



**EVALUASI TERHADAP KEBIJAKAN PENJUALAN KREDIT DAN  
PENGARUHNYA TERHADAP LABA PERUSAHAAN  
PADA PT. MITRA SEJATI BUANA STEEL**

**SKRIPSI**

Diajukan sebagai salah satu syarat  
dalam mencapai gelar Sarjana Ekonomi Jurusan Akuntansi  
pada Fakultas Ekonomi Universitas Pakuan, Bogor

Diajukan Oleh :

**SUSANTI**  
**NRP : 022194191**  
**NIRM : 41043403940544**

**FAKULTAS EKONOMI**  
**UNIVERSITAS PAKUAN**  
**BOGOR**

2002

**EVALUASI TERHADAP KEBIJAKAN PENJUALAN KREDIT DAN  
PENGARUHNYA TERHADAP LABA PERUSAHAAN  
PADA PT. MITRA SEJATI BUANA STEEL**

**SKRIPSI**

Diajukan sebagai salah satu syarat  
dalam mencapai gelar Sarjana Ekonomi Jurusan Akuntansi  
pada Fakultas Ekonomi Universitas Pakuan, Bogor

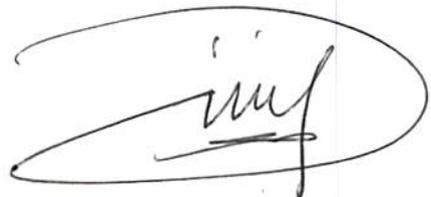
**Menyetujui,**

**Dekan Fakultas Ekonomi,**



**(Eddy Mulyadi Soepardi, Drs., Ak., MM)**

**Ketua Jurusan Akuntansi**



**(Ketut Sunarta, Drs., Ak.,MM)**

**EVALUASI TERHADAP KEBIJAKAN PENJUALAN KREDIT DAN  
PENGARUHNYA TERHADAP LABA PERUSAHAAN  
PADA PT. MITRA SEJATI BUANA STEEL**

**SKRIPSI**

Diajukan sebagai salah satu syarat  
dalam mencapai gelar Sarjana Ekonomi Jurusan Akuntansi  
pada Fakultas Ekonomi Universitas Pakuan, Bogor

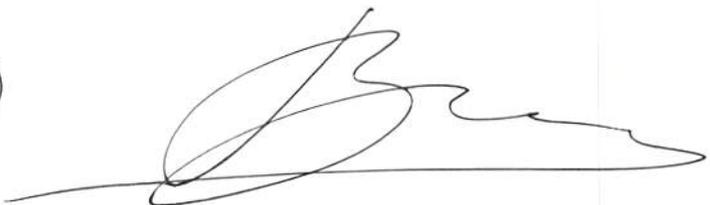
**Menyetujui,**

**Penguji,**



( Ketut Sunarta, Drs., Ak.,MM )

**Pembimbing,**



1. ( Wahyu Eko Budisantoso, Drs.,Ak.,MM )



2. ( Ferdisar Andryan, SE., MM )

## ABSTRAK

Sulitnya perusahaan dalam menjual produknya akan mempengaruhi perusahaan dalam pencapaian tujuan perusahaan. Untuk itu, maka perusahaan perlu mencari solusi atau pemecahan dari masalah tersebut. Salah satu cara yang dapat dilakukan oleh perusahaan adalah dengan merubah cara atau sistem penjualan secara tunai dengan penjualan kredit. Tetapi penjualan dengan sistem kredit dapat meningkatkan biaya yang harus di tanggung perusahaan antara lain piutang yang tidak dapat ditagih, biaya administrasi, biaya penagihan, biaya personel, investasi dan biaya modal.

Oleh karena itu perusahaan perlu menyusun suatu kebijakan penjualan kredit yang dapat menghasilkan peningkatan penjualan ditingkat yang lebih tinggi dari peningkatan biayanya. Kebijakan kredit tersebut merupakan pedoman yang dilakukan perusahaan untuk menentukan apakah kepada seorang pelanggan diberikan kredit dan apabila diberikan berapa jumlah kredit yang akan diberikan serta mekanisme dari pembayaran kredit tersebut. Kebijakan kredit terdiri atas standar kredit, syarat kredit/credit term serta kebijakan pengumpulan piutang. Namun apabila kebijakan kredit yang diterapkan kurang tepat, maka akan mempengaruhi laba. Sebab dengan kebijakan yang kurang tepat perlu sumber dana lain untuk menjaga piutang tersebut.

Dalam penulisan skripsi ini, penulis mengambil data dari PT. Mitra Sejati Buana Steel. Dalam melakukan penjualannya, PT. Mitra Sejati Buana Steel menerapkan sistem penjualan tunai dan sistem penjualan kredit.

Sedangkan untuk mencegah terjadinya piutang tak tertagih PT. Mitra Sejati Buana Steel membuat kebijakan-kebijakan dalam pengelolaan piutangnya. Kebijakan kredit yang ditetapkan oleh perusahaan dibagi menjadi dua bagian yaitu Kebijakan kredit mencakup kebijakan untuk menentukan pelanggan yang berhak mendapat kredit (standar kredit) dan kebijakan untuk menentukan jumlah jangka waktu dan pola pembayaran (syarat kredit). Kebijakan penagihan atau pengumpulan piutang.

Manajemen PT. Mitra Sejati Buana Steel memutuskan untuk memperketat kebijakan kreditnya untuk menghindari terjadinya resiko piutang tak tertagih serta

meminimalisasi dana yang harus dikeluarkan untuk membiayai piutang sehingga laba yang diperoleh diharapkan dapat meningkat. Dengan memperketat kebijakan kreditnya pada tahun 2000, ternyata mempunyai dampak terhadap penjualan kredit PT. Mitra Sejati Buana Steel bahkan dengan optimalnya penagihan bahkan laba mengalami peningkatan dari tahun 1999 dibandingkan tahun 2000.

Dari hasil penelitian pada PT. Mitra Sejati Buana Steel, maka penulis memberikan saran, yaitu untuk meningkatkan volume penjualan perusahaan dapat melakukan pemasaran secara gencar yaitu dengan melakukan promosi dan pemberian potongan harga. Guna meminimalkan resiko kredinya perusahaan dapat lebih menekankan aspek karakter dan kapasitas yaitu dengan mengetahui keadaan perusahaan yang sebenarnya dan kemampuan perusahaan bertahan hidup, untuk membantu evaluasi atas pelanggan. Serta agar dapat mengendalikan resiko kredit dan mendapatkan laba yang maksimal PT. Mitra Sejati Buana Steel perlu mengontrol pengelolaan penjualan kredit yang dilakukan dengan menguji kemampuan kebijakan-kebijakan yang ditetapkan dan telah diterapkan secara rutin dengan melakukan evaluasi terhadap kebijakan penjualan kredinya. Serta melakukan perubahan secepatnya bila kebijakan yang dimiliki tidak sesuai dan tepat waktu.

## KATA PENGANTAR

Dengan mengucapkan puji dan syukur kehadiran Allah SWT serta berkat rahmat dan karunia-Nya, penulis dapat menyelesaikan skripsi ini yang merupakan salah satu syarat dalam mencapai gelar Sarjana Ekonomi pada Fakultas Ekonomi Jurusan Akuntansi Universitas Pakuan, Bogor.

Dalam kesempatan ini, materi yang disajikan oleh penulis menyangkut mata kuliah Akuntansi Manajemen, adapun judul yang penulis ketengahkan adalah **“Evaluasi Terhadap Kebijakan Penjualan Kredit Dan Pengaruhnya Terhadap Laba Perusahaan Pada PT. Mitra Sejati Buana Steel”**.

Penulis menyadari bahwa penulisan skripsi ini tidak akan terwujud tanpa adanya bantuan, bimbingan, dan petunjuk-petunjuk dari berbagai pihak. Oleh karena itu pada kesempatan ini penulis tidak lupa mengucapkan terima kasih yang sebesar-besarnya kepada :

- 1) Bapak Prof. Rubini Atmajaya, Ph.D., MSc., Ir., selaku Rektor Universitas Pakuan Bogor.
- 2) Bapak Eddy Mulyadi Soepardi, Drs., Ak., MM., selaku Dekan Fakultas Ekonomi Universitas Pakuan Bogor.
- 3) Bapak Ketut Sunarta, Drs., Ak., MM., selaku Ketua Jurusan Akuntansi Fakultas Ekonomi Universitas Pakuan Bogor.
- 4) Bapak Wahyu Eko Budisantoso, Drs., Ak., MBA., selaku Dosen Pembimbing penulis dalam penulisan skripsi
- 5) Bapak Ferdisar, SE., MM., selaku Dosen Co. Pembimbing penulis dalam penulisan skripsi.

