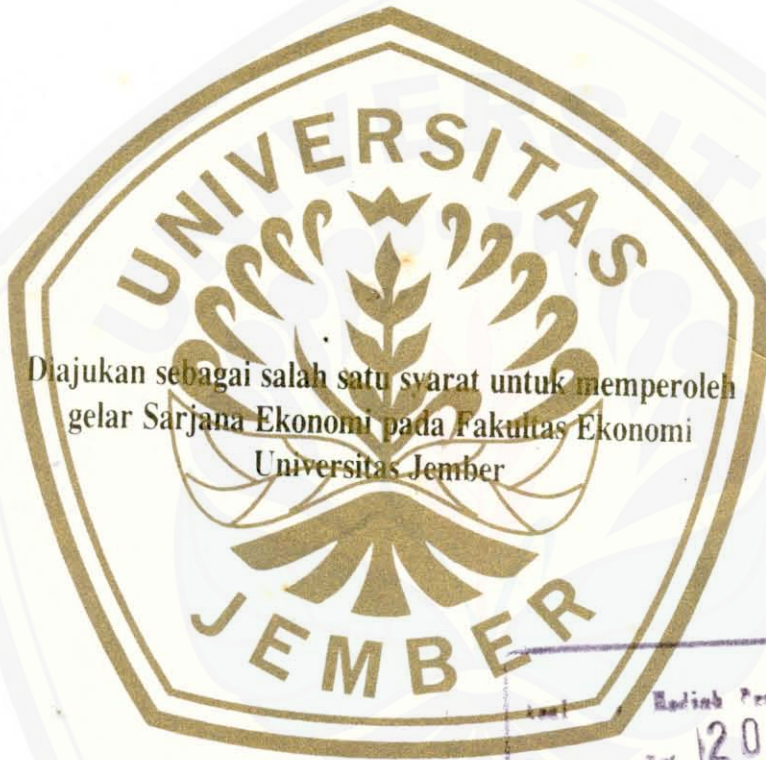


**ANALISIS EFEKTIFITAS KEBIJAKSANAAN PENJUALAN KREDIT
DALAM MENINGKATKAN PROFITABILITAS PERUSAHAAN
PADA PT. INDUSTRI SANDANG II PATAL LAWANG
DI MALANG**

SKRIPSI



Dajukan sebagai salah satu syarat untuk memperoleh
gelar Sarjana Ekonomi pada Fakultas Ekonomi
Universitas Jember

Terima	Tgl	120 APR 1999	KLASS
No. Induk		PT 199.7215.106	658.45
			ARI
			A

Disusun Oleh :

Edison Arisandy

NIM : 9308102288

**FAKULTAS EKONOMI
UNIVERSITAS JEMBER
1999**

S
658.45
ARI
A
e.1

JUDUL SKRIPSI

ANALISIS EFEKTIFITAS KEBIJAKSANAAN PENJUALAN KREDIT
DALAM MENINGKATKAN PROFITABILITAS PERUSAHAAN
PADA PT. INDUSTRI SANDANG II PATAL LAWANG
DI MALANG

Yang dipersiapkan dan disusun oleh :

N a m a : EDISON ARISANDY

N. I. M. : 9308102288

J u r u s a n : MANAJEMEN

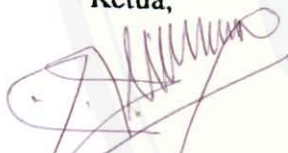
telah dipertahankan di depan Panitia Penguji pada tanggal :

31 Maret 1999

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

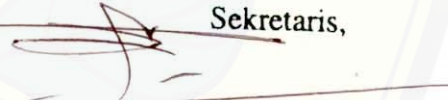
Ketua,



Drs. Abdul Halim

NIP. 130 674 838

Sekretaris,


Drs. Budi Nurhardo, MSi

NIP. 131 403 353

Anggota,


Drs. A.P. Riady

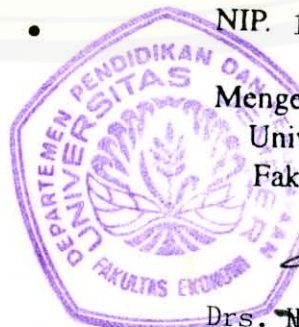
NIP. 130 879 631

Mengetahui/Menyetujui
Universitas Jember
Fakultas Ekonomi

Dekan,


Drs. N. Sukusni, M.Sc

NIP. 130 350 764



TANDA PERSETUJUAN SKRIPSI SARJANA EKONOMI

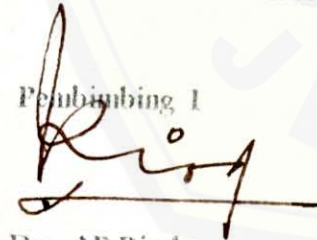
Nama : EDISON ARISANDY
Nomor Induk Mahasiswa : 9308102288
Tingkat : SARJANA
Jurusan : MANAJEMEN
Mata Kuliah Yang Menjadi Dasar :
Penyusunan Skripsi : Manajemen Keuangan
Dosen Pembimbing : 1. Drs. AP Riady
2. Dra. Istifadah, Msi

Disyahkan di : Jember

Pada Tanggal : Maret 1999

Disetujui dan diterima baik oleh :

Pembimbing I



Drs. AP Riady
NIP. 130879631

Pembimbing II



Dra. Istifadah, Msi
NIP. 13187748

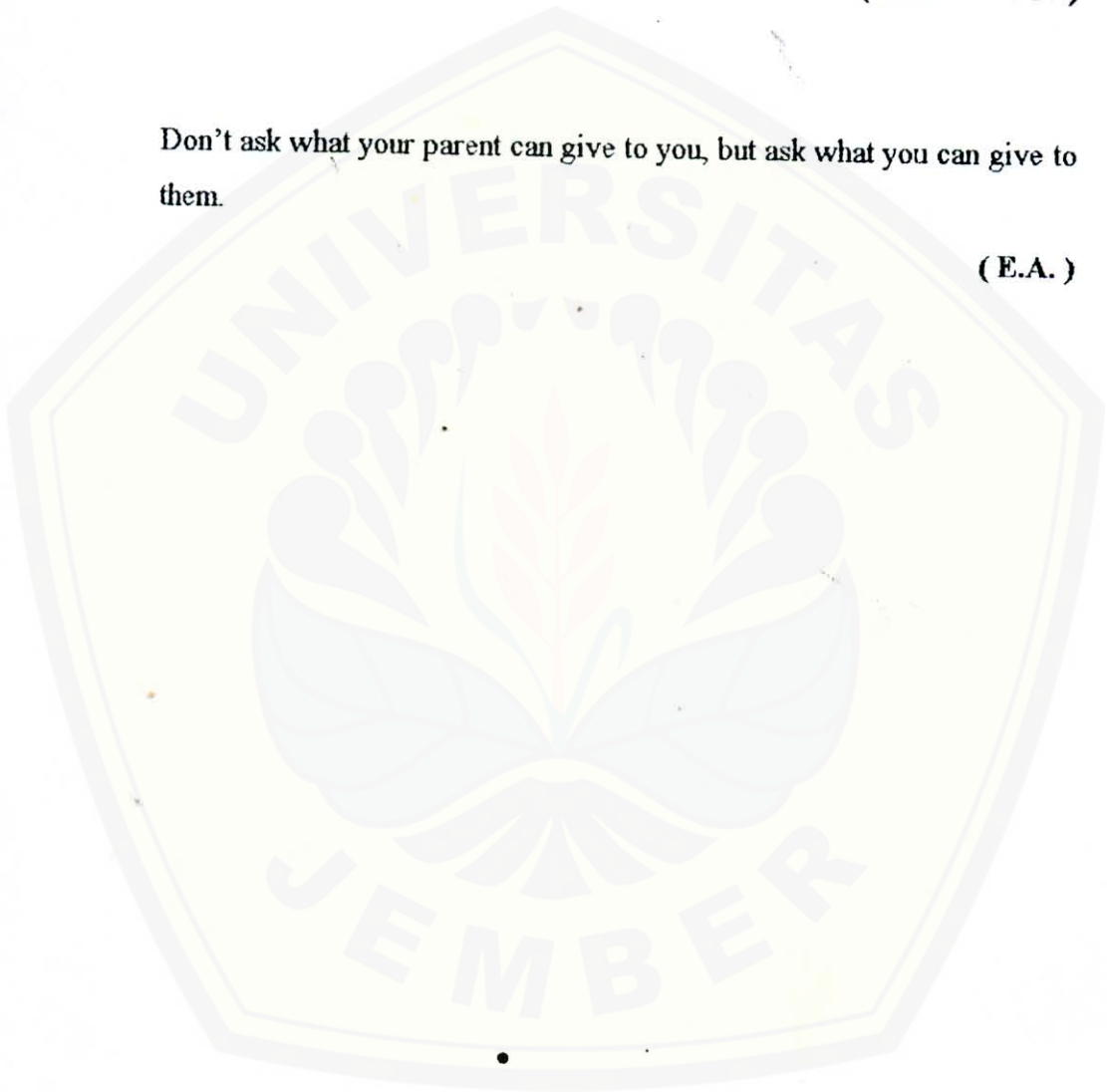
MOTTO :

Dengarkanlah nasihat dan terimalah didikan supaya engkau menjadi bijak di masa depan.

(Amsal 19 : 20)

Don't ask what your parent can give to you, but ask what you can give to them.

(E.A.)





Kupersembahkan skripsi ini kepada :

- Papa dan mama tercinta
- Tambi' Yohana dan papa Great terhormat
- Adikku Martha dan Fifiin tersayang
- Teman-teman seperjuangan
- Almamaterku

KATA PENGANTAR

Puji syukur pada Tuhan Yang Maha Esa, atas segala limpahan kasih serta tuntunan-Nya, sehingga penulis dapat menyusun dan menyelesaikan skripsi ini.

Selama pembuatan hingga selesainya skripsi ini, penulis telah banyak memperoleh bantuan baik moril maupun materiil dan bimbingan serta saran-saran yang tidak terhingga nilainya. Karena itulah sudah selayaknya penulis menyampaikan terimakasih dan penghargaan yang setinggi-tingginya kepada :

1. Bapak dan ibu Gozali Arissandi serta adik-adikku tersayang yang telah memberikan pengertian dan dorongan .
2. Bapak Drs. AP Riady, selaku dosen pembimbing I dan ibu Dra. Istifadah, Msi, selaku dosen pembimbing II yang dengan seksama dan kesabaran hati telah memberikan motivasi dan bimbingan serta saran-saran yang sangat bermanfaat dalam penyusunan skripsi ini.
3. Bapak Drs. Sukusni, Msc, selaku Dekan Fakultas Ekonomi Universitas Jember.
4. Bapak dan ibu dosen yang telah membekali ilmu pengetahuan kepada penulis selama berada di bangku kuliah, staff pengajaran dan semua karyawan Fakultas Ekonomi Universitas Jember.
5. Bapak pimpinan serta staff P.T. Industri Sandang II Patal Lawang di Malang yang telah memberikan ijin dan fasilitas kepada penulis untuk mengadakan penelitian dalam perusahaan.
6. Rekan-rekan seperjuangan Manajemen Genap Angkatan 1993 yang telah memberikan bantuan dan dorongan dalam penulisan skripsi ini.
7. Andi, Tulus, Paryanto serta rekan-rekan kost Bangka III/23 yang telah banyak membantu dan memberikan motivasi hingga selesainya skripsi ini.

Semoga amal dan kebaikan yang telah diberikan pada penulis akan mendapat limpahan berkat serta rahmat yang lebih besar dari Tuhan Yang Maha Esa, Amin.

Penulis menyadari bahwa tiada sesuatupun hasil karya manusia yang sempurna, begitu pula tulisan ini tiada lepas dari kekurangan. Oleh karena itu kritik dan saran yang bersifat membangun penulis harapkan dari pembaca. Harapan penulis, walaupun masih banyak kekurangan pada skripsi ini semoga dapat bermanfaat bagi kita semua.

Jember, Maret 1999

Penulis



DAFTAR ISI

HALAMAN PENGESAHAN	ii
HALAMAN MOTTO	iii
HALAMAN PERSEMBAHAN	iv
KATA PENGANTAR	v
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	2
1.3.1 Tujuan Penelitian	2
1.3.2 Kegunaan Penelitian	3
1.4 Metodologi Penelitian	3
1.4.1 Metode Pengumpulan Data	3
1.4.2 Metode Analisis Data	3
1.5 Batasan Masalah	8
1.6 Asumsi	8
1.7 Terminologi	8
BAB II LANDASAN TEORI	10
2.1 Pengertian Penjualan Kredit	10
2.2 Manajemen Piutang Dagang	11
2.3 Efektifitas Kebijakan Penjualan Kredit	16

DAFTAR ISI

HALAMAN PENGESAHAN	ii
HALAMAN MOTTO	iii
HALAMAN PERSEMBAHAN	iv
KATA PENGANTAR	v
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	2
1.3.1 Tujuan Penelitian	2
1.3.2 Kegunaan Penelitian	3
1.4 Metodologi Penelitian	3
1.4.1 Metode Pengumpulan Data	3
1.4.2 Metode Analisis Data	3
1.5 Batasan Masalah	8
1.6 Asumsi	8
1.7 Terminologi	8
BAB II LANDASAN TEORI	10
2.1 Pengertian Penjualan Kredit	10
2.2 Manajemen Piutang Dagang	11
2.3 Efektifitas Kebijakan Penjualan Kredit	16

2.3.1	Tingkat Perputaran Piutang	16
2.3.2	Hari Rata-rata Pengumpulan Piutang	17
2.4	Investasi dalam Piutang	17
2.5	Peramalan Penjualan Perusahaan	18
2.6	Profitabilitas Perusahaan	19
BAB III	GAMBARAN UMUM PERUSAHAAN	21
3.1	Sejarah berdirinya PT. Industri Sandang II Patal Lawang	21
3.2	Struktur Organisasi dan Personalia Perusahaan	23
3.2.1	Struktur Organisasi	23
3.2.2	Deskripsi Tugas dan Tanggung Jawab	25
3.2.3	Personalia Perusahaan	28
3.3	Aktivitas Produksi	29
3.3.1	Bahan Baku	29
3.3.2	Peralatan Produksi	29
3.3.3	Proses Produksi	30
3.3.4	Hasil Produksi	33
3.4	Kegiatan Pemasaran	33
3.4.1	Sistem Distribusi	34
3.4.2	Daerah Pemasaran	34
3.4.3	Harga Jual dan Volume Penjualan	34
3.4.4	Kebijaksanaan Penjualan	37
BAB IV	ANALISIS DATA	42
4.1	Tingkat Efektivitas Kebijakan Penjualan Kredit Tahun 1994 - 1998	42
4.1.1	Tingkat Perputaran Piutang Tahun 1994 - 1998	42
4.2.2	Hari Rata-rata Pengumpulan Piutang Tahun 1994 - 1998	46

4.2 Tingkat Piutang	47
4.3 Tingkat Investasi dalam Piutang Tahun 1994 - 1998	48
4.4 Ramalan Investasi dalam Piutang Tahun 1999	50
4.4.1 Ramalan Penjualan Tahun 1999	50
4.4.2 Ramalan Harga Jual Tahun 1999	51
4.4.3 Menentukan Piutang Akhir Tahun 1999	52
4.5 Penentuan Tingkat Potongan Tunai yang Optimal	61
4.6 Keuntungan Adanya Potongan Tunai	81
4.7 Analisis Profitabilitas Perusahaan	83
4.7.1 Profitabilitas Ekonomis Sebelum Kebijakan Potongan Tunai Tahun 1994 - 1998	84
4.7.2 Profitabilitas Ekonomis Setelah Kebijakan Potongan Tunai Tahun 1994 - 1998	86
4.7.3 Profitabilitas Modal Sendiri Sebelum Kebijakan Potongan Tunai Tahun 1994 - 1998	90
4.7.4 Profitabilitas Modal Sendiri Sebelum Kebijakan Potongan Tunai Tahun 1994 - 1998	91
BAB V KESIMPULAN DAN SARAN	93
5.1 Kesimpulan	93
5.2 Saran-saran	95
DAFTAR PUSTAKA	97
LAMPIRAN	98



DAFTAR TABEL

Tabel 1. Volume Produksi Masing-masing Jenis Benang Tahun 1994 - 1998	33
2. Harga Jual Per Cone Masing-masing Jenis Benang Tahun 1994 - 1998	35
3. Volume Penjualan Total Masing-masing Jenis Benang Tahun 1994 - 1998	35
4. Volume Penjualan Tunai Masing-masing Jenis Benang Tahun 1994 - 1998	36
5. Volume Penjualan Kredit Masing-masing Jenis Benang Tahun 1994 - 1998	36
6. Penjualan Kredit dan Jumlah Piutang Tahun 1994 - 1998	38
7. Penjualan Kredit dan Klasifikasi Pengumpulan Piutang Tahun 1994 - 1998	39
8. Laporan Rugi -Laba Per 31 Desember 1994 -1998	40
9. Neraca Per 31 Desember 1994 -1998	41
10. Penjualan Kredit Per Hari Tahun 1994 - 1998	48
11. Ramalan Penjualan Tunai dan Penjualan Kredit Tahun 1999	51
12. Ramalan Harga Jual Masing-masing Jenis Benang Tahun 1999	52
13. Ramalan Penjualan Tunai dan Penjualan Kredit Tahun 1999	52
14. Anggaran Pengumpulan Piutang Tahun 1999	53
15. Tingkat Investasi dalam Piutang Sesungguhnya Tahun 1994 - 1998	57
16. Tingkat Investasi dalam Piutang yang Ditetapkan Tahun 1994 - 1999 ...	59
17. Selisih Tingkat Investasi dalam Piutang Sesungguhnya dengan Tingkat Investasi dalam Piutang yang Ditetapkan Tahun 1994 - 1999	60
18. Tingkat Investasi dalam Piutang dengan Potongan Tunai 3,48% Tahun 1999	70

19. Tingkat Investasi dalam Piutang dengan Potongan Tunai 2,87% Tahun 1999	72
20. Tingkat Investasi dalam Piutang dengan Potongan Tunai 2,26% Tahun 1999	73
21. Tingkat Investasi dalam Piutang dengan Potongan Tunai 1,64% Tahun 1999	74
22. Selisih Tingkat Investasi dalam Piutang karena Potongan Tunai 3,48% dengan Tingkat Investasi dalam Piutang yang Ditetapkan Tahun 1999 ..	76
23. Selisih Tingkat Investasi dalam Piutang karena Potongan Tunai 2,87% dengan Tingkat Investasi dalam Piutang yang Ditetapkan Tahun 1999 ..	77
24. Selisih Tingkat Investasi dalam Piutang karena Potongan Tunai 2,26% dengan Tingkat Investasi dalam Piutang yang Ditetapkan Tahun 1999 ..	78
25. Selisih Tingkat Investasi dalam Piutang karena Potongan Tunai 1,64% dengan Tingkat Investasi dalam Piutang yang Ditetapkan Tahun 1999 ..	79
26. Perubahan Tingkat Piutang karena Potongan Tunai 3,48% Tahun 1999	83
27. Profitabilitas Ekonomis Sebelum Kebijakan Potongan Tunai Tahun 1994 - 1998	85
28. Perkiraan Laporan Rugi - Laba Setelah Potongan Per 31 Desember 1999	87
29. Perkiraan Neraca Per 31 Desember 1999	89
30. Profitabilitas Modal Sendiri Sebelum Kebijakan Potongan Tunai Tahun 1994 - 1998	91