- 6) Bapak Tony Hansen selaku Manager Finance Accounting PT. Mitra Sejati Buana Steel.
- 7) Ayahanda, Ibunda, yang telah membesarkanku dengan segala keridhoan dan kerelaanmu serta do'a yang tulus kepada Allah SWT.
- 8) Adikku Sulastri, Sari, serta Saudaraku Ita yang telah banyak memberikan bantuan dan mengiringi dengan Do'a kepada Allah SWT, sehingga penulis dapat menyelesaikan skripsi ini.
- 9) Suamiku tercinta Gunawan yang telah memberikan semangat serta dukungan baik moril maupun materiil untuk menyelesaikan skripsi ini, terima kasih atas dukungan serta cinta kasihmu selama ini.
- 10) Anakku tersayang Idan Fauzan, semoga ananda dapat melanjutkan cita-cita seperti mama.
- 11) Teman-temanku Fitri, Ika, Esih, Imeh, Abeng, Aseng, Deny, Dachya, Opiks, Cahyo dan Agus, yang sangat membantu dukungan semangat walaupun banyak halangan teman-temanku selalu setia menunggu, menanti dan menemani hingga selesainya skripsi ini.
- 12) Bapak Indra Kurniawan yang telah banyak memberi bantuan serta memberikan kesempatan waktu yang sangat berharga hingga selesainya skripsi ini. Dan Staff Accounting Service yaitu Mimbar, Nandang, Handik, Lina, Adi dan Akbar yang telah banyak membantu dan memberikan dorongan semangat dalam menyelesaikan skripsi ini.

13) Anak-anak Trijan ( Tedi, Sawal, Izon/Baron, bang Adel, Ma'ruf, Munir ) yang telah banyak membantu dalam sarana komputer maupun tempat untuk menyelesaikan skripsi.

Dengan kerendahan hati penulis menyadari bahwa isi skripsi ini jauh dari sempurna dan masih banyak terdapat kekurangan-kekurangan, hal ini disebabkan karena keterbatasan kemampuan dan pengalaman yang dimiliki penulis dalam penulisan skripsi, untuk itu penulis mengharapkan kritik dan saran yang sifatnya membangun dari rekan-rekan mahasiswa dan dosen pembimbing.

Mudah-mudahan skripsi ini dapat bermanfaat khususnya bagi penulis dan umumnya bagi pembaca skripsi ini.

Bogor, Mei 2002

Penulis

## DAFTAR ISI

<b>ABSTRAK.....</b>	<b>i</b>
<b>KATA PENGANTAR.....</b>	<b>iii</b>
<b>DAFTAR ISI.....</b>	<b>vi</b>
<b>DAFTAR TABEL.....</b>	<b>viii</b>
<b>DAFTAR LAMPIRAN.....</b>	<b>ix</b>
<b>BAB I      PENDAHULUAN</b>	
1.1.    Latar Belakang Penelitian .....	1
1.2.    Maksud dan Tujuan Penelitian.....	3
1.3.    Kegunaan Penelitian.....	4
1.4.    Kerangka Pemikiran.....	5
1.5.    Metodologi Penelitian.....	7
1.6.    Lokasi Penelitian.....	8
1.7.    Sistematika Pembahasan.....	8
<b>BAB II     TINJAUAN PUSTAKA</b>	
2.1.    Manajemen Keuangan	
2.1.1. Pengertian Manajemen Keuangan.....	11
2.1.2. Ruang Lingkup , Fungsi dan Tujuan Manajemen Keuangan .....	12
2.2.    Pengelolaan Piutang	
2.2.1. Pengertian Piutang.....	13
2.2.2. Faktor Yang Mempengaruhi Piutang.....	15
2.3.    Kebijakan Penjualan Kredit	
2.3.1. Pengertian Kebijakan Penjualan Kredit.....	17
2.3.2. Unsur-unsur Kebijakan Kredit.....	18
2.3.3. Kebijakan Penagihan.....	25
2.3.4. Biaya-biaya Yang Timbul Dalam Penjualan Kredit.....	28
2.4.    Evaluasi Terhadap Kebijakan Penjualan Kredit dan Pengaruhnya Terhadap Laba Perusahaan.....	29
<b>BAB III    OBYEK DAN METODE PENELITIAN</b>	
3.1.    Obyek Penelitian	
3.1.1. Sejarah Singkat Perusahaan.....	34
3.1.2. Struktur Organisasi Perusahaan.....	36
3.2.    Metode Penelitian	
3.2.1. Ruang Lingkup Penelitian.....	43
3.2.2. Sumber Data.....	43
3.2.3. Alat dan Teknik Pengumpulan Data.....	44

<b>BAB IV</b>	<b>HASIL DAN PEMBAHASAN</b>	
4.1.	Aspek Finansial Penjualan PT. Mitra Sejati Buana Steel.....	45
4.2.	Kebijakan Penjualan Kredit yang diterapkan oleh PT. Mitra Sejati Buana Steel.....	46
4.2.1.	Kebijakan kredit PT. Mitra Sejati Buana Steel.....	48
4.2.1.1.	Standar Kredit.....	49
4.2.1.2.	Syarat Kredit.....	53
4.2.1.3.	Kebijakan Pengumpulan Piutang.....	56
4.3.	Pengaruh Kebijakan Penjualan Kredit terhadap pendapatan dan beban pada PT. Mitra Sejati Buana Steel.	
4.3.1.	Pengaruh perubahan kebijakan pengelolaan penjualan kredit terhadap pendapatan PT. MSBS.....	66
4.3.2.	Pengaruh perubahan kebijakan pengelolaan penjualan kredit terhadap kontribusi marjin pada PT. MSBS.....	67
4.3.3.	Pengaruh perubahan kebijakan pengelolaan penjualan kredit terhadap biaya yang terkait dengan piutang pada PT. MSBS.....	69
4.4.	Evaluasi Terhadap Kebijakan Penjualan Kredit dan Pengaruhnya Terhadap Laba Perusahaan pada PT. Mitra Sejati Buana Steel....	74
<b>BAB V</b>	<b>RANGKUMAN KESELURUHAN.....</b>	<b>79</b>
<b>BAB VI</b>	<b>SIMPULAN DAN SARAN .....</b>	<b>84</b>
6.1.	Simpulan	
6.1.1.	Simpulan Umum.....	84
6.1.2.	Simpulan Khusus.....	85
6.2.	Saran.....	90

**DAFTAR PUSTAKA**

**LAMPIRAN-LAMPIRAN**

76	BUANA STEEL	
72	LABA PENJUALAN KREDIT PT. MITRA SEJATI	TABEL XII
	PT. MITRA SEJATI BUANA STEEL	
	BIAYA YANG TERKAIT DENGAN PIUTANG	
	PENGLOLAAN PENJUALAN KREDIT TERHADAP	
	DAMPAK PERUBAHAN KEBIJAKAN	TABEL XI
71	SEJATI BUANA STEEL	
	BIAYA PIUTANG TAK TERAGIH PT. MITRA	TABEL X
70	STEEL	
	BIAYA PENAGIHAN PT. MITRA SEJATI BUANA	TABEL IX
69	SEJATI BUANA STEEL	
	BIAYA UMUM DAN ADMINISTRASI PT. MITRA	TABEL VIII
68	STEEL	
	DANA INVESTASI PT. MITRA SEJATI BUANA	TABEL VII
66	SEJATI BUANA STEEL	
	KONTRIBUSI MARGIN PENJUALAN PT. MITRA	TABEL VI
	DAMPAK PENGLOLAAN PIUTANG TERHADAP	
63	KREDIT PT. MITRA SEJATI BUANA STEEL	
	KEBIJAKAN PENGLOLAAN PENJUALAN	TABEL V
55	1999 DAN 2000	
	PERBANDINGAN SYARAT KREDIT TAHUN	TABEL IV
52	1999 DAN 2000	
	PERBANDINGAN STANDAR KREDIT TAHUN	TABEL III
46	PIUTANG PT. MITRA SEJATI BUANA STEEL	
	POSISI PENJUALAN, PENJUALAN KREDIT DAN	TABEL II
32	TERHADAP LABA PERUSAHAAN	
	PENGARUH KEBIJAKAN PENJUALAN KREDIT	TABEL I

## DAFTAR TABEL

- LAMPPIRAN I : STRUKTUR ORGANISASI PT. MITRA SEJATI BUANA STEEL
- LAMPPIRAN II : LAPORAN NERACA PT. MITRA SEJATI BUANA STEEL.
- LAMPPIRAN III : LAPORAN RUGI-LABA PT. MITRA SEJATI BUANA STEEL.

**DAFTAR LAMPPIRAN**

# BAB I

## PENDAHULUAN

### 1.1. Latar Belakang Penelitian.

Kondisi perekonomian Indonesia yang semakin terpuruk memberikan dampak yang negatif terhadap perkembangan dunia usaha. Hal ini ditandai dengan turunnya daya beli konsumen, kenaikan harga dan semakin ketat persaingan antar perusahaan. Akibatnya banyak perusahaan yang merugi bahkan gulung tikar. Untuk mengantisipasi kondisi demikian, perusahaan harus mengubah cara usahanya dalam upaya mempertahankan atau meningkatkan jumlah pelanggannya. Perusahaan-perusahaan harus mampu membuat serta menjual produk yang dapat menarik minat para pelanggannya. Selain melakukan penjualan dengan secara tunai perusahaan juga melakukan penjualan secara kredit.

PT. Mitra Sejati Buana Steel sebagai salah satu perusahaan industri yang bergerak dalam bidang pembuatan *Metal Bed* dengan target pasarnya baik di dalam maupun luar negeri diharapkan mampu bersaing baik di pasar dalam negeri maupun luar negeri. Maka perusahaan membuat suatu sistem penjualan yang dapat memudahkan pelanggannya. Sistem penjualan yang dilakukan oleh pihak perusahaan adalah sistem penjualan kredit dan penjualan tunai. Dalam penetapan sistem penjualan kredit, perusahaan menetapkan suatu kebijakan pengelolaan

yang dapat memudahkan pihak perusahaan agar tidak terjadi masalah-masalah yang dapat merugikan pihak perusahaan dengan adanya penjualan kredit ini. Pengelolaan penjualan kredit ini dilakukan agar laba yang diperoleh dapat meningkat sesuai dengan tujuan perusahaan.

Dengan semakin tingginya tingkat persaingan antar perusahaan akan memaksa perusahaan untuk memberikan pelayanan yang maksimal kepada para pelanggan dengan cara penjualan yang dapat memuaskan pelanggan, cara pembayaran yang mudah dan dapat terjangkau oleh pelanggan serta pelayanan yang baik dan menarik terhadap para pelanggannya. Pembayaran tunai yang ditawarkan oleh suatu perusahaan menjadi sesuatu yang sangat sulit, sebab para pesaing akan memberikan kemudahan dalam persyaratan pembayaran.

Oleh karena itu penjualan secara kredit menjadi suatu kebutuhan bagi perusahaan dalam rangka untuk meningkatkan volume penjualannya. Dengan penjualan secara kredit, maka akan muncul piutang dagang dan dengan munculnya piutang dagang ini berarti perusahaan harus menyisihkan sejumlah dana yang akan diinvestasikan ke dalam piutang tersebut.

Sepertinya halnya keputusan investasi pada aktiva yang lain, penentuan kebijakan kredit yang optimal memerlukan perhitungan yang cermat yang menyangkut tambahan biaya dan tambahan laba pada berbagai kebijakan kredit. Perusahaan dapat meningkatkan investasi pada penjualan kredit separang tambahan keuntungan yang timbul adanya penjualan kredit tersebut masih lebih besar dari pada tambahan biaya akibat resiko yang mungkin terjadi.

Berdasarkan hal tersebut diatas, maka penulis berusaha untuk mengetahui secara mendalam tentang pengelolaan piutang dagang pada PT. Mitra Sejati Buana Steel, maka penulis tertarik untuk memilih judul **“EVALUASI TERHADAP KEBIJAKAN PENJUALAN KREDIT DAN PENGARUHNYA TERHADAP LABA PERUSAHAAN PADA PT. MITRA SEJATI BUANA STEEL”**.

Berdasarkan uraian di atas maka penulis mengidentifikasi masalah sebagai berikut :

1. Bagaimanakah aspek finansial penjualan pada PT. Mitra Sejati Buana Steel ?
2. Kebijakan apakah yang diterapkan oleh PT. Mitra Sejati Buana Steel dalam penjualan kreditnya ?
3. Bagaimana pengaruh kebijakan penjualan kredit terhadap pendapatan dan beban pada PT. Mitra Sejati Buana Steel ?
4. Bagaimana evaluasi atas kebijakan penjualan kredit dan pengaruhnya terhadap laba pada PT. Mitra Sejati Buana Steel ?

## **1.2. Maksud dan Tujuan Penelitian**

Maksud penelitian ini adalah untuk mengumpulkan data dan informasi guna melengkapi teori yang dipergunakan yang berhubungan dalam pengelolaan piutang dagang sehingga dapat dipelajari dan dievaluasi

Tujuan dalam penelitian yang dilakukan adalah untuk :

1. Untuk mengetahui aspek finansial penjualan pada PT. Mitra Sejati Buana Steel.
2. Untuk mengetahui kebijakan penjualan kredit yang diterapkan oleh PT. Mitra Sejati Buana Steel.
3. Untuk mengetahui pengaruh atas kebijakan kredit terhadap pendapatan dan beban pada PT. Mitra Sejati Buana Steel.
4. Untuk mengetahui evaluasi atas kebijakan penjualan kredit dan pengaruhnya terhadap laba perusahaan pada PT. Mitra Sejati Buana Steel.

### **1.3. Kegunaan Penelitian**

Adapun kegunaan penelitian diharapkan dapat bermanfaat baik secara langsung maupun tidak langsung antara lain bagi :

#### **a. Perusahaan**

Dengan adanya penelitian, penulis berharap dapat memberikan sumbangan dan saran pada manajemen PT. Mitra Sejati Buana Steel berguna sebagai rekomendasi atas kegiatan dalam pengambilan keputusan yang berhubungan dengan penjualan kredit yang baik serta tingkat perolehan laba yang dapat dicapai.

b. Penulis

Penelitian ini dapat berguna sebagai perbandingan terhadap ilmu pengetahuan yang penulis dapat di saat kuliah dengan di dunia nyata, terutama dalam masalah pengelolaan piutang dagang.

c. Pihak Lain

Penelitian ini sangat diharapkan dapat memberikan manfaat dalam menambah pengetahuan dibidang manajemen keuangan dan dapat dijadikan sebagai bacaan tambahan yang memebrikan gambaran serta uraian secara jelas tentang evaluasi atas kebijakan pengelolaan piutang dagang dan pengaruhnya terhadap laba perusahaan.

#### **1.4. Kerangka Pemikiran.**

Kondisi perekonomian pada saat ini tidak kondusif, dengan indikasi semakin ketatnya persaingan antar perusahaan, penurunan daya beli konsumen untuk membeli barang yang dibutuhkan serta meningkatnya harga barang. Keadaan seperti ini tentunya sangat tidak menguntungkan bagi perusahaan karena akan sulit untuk mempertahankan dan meningkatkan penjualannya. Sulitnya perusahaan dalam menjual produknya ini akan mempengaruhi perusahaan dalam pencapaian tujuan perusahaan.

Untuk itu, maka perusahaan perlu mencari solusi atau pemecahan dari masalah tersebut. Salah satu cara yang dapat dilakukan oleh perusahaan adalah dengan merubah cara atau sistem penjualan secara tunai dengan penjualan kredit.

Dengan adanya penjualan kredit ini, maka pembeli mendapat kemudahan untuk mendapat produk yang diinginkan walaupun tidak memiliki uang yang cukup pada saat melakukan pembelian.

Tetapi penjualan dengan sistem kredit dapat meningkatkan biaya yang harus di tanggung perusahaan antara lain piutang yang tidak dapat ditagih, biaya administrasi, biaya penagihan, biaya personel, investasi dan biaya modal. Peningkatan biaya tersebut tentunya bukan merupakan hal yang diinginkan perusahaan. Oleh karena itu perusahaan perlu menyusun suatu kebijakan penjualan kredit yang dapat menghasilkan peningkatan penjualan ditingkat yang lebih tinggi dari peningkatan biayanya.

Kebijakan kredit tersebut merupakan pedoman yang dilakukan perusahaan untuk menentukan apakah kepada seorang pelanggan diberikan kredit dan apabila diberikan berapa jumlah kredit yang akan diberikan serta mekanisme dari pembayaran kredit tersebut. Kebijakan kredit terdiri atas standar kredit, syarat kredit/credit term serta kebijakan pengumpulan piutang. Dengan adanya standar kredit maka perusahaan dapat memutuskan untuk menjual secara kredit. Standar kredit merupakan kriteria yang dipakai perusahaan untuk menyeleksi para langganan yang akan diberikan kredit dan berapa jumlah yang harus diberikan. Standar kredit dapat ditentukan berdasarkan atas evaluasi data historis terhadap variabel-variabel tertentu atau karena pertimbangan tertentu. Syarat kredit merupakan persyaratan pembayaran yang disyaratkan kepada langganan yang melakukan pembelian secara kredit. Dengan adanya syarat kredit ini maka

pembeli harus mengikuti aturan-aturan yang harus dilakukan sesuai dengan syarat kredit tersebut, sehingga dapat meminimalkan resiko pelanggan yang tidak dapat membayar kredit. Dengan adanya kebijakan kredit tersebut, maka diharapkan agar pembayaran kredit oleh pembeli dapat lancar.

Dengan adanya kelancaran dalam pembayaran kredit dari pelanggan, maka akan dapat memberikan kontribusi terhadap laba perusahaan. Tetapi dalam menerapkan kebijakan kredit ini perusahaan membutuhkan suatu analisis ekonomi atas kebijakan kredit tersebut. Analisis ekonomi ini dapat dilakukan dengan menganalisis hubungan volume penjualan serta biaya yang terkait dengan pengelolaan penjualan kredit dan piutang.