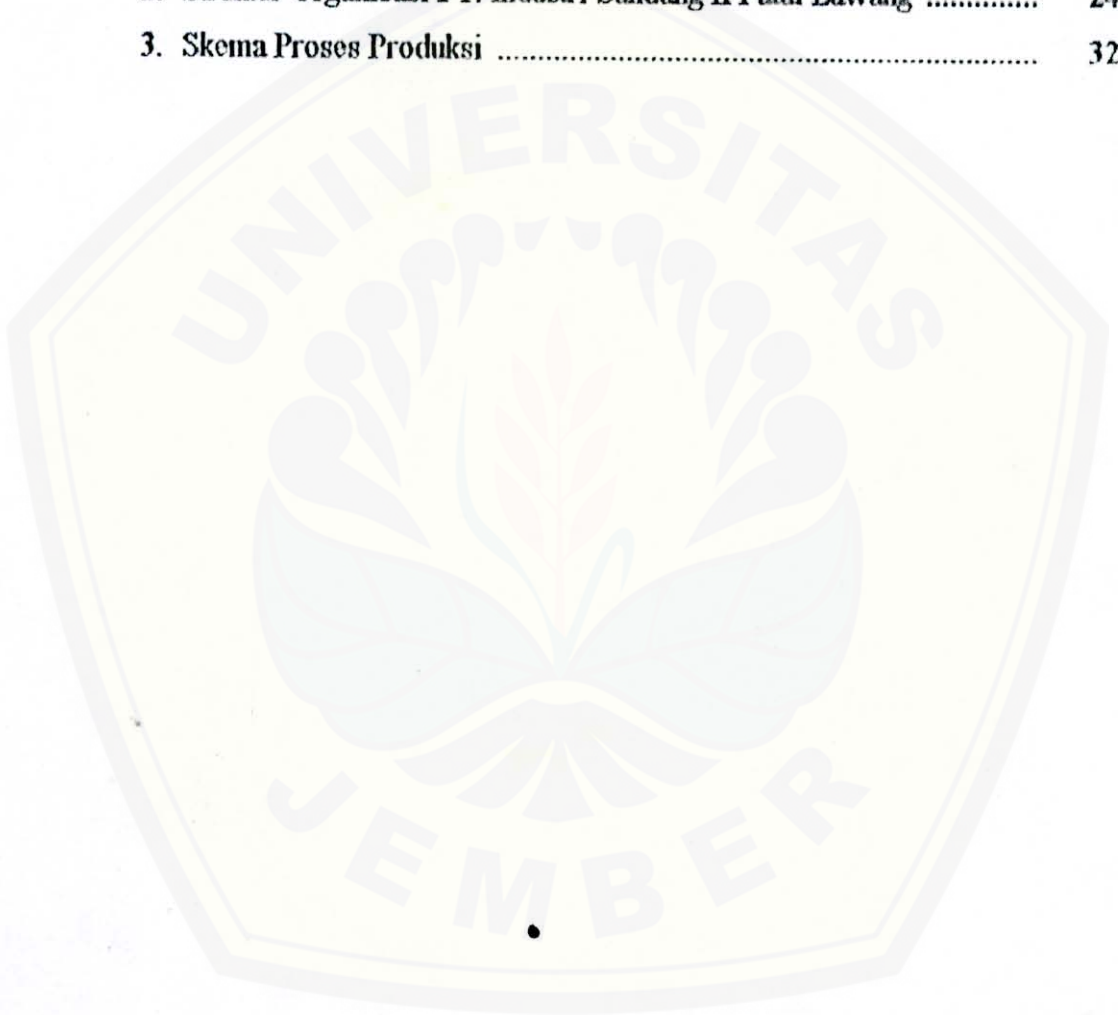
DAFTAR LAMPIRAN

Lampiran 1.	Perhitungan Profit Tahun 1994 - 1998	98
2.	Ramalan Volume Penjualan Tunai Benang Nomor Ne1 1/1 Tahun 1999	99
3.	Ramalan Volume Penjualan Tunai Benang Nomor Ne1 30/1 Tahun 1999	100
4.	Ramalan Volume Penjualan Tunai Benang Nomor Ne1 40/1 Tahun 1999	101
5.	Ramalan Volume Penjualan Tunai Benang Nomor 8'S Cone Tahun 1999	102
6.	Ramalan Volume Penjualan Tunai Benang Nomor 12'S Cone Tahun 1999	103
7.	Ramalan Volume Penjualan Kredit Benang Nomor Ne1 1/1 Tahun 1999	104
8.	Ramalan Volume Penjualan Kredit Benang Nomor Ne1 30/1 Tahun 1999	105
9.	Ramalan Volume Penjualan Kredit Benang Nomor Ne1 40/1 Tahun 1999	106
10.	Ramalan Volume Penjualan Kredit Benang Nomor 8'S Cone Tahun 1999	107
11.	Ramalan Volume Penjualan Kredit Benang Nomor 12'S Cone Tahun 1999	108
12.	Ramalan Harga Jual Benang Nomor Ne1 1/1 Tahun 1999	109
13.	Ramalan Harga Jual Benang Nomor Ne1 30/1 Tahun 1999	110
14.	Ramalan Harga Jual Benang Nomor Ne1 40/1 Tahun 1999	111

15. Ramalan Harga Jual Benang Nomor 8'S Cone Tahun 1999	112
16. Ramalan Harga Jual Benang Nomor 12'S Cone Tahun 1999	113
17. Ramalan Bahan Baku Tahun 1999	114
18. Ramalan Biaya Tenaga Kerja Langsung Tahun 1999	115
19. Ramalan Biaya Overhead Pabrik Tahun 1999	116
20. Ramalan Biaya Pemasaran	117
21. Ramalan Biaya Administrasi dan Umum Tahun 1999	118
22. Perkiraan Laporan Rugi Laba Sebelum Potongan Tunai Per 31 Desember 1999.....	119
23. Klasifikasi Pengumpulan Piutang Menurut Hari Pengumpulannya Tahun 1999	120
24. Waktu Pengumpulan Piutang dengan Potongan 3,48% Tahun 1999	122
25. Waktu Pengumpulan Piutang dengan Potongan 2,87% Tahun 1999	125
26. Waktu Pengumpulan Piutang dengan Potongan 2,26% Tahun 1999	128
27. Waktu Pengumpulan Piutang dengan Potongan 1,64% Tahun 1999	131
28. Perhitungan Perputaran Aktiva Usaha Tahun 1994 - 1998	134
29. Perhitungan Pajak Penghasilan Tahun 1999	135
30. Anggaran Kas Tahun 1999	136
31. Perkiraan Hutang Dagang, Hutang Dagang Lain dan Hutang Lain-lain Tahun 1999	137
32. Perhitungan Profitabilitas Modal Sendiri Tahun 1994 - 1998	138

DAFTAR GAMBAR

Gambar	1. Kerangka Pemecahan Masalah	9
	2. Struktur Organisasi PT. Industri Sandang II Patal Lawang	24
	3. Skema Proses Produksi	32



BAB I PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang Permasalahan

Dewasa ini, banyak perusahaan yang melakukan terobosan-terobosan baru dalam upaya meningkatkan hasil penjualannya serta memperluas pasar. Semua itu perlu dilaksanakan agar perusahaan dapat hidup dan berkembang terus ditengah-tengah persaingan yang semakin ketat.

Salah satu terobosan yang dapat diterapkan perusahaan dewasa ini adalah dengan melaksanakan penjualan secara kredit. Tetapi konsekuensi dari hasil penjualan kredit tersebut bukan dalam bentuk tunai, tetapi dalam bentuk piutang dagang. Dengan timbulnya piutang dagang ini akan berubah menjadi uang tunai setelah tiba jatuh temponya.

Di samping itu pelaksanaan penjualan secara kredit juga akan menimbulkan suatu resiko yang akan dihadapi perusahaan, misalnya pelanggan membayar piutang tersebut lebih lama dari jangka waktu yang ditetapkan oleh perusahaan ataupun pelanggan tidak membayar sama sekali piutang tersebut. Apabila keadaan ini terjadi terus-menerus dari tahun ke tahun, maka perusahaan akan mengalami kesulitan dana untuk membiayai operasinya dalam jangka pendek yang pada akhirnya tingkat investasi dalam piutang tidak terkendali.

Oleh karena itu agar pembayaran piutang tersebut berjalan lancar, maka perusahaan perlu memberikan suatu rangsangan yang menarik kepada pelanggan yaitu dengan memberikan potongan tunai bagi pembayaran yang lebih cepat.

Dengan adanya potongan tunai bagi pembayaran yang lebih cepat, diharapkan pelanggan akan tertarik untuk memanfaatkannya. Semua itu perlu diperhitungkan agar investasi dalam piutang dapat dikendalikan, yang akhirnya akan menunjang kelancaran penerimaan uang tunai guna melaksanakan operasi perusahaan sehari-hari.

1.2 Pokok Permasalahan

P.T. Industri Sandang II Patal Lawang merupakan salah satu perusahaan pemintalan benang yang berada di Kabupaten Malang. Dalam menghadapi persaingan yang semakin ketat dari perusahaan yang sejenis, perusahaan telah menetapkan kebijaksanaan penjualan kredit dengan jangka waktu 50 hari setelah barang diterima dan apabila terjadi keterlambatan dalam pembayaran pelanggan tidak dikenakan denda. Dengan kebijaksanaan tersebut volume penjualan kredit semakin meningkat dari tahun ke tahun seperti yang diharapkan. Tetapi sejalan dengan meningkatnya volume penjualan, tingkat saldo piutang juga semakin meningkat sehingga perusahaan mengalami kesulitan dana dalam menjalankan operasinya.

Dengan adanya permasalahan tersebut perusahaan perlu meninjau kembali kebijaksanaan penjualan kredit yang telah diterapkan selama ini, dan perusahaan juga perlu memberikan rangsangan berupa pemberian potongan tunai untuk menarik pelanggan agar melakukan pembayaran lebih cepat dari jangka waktu yang ditetapkan sehingga perusahaan dihadapkan pada masalah berapa tingkat potongan tunai yang optimal yang dapat menarik pelanggan untuk memanfaatkannya.

Berdasarkan permasalahan tersebut, maka skripsi ini diberi judul :
“ANALISIS EFEKTIFITAS KEBIJAKSANAAN PENJUALAN KREDIT DALAM MENINGKATKAN PROFITABILITAS PERUSAHAAN PADA P.T. INDUSTRI SANDANG II PATAL LAWANG DI MALANG”.

1.3 Tujuan dan Kegunaan Penelitian

1.3.1 Tujuan Penelitian

1. Untuk mengetahui efektifitas kebijaksanaan penjualan kredit yang telah diterapkan perusahaan tahun 1994 sampai tahun 1998.
2. Untuk menentukan tingkat potongan tunai yang optimal dengan adanya kebijaksanaan penjualan kredit.

3. Untuk mengetahui pengaruh kebijaksanaan penjualan kredit terhadap profitabilitas perusahaan, baik sebelum adanya potongan tunai yaitu tahun 1994 sampai tahun 1998 maupun setelah adanya potongan tunai yaitu tahun 1999.

1.3.2. Kegunaan Penelitian

1. Sebagai bahan pertimbangan bagi perusahaan dalam menentukan kebijaksanaan penjualan kredit.
2. Sebagai bahan acuan bagi para mahasiswa dalam melakukan penelitian serupa.
3. Sebagai sumbangan pemikiran bagi lembaga dan untuk menambah wawasan pustaka serta literatur yang sudah ada.

1.4 Metodologi Penelitian

1.4.1. Metode Pengumpulan Data

1. Wawancara

Yaitu metode pengumpulan data yang dilakukan dengan cara mengadakan wawancara langsung dengan pihak yang berkaitan dengan masalah yang diteliti.

2. Observasi

Yaitu metode pengumpulan data yang dilakukan dengan cara mengadakan pengamatan langsung terhadap obyek yang diteliti.

1.4.2. Metode Analisis Data

1. Untuk mengetahui efektifitas kebijaksanaan penjualan kredit yang telah diterapkan selama ini yaitu tahun 1994-1998 dapat dicari dengan langkah-langkah sebagai berikut :
 - a. Tingkat Perputaran Piutang (Receivable Turn Over) yaitu perputaran modal dalam piutang selama periode tertentu

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

(Bambang Riyanto, 1996:90)

- b. Hari Rata-rata Pengumpulan Piutang (Average Collection Period) yaitu periode terikatnya modal dalam piutang.

$$\text{Hari Rata - rata Pengumpulan Piutang} = \frac{365}{\text{Tingkat Perputaran Piutang}}$$

(Bambang Riyanto, 1996:90)

- c. Tingkat Piutang menunjukkan besarnya piutang dalam satu periode perputaran piutang

$$\text{Tingkat Piutang} = \text{Penjualan Kredit Per Hari} \times \text{Hari Rata-rata Pengumpulan Piutang}$$

$$\text{Penjualan Kredit Perhari} = \frac{\text{Penjualan Kredit Per Tahun}}{365}$$

(Suad Husnan, 1992:147)

- d. Tingkat Investasi dalam Piutang adalah besarnya dana yang tertanam dalam piutang pada suatu periode perputaran piutang

$$\text{Tingkat Investasi dalam Piutang} = \text{Tingkat Piutang} \times (1 - \text{Profit Margin})$$

Profit Margin adalah besarnya laba bersih sebelum bunga dan pajak dibandingkan dengan penjualan. (penjualan kredit dan penjualan tunai).

(Bambang Riyanto, 1996:90)

Kebijaksanaan penjualan kredit dikatakan efektif jika jangka waktu kredit yang dijalankan pelanggan lebih cepat atau sama dengan jangka waktu yang ditetapkan perusahaan.

2. Untuk menentukan tingkat potongan tunai yang optimal dengan adanya kebijaksanaan penjualan kredit dapat dicari dengan langkah-langkah sebagai berikut :

- a. Membuat ramalan penjualan tahun 1999 untuk masing-masing jenis benang, dipergunakan analisa Trend Linier dengan pendekatan metode Moment untuk mengetahui volume penjualan tahun 1999.

Adapun Formulasinya, sebagai berikut :

$$Y' = a + bX$$

$$\sum Y = na + b \sum X$$

$$\sum XY = a \sum X + b \sum X^2$$

dimana :

Y' = Jumlah penjualan yang diramalkan

Y = Jumlah data historis

n = Banyaknya data

X = Nilai pada setiap periode waktu

a = Nilai Y pada titik 0

b = Lereng garis lurus

(Gunawan Adisaputro, 1992:83)

- b. Membuat ramalan harga jual tahun 1999 untuk masing-masing jenis benang dipergunakan Metode Geometrik Mean untuk menghitung tingkat pertumbuhan.

Adapun Formulasinya, sebagai berikut :

$$\text{LogGm} = \frac{\sum_{i=1}^n \text{Log}Xi}{n}$$

dimana :

Gm = Tingkat pertumbuhan

Xi = Nilai pada setiap periode waktu

n = Banyaknya data

(Anto Dajan, 1993:154)

- c. Meramalkan piutang akhir tahun 1999 dengan membuat anggaran piutang tahun 1999.

$$\text{Piutang Akhir 1999} = \text{Penjualan Kredit tahun 1999} - \text{Pengumpulan Piutang tahun 1999}$$

(Bambang Riyanto, 1996:92)

- d. Menghitung tingkat perputaran piutang tahun 1999 sebelum potongan tunai, dengan rumus :

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

- e. Menghitung hari rata-rata pengumpulan piutang tahun 1999 sebelum potongan tunai, dengan rumus :

$$\text{Hari Rata - rata Pengumpulan Piutang} = \frac{365}{\text{Tingkat Perputaran Piutang}}$$

(Bambang Riyanto, 1996:90)

- f. Menghitung tingkat piutang tahun 1999 sebelum potongan tunai, dengan rumus :

$$\text{Tingkat Piutang} = \text{Penjualan Kredit per hari} \times \text{Rata-rata Pengumpulan Piutang}$$

(Suad Husnan, 1992:81)

- g. Menghitung tingkat investasi dalam piutang tahun 1999 sebelum potongan tunai, dengan rumus :

$$\text{Tingkat Investasi dalam Piutang} = \text{Tingkat Piutang} \times (1 - \text{Profit Margin})$$

$$\text{Profit Margin} = \frac{\text{Laba bersih sebelum Bunga dan Pajak}}{\text{Penjualan}}$$

(Bambang Riyanto, 1996:37)

- h. Menentukan tingkat potongan tunai yang optimal dengan adanya kebijaksanaan penjualan kredit menggunakan metode NPV, yaitu :

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

dimana :

- NPV = Keuntungan/kerugian bersih dari perubahan kebijaksanaan potongan tunai
- p = Bagian penjualan dengan potongan tunai
- 1-p = Bagian penjualan tanpa potongan tunai
- b = Prosentase potongan tunai bagi pembayaran cepat
- k = Biaya modal yang diterapkan dengan mengukur nilai waktu dari uang
- S = Tingkat penjualan kredit
- M = Periode pengumpulan rata-rata atas penjualan dengan potongan tunai
- N = Periode pengumpulan rata-rata atas penjualan tanpa potongan tunai
- C = Periode pengumpulan rata-rata sebelum adanya tingkat potongan tunai

(Weston,1991:340)

3. Untuk mengetahui pengaruh kebijaksanaan penjualan kredit terhadap profitabilitas perusahaan,yaitu dengan membandingkan tingkat profitabilitas perusahaan sebelum potongan tunai tahun 1994-1998 dengan profitabilitas perusahaan setelah potongan tunai tahun 1999.

$$\text{a. Profitabilitas Ekonomis} = \frac{\text{Laba bersih sebelum Bunga dan Pajak (EBIT)}}{\text{Jumlah Aktiva}} \times 100\%$$

$$\text{b. Profitabilitas modal sendiri} = \frac{\text{Laba bersih setelah Bunga dan Pajak (EAT)}}{\text{Modal Sendiri}} \times 100\%$$

(S.Munawir,1992:33)



MILIK PERPUSTAKAAN
UNIVERSITAS JEMBER

1.5 Batasan Masalah

Untuk menghindari kesalahan pembahasan dan pengertiannya, maka analisis ini dibatasi pada masalah yang berhubungan dengan pokok penelitian yaitu bahwa yang mempengaruhi tingkat profitabilitas perusahaan adalah adanya perubahan saldo piutang dagang.

1.6 Asumsi

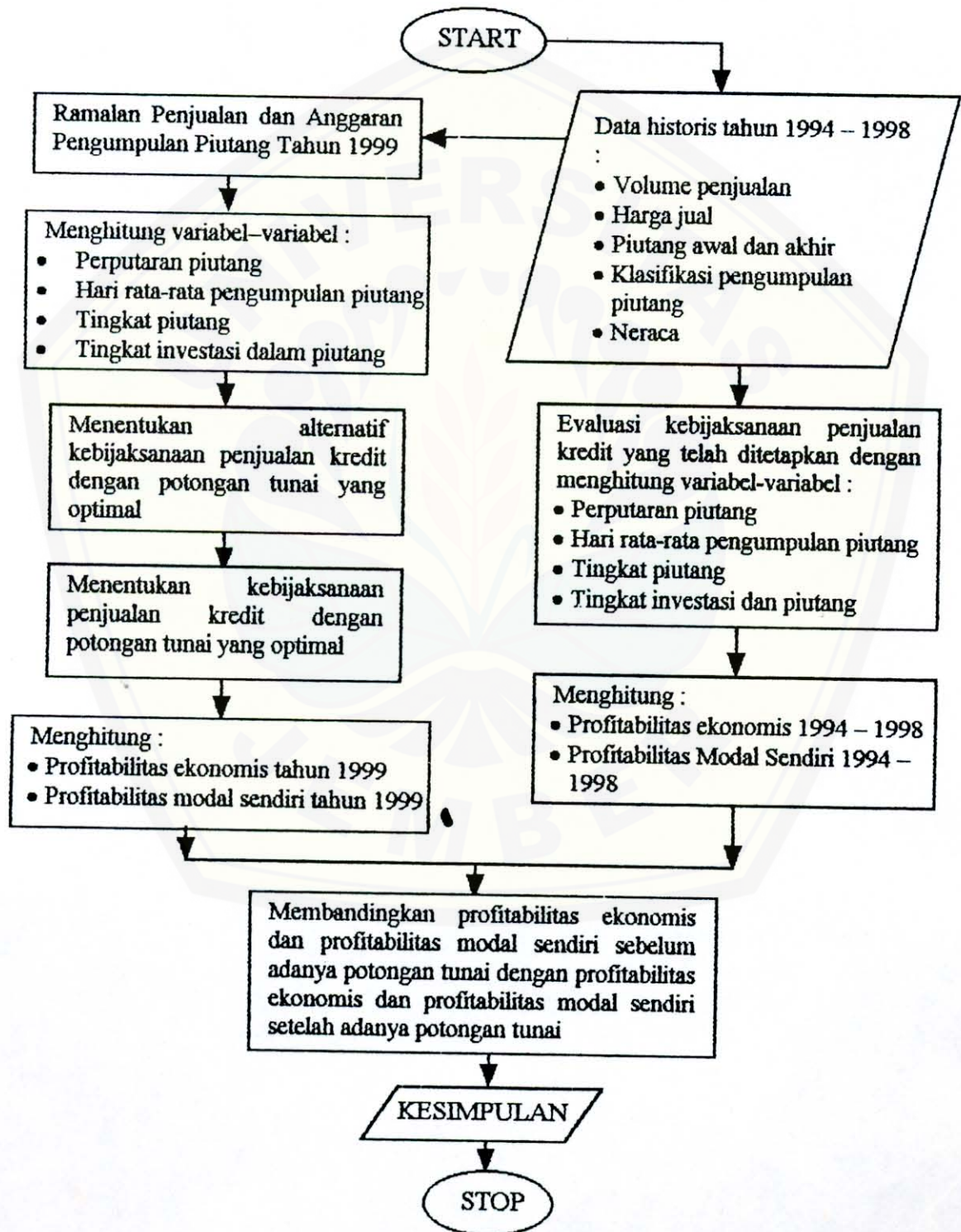
- a) Jumlah hari dalam satu tahun adalah 365 hari.
- b) Tidak ada piutang ragu-ragu.
- c) Saldo piutang perusahaan hanya diakibatkan adanya transaksi penjualan kredit.
- d) Besarnya pengaruh tingkat potongan tunai terhadap tingkat investasi dalam piutang dapat dihitung dalam 5 kemungkinan dengan interval 10%.

1.7 Terminologi

Efektifitas adalah perbandingan antara jangka waktu kredit yang telah ditetapkan perusahaan dengan jangka waktu kredit yang dijalankan pelanggan.

Kebijakan penjualan kredit yang telah dijalankan oleh perusahaan dikatakan efektif jika jangka waktu kredit yang dijalankan pelanggan lebih cepat atau sama dengan jangka waktu yang ditetapkan oleh perusahaan, dan dikatakan tidak efektif bila jangka waktu kredit yang dijalankan pelanggan lebih lama dari jangka waktu yang ditetapkan oleh perusahaan.

Gambar 1
PT. Industri Sandang II Patal Lawang
Kerangka Pemecahan Masalah



BAB II LANDASAN TEORI

2.1 Pengertian Penjualan Kredit

Kebanyakan perusahaan menjalankan kebijaksanaan penjualan kredit dalam usaha untuk memperbesar volume penjualannya. Secara umum yang dimaksud dengan penjualan secara kredit adalah penjualan produk perusahaan kepada para pembeli atau pelanggan dengan memberikan kelonggaran atas pembayarannya sampai sampai dengan batas waktu yang telah ditetapkan oleh perusahaan.

Apabila penjualan dilakukan secara kredit maka perusahaan tidak dapat dengan segera memperoleh uang tunai atau kas pada saat terjadinya penjualan, tetapi yang diperoleh perusahaan adalah berupa tagihan (piutang). Dalam hal ini ada pendapat yang mengatakan bahwa :

“penjualan kredit tidak dapat menghasilkan penerimaan kas, tetapi menimbulkan piutang langganan dan barulah kemudian pada hari jatuhnya terjadi aliran kas masuk (cash inflows) yang berasal dari pengumpulan piutang tersebut”. (Bambang Riyanto, 1996:85)

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

“piutang dagang adalah tagihan kepada pihak lain (debitur atau langganan) sebagaimana akibat adanya penjualan barang dagangan secara kredit “. (S.Munawir, 1992:15)

Dengan demikian pembahasan masalah kebijaksanaan penjualan kredit tidak dapat lepas dari manajemen piutang dagang perusahaan.

2.2 Manajemen Piutang Dagang

Dengan menjalankan penjualan kredit berarti perusahaan telah memberikan fasilitas kredit perdagangan kepada pembeli. Apabila proporsi dan jumlah penjualan kredit semakin besar, maka semakin besar pula piutang yang dimiliki perusahaan jika hal-hal lain tetap. Yang dimaksud dengan hal-hal lain disini adalah apabila para pelanggan tidak merubah kebiasaan mereka dalam melunasi piutang.

Besar kecilnya piutang yang dimiliki perusahaan disamping dipengaruhi kondisi perekonomian pada umumnya, juga dipengaruhi oleh kebijaksanaan kredit yang ditentukan oleh perusahaan. Yang dimaksud dengan kondisi perekonomian pada umumnya yang dapat mempengaruhi besar kecilnya piutang dagang misalnya, terjadinya resesi atau pengetatan dalam bidang moneter sehingga para pelanggan mungkin terpaksa menunda pembayarannya. Faktor lain yang mempengaruhi besar kecilnya piutang dagang perusahaan adalah faktor-faktor yang dapat dikendalikan oleh perusahaan yaitu variabel kebijaksanaan kredit (credit policy variable). Variabel-variabel kebijaksanaan kredit tersebut mencakup :

1. Standar Kredit (credit standart)
2. Persyaratan Kredit (terms of credit)
3. Potongan Tunai (cash discount)
4. Kebijakan Penagihan (collection discount)

(Weston dan Brigham, 1991:204)

Adapun penjelasan masing-masing variabel adalah sebagai berikut :

1. Standar Kredit (Credit Standart)

Yang dimaksud dengan standar kredit adalah tingkat resiko maksimum yang dapat ditolerir perusahaan dalam pemberian kredit kepada seorang pelanggan. Apabila perusahaan menentukan standar kredit yang sangat longgar artinya hampir setiap

pembeli diperkenankan membeli secara kredit, maka dapat diperkirakan bahwa penjualan akan meningkat, tetapi proporsi piutang yang tidak terbayar juga akan meningkat. Sebaliknya apabila perusahaan hanya memberikan kredit kepada langganan yang kuat saja, maka resiko kerugian karena tidak tertagihnya piutang akan lebih kecil sehingga biaya kredit yang ditanggung akan lebih ringan, akan tetapi dengan kebijaksanaan tersebut perusahaan mungkin akan kehilangan sebagian penjualannya sehingga laba yang harus dikorbankan karena adanya penurunan penjualan mungkin dapat lebih besar dari biaya yang dapat dihindarkan. Oleh karena itu penentuan standar kredit yang optimal adalah apabila tambahan kredit sama dengan tambahan keuntungan dari penjualan yang dihasilkan sebagaimana pendapat Dr. Suad Husnan, bahwa :

“secara ekonomis, yang dimaksud dengan standar kredit yang optimal adalah apabila maksimum penambahan biaya karena peningkatan piutang ini sama dengan penambahan keuntungan karena meningkatnya penjualan”. (Suad Husnan, 1992:146)

2. Persyaratan Kredit (Terms of Credit)

Dalam melaksanakan kebijaksanaan ini ada dua alasan yang perlu dipertimbangkan, yaitu :

a. Jangka Waktu Kredit (Credit Periods)

Jangka waktu kredit adalah lamanya kredit yang diijinkan. Perusahaan dapat menggunakan jangka waktu kredit yang berbeda dari industri, misalnya untuk mendorong meningkatnya penjualan perusahaan memperpanjang jangka waktu kredit dari 30 hari menjadi 60 hari. Selama laba dari pertambahan penjualan lebih tinggi daripada hasil investasi yang dikehendaki dalam pertambahan piutang, maka perubahan jangka waktu kredit dari 30 hari menjadi 60 hari tersebut adalah keputusan yang baik.

b. Potongan Tunai (Cash Discount)

Tingkat potongan tunai adalah tingkat potongan yang diberikan oleh perusahaan jika pembeli memenuhi syarat-syarat yang telah ditetapkan perusahaan. Misalnya, syarat yang diberikan perusahaan adalah 2/10, net 30, ini berarti apabila pembeli membayar dalam jangka waktu 10 hari atau kurang setelah penyerahan barang, perusahaan akan memberikan potongan tunai sebesar 2% dari harga penjualan dan pembayaran selambat-lambatnya dilakukan dalam waktu 30 hari setelah penyerahan barang.

Pemberian potongan tunai bertujuan agar (calon) pembeli membayar lebih cepat dari jangka waktu yang telah ditentukan, sehingga perusahaan dapat lebih cepat menerima uang kas dan saldo piutang menjadi lebih kecil.

Konsekuensi dari pemberian potongan tunai bagi perusahaan adalah akan menanggung biaya yang lebih besar yaitu sebesar potongan penjualan yang diberikan. Oleh karena itu potongan tunai yang optimal bagi perusahaan terjadi dimana biaya memberikan potongan tunai dan keuntungan yang akan diperoleh dari pemberian potongan tunai tersebut sama atau saling menutup dengan tepat.

Hill Reiner dan Kim Atkins memberikan metodologi yang dapat digunakan untuk mengambil keputusan dalam memberikan potongan tunai dengan memperhitungkan nilai waktu daripada uang (time value of money), sebagai berikut (Weston, 1991; 340) :

$$NPV = p(1-b)S(1 + \frac{k}{365})^{-M} + (1-p)S(1 + \frac{k}{365})^{-N} - S(1 + \frac{k}{365})^{-C}$$

dimana :

NPV = Keuntungan/kerugian bersih dari perubahan kebijaksanaan potongan tunai

p = Bagian penjualan dengan potongan tunai

1-p = Bagian penjualan tanpa potongan tunai

b = Prosentase potongan tunai bagi pembayaran cepat

- k = Biaya modal yang diterapkan dengan mengukur nilai waktu dari uang
 S = Tingkat penjualan kredit
 M = Periode pengumpulan rata-rata atas penjualan dengan potongan tunai
 N = Periode pengumpulan rata-rata atas penjualan tanpa potongan tunai
 C = Periode pengumpulan rata-rata menyeluruh sebelum tingkat potongan tunai

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

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

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

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

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

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

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

$$b = \frac{\frac{pS}{\left(1 + \frac{k}{365}\right)^m} - \frac{(S - pS)}{\left(1 + \frac{k}{365}\right)^n} - \frac{S}{\left(1 + \frac{k}{365}\right)^c}}{\left(1 + \frac{k}{365}\right)^m}$$

Jadi formulasi tingkat potongan tunai tersebut di atas adalah tingkat potongan tunai yang optimal karena keuntungan yang diterima dan kerugian yang diderita apabila potongan tunai tersebut diterapkan sama dengan nol (0).

3. Kebijakan Penagihan

Kebijakan penagihan berkaitan dengan prosedur yang dilakukan perusahaan dalam usahanya mengumpulkan piutang. Perusahaan dapat melakukan penagihan baik secara pasif maupun aktif. Jika perusahaan menjalankan penagihan secara aktif, maka biaya yang dikeluarkan lebih besar dibanding dengan penagihan secara pasif, tetapi investasi dalam piutangnya menjadi lebih kecil jika dibandingkan dengan penagihan secara pasif.

Perusahaan dapat menetapkan kebijakan secara keseluruhan dengan menggunakan kombinasi dari semua prosedur penagihan yang dijalankannya. Prosedur-prosedur tersebut meliputi surat-menyurat, hubungan dengan telepon, hubungan langsung, melalui badan penagihan dan tindakan hukum. Satu hal yang harus diperhatikan diantara variabel tersebut adalah biaya yang dikeluarkan dalam berbagai prosedur penagihan. Dalam batas tertentu, semakin besar jumlah biaya yang dikeluarkan secara relatif, semakin rendah proporsi kerugian piutang tak tertagih dan semakin pendek pula jangka waktu penagihan piutang dengan asumsi bahwa hal-hal lain tidak berubah. (James C. Horne, 1995:225)

2.3 Efektifitas Kebijakan Penjualan Kredit

Perusahaan yang menjalankan kebijakan penjualan kredit akan dihadapkan pada permasalahan pengumpulan piutang, karena penjualan kredit tidak segera menghasilkan penerimaan kas tetapi menimbulkan piutang, kemudian barulah pada hari jatuh temponya terjadi aliran kas masuk yang berasal dari pengumpulan piutang.

Ada dua ukuran yang dapat digunakan untuk mengetahui efektif tidaknya kebijakan penjualan kredit melalui pengumpulan piutang perusahaan, yaitu tingkat perputaran piutang (receivable turn over) dan hari rata-rata pengumpulan piutang (average collection period).

2.3.1 Tingkat Perputaran Piutang

Piutang merupakan salah satu elemen modal kerja yang selalu dalam keadaan berputar. Periode terikatnya modal dalam piutang tergantung pada syarat pembayarannya, berarti semakin lunak syarat pembayarannya maka semakin lama modal terikat dalam piutang. Hal itu berarti bahwa tingkat perputaran piutang selama periode tertentu adalah rendah dan sebaliknya.

Tingkat perputaran piutang menunjukkan kemampuan dana yang tertanam dalam piutang berputar dalam suatu periode tertentu dan dapat diketahui dengan membagi jumlah penjualan kredit selama periode tertentu yang berasal dari kegiatan operasi perusahaan dengan jumlah rata-rata piutang.

Tinggi rendahnya tingkat perputaran piutang berpengaruh langsung terhadap besar kecilnya dana yang tertanam dalam piutang. Semakin tinggi tingkat perputarannya berarti semakin pendek waktu terikatnya dana dalam piutang. Sebaliknya, semakin rendah perputarannya semakin lama waktu terikatnya dana dalam piutang.

2.3.2 Hari Rata-rata Pengumpulan Piutang

Hari rata-rata pengumpulan piutang merupakan periode yang diperlukan untuk mengumpulkan piutang perusahaan. Hari rata-rata pengumpulan piutang dapat digunakan sebagai tolok ukur apakah kebijaksanaan penjualan kredit beserta prosedur pelaksanaannya sudah berjalan efektif atau belum.

Kebijaksanaan penjualan kredit dikatakan efektif apabila hari rata-rata pengumpulan piutangnya tidak melebihi hari rata-rata pengumpulan piutang yang diisyaratkan perusahaan. Jangka waktu pengumpulan piutang tidak boleh lebih lama dari sepertiga jangka waktu pengumpulan piutang yang diisyaratkan oleh perusahaan. (R. Soemita Adikusuma, 1995:258)

2.4 Investasi Dalam Piutang

Tingkat investasi dalam piutang adalah besarnya dana yang tertanam dalam piutang selama periode perputaran piutang. Pengertian tersebut didasarkan pada pengertian pembelanjaan aktif, yaitu meliputi usaha untuk menanamkan dana yang ada dalam perusahaan secara efisien. Apabila ditinjau dari sudut konsep kerja fungsional, maka piutang yang terjadi itu mengandung biaya atau dana yang diinvestasikan. Ini disebut modal kerja sedangkan keuntungan yang secara riil baru akan diterima setelah pengumpulan piutang disebut modal kerja potensial. (Bambang Riyanto, 1996:59)

Berdasarkan konsep pembelanjaan tersebut maka tingkat investasi dalam piutang merupakan dana yang dalam piutang pada suatu periode perputaran piutang. Tingkat investasi dalam piutang merupakan perkalian antara proporsi biaya operasi terhadap penjualan dengan tingkat piutang dalam suatu periode perputaran piutang.

Besar kecilnya tingkat investasi dalam piutang tergantung pada dua faktor, yaitu volume penjualan kredit dan hari rata-rata pengumpulan piutangnya. Semakin tinggi tingkat penjualan kredit dan semakin lama hari rata-rata pengumpulan piutangnya, maka

dapat dipastikan akan mengakibatkan tingginya tingkat piutang. Tingginya tingkat piutang akan menyebabkan lebih besarnya tingkat investasi dalam piutang dan hal itu mengakibatkan rendahnya tingkat efisiensi modal yang ditanamkan dalam piutang.

2.5 Peramalan Penjualan Perusahaan

Peramalan adalah suatu keputusan tentang kemungkinan masa yang akan datang berdasarkan pada fakta-fakta ekonomi sekarang dan sejarah masa lalu. (Marwan Asri M.W.,1996:12).Peramalan merupakan alat bagi manajemen sebagai dasar dalam melakukan pengawasan terhadap operasi perusahaan secara menyeluruh berdasarkan fakta-fakta dan sebagai dasar dalam membuat suatu kebijaksanaan di masa yang akan datang. Untuk itu diperlukan ketelitian dan kehati-hatian dalam melakukan peramalan, baik secara kuantitatif maupun kualitatif.

Manfaat-manfaat yang akan diperoleh perusahaan dengan melakukan peramalan adalah (Marwan Asri M.W.,1996:6) :

1. Peramalan dapat memperbaiki proses pemberian laporan karena menambah kemampuan perusahaan untuk mengadakan pengawasan informasi-informasi kegiatan tertentu.
2. Peramalan mendatangkan hasil, hasil dapat dipakai sebagai pedoman penyusunan team work di antara para pimpinan perusahaan.
3. Hasil peramalan dapat dipakai sebagai dasar penyusunan perencanaan secara kuantitatif yang biasa disebut anggaran atau budget.

Salah satu kegiatan peramalan adalah peramalan penjualan, dimana peramalan penjualan merupakan titik pangkal dilakukannya peramalan kegiatan-kegiatan lain dalam perusahaan. Kegiatan peramalan dapat dilakukan dengan dua cara yaitu (Marwan Asri M.W.,1996:22) :

1. Peramalan secara kualitatif
2. Peramalan secara kuantitatif

Peramalan secara kualitatif dilakukan berdasarkan pendapat-pendapat dari berbagai pihak sehingga peramalan ini disebut juga peramalan dengan metode pendapat. Pihak-pihak yang erat hubungannya dengan peramalan penjualan adalah para penjual, manajer penjualan, para ahli dan konsumen.

Peramalan secara kuantitatif dilakukan dengan berbagai metode yang berhubungan dengan ilmu statistik dan matematik berdasarkan data obyektif, sehingga peramalan secara kuantitatif lebih dapat dipertanggungjawabkan secara ilmiah.

Dalam menentukan kebijaksanaan penjualan kredit, maka PT. Industri Sandang II Patal Lawang perlu meramalkan besarnya penjualan. Untuk memperkirakan besarnya penjualan baik penjualan tunai maupun penjualan kredit maka perlu dilakukan peramalan volume penjualan dan harga jual masing-masing jenis produk. Dari hasil peramalan penjualan tersebut akan dapat diketahui perkiraan besarnya piutang perusahaan yang disebabkan oleh transaksi penjualan kredit.

2.6 Profitabilitas Perusahaan

Profitabilitas perusahaan atau rentabilitas perusahaan menunjukkan kemampuan perusahaan untuk menghasilkan laba selama periode tertentu. Profitabilitas perusahaan dapat diukur dari kesuksesan dan kemampuan perusahaan dalam menggunakan aktivitya secara produktif, yang dapat diketahui dengan membandingkan antara laba yang diperoleh dalam suatu periode dengan jumlah aktiva atau modal perusahaan.

Masalah profitabilitas lebih penting dari pada masalah laba, sebab laba yang besar tidak menjamin atau bukan merupakan ukuran bahwa perusahaan tersebut profitable. Oleh karena itu bagi manajemen atau pihak-pihak lain, profitabilitas yang tinggi lebih penting daripada laba yang besar. (S. Munawir, 1992:33)

Pada dasarnya modal perusahaan dapat berasal dari pemilik perusahaan (modal perusahaan) dan dari para kreditor (modal asing), sehingga profitabilitas perusahaan dapat diukur dengan dua cara, yaitu :

1. Profitabilitas ekonomis.
2. Profitabilitas modal sendiri

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

1. Profit Margin

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

2. Tingkat Perputaran Aktiva Usaha

Adalah merupakan perbandingan penjualan dengan jumlah aktiva usaha.

Profitabilitas modal sendiri atau profitabilitas usaha adalah perbandingan antara laba bersih setelah bunga dan pajak dengan jumlah modal sendiri atau dengan kata lain dapat dikatakan bahwa profitabilitas modal sendiri adalah kemampuan perusahaan dengan modal sendiri yang bekerja didalamnya untuk menghasilkan laba. Laba yang diperhitungkan untuk mencari besarnya profitabilitas modal sendiri adalah laba bersih setelah bunga dan pajak (Earning After Tax), sedangkan modal yang diperhitungkan hanyalah modal sendiri yang bekerja di dalam perusahaan.

BAB III

GAMBARAN UMUM PERUSAHAAN

3.1 Sejarah berdirinya P.T. Industri Sandang II Patal Lawang

Dalam rangka pemerintah untuk menggerakkan swasembada pangan untuk menghemat devisa, maka pemerintah mulai melaksanakan pembangunan proyek sandang. Pengelolaan proyek sandang ini dilakukan baik oleh swasta maupun oleh pemerintah sendiri. Pengelolaan pembangunan sandang yang ditangani pemerintah adalah usaha pembangunan pabrik pemintalan (PATAL) dan pabrik penun (PATUN). Pembangunan di lingkungan Industri Sandang II maupun Industri Sandang I dirintis melalui survey dan dilaksanakan oleh Lembaga Penyelenggaraan Perusahaan - Perusahaan Industri (LP3I) pada tahun 1961.

Berdasarkan Instruksi Presiden RI tanggal 19 Mei 1965 dan Surat Keputusan Menteri Koordinator (Menko) Departemen Perindustrian Rakyat No. 25/SK/MENKO/VII/1965, tanggal 28 Juli 1965, pengelolaan manajemen ditandatangani oleh Komando Operasi Proyek Sandang (KOPROSAN), sedangkan penyelesaian fisik proyek tetap ditandatangani oleh PN.PR.LEPPIN Karya Yasa.

Setelah pembangunan proyek-proyek tersebut selesai dengan menghasilkan Unit-unit Pabrik Penun dan pemintalan, berdasarkan PP No. 4 Tahun 1967 dibentuklah PN. Industri Sandang yang ditugaskan mengelola Unit-unit Pabrik Pemintalan dan Penun tersebut.

Atas dasar pertimbangan efisiensi dan efektifitas usaha yang sejalan dengan industri tekstil serta melalui beberapa penelitian dan penilaian dengan Surat Keputusan Menteri Perindustrian No. 34/M/SK/2/1977, untuk langkah peralihan atau pembentukan PT (Persero) dari PN.

Dengan dasar peraturan pemerintah (PP No. 2 tahun 1977) secara resmi PN. Industri Sandang dialihkan dan dipecah menjadi dua PT. (Persero) kembar sebagai berikut (disertai SK Menteri Keuangan No. 38/KMK/06/1978, tanggal 25 Januari

1978) : PT. (Persero) Industri Sandang I yang berkantor pusat di Jakarta dan PT. (Persero) Industri Sandang II yang berkantor pusat di Jl. Ahmad Yani No. 124 Surabaya. Dalam hal ini PT. (Persero) Patal Lawang adalah termasuk PT. (Persero) Industri Sandang II. PT. (Persero) Unit Patal Lawang didirikan tanggal 28 Februari 1966, diresmikan oleh Menteri Keuangan RI, Dr. Soeharto.

Dengan Keputusan Presiden RI No. 14 Tahun 1983 tanggal 18 Februari 1983 dan berdasarkan Surat Keputusan Menteri Perindustrian RI No. 145/M/SK/XI/1983 tanggal 15 April 1983 untuk PT. (Persero) Industri Sandang II bertambah dari unit-unit pabrikteks Perusda Sandang Jawa Tengah yang sampai saat ini masih beroperasi ada dua, yaitu :

- Patal Cilacap Jawa Tengah.
- Pabrikteks Tegal Jawa Tengah.

PT. (Persero) Industri Sandang II ini mengelola 10 unit produksi, yaitu :

a. Unit Timur.