### **1.5. Metodologi Penelitian**

Untuk memperoleh data yang diinginkan dalam menyusun skripsi ini, penulis menggunakan dua macam metode penelitian yaitu :

#### **1. Penelitian Kepustakaan (Library Research)**

Yaitu metode penelitian yang digunakan adalah mempelajari berbagai literature-literatur dan buletin-buletin laporan perusahaan dan referensi lainnya yang ada hubungannya dengan permasalahan yang akan dibahas.

#### **2. Penelitian Lapangan (Field Research)**

Yaitu penelitian yang dilakukan untuk memperoleh data yang diperlukan secara langsung dari perusahaan dengan melakukan :

a. **Wawancara Langsung**

Memperoleh data dengan mengadakan wawancara langsung kepada pihak pimpinan dan para karyawan yang dapat memberikan informasi dan data yang diperlukan dalam penyusunan skripsi ini.

b. **Observasi**

Yaitu melakukan pengamatan secara langsung aktivitas yang dilakukan perusahaan guna melengkapi dalam penyusunan skripsi ini.

c. **Pencatatan**

Yaitu penulisan sumber-sumber tertulis perusahaan yang berguna sebagai data pelengkap dalam penulisan skripsi ini.

### **1.6. Lokasi Penelitian**

Dalam rangka mencari data dan informasi untuk penyusunan skripsi ini penyusun melakukan penelitian studi kasus pada PT. MITRA SEJATI BUANA STEEL yang berlokasi di Jalan Ahmad Yani No. 99 A Dawuan Barat – Cikampek dan studi kepustakaan dilakukan di Universitas Pakuan Bogor.

### **1.7. Sistematika Skripsi**

Pembuatan sistematika ini dimaksudkan agar isi dan bab saling berkaitan, sehingga dapat memberikan gambaran yang jelas kepada pembaca. Adapun sistematika pembahasannya adalah sebagai berikut :

## **BAB I PENDAHULUAN**

Bab ini memuat latar belakang penelitian, maksud dan tujuan penelitian, kegunaan penelitian, kerangka pemikiran, metodologi penelitian, lokasi penelitian, sistematika pembahasan.

## **BAB II TINJAUAN PUSTAKA**

Bab ini menguraikan tentang pengertian manajemen keuangan, ruang lingkup, fungsi dan tujuan manajemen keuangan, pengertian piutang, faktor-faktor yang mempengaruhi piutang, kebijakan penjualan kredit, pengertian kebijakan penjualan kredit, unsur-unsur kebijakan penjualan kredit, standar kredit, syarat kredit, kebijakan penagihan, biaya-biaya yang timbul dalam penjualan kredit dan evaluasi terhadap kebijakan penjualan kredit terhadap laba.

## **BAB III OBJEK PENELITIAN**

Memuat keadaan dari obyek yang diteliti seperti Sejarah Singkat Perusahaan, Struktur Organisasi Perusahaan, Aktivitas Perusahaan serta Metode Penelitian yang mencakup Ruang Lingkup Penelitian, Sumber Data, Alat dan Teknik Pengumpulan Data.

## **BAB IV HASIL DAN PEMBAHASAN**

Dalam Bab ini hasil dan pembahasan yang mencakup aspek finansial penjualan PT. Mitra Sejati Buana Steel kebijakan penjualan

## LAMPIRAN-LAMPIRAN

### DAFTAR PUSTAKA

Dalam Bab ini penulis mencoba menarik simpulan umum dan simpulan khusus dan mengajukan saran atau pendapat yang dapat menjadi sumbangan yang positif atau bahan pertimbangan bagi perusahaan.

### BAB VI SIMPULAN DAN SARAN

Dalam Bab ini diuraikan secara menyeluruh dari apa yang diuraikan dalam pendahuluan, tinjauan pustaka, objek dan metode penelitian serta hasil dan pembahasan.

### BAB V RANGKUMAN KESELURUHAN

kredit yang diterapkan PT. Mitra Segati Buana Steel, kebijakan kredit, standar kredit, syarat kredit, kebijakan pengumpulan piutang, pengaruh kebijakan penjualan kredit terhadap pendapatan dan beban, evaluasi terhadap kebijakan penjualan kredit dan pengaruhnya terhadap laba perusahaan pada PT. Mitra Segati Buana Steel.

## BAB II

### TINJAUAN PUSTAKA

#### 2.1. Manajemen Keuangan

##### 2.1.1. Pengertian Manajemen Keuangan

Ada beberapa pendapat yang dikemukakan oleh para ahli mengenai pengertian tentang Manajemen Keuangan. Menurut J. Fred Weston-Thomas E. Copeland yang bukunya dialihbahasakan oleh Jaka Wasana, Drs., MSM dan Kibrandoko., Ir., MM yang berjudul Manajemen Keuangan berpendapat bahwa :

**Manajemen keuangan dapat didefinisikan dari tugas-tugas dan tanggung jawabnya berlainan di setiap perusahaan, tugas pokok manajemen keuangan antara lain meliputi keputusan tentang investasi, pembiayaan kegiatan usaha dan pembayaran deviden suatu perusahaan. ( 11 : 3 )**

Charles P. Jones dalam bukunya Introduction of financial Management berpendapat bahwa : "Financial management is in effect applied economics because it is concerned with the allocation of a company's scarce financial resources among competing choices". ( 8 : 6 )

Sedangkan menurut Bambang Riyanto, Prof. Dr dalam bukunya Dasar-dasar Pembelanjaan Perusahaan, berpendapat bahwa: "Manajemen Keuangan adalah keseluruhan aktivitas yang bersangkutan dengan usaha

untuk mendapatkan dana dan menggunakan atau mengalokasikan dana tersebut” . ( 5 : 3 ).

Dari pendapat para ahli di atas dapat disimpulkan bahwa pembelanjaan atau manajemen keuangan merupakan kegiatan yang dilakukan untuk mendapatkan dana, menggunakan dana melalui berbagai cara yang efektif dan efisien.

### **2.1.2. Ruang Lingkup, Fungsi dan Tujuan Manajemen Keuangan**

Ruang lingkup Manajemen Keuangan dapat dikelompokkan dalam tiga keputusan penting seperti dikemukakan oleh Suad Husnan dalam bukunya Manajemen Keuangan Teori dan Keputusan ( Keputusan Jangka Panjang ) sebagai berikut :

**Lingkup manajemen keuangan pada garis besarnya adalah pembicaraan tentang keputusan-keputusan dalam bidang keuangan, yaitu investasi, keputusan pembelanjaan dan kebijaksanaan deviden dengan tujuan memaksimalkan nilai perusahaan atau kemakmuran para pemegang saham. ( 22 : 3 )**

Sedangkan fungsi manajemen keuangan menurut Dr. Suad Husnan, M,B,A dalam bukunya Manajemen Keuangan Teori dan Keputusan ( Keputusan Jangka Panjang ), terdiri dari dua fungsi yaitu :

- 1. Fungsi penggunaan dana ( allocation of funds )**  
Fungsinya menentukan berapa banyak perusahaan melakukan investasi dan pada aktiva apa saja investasi tersebut dan merupakan keputusan investasi (capital budgeting) yang harus diambil oleh Manajer Keuangan.
- 2. Fungsi mendapatkan dana ( raising of funds )**  
Fungsinya menentukan cara memperoleh kas untuk dibelanjakan investasi tersebut dan merupakan keputusan pembelanjaan (financing decision ) yang harus diambil oleh manajer keuangan. ( 22 : 6 )

Dalam rangka usaha untuk memperbesar volume penjualan kebanyakan perusahaan besar menjual produk dengan sistem kredit. Dengan melaksanakan penjualan kredit diharapkan akan dapat merangsang pelanggan-pelanggan baru dan mempertahankan pelanggan yang telah ada sehingga volume penjualan yang telah ada dapat dipertahankan serta ditingkatkan. Penjualan dengan sistem kredit tidak segera menghasilkan penerimaan kas, tetapi menimbulkan piutang dan barulah kemudian pada

### **2.2.1. Pengertian Piutang**

## **2.2. Pengelolaan Piutang**

Berdasarkan pengertian diatas dapat penulis simpulkan bahwa fungsi manajemen keuangan berkaitan dengan upaya menggunakan dana secara tepat dan mendapatkan dana yang efisien untuk memaksimumkan nilai perusahaan dengan melakukan penentuan keputusan investasi dan penentuan keputusan pembelanjaan.

( 23 : 7 )

Tujuan Manajemen Keuangan menurut Dr, Husnan Suad dan Dra, Emy Pudjiastuti, MBA, AK dalam bukunya "Dasar-dasar Manajemen Keuangan adalah Untuk memaksimumkan nilai perusahaan".

pada hari jatuh tempo terjadi aliran kas masuk yang berasal dari pengumpulan piutang tersebut.

Pengertian piutang menurut Bambang Susanto dalam buku Akuntansi Manajemen adalah “semua klaim uang kepada perorangan, perusahaan, atau bentuk organisasi-organisasi lainnya.” (3 : 111)

Sedangkan Ali Machmud dalam bukunya Pengantar Akuntansi mengatakan,

**Piutang mengandung pengertian meliputi semua tuntutan atau klaim uang kepada pihak ketiga yang pada umumnya akan berakibat adanya penerimaan kas dimasa yang akan datang.** (1 : 70)

Dari pengertian-pengertian piutang tersebut dapat disimpulkan bahwa piutang mengandung pengertian semua tuntutan atau klaim uang kepada pihak ketiga yang pada umumnya akan berakibat adanya penerimaan kas dimasa yang akan datang.