- 1) Pabrik Pemintalan Secang, Magelang.
- 2) Pabrik Pemintalan Lawang, Malang.
- 3) Pabrik Pemintalan Grati, Pasuruan.
- 4) Pabrik Pemintalan Tohpati, Denpasar.
- 5) Pabrik Penenunan Madurateks, Madura.
- 6) Pabrik Penenunan Makateks, Ujung Pandang.

b. Unit Barat.

- 1) Pabrik Pemintalan Cilacap, Jawa Tengah.
- 2) Pabrik Penenunan Infiteks, Ceper Klaten.
- 3) Pabrik Tekstil Texin, Tegal.
- 4) Pabrik Penenunan Muriateks, Kudus.

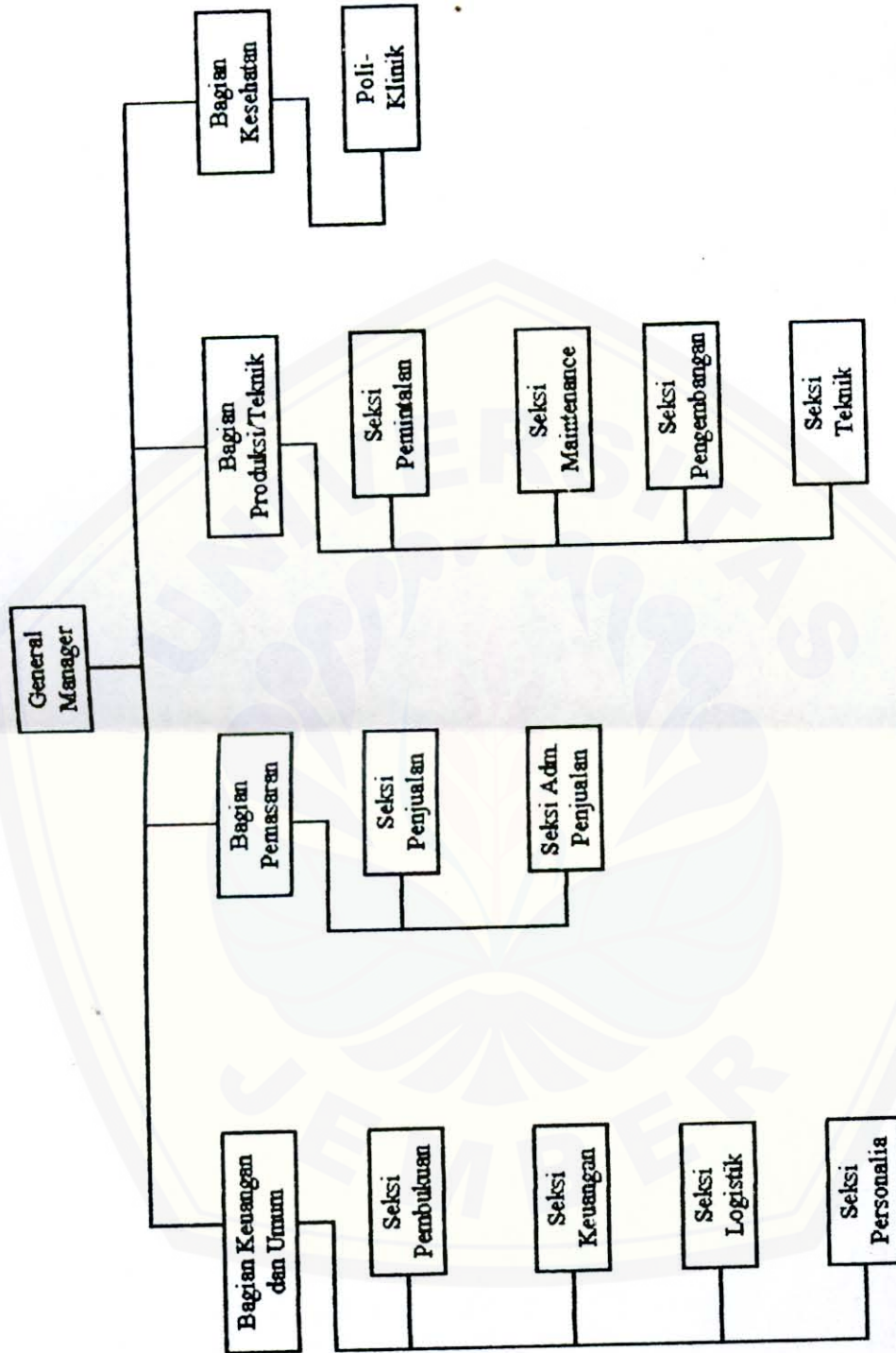
3.2. Struktur Organisasi dan Personalia Perusahaan.

Organisasi bukanlah sekedar kumpulan orang dan bukan hanya sekedar pembagian kerja, karena pembagian kerja saja hanya salah satu azas organisasi. Salah satu azas organisasi tidaklah dapat menjadi pengertian umum, atau dengan kata lain arti sebagian tidak dapat menjadi arti keseluruhan.

3.2.1 Stuktur Organisasi

PT. Industri Sandang II Unit Lawang Malang menggunakan struktur organisasi garis atau lini. Di alam struktur organisasi ini terdapat kesatuan kuasa dan kepemimpinan, sehingga bawahan hanya mendapat perintah dan bertanggung jawab pada atasan langsung. Segala perintah mengalir dari atasan atau pimpinan kepada bawahan. Sebaliknya, Tanggung Jawab hanya berada pada atasan langsung.

Struktur organisasi PT. (Persero) Industri Sandang II Unit Patal Lawang, Malang dapat di lihat pada gambar 2 sebagai berikut :



Gambar 2 : Struktur Organisasi P. T. Industri Sandang II Patal Lawang
Sumber Data : P. T. Industri Sandang II Patal Lawang

3.2.2 Deskripsi Tugas dan Tanggung Jawab

Adapun hubungan dan tanggung jawab masing-masing bagian dapat dijelaskan sebagai berikut :

1) General Manager

a) Melaksanakan kebijaksanaan pokok Direksi di unit produksi yang meliputi bidang antara lain :

- (1) Produksi/Teknik berdasarkan Production Order.
- (2) Keuangan berdasarkan anggaran yang telah ditetapkan.
- (3) Pengadaan bahan baku dan barang yang dibutuhkan.
- (4) Personalia.
- (5) Pelayanan umum dan kerumahtanggaan.
- (6) Penjualan produksi, waste dan barang yang tidak dipakai.
- (7) Administrasi dan ketatausahaan.

b) Mengamankan kekayaan, inventaris dan surat-surat berharga milik perusahaan.

c) Mengambil tindakan manajemen lainnya bila dianggap perlu dan menguntungkan perusahaan setelah mendapatkan persetujuan terlebih dahulu dari Direksi.

d) Membina hubungan baik dengan instansi pemerintah , perusahaan lainnya dan masyarakat setempat.

2) Kepala Bagian Keuangan dan Umum.

a) Mengelola Bagian Keuangan dan Umum.

b) Memberikan bimbingan, mengkoordinasi dan mengawasi pelaksanaan tugas yang dilakukan oleh bawahan langsung.

c) Menyelenggarakan lalulintas keuangan, pengadaan barang dan pergudangan.

d) Melakukan pencatatan (pembukuan) atas kekayaan dan hutang perusahaan.

e) Menyusun rencana kerja dan anggaran.

- f) Melaksanakan pembayaran pajak dan kewajiban-kewajiban lain kepada negara, pemegang saham, karyawan dan nasabah/relasi.
- g) Bersama-sama bagian produksi / teknik menyelenggarakan kegiatan pembinaan pengusaha industri kecil dalam rangka program keterkaitan mitra usaha.
- h) Mengatur penyelenggaraan pembinaan personil dan hubungan kerja serta penyuluhan terhadap masalah-masalah karyawan dan keluarganya.
- i) Memberi rekomendasi untuk pengangkatan, mutasi, promosi/demosi dan pemberhentian karyawan serta pendidikan dan latihan.
- j) Mengatur penyelenggaraan pendidikan dan latihan, Pengendalian Mutu Terpadu, olah raga dan kesenian serta pembinaan mental kerohanian.
- k) Bersama-sama bagian kesehatan menyelenggarakan program hygiene perusahaan dan kesehatan kerja.
- l) Bersama-sama dengan bagian produksi/teknik mengatur usaha-usaha perlindungan keselamatan kerja, kebakaran dan pelaksanaan konversi energi.
- m) Mengatur penyelenggaraan pelayanan umum dengan kegiatan-kegiatan kerumahtanggaan serta angkutan dinas.
- n) Mengatur dan mengawasi kegiatan-kegiatan pemeliharaan keamanan kompleks pabrik dari tindakan-tindakan pelanggaran tata tertib, pelanggaran yang bersifat kriminal dan usaha-usaha sabotase.
- o) Mengatur kegiatan ketatausahaan surat-menyurat, pengumpulan data dan penyusunan laporan unit ke Kantor Pusat.
- p) Mengatur kegiatan-kegiatan hubungan masyarakat perusahaan dan penerangan terhadap warga perusahaan serta mengatur dokumentasi perusahaan.
- q) Menyelenggarakan Administrasi bagian Keuangan dan Umum.
- r) Melaksanakan tugas-tugas lainnya dari atasan untuk kepentingan perusahaan.

3) Kepala Bagian Produksi/Teknik

a) Mengelola bagian produksi dan teknik

- 1) Mengatur proses produksi mulai dari bahan baku sampai dengan bahan jadi.
- 2) Mengatur pemeliharaan mesin-mesin produksi, sehingga selalu dalam keadaan baik
- 3) Mengatur proses dan pemeliharaan instalasi pembantu (diesel, listrik, AC, bengkel) untuk mendukung proses produksi dengan baik pula.

b) Memberi bimbingan, mengkoordinasi dan mengawasi pelaksanaan tugas yang dilakukan bawahan langsung.

- 1) Mengatur rencana produksi/teknik termasuk pemakaian bahan baku/bahan pembantu/alat-alat pemeliharaan mesin produksi/instalasi.
- 2) Memeriksa dan mengawasi laporan hasil laborat dan administrasi produksi.
- 3) Memeriksa dan mengevaluasi laporan pemeliharaan mesin atau maintenance.
- 4) Memeriksa dan mengevaluasi laporan seksi teknik.

c) Menyusun rencana kerja dan anggaran dibidang produksi/teknik.

d) Mengadakan komunikasi dengan bagian lain sesuai dengan prosedur kerja yang terkait.

e) Mengambil langkah-langkah yang dianggap perlu apabila terjadi penyimpangan atau gangguan mesin produksi/teknik.

f) Memberikan rekomendasi mengenai pengangkatan, pemindahan karyawan di lingkungan bagian produksi/teknik sesuai dengan kebutuhan.

g) Mengembangkan pikiran baru untuk kemajuan perusahaan.

h) Melaksanakan tugas-tugas lainnya dari atasan demi perkembangan perusahaan.

3.2.3 Personalia Perusahaan

1) Jumlah dan kualitas tenaga kerja

Data yang diperoleh dari perusahaan memberikan kejelasan bahwa perusahaan menggunakan 580 orang tenaga kerja dengan perincian sebagai berikut :

- a) General manager : 1 orang
- b) Bagian keuangan dan umum : 71 orang
- c) Bagian pemasaran : 5 orang
- d) Bagian kesehatan : 4 orang
- e) Bagian produksi/teknik
 - 1. Seksi pembinaan produksi/teknik : 24 orang
 - 2. Seksi pelaksanaan produksi : 375 orang
 - 3. Seksi Maintenance : 54 orang
 - 4. Seksi Teknik : 45 orang

2) Jam Kerja

Pada bagian Manajemen, masing-masing Tenaga kerja memiliki jam kerja selama 7 jam sehari yaitu mulai pukul 08.00 sampai dengan pukul 14.00 WIB dengan istirahat untuk makan siang selama lebih kurang 30 menit.

Untuk bagian produksi, dibagi menjadi 3 shift yaitu :

Shift A : mulai pukul 06.00 sampai dengan pukul 14.00 WIB.

Shift B : mulai pukul 14.00 sampai dengan pukul 22.00 WIB.

Shift C : mulai pukul 22.00 sampai dengan pukul 06.00 WIB.

3) Sistem Penggajian

Sistem penggajian yang digunakan adalah sistem penggajian bulanan berupa gaji pokok ditambah dengan tunjangan-tunjangan dan bonus untuk hari lebaran atau tutup tahun.

3.3 Aktifitas Produksi

3.3.1 Bahan Baku

PT. Industri Sandang II Patal Lawang memproduksi benang kapas, maka bahan bakunya adalah kapas 100% yang pada saat ini kebutuhannya 10% dapat dipenuhi dari produksi dalam negeri, seperti yang berasal dari Kendari, Asembagus, dan Lombok sedangkan 90% nya lagi harus didatangkan dari luar negeri antara lain dari Amerika (California/Arizona), Australia dan West Africa, Iran, Uzbekistan, dll.

3.3.2 Peralatan Produksi

Pabrik merupakan tempat untuk mengubah bahan baku menjadi bahan jadi dengan menggunakan mesin-mesin dan peralatan yang diperlukan. P.T. Industri Sandang II Patal Lawang dalam memproses bahan baku menjadi barang jadi menggunakan mesin-mesin, yaitu :

1) Mesin Blowing.

Dalam mesin ini bahan baku kapas mengalami proses opening, cleaning, dan mixing dari bermacam-macam grade dan stapel kapas.

2) Mesin Carding.

Mesin ini berfungsi untuk penarikan serat, pembersihan, dan penyampuran serat.

3) Mesin Drawing.

Mesin ini berfungsi untuk perangkapan dan pencampuran, penjajaran serat pembersihan menjadi 1 can sliver tunggal.

4) Mesin Flyer.

Mesin ini berfungsi untuk penarikan, penggintiran dan penggulangan.

5) Mesin Ring Spinning Frame.

Fungsi pada mesin ini adalah sama yaitu untuk proses penarikan, penggintiran serta penggulangan.

6) Mesin Winder.

Fungsi mesin ini adalah untuk menggulung benang hasil mesin ring spinning kedalam bentuk cones.

7) Mesin Doubler.

Fungsi mesin ini adalah untuk merangkap benang dari benang single menjadi benang double.

8) Mesin Twisting.

Fungsi mesin ini adalah memintir benang rangkap hasil mesin doubler sehingga benang rangkap tersebut mirip seperti benang single.

3.3.3 Proses Produksi

Merupakan urutan atau tingkatan dalam pembuatan barang sejak pemasukan bahan mentah pada alat-alat produksi sampai menjadi barang jadi. Sifat proses produksi PT. Industri Sandang II Patal Lawang, Malang adalah continous process, oleh karena itu lay out yang dihasilkan adalah lay out product, artinya mesin-mesin ditempatkan menurut urutan seperti dikehendaki oleh proses produksi.

Adapun tahap-tahap proses produksi pada PT. Industri Sandang II Patal Lawang adalah sebagai berikut :

1) Proses pada mesin Blowing.

Kapas dari bale storage di proses pada mesin blowing, dalam mesin ini kapas mengalami proses opening, cleaning dan mixing dari bermacam-macam grade dan stapel kapas, hasil dari mesin ini disebut lap.

2) Proses pada mesin carding.

Lap hasil mesin blowing kemudian di proses pada mesin carding untuk penarikan serat, pembersihan, dan penyempurnaan campuran serat. Hasil dari mesin carding ini disebut sliver.



3) Proses pada mesin drawing.

Sliver hasil mesin carding yang terdiri dari 8 can kemudian di proses pada mesin drawing untuk perangkapan dan pencampuran, penjajaran serat pembersihan menjadi 1 can sliver tunggal. Hasil dari mesin ini disebut sliver halus.

4) Proses pada mesin flyer.

Sliver pada mesin drawing kemudian di proses pada mesin flyer untuk mengalami penarikan, penggintiran dan penggulangan. Hasil dari mesin ini disebut roving.

5) Proses pada mesin ring spinning frame.

Roving hasil dari mesin flyer menjadi input pada mesin ring spinning frame dan akan mengalami proses penarikan, penggintiran, serta penggulangan. Hasil dari mesin ini disebut benang yang masih dalam bobbin.

6) Proses pada mesin winder.

Fungsi mesin winder adalah untuk menggulung benang hasil mesin ring spinning kebentuk cones dalam volume yang lebih besar serta kualitas yang lebih baik dengan adanya slub catcher/peyer/splicer.

-Untuk benang No. Ne11/1, Ne1 30/1, Ne1 40/1 atau benang single, proses winding/penggulangan dilaksanakan pada mesin winder savio atau mesin winder match coner yang dilengkapi peralatan yang serba otomatis

-Untuk proses/menggulung benang No. 8's Cone dan 12'Cone atau benang double cukup menggunakan mesin winder murata dimana penyambungan bukan secara otomatis melainkan dibantu dengan knotter penyambung benang oleh operator winder.

7) Proses pada mesin doubler.

Fungsi mesin doubler winder ialah untuk merangkap benang dari benang single menjadi benang double tanpa memberikan puntiran dan bentuk gulungan berupa cheese.

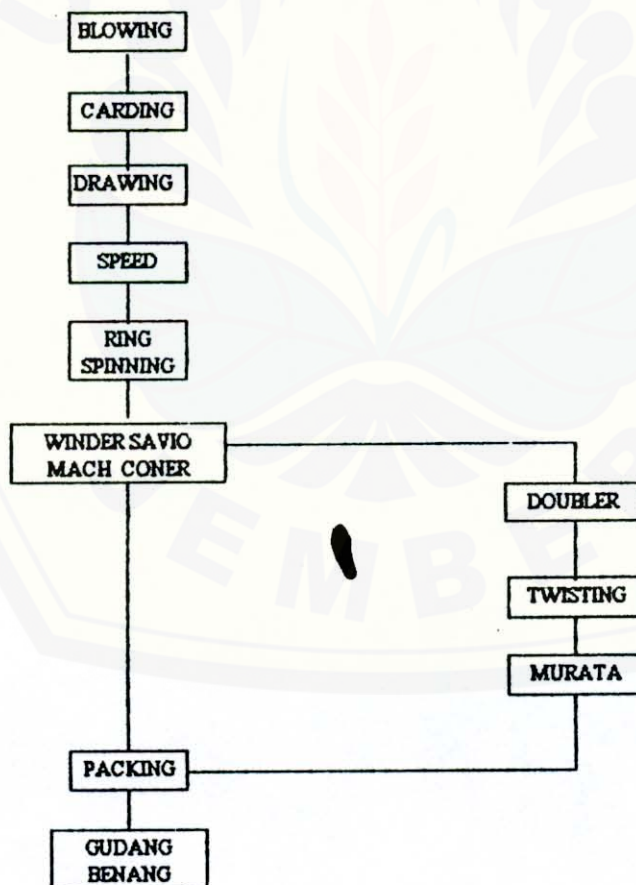
8) Proses pada mesin twisting.

Fungsi mesin twisting ialah memintir benang rangkap hasil mesin doubler sehingga benang rangkap tersebut mirip seperti benang single. Hasil mesin twisting ini masih tergulung pada bobbin maka harus diproses lagi yaitu diproses pada mesin winder lagi (dalam hal ini mesin winder murata) menjadi bentuk benang cone.

9) Packing.

Adalah penimbangan dan pengurangan benang-benang baik benang single maupun benang double hasil dari mesin winder mach coner/savio dan murata.

Untuk lebih jelasnya mengenai urutan proses produksi pada PT. Industri Sandang II Patal Lawang , dapat dilihat pada gambar 3 berikut :



Gambar 3 : Skema Proses Produksi P.T. Industri Sandang II Patal Lawang.
Sumber Data : PT. Industri Sandang II Patal Lawang

3.3.4 Hasil Produksi

Hasil produksi PT. Industri Sandang II Patal Lawang Malang adalah benang tenun yang terdiri dari benang single dengan nomor : Ne1 1/1, Ne1 30/1, Ne1 40/1 dan benang double yaitu 8's cones dan 12's cones.

Adapun volume produksi masing-masing jenis benang yang dihasilkan PT. Industri Sandang II Patal Lawang disajikan pada tabel berikut ini :

Tabel 1 : Volume Produksi Masing-masing Jenis Benang P.T. Industri Sandang II Patal Lawang Tahun 1994-1998 (dalam cones).

Tahun	Ne1 1/1	Ne1 30/1	Ne1 40/1	8's cones	12' cones
1994	455.610	374.407	340.080	209.870	85.347
1995	456.845	385.490	345.562	229.982	105.372
1996	468.973	386.379	372.688	241.696	94.409
1997	507.232	410.761	381.417	288.750	113.308
1998	521.116	416.472	385.209	298.987	118.594

Sumber Data : PT. Industri Sandang II Patal Lawang

3.4 Kegiatan Pemasaran

Kegiatan pemasaran merupakan suatu proses penyampaian hasil produksi dari produsen kepada konsumen. Dalam kegiatan pemasaran perusahaan mencakup aspek yang sangat kompleks, mengingat kegiatan ini sangat menentukan keberhasilan perusahaan dalam mencapai tujuan yang diinginkan. Apalah artinya semua kegiatan yang telah dilaksanakan bila produk yang dihasilkan tidak ada pembelinya atau konsumennya.

Dalam pemasaran barang, pimpinan perusahaan telah menentukan beberapa kegiatan yang diharapkan dapat menunjang kelancaran dan keberhasilan perusahaan.

3.4.1 Sistem Distribusi

Saluran distribusi adalah saluran yang dilalui oleh barang sejak dari produsen sampai ke tangan konsumen. Dalam memasarkan produknya perusahaan PT. Industri Sandang II Patal Lawang menggunakan 2 (dua) saluran distribusi :

- a. Direct Channel of Distribution (Saluran Langsung), yaitu penyerahan langsung kepada pemakai (pabrikan).
- b. Indirect Channel of Distribution (Saluran tidak Langsung), yaitu penyerahan melalui perantara/broker.

3.4.2 Daerah Pemasaran

Daerah pemasaran adalah tempat untuk memasarkan hasil produksi perusahaan, sehingga daerah pemasaran merupakan suatu hal yang perlu mendapat perhatian dalam rangka meningkatkan penjualan.

Adapun daerah pemasaran yang telah dijangkau adalah meliputi : Lawang dan sekitarnya, Sidoarjo, Probolinggo, Surabaya, Kudus, Solo, Magelang, Pekalongan, Semarang, Bandung dan Jakarta.

3.4.3 Harga Jual dan Volume Penjualan

Harga atas hasil produksi dari suatu perusahaan merupakan salah satu faktor yang penting yang perlu mendapat perhatian dari pimpinan. Suatu kebijaksanaan harga harus selalu memperhatikan dua pihak yang saling membutuhkan. Di satu pihak bagi perusahaan, harga yang ditetapkan harus memberikan tingkat pengembalian atau keuntungan guna kelangsungan hidup perusahaan. Di lain pihak bagi konsumen hendaknya harga dapat disesuaikan dengan daya belinya, dengan tidak melupakan mutu atas barang tersebut.

Perkembangan harga, volume penjualan total, penjualan tunai serta penjualan kredit dari masing-masing jenis benang dapat dilihat pada tabel 2 sampai dengan tabel 5 berikut ini :

Tabel 2 : Harga Jual Per Cone Masing-masing Jenis Benang P.T. Industri sandang II Patal Lawang Tahun 1994-1998 (dalam rupiah).

Tahun	Ne1 1/1	Ne1 30/1	Ne1 40/1	8's cone	12' cone
1994	5.862	5.770	6.777	6.649	6.685
1995	5.862	5.770	6.777	6.649	6.685
1996	6.945	6.830	7.490	7.365	7.390
1997	7.000	6.950	8.000	8.225	8.340
1998	7.500	7.562	8.750	9.240	9.370

Sumber Data : PT. Industri Sandang II Patal Lawang.

Tabel 3 : Volume Penjualan Total Masing-masing Jenis Benang P.T. Industri Sandang II Patal Lawang Tahun 1994-1998 (dalam cone).

Tahun	Ne1 1/1	Ne1 30/1	Ne1 40/1	8's cone	12's cone
1994	451.538	370.411	337.427	203.464	80.027
1995	453.334	373.381	338.777	225.830	88.830
1996	464.652	381.384	372.007	236.185	93.099
1997	498.753	405.531	376.897	282.327	110.056
1998	515.806	412.874	381.955	295.577	115.353

Sumber Data : PT. Industri Sandang II Patal Lawang

Tabel 4 : Volume Penjualan Tunai Masing-masing Jenis Benang P.T. Industri Sandang II Patal Lawang tahun 1994-1998 (dalam cone).

Tahun	Ne1 1/1	Ne1 30/1	Ne1 40/1	8's cone	12's cone
1994	144.498	118.536	107.981	65.109	25.609
1995	137.093	113.950	102.448	73.656	28.970
1996	148.695	122.048	119.047	75.580	29.792
1997	153.384	124.715	115.909	88.746	34.595
1998	165.669	128.664	122.678	90.779	35.428

Sumber Data : PT. Industri Sandang II Patal Lawang

Tabel 5 : Volume Penjualan Kredit Masing-masing Jenis Benang P.T. Industri Sandang II Patal Lawang Tahun 1994-1998 (dalam cone).

Tahun	Ne1 1/1	Ne1 30/1	Ne1 40/1	8's cone	12's cone
1994	307.040	251.875	229.446	138.355	54.418
1995	316.251	259.431	236.329	152.174	59.860
1996	315.957	259.336	252.960	160.605	63.307
1997	345.369	280.816	260.988	193.581	75.461
1998	350.137	284.210	259.277	204.798	79.925

Sumber Data : PT. Industri Sandang II Patal Lawang



3.4.4 Kebijakan Penjualan

Dalam usaha menjalin hubungan baik antara perusahaan dengan konsumennya, maka dalam menjual produknya pimpinan perusahaan memutuskan kebijaksanaan penjualan kredit, khususnya bagi pembeli yang membeli dalam jumlah besar pembayarannya dapat dilakukan secara kredit.

PT. Industri Sandang II Patal Lawang disamping melaksanakan penjualan secara tunai juga melaksanakan penjualan secara kredit, dengan pembayaran selambat-lambatnya 50 hari setelah barang diterima. Sampai sekarang perusahaan tidak memberikan potongan tunai bagi pembeli yang melakukan pembayaran lebih cepat dari waktu yang telah ditentukan oleh perusahaan, serta tidak dibebani biaya berupa bunga apabila terlambat melakukan pembayaran. Pelaksanaan kebijaksanaan penjualan kredit ini dimaksudkan untuk mempertahankan market share yang telah dikuasai.

Sedangkan penjualan kredit dan jumlah pengumpulan piutangnya serta klasifikasi pengumpulan piutangnya, laporan rugi laba dan neraca dapat dilihat pada tabel 6 sampai dengan tabel 9 berikut ini :

Tabel 6 : Penjualan Kredit dan Jumlah Piutang P.T. Industri Sandang II Patal Lawang Tahun 1994-1998 (dalam rupiah).

Tahun	Piutang Awal	Penjualan Kredit	Jumlah Piutang	Piutang Akhir	Penerimaan
1994	944.864.996	6.091.849.497	7.036.714.493	1.052.466.938	5.984.247.555
1995	1.052.466.936	6.364.350.891	7.416.817.827	1.208.448.388	6.208.369.439
1996	1.208.448.388	7.510.095.200	8.718.543.588	1.808.008.132	6.910.535.456
1997	1.808.008.132	8.678.706.665	10.486.714.797	2.256.967.674	8.229.747.116
1998	2.256.967.674	9.656.722.762	11.913.690.436	2.798.908.116	9.114.782.320

Sumber Data : PT. Industri Sandang II Patal Lawang

Tabel 7 : Penjualan Kredit dan Klasifikasi Pengumpulan Piutang P.T. Industri Sandang II Patal Lawang Tahun 1994-1998 (dalam rupiah).

Tahun	Penjualan Kredit	Klasifikasi Pengumpulan Piutang		
		1-50 Hari	51-100 Hari	%
1994	6.091.849.497	4.223.479.256	1.868.370.241	30,67
1995	6.364.350.891	4.150.193.216	2.214.157.675	34,79
1996	7.510.095.200	4.216.167.445	3.293.927.755	41,86
1997	8.678.706.665	4.359.314.358	4.319.392.307	49,77
1998	9.656.722.762	4.133.077.342	5.523.645.420	57,20

Sumber Data : PT. Industri Sandang II Patal Lawang

Tabel 8 : Laporan Rugi - Laba P.T. Industri Sandang II Patal Lawang Per 31 Desember 1994-1998 (dalam rupiah).

Keterangan	1994	1995	1996	1997	1998
Penjualan	8.958.542.636	9.203.174.847	11.045.697.425	12.564.894.065	14.146.793.528
Harga Pokok Penjualan	5.605.377.121	6.040.267.696	6.859.709.503	7.696.939.316	8.531.701.229
Laba Kotor	3.353.165.515	3.162.907.151	4.186.987.922	4.867.954.759	5.615.092.299
Biaya Operasional :					
Biaya Pemasaran	417.120.964	396.290.528	485.788.183	600.812.365	720.840.660
Biaya Adm dan Umum	42.515.681	35.578.679	47.406.902	59.734.968	67.429.954
Jumlah Biaya Operasional	459.636.645	431.869.207	553.195.085	660.547.333	788.270.614
Laba Bersih Sebelum Pajak (EBT)	2.893.528.870	2.731.037.944	3.633.792.837	4.207.407.426	4.826.821.685
Pajak	1.006.735.105	949.863.280	1.265.827.493	1.466.592.599	1.683.387.590
Laba Bersih Setelah Pajak (EAT)	1.886.793.765	1.781.174.669	2.367.965.344	2.740.814.827	3.143.434.095

Sumber Data : PT. Industri Sandang II Patal Lawang

Tabel 9 : Neraca P.T. Industri Sandang II Patal Lawang Per 31 Desember 1994-1998 (dalam rupiah).

Keterangan	1994	1995	1996	1997	1998
AKTIVA LANCAR					
Kas	836.399.601	802.274.957	1.066.394.476	848.861.684	841.393.662
Piutang Dagang	1.052.466.936	1.208.448.388	1.808.008.132	2.256.967.674	2.798.908.116
Persediaan Barang	249.938.323	253.206.105	262.735.843	288.525.667	226.950.045
Jumlah Aktiva Lancar	2.138.804.860	2.263.929.450	3.137.138.451	3.394.355.025	4.077.202.823
AKTIVA TETAP					
Tanah	400.538.000	400.538.000	400.538.000	400.538.000	640.918.000
Bangunanl.	1.999.973.000	2.386.472.000	2.386.472.000	2.386.472.000	2.386.472.000
Akumulasi Penyusutan Bangunan	(96.271.000)	(160.212.000)	(256.483.000)	(352.754.000)	(449.025.000)
Mesin	2.683.293.000	2.683.293.000	2.683.293.000	3.976.174.000	3.976.174.000
Akumulasi Penyusutan Mesin	(325.620.000)	(488.430.000)	(650.763.000)	(936.509.000)	(219.607.000)
Kendaraan	151.551.000	151.551.000	201.318.000	201.318.000	201.318.000
Akumulasi Penyusutan Kendaraan	(27.279.000)	(54.558.000)	(27.279.000)	(55.414.000)	(83.551.000)
Inventaris	88.909.000	101.723.000	148.614.000	148.614.000	148.614.000
Akumulasi Penyusutan Inventaris	(52.059.000)	(24.773.000)	(15.216.000)	(30.898.000)	(46.580.000)
Emplasement	55.058.000	55.058.000	95.379.000	95.379.000	95.379.000
Akumulasi Penyusutan Emplasement	(20.424.000)	(30.636.000)	(10.212.000)	(20.969.000)	(31.726.000)
Jumlah Aktiva Tetap	4.812.669.000	5.019.171.000	4.955.184.000	5.911.950.000	6.618.386.000
Jumlah Aktiva	6.951.473.860	7.283.100.450	8.092.322.451	9.306.305.025	10.695.588.823
PASIVA LANCAR					
Hutang Dagang	2.474.392.009	2.405.946.665	2.271.207.999	2.250.357.032	2.445.196.748
Hutang Dagang lain	88.686.086	87.272.082	102.091.888	94.915.602	118.562.459
Hutang Lain-lain	5.101.881	4.269.441	5.688.828	7.168.196	8.091.594
Jumlah Pasiva Lancar	2.568.379.976	2.497.488.188	2.378.988.715	2.352.420.830	2.571.850.801
MODAL					
R/K Kantor Pusat	2.496.350.119	3.004.437.598	3.345.368.392	4.213.069.368	4.980.303.925
L/R Tahun Berjalan	1.886.743.765	1.781.174.664	2.367.965.344	2.740.814.827	3.143.434.095
Jumlah Modal	4.383.093.884	4.785.612.262	5.713.333.736	6.953.884.195	8.123.738.020
Jumlah Pasiva	6.951.473.860	7.283.100.450	8.092.322.451	9.306.305.025	10.695.588.823

Sumber Data : P.T. Industri Sandang II Patal Lawang

BAB V

KESIMPULAN DAN SARAN

5.1 Kesimpulan

Berdasarkan data dan permasalahan yang dihadapi perusahaan PT. Industri Sandang II Patal Lawang serta hasil analisis pada bab sebelumnya, maka dapat disimpulkan :

1. Efektifitas Kebijakan Kredit Sebelum Kebijakan Potongan Tunai Tahun 1994 - 1998

a. Untuk mengetahui efektifitas kebijakan kredit dapat dilihat dari hari rata-rata pengumpulan piutang. Hari rata-rata pengumpulan piutang tahun 1994 - 1998 semakin lama dari tahun ke tahun, seperti dapat dilihat pada tahun 1994 selama 59,83 hari ; tahun 1995 selama 64,83 hari ; tahun 1996 selama 73,44 hari ; tahun 1997 selama 85,68 hari dan tahun 1998 selama 95,55 hari. Ternyata hari rata-rata pengumpulan piutang kurang efektif karena selalu melebihi jangka waktu kredit yang ditetapkan perusahaan yaitu 50 hari.

b. Oleh karena kurang efektifnya pengumpulan piutang mengakibatkan tingkat investasi dalam piutang tahun 1994 - 1998 mengalami peningkatan sehingga tidak terkendali. Tingkat investasi dalam piutang :

- Tahun 1994 sebesar Rp 676.126.748,2

- Tahun 1995 sebesar Rp 795.019.699,9

- Tahun 1996 sebesar Rp 1.014.080.625

- Tahun 1997 sebesar Rp 1.355.170.201

- Tahun 1998 sebesar Rp 1.665.410.049

Sedangkan tingkat investasi tahun 1999 diperkirakan sebesar Rp 1.102.481.302,-.

2. Kebijakan Potongan Tunai

- a. Usaha untuk mengendalikan tingkat investasi dalam piutang dilakukan perusahaan dengan memberikan potongan tunai. Dari alternatif tingkat potongan tunai, ditentukan 4 alternatif tingkat potongan tunai yang dapat diterapkan perusahaan yaitu potongan tunai sebesar 3,48% untuk pembayaran 10 hari, potongan tunai sebesar 2,87% untuk pembayaran dalam jangka waktu 15 hari, potongan tunai sebesar 2,26% untuk pembayaran dalam jangka waktu 20 hari dan potongan tunai sebesar 1,64% untuk pembayaran dalam jangka waktu 25 hari.
- b. Dari keempat alternatif tingkat potongan tunai tersebut dapat diketahui tingkat investasi dalam piutang untuk masing-masing tingkat potongan tunai apabila 50% dari pembeli kredit memanfaatkannya adalah sebagai berikut :
 - Untuk potongan tunai sebesar 3,48% tingkat investasi dalam piutang sebesar Rp 896.814.878,7 atau lebih rendah 8,08% dari tingkat investasi dalam piutang yang ditetapkan perusahaan.
 - Untuk potongan tunai sebesar 2,87% tingkat investasi dalam piutang sebesar Rp 945.597.237,4 atau lebih rendah 3,08% dari tingkat investasi dalam piutang yang ditetapkan perusahaan.
 - Untuk potongan tunai sebesar 2,26% tingkat investasi dalam piutang sebesar Rp 994.379.595,5 atau lebih tinggi 1,92% dari tingkat investasi dalam piutang yang ditetapkan perusahaan.
 - Untuk potongan tunai sebesar 1,64% tingkat investasi dalam piutang sebesar Rp 1.043.461.954 atau lebih tinggi 6,92% dari tingkat investasi dalam piutang yang ditetapkan perusahaan.

Berdasarkan hasil analisis tersebut besarnya tingkat potongan tunai yang optimal adalah sebesar 3,48% dimana pada tingkat potongan tersebut tingkat investasi dalam piutang lebih terkendali. Jadi penerapan tingkat potongan tunai sebesar 3,48% akan lebih menguntungkan apabila dibandingkan dengan tingkat potongan tunai sebesar 2,87%, 2,26% dan 1,64%.

3. Pengaruh Kebijakan Kredit Sebelum Dan Sesudah Adanya Potongan Tunai Terhadap Profitabilitas Perusahaan.

Profitabilitas ekonomis dan profitabilitas modal sendiri sebelum adanya potongan tunai mengalami penurunan dari tahun ke tahun. Profitabilitas ekonomis tahun 1994 sebesar 4,62%; tahun 1995 sebesar 37,49%; tahun 1996 sebesar 44,90%; tahun 1997 sebesar 45,21% dan tahun 1998 sebesar 45,12%. Sedangkan profitabilitas modal sendiri tahun 1994 sebesar 43,04%; tahun 1995 sebesar 37,22%; tahun 1996 sebesar 41,44%; tahun 1997 sebesar 39,41% dan tahun 1998 sebesar 38,15%. Dengan adanya kebijakan kredit baru berupa pemberian potongan tunai sebesar 3,48%, maka profitabilitas ekonomis perusahaan tahun 1999 meningkat menjadi 48,96% yang disebabkan meningkatnya perputaran aktiva usaha menjadi 1,46 kali. Sedangkan profitabilitas modal sendiri tahun 1999 meningkat menjadi 41,04% karena kenaikan laba bersih setelah bunga dan pajak relatif lebih besar daripada kenaikan modal sendiri, yang berarti peranan modal sendiri semakin meningkat dalam operasi perusahaan.

5.2 Saran - saran

1. Dalam upaya mengendalikan tingkat investasi dalam piutang maka perusahaan perlu meninjau kembali kebijakan penjualan kredit yang telah diterapkan selama ini. Apabila masih diterapkan kebijakan penjualan kredit tersebut, maka besarnya tingkat investasi dalam piutang tidak terkendali. Untuk mengantisipasi masalah tersebut perusahaan perlu mempertimbangkan pemberian potongan tunai bagi pembayaran kredit yang lebih cepat.
2. Di dalam melaksanakan penjualan kredit dengan memberikan potongan tunai, sebaiknya perusahaan menggunakan tingkat potongan tunai sebesar 3,48% dengan jangka waktu 10 hari setelah barang diterima. Pemberian potongan tunai ini akan lebih menguntungkan perusahaan, dalam arti perusahaan dapat mengendalikan

tingkat investasi dalam piutang sehingga dapat meningkatkan tingkat profitabilitas perusahaan.

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



DAFTAR PUSTAKA

- Anto Dajan, Drs, **Pengantar Metode Statistik**, Jilid 1, Edisi Revisi, LP3ES, Jakarta, Tahun 1993.
- Bambang Riyanto, Drs, **Dasar-dasar Pembelanjaan Perusahaan**, Edisi Kedua, Cetakan Kesembilan, Yayasan Penerbit Gajah Mada, Yogyakarta, Tahun 1996.
- Chusriwan Adinaputro, Drs, MBA, Marwan Asri, Drs, MBA, **Anggaran Perusahaan**, Jilid 1, Edisi Revisi Keempat, Cetakan Ketujuh, Edisi Ketujuh, Penerbit Erlangga, Jakarta, Tahun 1992.
- James c. Van Horne, **Dasar-dasar Menejemen Keuangan**, Jilid 1, Edisi Ketujuh, Penerbit Erlangga, Jakarta, Tahun 1995.
- J. Fred Weston, Eugene F. Brigham, **Dasar-dasar Menejemen Keuangan**, Jilid 1, Edisi Ketujuh, Cetakan Ketiga, Penerbit Erlangga, Jakarta, Tahun 1991.
- J. Fred Weston, Eugene F. Brigham, **Manajemen Keuangan**, Jilid 1, Edisi Ketujuh, Cetakan Keenam, Penerbit Erlangga, Jakarta, Tahun 1991.
- Marwan Asri, MW, **Peramalan Penjualan**, BPF-UGM, Yogyakarta, Tahun 1996.
- R. Soemita Adikusuma, Drs, Ak, **Analisa Keuangan Perusahaan**, Penerbit Tarsito, Tahun 1995.
- Suad Husnan, Drs, **Dasar-dasar Menejemen Keuangan**, Edisi Keenam, Cetakan Keenam, Penerbit Liberty, Yogyakarta, Tahun 1992.
- S. Munawir, Drs, Ak, **Analisa Laporan Keuangan**, Edisi Keempat, Cetakan Keempat, Penerbit Liberty, Yogyakarta, Tahun 1992.

Lampiran 1 : Perhitungan Profit Margin P.T. Industri Sandang II Patal Lawang Tahun 1994-1998.

Tahun 1994 =	$\frac{2.893.528.870}{8.958.542.636} \times 100\% = 32,29\%$
Tahun 1995 =	$\frac{2.731.037.944}{9.203.174.847} \times 100\% = 29,67\%$
Tahun 1996 =	$\frac{3.633.792.837}{11.045.697.425} \times 100\% = 32,89\%$
Tahun 1997 =	$\frac{4.207.407.426}{12.564.894.065} \times 100\% = 33,48\%$
Tahun 1998 =	$\frac{4.826.821.685}{14.146.793.528} \times 100\% = 34,12\%$

Sumber Data : Tabel 8, data diolah

Lampiran 2 : Ramalan Volume Penjualan Tunai Benang Nomor Ne1 1/1 P.T. Industri Sandang II Patal Lawang Tahun 1999 (dalam cone).