Piutang umumnya disajikan di neraca dalam dua kelompok yaitu piutang dagang dan non dagang. Hal ini sesuai dengan definisi yang diberikan oleh IAI :

**Menurut sumber terjadinya, piutang digolongkan kedalam dua kategori yaitu piutang usaha dan piutang lain-lain. Piutang usaha meliputi piutang yang timbul karena penjualan produk atau penyerahan jasa dalam rangka kegiatan usaha normal perusahaan. Piutang yang timbul dari transaksi diluar kegiatan normal perusahaan digolongkan sebagai piutang lain-lain.(13: 6,5)**

Berdasarkan uraian diatas, maka dapat disimpulkan bahwa piutang usaha adalah tagihan yang timbul dikarenakan adanya penjualan barang-barang atau penyerahan jasa-jasa secara kredit. Oleh karena itu manajemen piutang merupakan hal yang sangat penting bagi perusahaan yang menjual produknya secara kredit. Manajemen piutang terutama menyangkut masalah pengendalian jumlah piutang, pengendalian pemberian dan pengumpulan piutang juga evaluasi terhadap kebijakan kredit yang dijalankan oleh perusahaan.

### **2.2.2. Faktor Yang Mempengaruhi Piutang**

Investasi dalam piutang adalah salah satu jenis investasi yang banyak dilakukan perusahaan-perusahaan besar maupun kecil. Hal ini dilakukan dalam rangka untuk dapat bersaing dengan perusahaan lainnya dalam menarik pembeli. Namun demikian, perusahaan tidak dapat secara sembarangan untuk memberikan kredit pada pelanggannya. Karena dengan semakin besarnya investasi dalam piutang usaha maka akan semakin besar pula risikonya. Faktor yang mempengaruhi besar kecilnya piutang menurut Prof. Dr. Bambang Riyanto dalam bukunya Dasar-Dasar Pembelanjaan Perusahaan adalah:

- 1. Volume penjualan kredit.**
- 2. Syarat pembayaran penjualan kredit**
- 3. Ketentuan tentang pembatasan kredit.**
- 4. Kebijakan dalam pengumpulan piutang**
- 5. Kebiasaan membayar dari para pelanggan ( 5 : 85-87)**

Sedangkan faktor-faktor yang mempengaruhi besar kecilnya piutang menurut Wilson, James D & Jhon B Cambell, yang dialih bahasakan oleh Gunawan Hutahuruk dalam bukunya *Controllershship Tugas Akuntan Manajemen* adalah:

- 1) **Penetapan kebijakan kredit.**
- 2) **Penyelidikan kredit.**
- 3) **Persetujuan kredit.**
- 4) **Penetapan batas kredit.**
- 5) **Pelaksanaan batas diskon.**
- 6) **Metode penagihan.**
- 7) **Penyesuaian kredit.**
- 8) **Persetujuan penghapusan piutang.**
- 9) **Catatan kredit.** ( 19 : 306-307)

Diakui atau tidak investasi dalam piutang mempunyai biaya-biaya tertentu. Semakin besar piutang maka semakin besar pula biaya-biayanya (*carrying cost*), demikian pula sebaliknya. Yang termasuk kedalam biaya-biaya ini adalah biaya penagihan, biaya administrasi, biaya investasi dan modal, dan biaya piutang tak tertagih, . Dengan demikian dapat dikatakan bahwa perlunakan standar kredit akan memperbesar *carrying cost* karena biaya piutang tak tertagihnya serta biaya administrasi akan membesar. Apabila standar kredit diperketat maka *carrying cost* yang akan dikeluarkan akan semakin kecil karena biaya piutang tak tertagih serta biaya administrasinya akan berkurang akibat semakin ketatnya syarat serta standar kredit yang ditetapkan.. Perubahan rata-rata piutang yang dikaitkan dengan perubahan standar kredit disebabkan oleh dua faktor yaitu :

- 1) Perubahan volume penjualan kredit.
- 2) Perubahan dalam kebijaksanaan pengumpulan piutang.

Jadi dapat disimpulkan perubahan dalam volume penjualan kredit dan pengumpulan piutang secara bersama-sama memperbesar biaya (carrying cost) apabila standar kredit diperlunak dan akan menurun apabila standar kreditnya diperketat.

## **2.3. Kebijakan Penjualan Kredit**

### **2.3.1. Pengertian Kebijakan Penjualan Kredit**

Ada beberapa pengertian yang dikemukakan tentang kebijakan penjualan kredit. Pengertian kebijakan penjualan kredit menurut Drs. Lukman Syamsudin, M. dalam bukunya Manajemen Keuangan Perusahaan Konsep Aplikasi Dalam Perencanaan, Pengawasan, Dan Pengambilan Keputusan adalah :

**Merupakan pedoman yang ditempuh oleh perusahaan dalam menentukan apakah kepada seorang pelanggan akan diberikan kredit dan jika diberikan berapa banyak atau berapa jumlah kredit yang akan diberikan tersebut. ( 16 : 256 )**

Menurut Suad Husnan dan Enny Pudjiastuti dalam bukunya Dasar-dasar Manajemen Keuangan adalah :

**Kebijaksanaan kredit berfungsi sebagai standar. Apabila kemudian dalam pelaksanaannya penjualan kredit dan pengumpulan piutang tidak sesuai dengan standar yang telah ditetapkan, maka perusahaan perlu melakukan perbaikan. ( 22 : 123 )**

Berdasarkan kedua pengertian diatas maka penulis mencoba untuk menyimpulkan bahwa kebijakan penjualan kredit merupakan pedoman yang berfungsi sebagai standar dalam menentukan apakah kepada seseorang pelanggan akan diberikan kredit serta jumlah kredit yang akan diberikan dimana jika dalam pelaksanaannya tidak sesuai dengan standar yang telah ditetapkan, maka perusahaan perlu melakukan perbaikan.

### **2.3.2. Unsur-unsur Kebijakan Kredit**

Ada dua unsur kebijakan kredit yaitu terdiri atas :

#### **1. Standar Kredit**

Standar kredit dari suatu perusahaan didefinisikan sebagai kriteria minimum yang harus dipenuhi oleh seorang langganan sebelum dapat diberikan kredit. Hal-hal seperti nama baik langganan sehubungan dengan kredit atau pembayaran hutang-hutang dagangnya baik kepada perusahaan sendiri maupun kepada perusahaan-perusahaan lain, referensi-referensi kredit, rata-rata jangka waktu pembayaran hutang dagang dan berapa rasio finansial tertentu dalam perusahaan langganan akan dapat memberikan suatu dasar penilaian bagi perusahaan sebelum memberikan atau melakukan penjualan kredit.

Drs. Agus Sartono dalam bukunya **Manajemen Keuangan** mengungkapkan bahwa :

**Standar kredit adalah salah satu kriteria yang dipakai perusahaan untuk menyeleksi para langganan yang akan diberikan kredit dan berapa jumlah yang harus diberikan. Hal ini menyangkut yaitu :**

- 1) Kebiasaan langganan dalam membayar kembali**
- 2) Kemungkinan langganan tidak membayar kredit yang diberikan, dan**
- 3) Rata-rata jangka waktu pembayaran para langganan**

**( 1 : 543 )**

Sedangkan menurut Drs. Lukman Syamsudin M.A., dalam bukunya **Manajemen Keuangan Perusahaan : Konsep Aplikasi Dalam Perencanaan, pengawasan dan Pengambilan Keputusan** mengungkapkan bahwa :

**Standar kredit dari suatu perusahaan didefinisikan sebagai kriteria minimum yang harus dipenuhi oleh seorang langganan sebelum dapat diberikan kredit. Hal-hal seperti nama baik langganan sehubungan dengan kredit atau pembayaran utang-utang dagangnya baik kepada perusahaan sendiri maupun kepada perusahaan-perusahaan lain, referensi-referensi kredit, jangka waktu pembayaran utang dagang dan beberapa ratio finansial tertentu dari perusahaan langganan akan dapat memberikan suatu dasar penilaian bagi perusahaan sebelum memberikan atau melakukan penjualan kredit.**

**Bilamana perusahaan bermaksud untuk memperlunak ataupun memperketat standar kredit yang diterapkan, akan dapat memberikan suatu gambaran tentang keputusan-keputusan apa yang harus diambil oleh perusahaan sehubungan dengan kepada siapa dan dalam jumlah berapa kredit yang akan diberikan.**

**( 16 : 543 )**

Menurut J. Fred Weston dan Eugene F. Brigham alih bahasa oleh Drs. A.Q. Khalid dalam bukunya **Dasar-Dasar Manajemen**

Keuangan, untuk menilai resiko kredit seorang langganan, manajer kredit menimbanginya berdasarkan 5C kredit yaitu:

- 1) **Kepribadian (*Character*)**  
Aspek ini menggambarkan sifat, kebiasaan dan rasa tanggung jawab para pembeli untuk memenuhi kewajiban-kewajibannya sesuai dengan persyaratan yang telah ditetapkan oleh penjual. Pola-pola pembayaran hutang masa lalu dapat dijadikan pedoman dalam menilai karakter seorang calon pelanggan.
- 2) **Kemampuan (*Capacity*)**  
Menggambarkan kemampuan seorang langganan untuk memenuhi kewajiban-kewajiban finansialnya. Sesuatu estimasi yang dianggap cukup baik dapat diperoleh dengan menilai posisi likuiditas dan proyeksi cash flow dari calon langganan.
- 3) **Modal (*Capital*)**  
Menunjukan kepada kekuatan finansial calon langganan terutama dengan melihat jumlah modal sendiri yang dimilikinya. Analisa terhadap neraca perusahaan dengan menggunakan rasio-rasio finansial yang tersedia akan dapat memenuhi kebutuhan atas penilaian capital calon langganan.
- 4) **Jaminan (*Collateral*)**  
Menggambarkan jumlah aktiva yang dijadikan sebagai barang jaminan oleh calon langganan. Akan tetapi biasanya hal ini bukanlah merupakan pertimbangan yang sangat penting karena tujuan perusahaan dalam memberikan kredit bukanlah untuk menyita dan kemudian menjual aktiva langganan, tetapi tekanannya adalah pada pembayaran kredit pada waktu yang sudah ditetapkan.
- 5) **Kondisi (*Conditions*)**  
Menunjuk kepada keadaan ekonomi secara umum dan pengaruhnya atas kemampuan perusahaan calon langganan dalam memenuhi kewajiban-kewajibannya.

( 11 : 204 )

Berdasarkan penjelasan diatas maka dalam melakukan evaluasi berdasarkan hal diatas dimana karakter merupakan penilaian

yang menunjukkan kemungkinan atau probabilitas dari pelanggan untuk secara jujur berusaha memenuhi kewajiban-kewajibannya. Faktor ini sangat penting karena setiap transaksi kredit mengandung kesanggupan untuk membayar. Kemampuan merupakan pertimbangan atau penilaian subjektif tentang kemampuan pelanggan untuk membayar hutang-hutangnya. Kemampuan ini diukur dengan catatan prestasi bisnis pelanggan di masa lampau yang didukung dengan pengamatan langsung dilapangan atas perusahaan atau toko dan jenis kegiatan usahanya. Capital (Modal) merupakan penilaian terhadap capital diukur dari posisi keuangan perusahaan secara umum yang disimpulkan dari analisis rasio keuangan. Collateral (Jaminan) adalah penilaian terhadap collateral dapat dijadikan pertimbangan dalam pemberian kredit dan resiko atas kredit yang diberikan. Jaminan diberikan oleh pelanggan dalam bentuk aktiva sebagai jaminan bagi keamanan atas kredit yang diberikan. Sedangkan Condition (Kondisi) merupakan penilaian terhadap kondisi berhubungan dengan dampak kecenderungan ekonomi secara umum terhadap perusahaan atau perkembangan khusus di sektor ekonomi tertentu yang mungkin berpengaruh terhadap kemampuan pelanggan untuk memenuhi kewajibannya. Kondisi dapat pula menunjukkan suatu dampak trend umum terhadap perusahaan atau perkembangan khusus di bidang ekonomi.

Sebagian besar analisis-credit menganggap bahwa faktor kepribadian dan kemampuan adalah faktor yang terpenting, dalam menentukan pemberian kredit kepada seorang calon langganan karena hal tersebut menekankan kepada kemauan dan kemampuan calon langganan dalam memenuhi kewajiban-kewajibannya. (15 : 265-266)

Lukman Syamsudin dalam bukunya yang berjudul *Manajemen Keuangan Perusahaan Konsep Aplikasi Dalam Perencanaan Dan Pengambilan Keputusan* mengungkapkan faktor-faktor utama yang harus dipertimbangkan apabila perusahaan bermaksud untuk mengubah standar kredit yang ditetapkan adalah:

- 1) **Biaya-biaya administrasi,**  
Yaitu apabila perusahaan memperlunak standar kredit yang diterapkan maka berarti lebih banyak kredit yang diberikan dan tugas-tugas yang tidak dapat dipisahkan dengan adanya penambahan penjualan kredit tersebut juga akan semakin besar. Sebaliknya, apabila standar kredit diperketat maka jumlah penjualan kredit yang diberikan akan semakin kecil dan tugas-tugas untuk itu pun akan semakin sedikit. Dengan demikian, dapat diperkirakan bahwa perlunakan standar kredit yang lebih ketat akan mengurangi biaya-biaya administrasi.
- 2) **Investasi dalam piutang,**  
Penanaman modal dalam piutang mempunyai dana-dana tertentu, semakin besar piutang semakin besar pula dana yang dikeluarkan, demikian sebaliknya. Singkatnya, perubahan dalam volume penjualan dan pengumpulan piutang secara bersama-sama memperbesar biaya apabila standar kredit diperlunak, dan akan menurunkan biaya-biaya tersebut jika standar kredit diperketat.
- 3) **Kerugian piutang,**  
Probabilitas (resiko) kerugian piutang atau bad debt expense akan semakin meningkat dengan diperlunaknya

standar kredit dan akan menurun apabila standar kredit diperketat.

- 4) **Volume penjualan**  
 Pengaruh dari perubahan-perubahan dalam volume penjualan atas keuntungan perusahaan tergantung pada pengaruhnya atas biaya-biaya dan penghasilan yang diperoleh. ( 16 : 257-259 )

Faktor-faktor utama tersebut diatas dapat digunakan oleh pihak perusahaan untuk mengevaluasi pengaruh kebijakan penjualan kredit terhadap laba perusahaan.

## 2. Syarat Kredit

Persyaratan kredit atau credit term menunjuk persyaratan pembayaran yang disyaratkan kepada langganan yang melakukan pembelian secara kredit. Menurut J. Fred Weston, Thomas F. Copeland dialih bahasakan oleh Jaka Wasana dan Kirbrandoko dalam bukunya yang berjudul Manajemen Keuangan mengungkapkan Syarat Kredit atau Credit Term meliputi dua hal, yaitu :

### 1) Periode Kredit

Melonggarkan periode kredit dapat merangsang kenaikan penjualan, akan tetapi pada piutang dagang akan meningkat. Misalnya, jika perusahaan merubah syarat kreditnya dari net 30 menjadi net 60, maka rata-rata piutang dagang pada tahun yang bersangkutan dapat meningkat. Kenaikan tersebut sebagian disebabkan karena syarat kredit yang lebih lunak dan sebagian disebabkan karena volume penjualan yang akan meningkat. Periode kredit yang optimum ditentukan oleh titik dimana laba marjinal dari kenaikan penjualan sama dengan biaya yang ditimbulkan dari kenaikan piutang dagang yang lebih tinggi.

## 2) Potongan Tunai

**Pengaruh potongan tunai dapat dianalisis seperti pada periode kredit. Misalkan jika perusahaan mengubah syarat kreditnya dari net 30 menjadi 2/10 net 30, maka perubahan tersebut akan menarik pelanggan untuk memanfaatkan potongan tunai, sehingga penjualan kotor akan meningkat. Disamping itu, periode penagihan rata-rata akan lebih pendek, karena beberapa pelanggan membayar lebih awal untuk memanfaatkan potongan tunai. Manfaat yang diterima perusahaan harus dibayar dengan biaya atas potongan tunai optimum ditentukan oleh titik dimana biaya yang dikeluarkan sama dengan manfaat yang diterima perusahaan. ( 11 : 400 )**

Syarat kredit biasa dinotasikan dengan istilah, misalnya “2/10 net 30” berarti potongan tunai sebesar 2% diberikan jika pembayaran dilakukan dalam jangka waktu 10 hari dan jika potongan tunai tidak dimanfaatkan maka pembayaran harus dilakukan selambat-lambatnya dalam waktu 30 hari. Persyaratan ini dapat menarik pelanggan untuk memanfaatkan potongan tunai sehingga penjualan kotor akan meningkat. Disamping itu, periode penagihan rata-rata akan lebih pendek, karena beberapa pelanggan membayar lebih awal untuk memanfaatkan potongan tunai. Jika syarat yang ditentukan adalah “net 60” berarti perusahaan tidak memberikan potongan tunai, dan pembayaran harus dilakukan selambat-lambatnya 60 hari setelah tanggal faktur.

### 2.3.3. Kebijakan Penagihan

Penagihan merupakan aktivitas akhir dari siklus penjualan suatu produk. Tujuan dari kebijakan penagihan ini adalah untuk memperoleh pembayaran dari rekening-rekening yang telah lewat jatuh temponya. Indikasi dari makin banyak rekening-rekening debitur yang menunggak pada suatu perusahaan adalah makin meningkatnya jumlah piutang secara proporsional dengan kenaikan penjualan dan makin lamanya periode penagihan rata-rata akibat kurang efektifnya program penagihan yang dilakukan.

Proses penagihan juga memakan biaya yang tidak sedikit, baik dari sudut biaya uang nyata maupun hilangnya hubungan baik dengan pelanggan. Tetapi tetap diperlukan adanya ketegasan penagihan untuk mencegah bertambah panjangnya waktu penagihan dan memperkecil kerugian langsung yang timbul karena timbulnya piutang tak tertagih. Disini perlu adanya teknik penagihan piutang yang baik untuk mendapatkan piutang dari para debitur.

Lukman Syamsudin dalam bukunya yang berjudul Manajemen Keuangan Perusahaan Konsep Aplikasi Dalam Perencanaan, Dan Pengembangan Kepuasan menggunakan beberapa teknik pengumpulan piutang yaitu:

- 1) **Melalui surat.**  
Apabila waktu pembayaran hutang dari langganan sudah lewat beberapa hari tetapi belum juga dilakukan pembayaran maka perusahaan dapat mengirim surat dengan nada mengingatkan langganan yang belum membayar hutangnya tersebut bahwa hutangnya telah jatuh tempo.
- 2) **Melalui telpon.**  
Apabila setelah dikirim surat teguran ternyata hutang-hutang tersebut belum juga dibayar, maka bagian kredit dapat menelepon langganan tersebut dan secara pribadi meminta untuk segera melakukan pembayaran.
- 3) **Kunjungan personal.**  
Teknik pengumpulan piutang dengan jalan melakukan kunjungan personal ketempat langganan sering kali digunakan karena dirasakan sangat efektif dalam usaha pengumpulan piutang.
- 4) **Tindakan yuridis.**  
Apabila langganan tidak mau membayar hutangnya maka perusahaan dapat menggunakan tindakan-tindakan hukum dengan mengajukan gugatan perdata melalui pengadilan.  
( 16 : 273-273 )

Kebijakan penagihan yang dapat dilakukan oleh perusahaan dengan cara memberikan potongan tunai ( cash discount ). Pengaruh pemberian potongan tunai dapat dianalisis seperti pada periode kredit. Seperti yang telah dijelaskan sebelumnya pemberian potongan tunai dapat menarik pelanggan untuk memanfaatkan potongan tunai, sehingga penjualan kotor akan meningkat. Disamping itu, periode penagihan rata-rata akan lebih pendek, karena beberapa pelanggan membayar lebih awal untuk memanfaatkan potongan tunai. Manfaat yang diterima perusahaan harus dibayar dengan biaya atas potongan tunai yang diambil pelanggan. Potongan tunai yang optimum ditentukan oleh titik dimana biaya yang dikeluarkan sama dengan manfaat yang diterima perusahaan.

### **Rata-rata Umur Piutang**

Piutang adalah merupakan elemen dari modal kerja yang keadaannya akan selalu berputar. Periode perputaran piutang disamping dipengaruhi panjang pendeknya syarat pemberian kredit, juga tergantung pada efektifitas pengendalian piutang. Semakin panjang syarat pemberian kredit yang ditetapkan berarti semakin lama perusahaan akan terikat dalam sektor piutang. Atau sebaliknya meskipun perusahaan menetapkan tenggang waktu syarat pemberian kredit yang relatif pendek. Akan tetapi apabila pengendalian piutang tak berjalan secara efektif, maka akan dapat mengakibatkan inefisiensi modal kerja.

Salah satu cara untuk mengukur efisiensi pengendalian piutang adalah dengan jalan mengukur tingkat perputaran piutang, sebagai mana pendapat dari S Munawir dalam bukunya Analisa Laporan Keuangan sebagai berikut:

**Posisi hutang dan taksiran waktu pengumpulannya dapat dinilai dengan menghitung tingkat perputaran piutang tersebut (Turn Over Receivable), yaitu dengan membagi total penjualan kredit (netto) dengan piutang rata-rata, semakin tinggi ratio menunjukkan modal kerja yang ditanamkan dalam piutang rendah, sebaliknya kalau ratio makin rendah maka ada over invesment dalam piutang. ( 13 : 75 )**

Berdasarkan penjelasan diatas, maka tingkat perputaran piutang dapat dihitung dengan formula sebagai berikut:

$$\text{Perputaran Piutang : } \frac{\text{Penjualan Kredit}}{\text{Rata-Rata Piutang}}$$

Rata-rata piutang dihitung dari saldo awal piutang yang ditambah piutang akhir dibagi dua maka umur piutang dapat dicari sebagai berikut:

$$\text{Rata-rata Umur Piutang : } \frac{\text{Rata-Rata Piutang X 360}}{\text{Penjualan Kredit}}$$

Dengan memperhatikan tingkat perputaran piutang yang sesungguhnya dan kemudian membandingkannya dengan standar kredit yang telah ditetapkan sebelumnya, maka akan dapat dinilai apakah manajemen kredit telah melaksanakan pengendalian piutang secara efektif dan efisien. Apabila tingkat perputaran piutang yang sesungguhnya suatu perusahaan lebih besar dari standar kredit yang telah ditetapkan maka dapat disimpulkan bahwa piutang yang dimiliki perusahaan tersebut bermasalah.

#### 2.3.4. Biaya – biaya Yang Timbul Dalam Penjualan Kredit

Menurut J. Fred Weston, Thomas E. Copeland yang diterjemahkan oleh Jaka Wasana dan Kirbrandoko dalam bukunya yang berjudul Manajemen Keuangan mengungkapkan bahwa :

Untuk menentukan standar kredit yang optimal, maka perusahaan perlu membandingkan antara biaya marginal pemberian kredit dengan laba marginal dari peningkatan penjualan. Yang termasuk dalam biaya-biaya ini adalah :

- 1) Kerugian karena piutang ragu-ragu
- 2) Biaya pemeriksaan dan penagihan yang lebih tinggi, dan
- 3) Dana yang lebih besar yang terikat dan tertanam dalam piutang dagang, yang mengakibatkan biaya modal yang

lebih tinggi, karena pelanggan yang kurang layak menerima kredit, menunda pembayarannya. ( 12 : 395 – 396 )

Sedangkan menurut Indriyo Gitosudarmo, Drs., M.Com ( Hons ) dan Basri, Drs., dalam bukunya Manajemen Keuangan menyatakan bahwa :

Dengan dilaksanakannya penjualan kredit yang kemudian menimbulkan piutang, maka perusahaan sebenarnya tidak terlepas dari penanggungan resiko berupa biaya. Biaya yang timbul akibat adanya piutang adalah :

**1. Biaya pengumpulan piutang**

Dengan adanya piutang, maka akan timbul kegiatan penagihan piutang yang akan menimbulkan biaya yang disebut sebagai biaya pengumpulan piutang.

**2. Biaya penghapusan piutang**

Timbul karena adanya sejumlah tertentu dari piutang yang tidak dapat ditagih. Kerugian yang timbul akibat tidak tertagihnya sejumlah piutang akan diakui sebagai biaya penghapusan piutang yang akan diperhitungkan pada setiap periode akuntansi.

**3. Biaya administrasi piutang**

Terhadap piutang diperlukan kegiatan administrasi yang akan mengeluarkan biaya.

**4. Biaya sumber dana**

Dengan terjadinya piutang, maka akan diperlukan dana dari dalam maupun dari luar perusahaan untuk mengelolanya. Penyediaan dana tersebut menjadi biaya untuk sumber dana. ( 14 : 85 )

## **2.5. Evaluasi Terhadap Kebijakan Penjualan Kredit dan Pengaruhnya Terhadap Laba Perusahaan.**

Untuk dapat mempertahankan langganan-langganan yang sudah ada dan menarik langganan-langganan baru serta usaha untuk memperbesar volume penjualan perusahaan pada umumnya melakukan melakukan penjualan secara

Adanya perubahan dari ketiga ataupun salah satu dari komponen diatas akan dapat mempengaruhi investasi, biaya variabel, biaya administrasi, biaya diperoleh.

Kebijakan pengumpulan piutang menentukan bentuk dan intensitas dari usaha-usaha yang dilakukan untuk menagih piutang yang sudah melewati periode kredit yang sudah ditentukan. Keputusan-keputusan sehubungan dengan intensitas pengumpulan piutang sangat tergantung pada biaya yang harus dikeluarkan untuk melakukan penagihan serta keuntungan-keuntungan yang

penting yaitu periode kredit, potongan tunai serta periode potongan tunai. Standar kredit merupakan pedoman perusahaan untuk memutuskan apakah kepada pelanggan akan diberikan kredit dan apabila diberikan berapa jumlah yang harus diberikan. Persyaratan kredit atau "credit term" merupakan persyaratan pembayaran yang diisyaratkan perusahaan kepada pelanggan yang melakukan pembelian secara kredit. Persyaratan kredit memiliki tiga komponen dan syarat kredit serta kebijakan penagihan.

perusahaan akan menetapkan kebijakan kredit yang terdiri dari standar kredit keuntungan bagi perusahaan. Dalam mengelola piutangnya, pada umumnya adanya manajemen piutang yang baik akan dapat memberikan keuntungan- bentuk investasi yang cukup besar dalam sebagian perusahaan, maka dengan atau piutang kepada langganan. Mengingat bahwa piutang merupakan suatu kredit. Penjualan kredit yang pada akhirnya akan menimbulkan hak penagihan

penagihan, biaya investasi serta terhadap piutang yang macet atau piutang yang tidak tertagih.