Tahun	Penjualan	X	X ²	XY
1994	144.498	0	0	0
1995	137.093	1	1	137.093
1996	148.695	2	4	297.390
1997	153.384	3	9	460.152
1998	165.669	4	16	662.676
Jumlah	749.339	10	30	1.557.311

Sumber Data : Tabel 4, data diolah

$$\begin{aligned} \sum Y &= na + b \sum X & \longrightarrow & 749.339 = 5a + 10b \text{ (dikali 2)} \\ \sum XY &= a \sum X + b \sum X^2 & \longrightarrow & 1.557.311 = 10a + 30b \end{aligned}$$

$$1.498.678 = 10a + 20b$$

$$1.557.311 = 10a + 30b$$

$$\hline 58.633 = 10b$$

$$b = 5863,3$$

$$1.577.311 = 10a + 30(5863,3)$$

$$10a = 1.557.311 - 175.899$$

$$a = 138.141,2$$

$$Y'_{1999} = 138.141,2 + 5863,3(5)$$

$$= 167.458$$

Jadi volume penjualan tunai benang nomor Ne1 1/1 tahun 1999 adalah 167.458 cones.

Lampiran 3 : Ramalan Penjualan Tunai Benang Nomor Ne1 30/1 P.T. Industri Sandang II Patal Lawang Tahun 1999 (dalam cone).

Tahun	Penjualan	X	X ²	XY
1994	118.536	0	0	0
1995	113.950	1	1	113.950
1996	122.048	2	4	244.096
1997	124.715	3	9	374.145
1998	128.664	4	16	514.656
Jumlah	607.913	10	30	1.246.847

Sumber Data : Tabel 4, data diolah

$$\sum Y = na + b \sum X \quad \longrightarrow \quad 607.913 = 5a + 10b \text{ (dikali 2)}$$

$$\sum XY = a \sum X + b \sum X^2 \quad \longrightarrow \quad 1.246.847 = 10a + 30b$$

$$1.215.826 = 10a + 20b$$

$$1.246.847 = 10a + 30b$$

$$\hline 31021 = 10b$$

$$b = 3102,1$$

$$1.246.847 = 10a + 30 (3102,1)$$

$$10a = 1.246.847 - 93063$$

$$a = 115.378,4$$

$$Y'_{1999} = 115.378,4 + 3102,1 (5)$$

$$= 130.889$$

Jadi volume penjualan tunai benang nomor Ne1 30/1 tahun 1999 adalah 130.889 cones.

Lampiran 4 : Ramalan Volume Penjualan Tunai Benang Nomor Ne1 40/1 P.T. Industri sandang II Patal Lawang Tahun 1999 (dalam cone).

Tahun	Penjualan	X	X ²	XY
1994	107.981	0	0	0
1995	102.448	1	1	102.448
1996	119.047	2	4	238.094
1997	115.909	3	9	347.727
1998	122.678	4	16	490.712
Jumlah	568.063	10	30	1.178.984

Sumber Data : Tabel 4, data diolah

$$\sum Y = na + b \sum X \quad \longrightarrow \quad 568.063 = 5a + 10b \text{ (dikali 2)}$$

$$\sum XY = a \sum X + b \sum X^2 \quad \longrightarrow \quad 1.178.984 = 10a + 30b$$

$$1.136.126 = 10a + 20b$$

$$1.178.984 = 10a + 30b$$

$$\underline{42858 = 10b}$$

$$b = 4285,8$$

$$1.178.984 = 10a + 30 (4285,8)$$

$$10a = 1.178.984 - 128.574$$

$$a = 105.041$$

$$Y'_{1999} = 105.041 + 4285,8 (5)$$

$$= 126.470$$

Jadi volume penjualan tunai benang nomor Ne1 40/1 tahun 1999 adalah 126.470 cones.

Lampiran 5 : Ramalan Volume Penjualan Tunai Benang Nomor 8's cone P.T. Industri Sandang II Patal Lawang Tahun 1999 (dalam Cone).

Tahun	Penjualan	X	X ²	XY
1994	65.109	0	0	0
1995	73.656	1	1	73.656
1996	75.580	2	4	151.160
1997	88.746	3	9	266.238
1998	90.779	4	16	363.116
Jumlah	393.870	10	30	854.170

Sumber Data : Tabel 4, data diolah

$$\sum Y = na + b \sum X \quad \longrightarrow \quad 393.870 = 5a + 10b \text{ (dikali 2)}$$

$$\sum XY = a \sum X + b \sum X^2 \quad \longrightarrow \quad 854.170 = 10a + 30b$$

$$787.740 = 10a + 20b$$

$$854.170 = 10a + 30b$$

$$\underline{66.430 = 10b}$$

$$b = 6.643$$

$$854.170 = 10a + 30(6.643)$$

$$10a = 854.170 - 199.290$$

$$a = 65.488$$

$$Y'_{1999} = 65.488 + 6.643(5)$$

$$= 98.703$$

Jadi volume Penjualan Tunai Benang nomor 8's cone tahun 1999 adalah 98.703 cone.

Lampiran 5 : Ramalan Volume Penjualan Tunai Benang Nomor 8's cone P.T. Industri Sandang II Patal Lawang Tahun 1999 (dalam Cone).

Tahun	Penjualan	X	X ²	XY
1994	65.109	0	0	0
1995	73.656	1	1	73.656
1996	75.580	2	4	151.160
1997	88.746	3	9	266.238
1998	90.779	4	16	363.116
Jumlah	393.870	10	30	854.170

Sumber Data : Tabel 4, data diolah

$$\sum Y = na + b \sum X \quad \longrightarrow \quad 393.870 = 5a + 10b \text{ (dikali 2)}$$

$$\sum XY = a \sum X + b \sum X^2 \quad \longrightarrow \quad 854.170 = 10a + 30b$$

$$787.740 = 10a + 20b$$

$$854.170 = 10a + 30b$$

$$\underline{66.430 = 10b}$$

$$b = 6.643$$

$$854.170 = 10a + 30(6.643)$$

$$10a = 854.170 - 199.290$$

$$a = 65.488$$

$$Y'_{1999} = 65.488 + 6.643(5)$$

$$= 98.703$$

Jadi volume Penjualan Tunai Benang nomor 8's cone tahun 1999 adalah 98.703 cone.

Lampiran 6 : Ramalan Volume Penjualan Tunai Benang Nomor 12's cone P.T. Industri Sandang II Patal Lawang Tahun 1999 (dalam cone).

Tahun	Penjualan	X	X ²	XY
1994	25.609	0	0	0
1995	28.970	1	1	28.970
1996	29.792	2	4	59.584
1997	34.595	3	9	103.785
1998	35.428	4	16	141.712
Jumlah	154.394	10	30	334.051

Sumber Data : Tabel 4, data diolah

$$\begin{aligned} \sum Y &= na + b \sum X && \longrightarrow && 154.394 = 5a + 10b \text{ (dikali 2)} \\ \sum XY &= a \sum X + b \sum X^2 && \longrightarrow && 334.051 = 10a + 30b \\ &&& && 308.788 = 10a + 20b \\ &&& && \underline{334.051 = 10a + 30b} \\ &&& && 25.263 = 10b \\ &&& && b = 2.526,3 \end{aligned}$$

$$334.051 = 10a + 30 (2.526,3)$$

$$10a = 334.051 - 75.789$$

$$a = 25.826,2$$

$$Y'_{1999} = 25.826,2 + 2.526,3 (5)$$

$$= 38.458$$

Jadi volume Penjualan Tunai Benang nomor 12's cone untuk tahun 1999 adalah 38.458 cone.

Lampiran 7 : Ramalan Volume Penjualan Kredit Benang Nomor Ne1 1/1 P.T. Industri Sandang II Patal Lawang Tahun 1999 (dalam cone).

Tahun	Penjualan	X	X ²	XY
1994	307.040	0	0	0
1995	316.251	1	1	316.251
1996	315.957	2	4	631.914
1997	345.369	3	9	1.036.107
1998	350.137	4	16	1.400.548
Jumlah	1.634.754	10	30	3.384.820

Sumber Data : Tabel 5, data diolah

$$\sum Y = na + b \sum X \quad \longrightarrow \quad 1.634.754 = 5a + 10b \text{ (dikali 2)}$$

$$\sum XY = a \sum X + b \sum X^2 \quad \longrightarrow \quad 3.384.820 = 10a + 30b$$

$$3.269.508 = 10a + 20b$$

$$3.384.820 = 10a + 30b$$

$$\hline 115.312 = 10b$$

$$b = 11.531,2$$

$$3.384.820 = 10a + 30 (11.531,2)$$

$$10a = 3.384.820 - 345.936$$

$$a = 303.888,4$$

$$Y'_{1999} = 303.888,4 + 11.531,2 (5)$$

$$= 361.544$$

Jadi volume Penjualan Kredit benang nomor Ne1 1/1 tahun 1999 adalah 361.544 cone.

Lampiran 8 : Ramalan Volume Penjualan Kredit Benang Nomor Ne1 30/1 P.T. Industri Sandang II Patal Lawang Tahun 1999 (dalam cone).

Tahun	Penjualan	X	X ²	XY
1994	251.875	0	0	0
1995	259.431	1	1	259.431
1996	259.336	2	4	518.672
1997	280.816	3	9	842.448
1998	284.210	4	16	1.136.840
Jumlah	1.335.668	10	30	2.757.391

Sumber Data : Tabel 5, data diolah

$$\sum Y = na + b \sum X \quad \longrightarrow \quad 1.335.668 = 5a + 10b \text{ (dikali 2)}$$

$$\sum XY = a \sum X + b \sum X^2 \quad \longrightarrow \quad 2.757.391 = 10a + 30b$$

$$2.671.336 = 10a + 20b$$

$$2.757.391 = 10a + 30b$$

$$\underline{86.055 = 10b}$$

$$b = 8.605,5$$

$$2.757.391 = 10a + 30(8.605,5)$$

$$10a = 2.757.391 - 258.165$$

$$a = 249.922,6$$

$$Y'_{1999} = 249.922 + 8.605,5(5)$$

$$= 292.950$$

Jadi Volume Penjualan Kredit benang nomor Ne1 30/1 tahun 1999 adalah 292.950 cone.

Lampiran 9 : Ramalan Penjualan Kredit Benang Nomor Ne1 40/1 P.T. Industri Sandang II Patal Lawang Tahun 1999 (dalam cone).

Tahun	Penjualan	X	X ²	XY
1994	229.446	0	0	0
1995	236.329	1	1	236.329
1996	252.960	2	4	505.920
1997	260.988	3	9	782.964
1998	259.277	4	16	1.037.108
Jumlah	1.239.000	10	30	2.562.321

Sumber Data : Tabel 5, data diolah

$$\sum Y = na + b \sum X \quad \longrightarrow \quad 1.239.000 = 5a + 10b \text{ (dikali 2)}$$

$$\sum XY = a \sum X + b \sum X^2 \quad \longrightarrow \quad 2.562.321 = 10a + 30b$$

$$2.478.000 = 10a + 20b$$

$$2.562.321 = 10a + 30b$$

$$\hline 84.321 = 10b$$

$$b = 8.432,1$$

$$2.562.321 = 10a + 30(8.432,1)$$

$$10a = 2.562.321 - 252.963$$

$$a = 230.935,8$$

$$Y'_{1999} = 230.935,8 + 8.432,1(5)$$

$$= 273.096$$

Jadi Volume Penjualan Kredit Benang nomor Ne1 40/1 tahun 1999 adalah 273.096 cone.

Lampiran 10 : Ramalan Volume Penjualan Kredit Benang Nomor 8's cone P.T. Industri Sandang II Patal Lawang Tahun 1999 (dalam cone).

Tahun	Penjualan	X	X ²	XY
1994	138.355	0	0	0
1995	152.174	1	1	152.174
1996	160.605	2	4	321.210
1997	193.581	3	9	580.743
1998	204.798	4	16	819.192
Jumlah	849.513	10	30	1.873.319

Sumber Data : Tabel 5, data diolah

$$\sum Y = na + b \sum X$$

$$\sum XY = a \sum X + b \sum X^2$$

$$849.513 = 5a + 10b \text{ (dikali 2)}$$

$$1.873.319 = 10a + 30b$$

$$1.699.026 = 10a + 20b$$

$$1.873.319 = 10a + 30b$$

$$174.293 = 10b$$

$$b = 17.429,3$$

$$1.873.319 = 10a + 30 (17.429,3)$$

$$10a = 1.873.319 - 522.879$$

$$a = 135.044$$

$$Y'_{1999} = 135.044 + 17.429,3 (5)$$

$$= 222.190$$

Jadi volume Penjualan Kredit Benang nomor 8's cone Tahun 1999 adalah 222.190 cone.

Lampiran 11 : Ramalan volume Penjualan Kredit Benang Nomor 12's cone P.T. Industri Sandang II Patal Lawang Tahun 1999 (dalam cone).

Tahun	Penjualan	X	X ²	XY
1994	54.418	0	0	0
1995	59.860	1	1	59.860
1996	63.307	2	4	126.614
1997	75.461	3	9	226.383
1998	79.925	4	16	319.700
Jumlah	332.971	10	30	732.557

Sumber Data : Tabel 5, data diolah

$$\sum Y = na + b \sum X \quad \longrightarrow \quad 332.971 = 5a + 10b \text{ (dikali 2)}$$

$$\sum XY = a \sum X + b \sum X^2 \quad \longrightarrow \quad 732.557 = 10a + 30b$$

$$665.942 = 10a + 20b$$

$$732.557 = 10a + 30b$$

$$\hline 66.615 = 10b$$

$$b = 6.661,5$$

$$732.557 = 10a + 30(6.661,5)$$

$$10a = 732.557 - 199.845$$

$$a = 53.271,2$$

$$Y'_{1999} = 53.271,2 + 6.661,5 (5)$$

$$= 86.579$$

Jadi Volume Penjualan Kredit Benang nomor 12's cone tahun 1999 adalah 86.579 cone.

Lampiran 12 : Ramalan Harga Jual Benang Nomor Ne1 1/1 P.T. Industri Sandang II Patal Lawang Tahun 1999 (dalam rupiah).

Tahun	Harga Jual	Xi	logXi
1994	5.862	100,000	2,0000
1995	5.862	118,474	2,0736
1996	6.945	100,791	2,0034
1997	7.000	107,143	2,0299
1998	7.500		
Jumlah			8,1069

Sumber Data : Tabel 2, data diolah

$$\text{Log Gm} = \frac{8,1069}{4}$$

$$= 2,0267$$

$$\text{Gm} = 106,3408 \%$$

$$Y'1999 = \text{Rp } 7.500 \times 106,3408 \%$$

$$= \text{Rp } 7.975$$

Jadi besarnya harga jual benang nomor Ne1 1/1 tahun 1999 adalah Rp 7.975.

Lampiran 13 : Ramalan Harga Jual Benang Nomor Ne1 30/1 P.T. Industri Sandang II Patal Lawang Tahun 1999 (dalam rupiah).

Tahun	Harga Jual	Xi	logXi
1994	5.770	100,000	2,0000
1995	5.770	118,370	2,0732
1996	6.830	101,756	2,0075
1997	6.950	108,805	2,0366
1998	7.562		
Jumlah			8,1173

Sumber Data : Tabel 2, data diolah

$$\text{Log Gm} = \frac{8,1173}{4}$$

$$= 2,0293$$

$$\text{Gm} = 106,9855\%$$

$$Y'_{1999} = \text{Rp } 7.562 \times 106,9855\%$$

$$= \text{Rp } 8.090$$

Jadi besarnya harga jual benang nomor Ne1 30/1 tahun 1999 adalah Rp 8.090.

Lampiran 14 : Ramalan Harga Jual Benang Nomor Ne1 40/1 P.T. Industri Sandang II Patal Lawang Tahun 1999 (dalam cone).

Tahun	Harga Jual	Xi	logXi
1994	6.777	100,000	2,0000
1995	6.777	110,520	2,0434
1996	7.490	106,809	2,0286
1997	8.000	109,375	2,0389
1998	8.750		
Jumlah			8,1109

Sumber Data : Tabel 2, data diolah

$$\text{Log } G_m = \frac{8,1109}{4}$$

$$= 2,0277$$

$$G_m = 106,5921\%$$

$$Y'_{1999} = \text{Rp } 8.750 \times 106,5921\%$$

$$= \text{Rp } 9.327$$

Jadi besarnya harga jual benang nomor Ne1 40/1 tahun 1999 adalah Rp 9.327.

Lampiran 15 : Ramalan Harga Jual Benang Nomor 8 's cone P.T. Industri Sandang II Patal Lawang Tahun 1999 (dalam rupiah).

Tahun	Harga Jual	Xi	logXi
1994	6.649	100,000	2,0000
1995	6.649	110,7685	2,0444
1996	7.365	111,6768	2,0479
1997	8.225	112,3404	2,0505
1998	9.240		
Jumlah			8,1428

Sumber Data : Tabel 2, data diolah

$$\text{Log Gm} = \frac{8,1428}{4}$$

$$= 2,0357$$

$$\text{Gm} = 108,5675\%$$

$$Y'_{1999} = \text{Rp } 9.240 \times 108,5675\%$$

$$= \text{Rp } 10.032$$

Jadi harga jual benang nomor 8's cone tahun 1999 adalah Rp 10.032.

Lampiran 16 : Ramalan Harga Jual Benang Noinor 12's cone P.T. Industri Sandang II Patal Lawang Tahun 1999 (dalam rupiah).

Tahun	harga Jual	Xi	logXi
1994	6.685	100,000	2,0000
1995	6.685	110,546	2,0435
1996	7.390	112,855	2,0525
1997	8.340	112,350	2,0505
1998	9.370		
Jumlah			8,1465

Sumber Data :Tabel 2, data diolah

$$\text{Log Gm} = \frac{8,1465}{4}$$

$$= 2,0366$$

$$\text{Gm} = 108,7990\%$$

$$Y'_{1999} = \text{Rp } 9.370 \times 108,7990\%$$

$$= \text{Rp } 10.194$$

Jadi harga jual benang nomor 12's cone tahun 1999 adalah Rp 10.194.

Lampiran 17 : Ramalan Biaya Bahan Baku P.T. Industri Sandang II Patal Lawang Tahun 1999 (dalam rupiah).

Tahun	Biaya Bahan Baku	Xi	logXi
1994	4.501.759.434	108,645	2,0360
1995	4.890.972.230	112,302	2,0503
1996	5.492.684.136	114,169	2,0575
1997	6.270.945.814	109,694	2,0402
1998	6.878.867.795		
Jumlah			8,184

Sumber Data : PT. Industri Sandang II Patal Lawang

$$\text{Log Gm} = \frac{8,184}{4}$$

$$= 2,046$$

$$\text{Gm} = 111,1732\%$$

$$Y'1999 = \text{Rp } 6.878.867.795 \times 111,1732\%$$

$$= \text{Rp } 7.647.457.451$$

Jadi besarnya biaya bahan baku tahun 1999 adalah Rp 7.647.457.451.

Lampiran 18 : Ramalan Biaya Tenaga Kerja Langsung P.T. Industri Sandang II Patal Lawang Tahun 1999 (dalam rupiah).

Tahun	Biaya Tenaga Kerja Langsung	Xi	logXi
1994	419.878.563		
		113,836	2,0563
1995	477.971.755		
		121,702	2,0853
1996	581.703.149		
		119,627	2,0778
1997	695.873.595		
		106,458	2,0272
1998	740.814.515		
Jumlah			8,2466

Sumber Data : PT. Industri Sandang II Patal Lawang

$$\text{Log Gm} = \frac{8,2466}{4}$$

$$= 2,06165$$

$$\text{Gm} = 115,252\%$$

$$Y'_{1999} = \text{Rp } 740.614.511 \times 115,252\%$$

$$= \text{Rp } 853.803.545$$

Jadi besarnya biaya tenaga kerja langsung tahun 1999 adalah Rp 853.803.545.

Lampiran 19 : Ramalan Biaya Overhead Pabrik P.T. Industri Sandang II Patal Lawang Tahun 1999 (dalam rupiah).

Tahun	Biaya Overhead pabrik	Xi	logXi
1994	683.739.124	98,184	1,9920
1995	671.323.711	116,981	2,0681
1996	785.322.218	92,971	1,9684
1997	730.120.013	124,914	2,1966
1998	912.018.919		
Jumlah			8,1251

Sumber Data : PT. Industri Sandang II Patal Lawang

$$\text{Log Gm} = \frac{8,1251}{4}$$

$$= 2,03128$$

$$\text{Gm} = 107,467\%$$

$$Y'_{1999} = \text{Rp } 912.018.919 \times 107,467\%$$

$$= \text{Rp } 980.119.372$$

Jadi besarnya biaya overhead pabrik tahun 1999 adalah Rp 980.119.372.

Lampiran 20 : Ramalan Biaya Pemasaran P.T. Industri Sandang II Patal Lawang Tahun 1999 (dalam rupiah).

Tahun	Biaya Pemasaran	Xi	logXi
1994	417.120.964	95,006	1,9778
1995	396.290.528	122,584	2,0884
1996	485.788.183	123,678	2,0923
1997	600.812.365	119,978	2,0791
1998	720.840.660		
Jumlah			8,2376

Sumber Data : Tabel 8, data diolah

$$\text{Log Gm} = \frac{8,2376}{4}$$

$$= 2,05940$$

$$\text{Gm} = 114,657\%$$

$$Y'1999 = \text{Rp } 720.840.660 \times 114,657\%$$

$$= \text{Rp } 826.494.276$$

Jadi besarnya biaya pemasaran tahun 1999 adalah Rp 826.494.276.



MILIK PERPUSTAKAAN
UNIVERSITAS JEMBER

Lampiran 21 : Ramalan Biaya Administrasi Dan Umum P.T. Industri Sandang II Patal Lawang Tahun 1999 (dalam rupiah).

Tahun	Biaya Adm. dan Umum	Xi	logXi
1994	42.515.681	83,684	1,9226
1995	35.578.679	113,245	2,1247
1996	47.406.902	126,005	2,1004
1997	59.734.968	112,882	2,0526
1998	67.429.954		
Jumlah			8,2003

Sumber Data : Tabel 8, data diolah

$$\text{Log Gm} = \frac{8,2003}{4}$$

$$= 2,05008$$

$$\text{Gm} = 112,2215$$

$$Y'1999 = \text{Rp } 67.429.954 \times 112,221\%$$

$$= \text{Rp } 75.670.569$$

Jadi besarnya biaya administrasi dan umum tahun 1999 adalah Rp 75.670.569.

Lampiran 22 : Perkiraan Laporan Rugi Laba P.T. Industri Sandang II Patal Lawang
Sebelum Potongan Tunai Per 31 Desember 1999 (dalam rupiah).

Penjualan	15.878.126.296
Harga Pokok Penjualan	<u>9.461.380.368</u>
Laba Kotor	6.416.745.922
Biaya Operasional :	
- Biaya Pemasaran	826.494.276
- Biaya Adm. dan Umum	<u>75.670.569</u>
Jumlah Biaya Operasional	<u>902.164.845</u>
Laba Bersih Sebelum Pajak (EBT)	5.514.581.077
Pajak	<u>1.924.103.377</u>
Laba Bersih Sesudah Pajak (EAT)	<u>3.590.477.700</u>

Sumber Data : Tabel 18 dan 13, Lampiran 17,18,19,20,21, data diolah

Lampiran 23 : Klasifikasi Pengumpulan Piutang Menurut Hari Pengumpulannya dari P.T. Industri Sandang II Patal Lawang Tahun 1999 (%).

Tahun	Waktu Pengumpulan Piutang		Total
	0 - 50 hari	50 - 100 hari	
1994	69,33	30,67	100
1995	65,21	34,79	100
1996	58,14	41,86	100
1997	50,23	49,77	100
1998	42,80	57,20	100

Sumber Data : Tabel 7, data diolah

Dari tahun ke tahun untuk waktu pengumpulan piutang 0 - 50 hari mengalami penurunan, sedangkan waktu pengumpulan piutang 51 - 100 hari mengalami kenaikan dari tahun ke tahun . Penurunan waktu pengumpulan piutang dari tahun ke tahun adalah sebagai berikut :

$$\text{Tahun 1995} = 69,33 - 65,21 = 4,12$$

$$\text{tahun 1996} = 65,21 - 58,14 = 7,07$$

$$\text{Tahun 1997} = 58,14 - 50,23 = 7,91$$

$$\text{Tahun 1998} = 50,23 - 42,80 = 7,43$$

$$4,12 + 7,07 + 7,91 + 7,43$$

$$\text{Rata - rata penurunan} = \frac{\quad}{\quad}$$

$$= \frac{4}{\quad} = 6,63$$

Jadi waktu pengumpulan piutang 0 - 50 hari tahun 1999 diperkirakan :

$$42,80 - 6,63 = 36,17\%$$

Sedangkan kenaikan waktu pengumpulan piutang 51 - 100 hari adalah sebagai berikut :

$$\text{Tahun 1995} = 34,79 - 30,67 = 4,12$$

$$\text{Tahun 1996} = 41,86 - 34,79 = 7,07$$

$$\text{Tahun 1997} = 49,77 - 41,86 = 7,91$$

$$\text{Tahun 1998} = 57,20 - 49,77 = 7,43$$

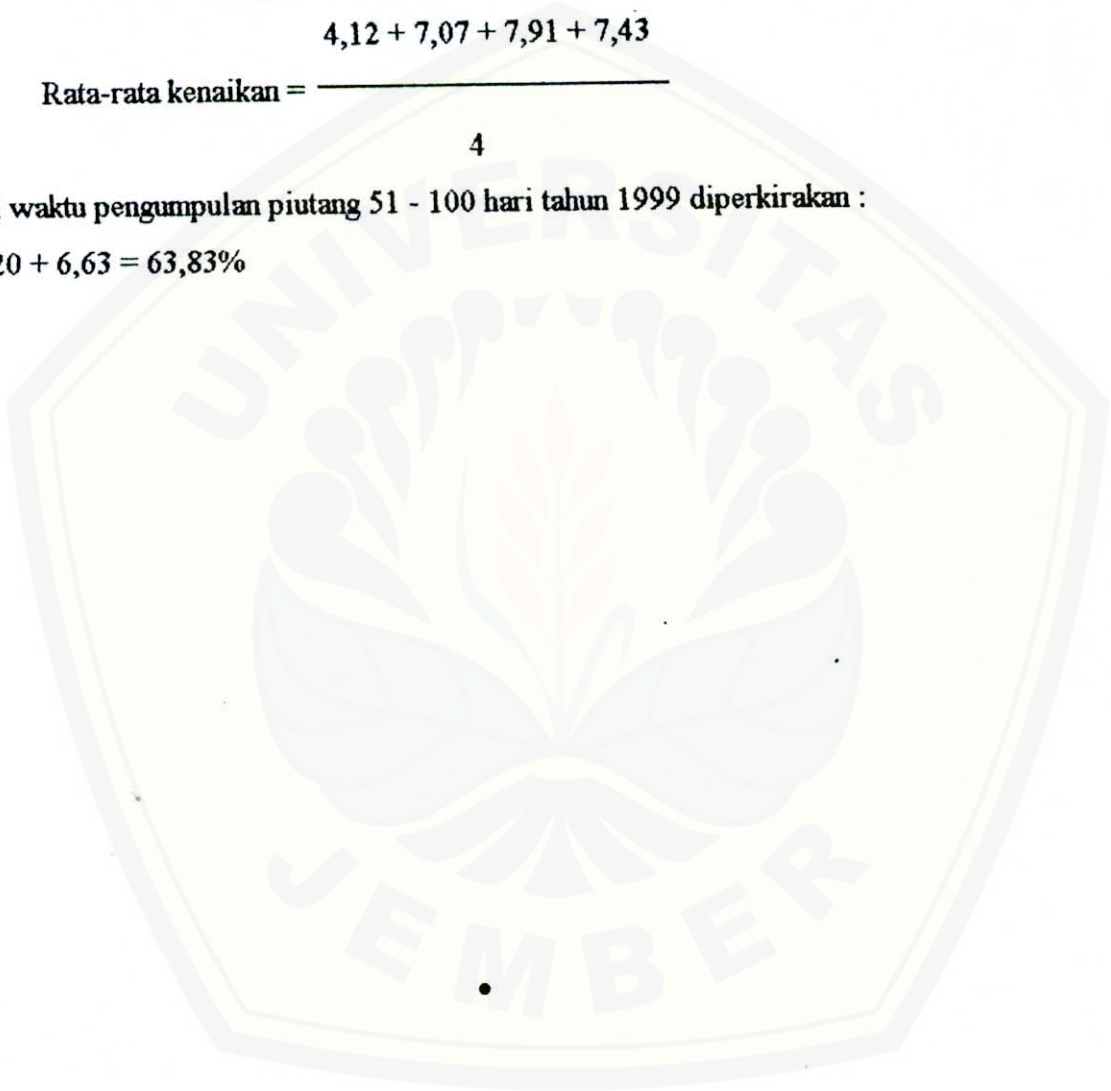
$$4,12 + 7,07 + 7,91 + 7,43$$

$$\text{Rata-rata kenaikan} = \frac{\quad}{4}$$

4

Jadi waktu pengumpulan piutang 51 - 100 hari tahun 1999 diperkirakan :

$$57,20 + 6,63 = 63,83\%$$



Lampiran 24 : Waktu Pengumpulan Piutang P.T. Industri Sandang II Patal Lawang Dengan Potongan Tunai 3,48% Tahun 1999.

Kemungkinan	Pengumpulan Piutang			Hari Rata-rata Pengumpulan Piutang (hari)
	1 - 10 hari (%)	11 - 50 hari (%)	51 - 100 hari (%)	
1	10	32,553	57,447	74,72
2	20	28,936	51,064	67,53
3	30	25,32	44,68	60,34
4	40	21,70	38,298	53,15
5	50	18,08	31,96	45,96

Sumber Data : Lampiran 23, data diolah

Perhitungan :

Kemungkinan 1 :

Pengumpulan piutang antara 11 - 50 hari = $36,17\% \times 90\% = 32,553\%$

Pengumpulan piutang antara 51 - 100 hari = $63,83\% \times 90\% = 57,447\%$

Hari rata-rata pengumpulan piutang :

10 % x 10 hari = 1 hari

32,553% x 50 hari = 16,27 hari

57,447% x 100 hari = 57,45 hari

————— +

74,72 hari

Kemungkinan 2 :

Pengumpulan piutang antara 11 - 50 hari = $36,17\% \times 80\% = 28,936\%$

Pengumpulan piutang antara 51 - 100 hari = $63,83\% \times 80\% = 51,064\%$

Hari rata-rata pengumpulan piutang :

20 % x 10 hari = 2 hari

28,936% x 50 hari = 14,47 hari

$$51,064\% \times 100 \text{ hari} = 51,064 \text{ hari}$$

$$+ 16,466 \text{ hari}$$

$$67,53 \text{ hari}$$

Kemungkinan 3 :

$$\text{Pengumpulan piutang antara 11 - 50 hari} = 36,17\% \times 70\% = 25,32\%$$

$$\text{Pengumpulan piutang antara 51 - 100 hari} = 63,83\% \times 70\% = 44,68\%$$

Hari rata-rata pengumpulan piutang :

$$30 \text{ \%} \times 10 \text{ hari} = 3 \text{ hari}$$

$$25,32\% \times 50 \text{ hari} = 12,66 \text{ hari}$$

$$44,68\% \times 100 \text{ hari} = 44,68 \text{ hari}$$

$$+ 13,00 \text{ hari}$$

$$60,34 \text{ hari}$$

Kemungkinan 4 :

$$\text{Pengumpulan piutang antara 11 - 50 hari} = 36,17\% \times 60\% = 21,702\%$$

$$\text{Pengumpulan piutang antara 51 - 100 hari} = 63,83\% \times 60\% = 38,298\%$$

Hari rata-rata pengumpulan piutang :

$$40 \text{ \%} \times 10 \text{ hari} = 4 \text{ hari}$$

$$21,702\% \times 50 \text{ hari} = 10,85 \text{ hari}$$

$$38,298\% \times 100 \text{ hari} = 38,29 \text{ hari}$$

$$+ 10,06 \text{ hari}$$

$$53,15 \text{ hari}$$

kemungkinan 5 :

$$\text{Pengumpulan piutang antara 11 - 50 hari} = 36,17\% \times 50\% = 18,085\%$$

$$\text{Pengumpulan piutang antara 51 - 100 hari} = 63,83\% \times 50\% = 31,915\%$$

Hari rata-rata pengumpulan piutang :

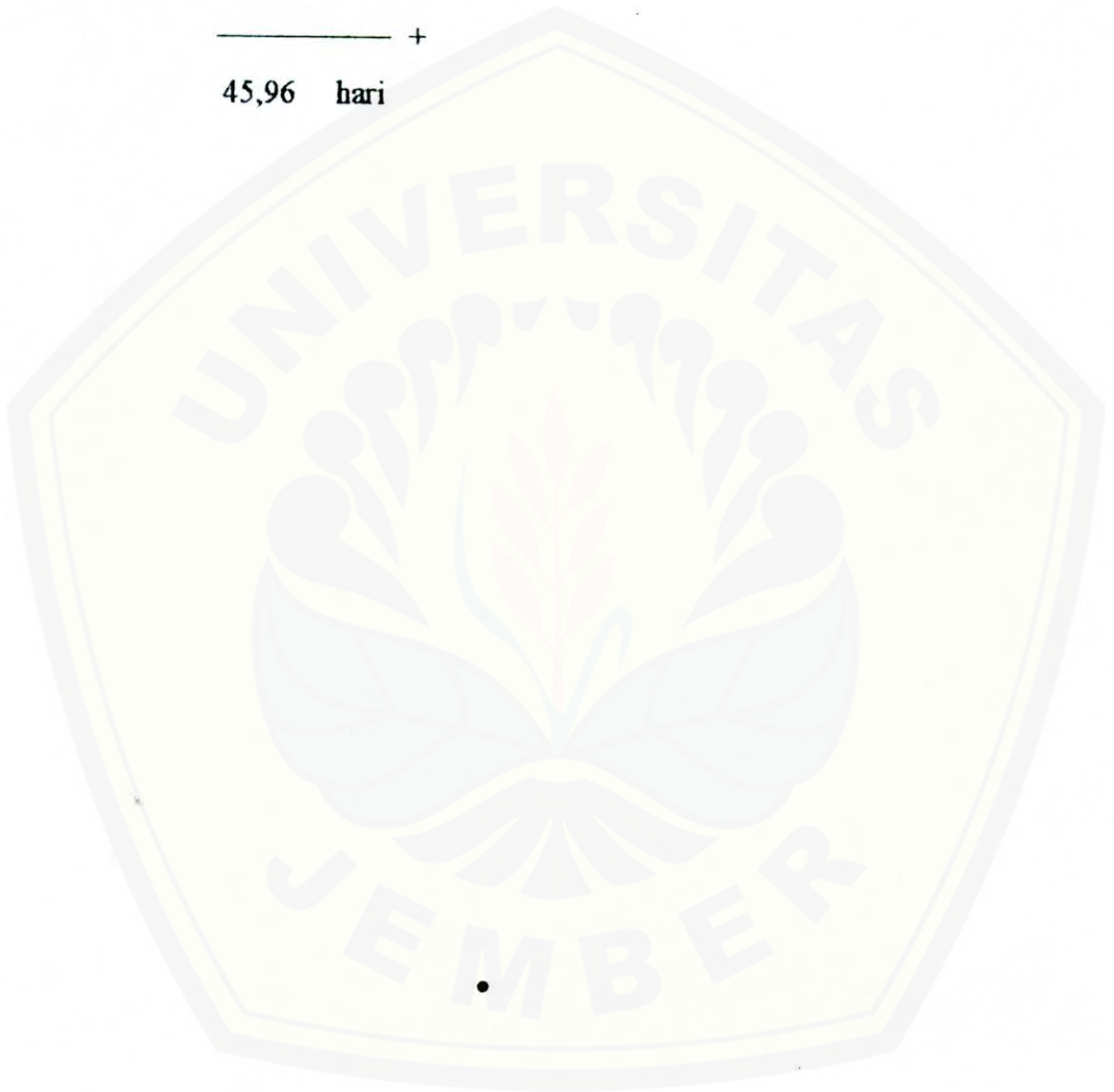
$$50 \% \times 10 \text{ hari} = 5 \text{ hari}$$

$$18,085\% \times 50 \text{ hari} = 9,0425 \text{ hari}$$

$$31,915\% \times 100 \text{ hari} = 31,915 \text{ hari}$$

————— +

$$45,96 \text{ hari}$$



Lampiran 25 : Waktu Pengumpulan Piutang P.T. Industri Sandang II Patal Lawang Dengan Potongan Tunai 2,87% Tahun 1999.

Kemungkinan	Pengumpulan Piutang			Hari Rata-rata Pengumpulan Piutang (hari)
	1 - 15 hari (%)	16 - 50 hari (%)	51 - 100 hari (%)	
1	10	32,553	57,447	75,22
2	20	28,936	51,064	68,53
3	30	25,32	44,68	61,84
4	40	21,70	38,298	55,14
5	50	18,08	31,96	48,46

Sumber Data : Lampiran 23, data diolah

Perhitungan :

Kemungkinan 1 :

Pengumpulan piutang antara 16 - 50 hari = $36,17\% \times 90\% = 32,553\%$

Pengumpulan piutang antara 51 - 100 hari = $63,83\% \times 90\% = 57,447\%$

Hari rata-rata pengumpulan piutang :

$10\% \times 15 \text{ hari} = 1,5 \text{ hari}$

$32,553\% \times 50 \text{ hari} = 16,27 \text{ hari}$

$57,447\% \times 100 \text{ hari} = 57,45 \text{ hari}$

75,22 hari

Kemungkinan 2 :

Pengumpulan piutang antara 16 - 50 hari = $36,17\% \times 80\% = 28,936\%$

Pengumpulan piutang antara 51 - 100 hari = $63,83\% \times 80\% = 51,064\%$

Hari rata-rata pengumpulan piutang :

$$\begin{array}{r}
 20 \quad \% \times 15 \text{ hari} = 3 \quad \text{hari} \\
 28,936\% \times 50 \text{ hari} = 14,47 \text{ hari} \\
 51,064\% \times 100 \text{ hari} = 51,064 \text{ hari} \\
 \hline
 68,53 \text{ hari}
 \end{array}$$

Kemungkinan 3 :

$$\text{Pengumpulan piutang antara 16 - 50 hari} = 36,17\% \times 70\% = 25,32\%$$

$$\text{Pengumpulan piutang antara 51 - 100 hari} = 63,83\% \times 70\% = 44,68\%$$

Hari rata-rata pengumpulan piutang :

$$\begin{array}{r}
 30\% \times 15 \text{ hari} = 4,5 \text{ hari} \\
 25,32\% \times 50 \text{ hari} = 12,66 \text{ hari} \\
 44,68\% \times 100 \text{ hari} = 44,68 \text{ hari} \\
 \hline
 61,845 \text{ hari}
 \end{array}$$

Kemungkinan 4 :

$$\text{Pengumpulan piutang antara 16 - 50 hari} = 36,17\% \times 60\% = 21,702\%$$

$$\text{Pengumpulan piutang antara 51 - 100 hari} = 63,83\% \times 60\% = 38,298\%$$

Hari rata-rata pengumpulan piutang :

$$\begin{array}{r}
 40 \quad \% \times 15 \text{ hari} = 6 \quad \text{hari} \\
 21,702\% \times 50 \text{ hari} = 10,85 \text{ hari} \\
 38,298\% \times 100 \text{ hari} = 38,29 \text{ hari} \\
 \hline
 55,14 \text{ hari}
 \end{array}$$

Kemungkinan 5 :

$$\text{Pengumpulan piutang antara 16 - 50 hari} = 36,17\% \times 50\% = 18,085\%$$

$$\text{Pengumpulan piutang antara 51 - 100 hari} = 63,83\% \times 50\% = 31,915\%$$

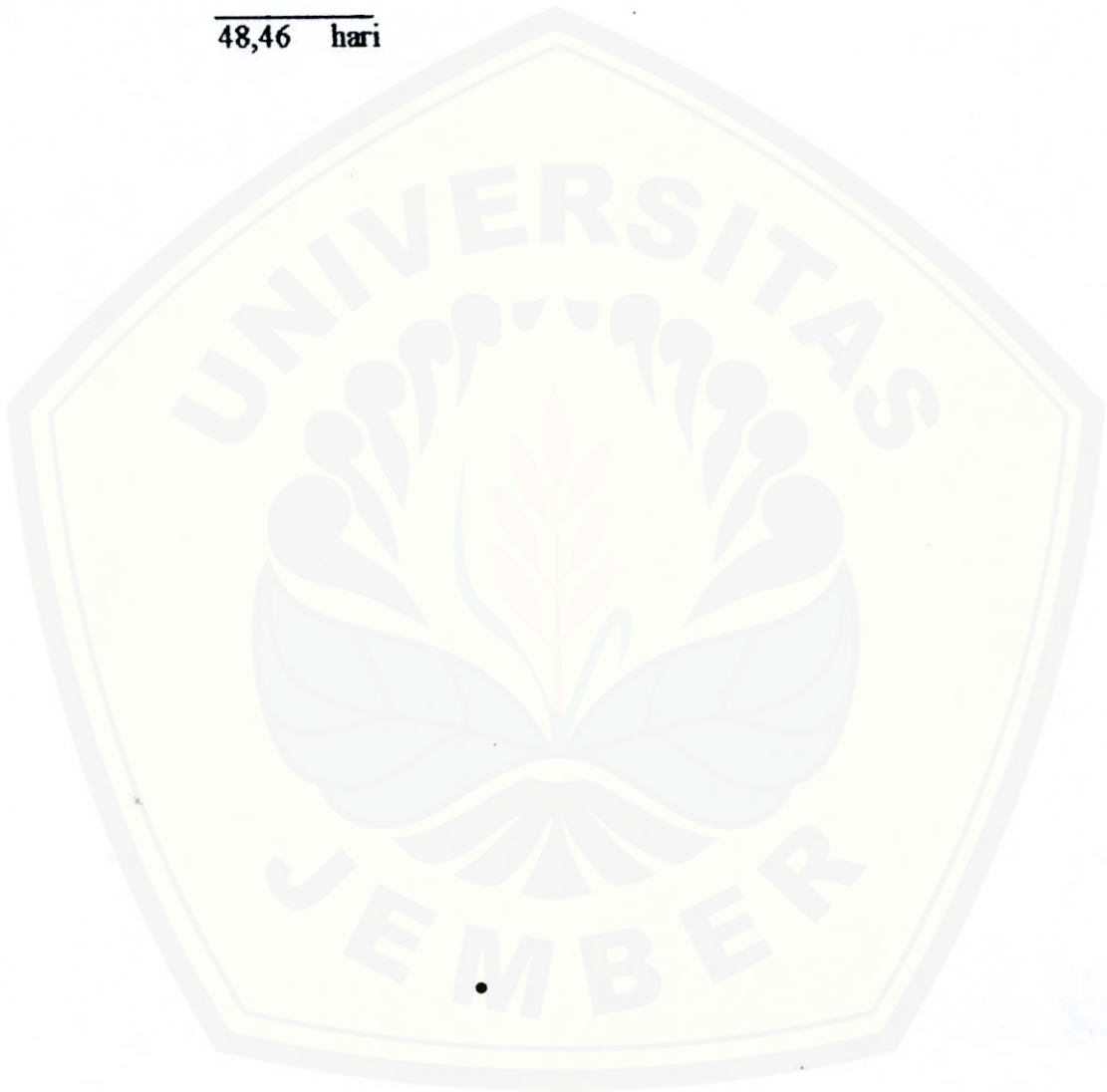
Hari rata-rata pengumpulan piutang :

$$50 \% \times 15 \text{ hari} = 7,5 \text{ hari}$$

$$18,085\% \times 50 \text{ hari} = 9,0425 \text{ hari}$$

$$31,915\% \times 100 \text{ hari} = 31,915 \text{ hari}$$

$$\underline{48,46 \text{ hari}}$$



Lampiran 26 : Waktu Pengumpulan Piutang P.T. Industri Sandang II Patal Lawang Dengan Potongan Tunai 2,26% tahun 1999.

Kemungkinan	Pengumpulan Piutang			Hari Rata-rata Pengumpulan Piutang (hari)
	1 - 20 hari (%)	21 - 50 hari (%)	51 - 100 hari (%)	
1	10	32,553	57,447	75,72
2	20	28,936	51,064	69,53
3	30	25,32	44,68	63,34
4	40	21,702	38,298	57,14
5	50	18,085	31,96	50,96

Sumber data : Lampiran 23, data diolah

Perhitungan :

Kemungkinan 1 :

Pengumpulan piutang antara 21 - 50 hari = $36,17\% \times 90\% = 32,553\%$

Pengumpulan piutang antara 51 - 100 hari = $63,83\% \times 90\% = 57,447\%$

Hari rata-rata pengumpulan piutang :

$10\% \times 20 \text{ hari} = 2 \text{ hari}$

$32,553\% \times 50 \text{ hari} = 16,27 \text{ hari}$

$57,447\% \times 100 \text{ hari} = 57,45 \text{ hari}$

75,72 hari

Kemungkinan 2 :

Pengumpulan piutang antara 21 - 50 hari = $36,17\% \times 80\% = 28,936\%$

Pengumpulan piutang antara 51 - 100 hari = $63,83\% \times 80\% = 51,064\%$

Hari rata-rata pengumpulan piutang :

$$20 \% \times 20 \text{ hari} = 4 \text{ hari}$$

$$28,936\% \times 50 \text{ hari} = 14,47 \text{ hari}$$

$$51,064\% \times 100 \text{ hari} = 51,064 \text{ hari}$$

$$\underline{69,53 \text{ hari}}$$

Kemungkinan 3 :

$$\text{Pengumpulan piutang antara 21 - 50 hari} = 36,17\% \times 70\% = 25,32\%$$

$$\text{Pengumpulan piutang antara 51 - 100 hari} = 63,83\% \times 70\% = 44,68\%$$

Hari rata-rata pengumpulan piutang :

$$30 \% \times 20 \text{ hari} = 6 \text{ hari}$$

$$25,32\% \times 50 \text{ hari} = 12,66 \text{ hari}$$

$$44,68\% \times 100 \text{ hari} = 44,68 \text{ hari}$$

$$\underline{63,34 \text{ hari}}$$

Kemungkinan 4 :

$$\text{Pengumpulan piutang antara 21 - 50 hari} = 36,17\% \times 60\% = 21,702\%$$

$$\text{Pengumpulan piutang antara 51 - 100 hari} = 63,83\% \times 60\% = 38,298\%$$

Hari rata-rata pengumpulan piutang :

$$40 \% \times 20 \text{ hari} = 8 \text{ hari}$$

$$21,702\% \times 50 \text{ hari} = 10,85 \text{ hari}$$

$$38,298\% \times 100 \text{ hari} = 38,29 \text{ hari}$$

$$\underline{57,14 \text{ hari}}$$

Kemungkinan 5 :

$$\text{Pengumpulan piutang antara 21 - 50 hari} = 36,17\% \times 50\% = 18,085\%$$

$$\text{Pengumpulan piutang antara 51 - 100 hari} = 63,83\% \times 50\% = 31,915\%$$

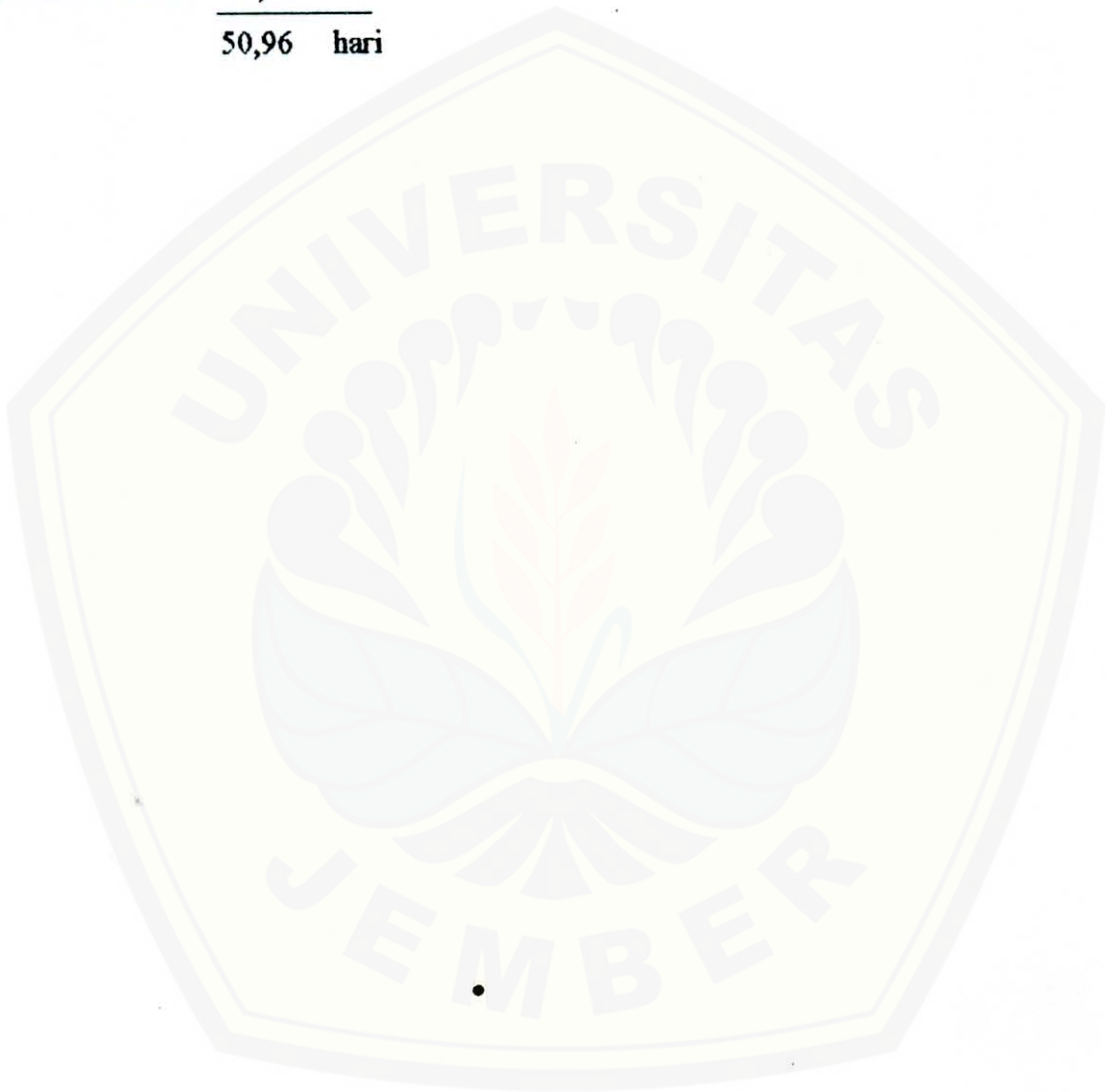
Hari rata-rata pengumpulan piutang :

$$50 \% \times 20 \text{ hari} = 10 \text{ hari}$$

$$18,085\% \times 50 \text{ hari} = 9,0425 \text{ hari}$$

$$31,915\% \times 100 \text{ hari} = \underline{31,915 \text{ hari}}$$

$$50,96 \text{ hari}$$



Lampiran 27 : Waktu Pengumpulan Piutang P.T. Industri Sandang II Patal Lawang Dengan Potongan Tunai 1,64% Tahun 1999.

Kemungkinan	Pengumpulan Piutang			Hari Rata-rata Pengumpulan Piutang (hari)
	1 - 25 hari (%)	26 - 50 hari (%)	51 - 100 hari (%)	
1	10	33,553	57,447	76,22
2	20	28,936	51,064	70,53
3	30	25,32	44,68	64,84
4	40	21,7	38,3	59,14
5	50	18,085	31,92	53,46

Sumber Data : Lampiran 23, data diolah

Perhitungan :

Kemungkinan 1 :

Pengumpulan piutang antara 26 - 50 hari = $36,17\% \times 90\% = 32,553\%$

Pengumpulan piutang antara 51 - 100 hari = $63,83\% \times 90\% = 57,447\%$

Hari rata-rata pengumpulan piutang :

$10\% \times 25 \text{ hari} = 2,5 \text{ hari}$

$32,553\% \times 50 \text{ hari} = 16,27 \text{ hari}$

$57,447\% \times 100 \text{ hari} = 57,45 \text{ hari}$

76,22 hari

Kemungkinan 2 :

Pengumpulan piutang antara 26 - 50 hari = $36,17\% \times 80\% = 28,936\%$

Pengumpulan piutang antara 51 - 100 hari = $63,83\% \times 80\% = 51,064\%$

Hari rata-rata pengumpulan piutang :

$$20 \% \times 25 \text{ hari} = 5 \text{ hari}$$

$$28,936\% \times 50 \text{ hari} = 14,47 \text{ hari}$$

$$51,064\% \times 100 \text{ hari} = \underline{51,064 \text{ hari}}$$

$$70,53 \text{ hari}$$

Kemungkinan 3 :

$$\text{Pengumpulan piutang antara 26 - 50 hari} = 36,17\% \times 70\% = 25,32\%$$

$$\text{Pengumpulan piutang antara 51 - 100 hari} = 63,83\% \times 70\% = 44,68\%$$

Hari rata-rata pengumpulan piutang :

$$30 \% \times 25 \text{ hari} = 7,5 \text{ hari}$$

$$25,32\% \times 50 \text{ hari} = 12,66 \text{ hari}$$

$$44,68\% \times 100 \text{ hari} = \underline{44,68 \text{ hari}}$$

$$64,84 \text{ hari}$$

Kemungkinan 4 :

$$\text{Pengumpulan piutang antara 26 - 50 hari} = 36,17\% \times 60\% = 21,702\%$$

$$\text{Pengumpulan piutang antara 51 - 100 hari} = 63,83\% \times 60\% = 38,298\%$$

Hari rata-rata pengumpulan piutang :

$$40 \% \times 25 \text{ hari} = 10 \text{ hari}$$

$$21,702\% \times 50 \text{ hari} = 10,85 \text{ hari}$$

$$38,298\% \times 100 \text{ hari} = \underline{38,29 \text{ hari}}$$

$$59,14 \text{ hari}$$

Kemungkinan 5 :

$$\text{Pengumpulan piutang antara 26 - 50 hari} = 36,17\% \times 50\% = 18,085\%$$

$$\text{Pengumpulan piutang antara 51 - 100 hari} = 63,83\% \times 50\% = 31,915\%$$

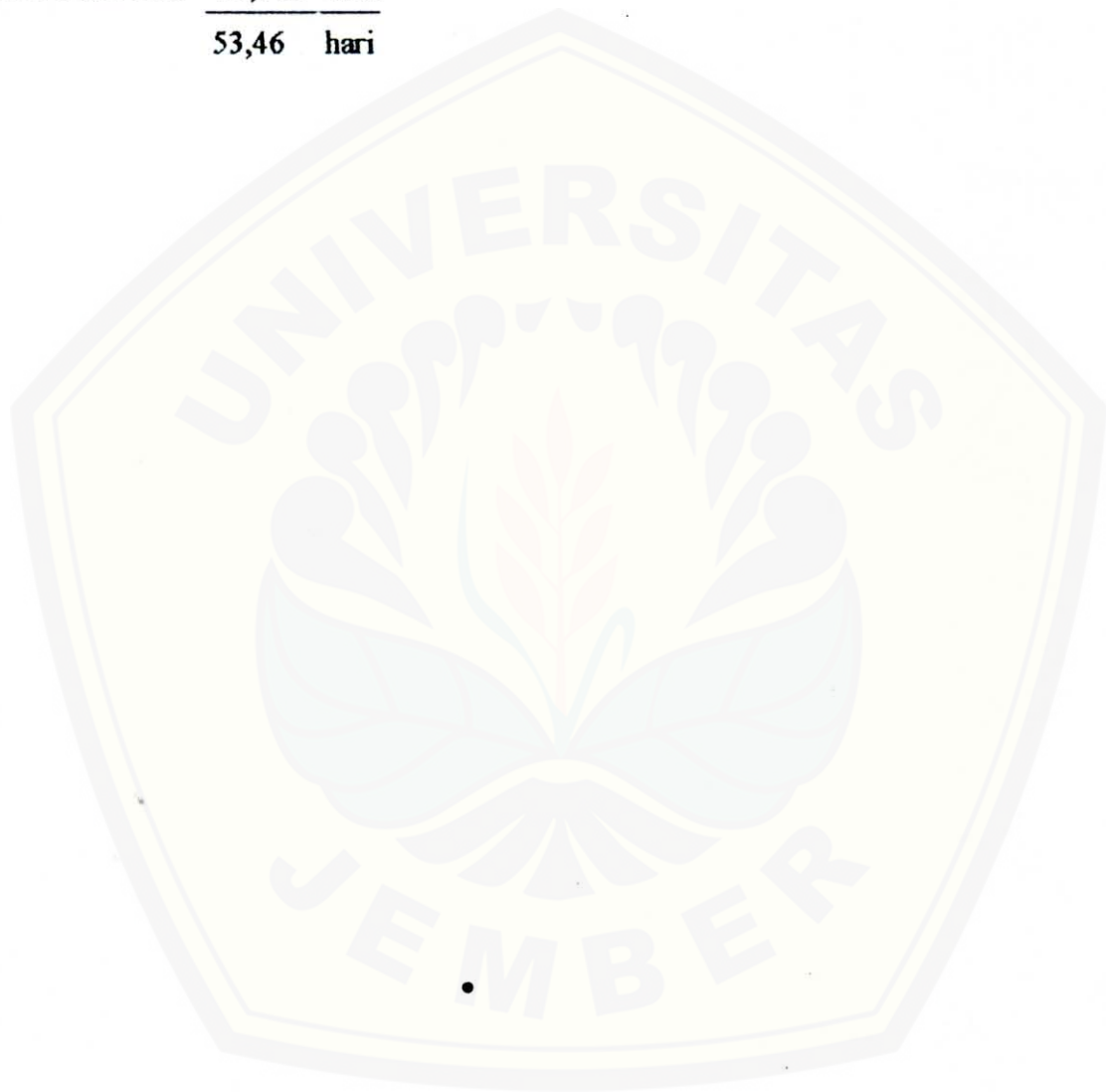
Hari rata-rata pengumpulan piutang :

$$50 \% \times 25 \text{ hari} = 12,5 \text{ hari}$$

$$18,085\% \times 50 \text{ hari} = 9,0425 \text{ hari}$$

$$31,915\% \times 100 \text{ hari} = 31,915 \text{ hari}$$

$$\underline{\hspace{1.5cm}} \\ 53,46 \text{ hari}$$



Lampiran 28 : Perhitungan Perputaran Aktiva Usaha P.T. Industri Sandang II Patal Lawang Tahun 1994-1998.

$$\text{Tahun 1994} = \frac{8.958.542.636}{6.951.473.860} \times 1 \text{ kali} = 1,28 \text{ kali}$$

$$\text{Tahun 1995} = \frac{9.203.174.847}{7.283.100.450} \times 1 \text{ kali} = 1,26 \text{ kali}$$

$$\text{Tahun 1996} = \frac{11.045.697.425}{8.092.322.451} \times 1 \text{ kali} = 1,36 \text{ kali}$$

$$\text{Tahun 1997} = \frac{12.564.894.065}{9.306.350.025} \times 1 \text{ kali} = 1,35 \text{ kali}$$

$$\text{Tahun 1998} = \frac{14.146.793.528}{10.695.588.823} \times 1 \text{ kali} = 1,32 \text{ kali}$$

Sumber Data : Tabel 8 dan 9, data diolah

Lampiran 29 : Perhitungan Pajak Penghasilan P.T. Industri Sandang II Patal Lawang Tahun 1999.

Pajak penghasilan yang berlaku pada PT. Industri Sandang II Patal Lawang adalah pajak penghasilan berdasarkan Undang- undang perpajakan No.10 tahun 1994 pasal 17 tentang Pph, bahwa :

Penghasilan sampai dengan Rp 10.000.000 tarif pajak 15%

Rp 10.000.000 - Rp 50.000.000 tarif pajak 25%

Rp 50.000.000 - ke atas Tarif pajak 35%

Sedangkan perkiraan laba bersih sebelum pajak tahun 1999 sebesar Rp 5.324.713.292,00 sehingga pajak yang harus dibayar sebesar :

Rp 10.000.000 x 10% = Rp 1.500.000,00

Rp 40.000.000 x 25% = Rp 10.000.000,00

Rp 5.313.213.292.x 35% = Rp 1.859.624.652,00

Jumlah Pajak = Rp 1.857.649.652,00

Sumber Data : Tabel 28, data diolah

Lampiran 30 : Anggaran Kas P.T. Industri Sandang II Patal Lawang Tahun 1999.

Keterangan	Jumlah (Rp)
Saldo kas awal tahun	841.393.662
Estimasi Penerimaan	
1. hasil penjualan tunai	4.956.184.598
2. pengumpulan piutang	10.331.517.323
Jumlah penerimaan kas	15.287.702.021
Jumlah keseluruhan kas	16.129.095.683
Estimasi Pengeluaran	
1. Biaya administrasi	826.494.276
2. Biaya pemasaran	75.670.569
3. Pembayaran hutang dagang	894.252.813
4. Biaya bahan baku	7.647.457.451
5. Biaya tenaga kerja langsung	853.803.545
6. Biaya overhead pabrik	980.119.372
7. Pembayaran hutang dagang lain	127.415.518
8. Pembayaran hutang lain-lain	9.080.468
Jumlah pengeluaran	12.955.396.014
Saldo kas akhir tahun	3.173.699.670

Sumber Data : Tabel 9,13,14, lampiran 17,18,19,20,21 dan 22 , data diolah

Lampiran 31 : Perkiraan Hutang Dagang, Hutang Dagang Lain dan Hutang Lain-lain
P.T. Industri Sandang II Patal Lawang tahun 1999.

Besarnya hutang dagang perusahaan hanya berasal dari pembelian bahan baku secara kredit. Besarnya hutang dagang tahun 1999 diasumsikan sama dengan tahun 1998 yaitu sebesar 13% dari pembelian bahan baku, dengan perhitungan sebagai berikut :

$$\begin{aligned}\text{Hutang dagang tahun 1999} &= \text{Rp } 7.647.457.451 \times 13\% \\ &= \text{Rp } 994.169.468\end{aligned}$$

Besarnya hutang dagang lain tahun 1999 diasumsikan sama dengan tahun 1998 sebesar 13% dari biaya overhead pabrik, dengan perhitungan sebagai berikut :

$$\begin{aligned}\text{Hutang Dagang Lain} &= \text{Rp } 980.119.372 \times 13\% \\ &= \text{Rp } 127.415.518\end{aligned}$$

Besarnya hutang lain-lain tahun 1999 diasumsikan sama dengan tahun 1998 sebesar 12% dari biaya administrasi dan umum, dengan perhitungan sebagai berikut :

$$\begin{aligned}\text{Hutang Lain-lain} &= \text{Rp } 75.670.569 \times 12\% \\ &= \text{Rp } 9.080.468\end{aligned}$$

Sumber Data : lampiran 17, data diolah

Lampiran 32 : Perhitungan Profitabilitas Modal Sendiri P.T. Industri Sandang II Patal Lawang Tahun 1994-1998.

Tahun 1994 =	$\frac{1.886.793.765}{4.383.093.884}$	x 100% = 43,04%
Tahun 1995 =	$\frac{1.781.174.664}{4.785.612.262}$	x 100% = 37,22%
Tahun 1996 =	$\frac{2.367.965.344}{5.713.333.736}$	x 100% = 41,44%
Tahun 1997 =	$\frac{2.740.814.827}{6.953.884.195}$	x 100% = 39,41%
Tahun 1998 =	$\frac{3.143.434.095}{8.123.738.020}$	x 100% = 38,69%

Sumber Data : Tabel 8 dan 9, data diolah