Akibat dari kebijakan yang kurang tepat, maka akan mempengaruhi laba. Sebab dengan kebijakan yang kurang tepat perlu sumber dana lain untuk menjaga piutang tersebut. Lamanya waktu pengumpulan piutang dan penagihan yang buruk mengakibatkan pembengkakan biaya yang seharusnya tidak perlu terjadi. Seperti biaya penagihan, biaya administrasi piutang, serta biaya penghapusan piutang apabila ada pelanggan yang tidak mampu melunasinya. Kondisi ini akan memperkecil laba yang akan diterima perusahaan.

Untuk itu perusahaan yang melakukan penjualan kredit harus memikirkan dan membuat kebijakan yang tepat untuk diterapkan agar tidak merugikan perusahaan tetapi kebijakan yang diterapkan tersebut harus mampu membuat pelanggan aman dan nyaman.

Kebijakan penjualan kredit yang ketat akan mempengaruhi investasi, biaya variabel, biaya administrasi dan umum, biaya penagihan dan biaya investasi meningkat. Sedangkan piutang tak tertagihnya akan mengalami penurunan.

Tetapi kebijakan kredit yang longgar akan menyebabkan investasi, biaya variabel, biaya administrasi dan umum, biaya penagihan serta biaya investasinya rendah. Tetapi piutang tak tertagihnya akan mengalami resiko meningkat.

Apabila perusahaan menetapkan kebijakan kredit yang longgar maka volume penjualan akan meningkat, tetapi resiko kerugian piutang juga akan semakin besar dengan diberikannya kredit kepada pelanggan yang kurang memenuhi kriteria. Hal ini terjadi karena perusahaan yang diberikan kreditnya

kemungkinan tidak sanggup membayar. Sebaliknya apabila perusahaan memperketat kreditnya maka volume penjualan akan menurun karena pelanggan yang kurang memenuhi kriteria tidak akan dapat mendapatkan penjualan secara kredit. Perubahan kebijakan kredit tersebut akan mempengaruhi pula terhadap biaya-biaya yang terkait dengan piutang, terutama dengan biaya kerugian piutang. Dengan perubahan pengelolaan penjualan kredit yang lebih diperketat, maka resiko atas kerugian piutang tak tertagih dapat diminimalisasi. Serta perubahan kebijakan tersebut akan berpengaruh pula terhadap biaya investasi pada kredit. Sehingga perubahan-perubahan tersebut akan mempengaruhi terhadap besarnya laba yang diperoleh atas penjualan kredit tersebut. Untuk lebih jelasnya mengenai dampak perubahan kebijakan pengelolaan penjualan kredit tersebut dapat dilihat pada tabel dibawah ini.

**TABEL I**  
**PENGARUH KEBIJAKAN TERHADAP LABA PERUSAHAAN**

Keterangan	Kebijakan Kredit Diperketat		Kebijakan Kredit Longgar	
	Perubahan naik (N) atau Turun (T)	Pengaruh atas keuntungan positif (+) atau negatif (-)	Perubahan naik (N) atau Turun (T)	Pengaruh atas keuntungan positif (+) atau negatif (-)
Volume Penjualan	T	-	N	+
Biaya yang terkait dengan piutang	T	-	N	+
Nilai penjualan	N	+	T	-
Jumlah Piutang	T	-	N	+

Berdasarkan uraian pada tabel diatas maka jika volume penjualan serta jumlah piutang menurun maka akan memberikan kontribusi negatif karena akan

menyebabkan laba atau keuntungan perusahaan akan menurun, sedangkan apabila volume penjualan serta jumlah piutang meningkat maka keuntungan perusahaan akan meningkat karena biaya-biaya mengalami peningkatan kontribusi positif terhadap keuntungan.

Dengan demikian, bila penjualan meningkat diikuti dengan biaya-biaya yang minimal dan disertai kemungkinan piutang tak tertagih yang dapat dihindari maka, secara tidak langsung laba yang akan diperoleh semakin meningkat.

## **BAB III**

### **OBYEK DAN METODE PENELITIAN**

#### **3.1. Obyek Penelitian**

Perusahaan yang menjadi obyek penelitian adalah PT. Mitra Sejati Buana Steel yaitu perusahaan swasta nasional yang bergerak dalam bidang produksi metal furniture terutama pada pembuatan tempat tidur, meja rias, nackas, meja & kursi makan, jemuran dan lain-lain. Perusahaan ini berkedudukan dan berkantor di Jalan Jendral Ahmad Yani Tamelang, Cikampek, kabupaten Karawang, propinsi Jawa Barat.

##### **3.1.1. Sejarah Singkat Perusahaan**

PT. Mitra Sejati Buana Steel adalah perusahaan swasta nasional yang bergerak dalam bidang usaha Metal Furniture yang didirikan pada tahun 1990 berdasarkan akta notaris No. 514 tertanggal 28 Maret 1990 dihadapan Notaris Bapak J.L. Waworuntu di Jakarta.

PT. Mitra Sejati Buana Steel mengambil lokasi produksi di Jl. Jendral Ahmad Yani Cikampek, kabupaten Karawang, propinsi Jawa Barat sebagai lokasi kantor pusatnya. Kegiatan operasinya mulai dijalankan dengan jumlah tenaga kerja 50 orang, waktu giliran kerja satu

kali. Dengan bertambah besarnya permintaan pasar, maka saat ini PT. Mitra Sejati Buana Steel mampu menyerap 300 orang tenaga kerja.

Pada mulanya perusahaan memasarkan hasil produksinya hanya didalam negeri saja. Karena ketatnya persaingan di dalam negeri, maka PT. Mitra Sejati Buana Steel mulai mengarahkan perhatiannya pada pasaran international. Berkat usaha dan kerja keras akhirnya perusahaan ini berhasil mengadakan ekspansi dengan mengarahkan hasil produksinya ke Luar Negeri terutama di Singapura dan Hongkong yang ternyata mendatangkan hasil yang baik bagi perusahaan. Pada saat ini, perusahaan masih dikelola oleh keluarga pendiri dan memperkerjakan banyak pegawai dengan berbagai macam kemampuan untuk mempermudah jalannya proses produksi.

Adapun maksud dan tujuan perusahaan seperti yang tercantum dalam akta pendirian adalah sebagai berikut :

- Menjalankan usaha dalam bidang industri meubel yang bahan utamanya dari logam. Dan melakukan usaha bengkel las.
- Menjalankan usaha dalam bidang perdagangan umum termasuk impor, ekspor, lokal dan interinsulair ( antar pulau ) dari segala macam barang yang diperbolehkan oleh peraturan-peraturan yang berwajih.
- Mendirikan dan menjalankan usaha dalam bidang pemborong bangunan ( Kontraktor ), perindustrian, pertanian, pertambangan.

perkebunan, perikanan darat maupun laut, pengangkutan, perbengkelan, percetakan, leveransir, supplier serta biro jasa.

- Mendirikan dan menjalankan usaha dalam bidang keagenan dan komisi.

### **3.1.2. Struktur Organisasi Perusahaan**

Struktur organisasi perusahaan merupakan hal yang sangat penting bagi perusahaan. Dengan mempelajari struktur organisasi perusahaan, maka akan diperoleh gambaran mengenai bagian-bagian yang ada dalam perusahaan. Untuk itu perlu disusun suatu pedoman dan struktur organisasi yang dengan jelas memperlihatkan uraian tugas dan wewenang, hubungan kerja, rincian pekerjaan dan tanggung jawab masing-masing bagian dalam perusahaan.

Penyusunan struktur organisasi haruslah sesuai dengan sifat dan besarnya masing-masing perusahaan. Semakin besar suatu perusahaan, maka akan semakin dirasakan pentingnya struktur organisasi tersebut. Struktur organisasi yang tepat bagi suatu perusahaan belum tentu baik bagi perusahaan lain. Oleh karena itu, struktur organisasi haruslah sederhana dan secara ekonomis menguntungkan bagi perusahaan. Struktur organisasi juga harus fleksibel, dalam arti bila ada perluasan atau perubahan keadaan tidak akan mempengaruhi susunan yang telah ada.

Sesuai dengan struktur organisasi yang ditetapkan, PT. Mitra Sejati Buana Steel dipimpin oleh seorang Direktur Utama, yang membawahi satu Direktur. Sedangkan Direktur membawahi empat (4) manajer, yaitu:

(1). Manajer Pemasaran, (2). Manajer Keuangan dan Akuntansi, (3). Manajer Produksi dan (4). Manajer Administrasi Umum & Personalia.

Adapun struktur organisasi PT. Mitra Sejati Buana Steel dapat dilihat pada lampiran I. Pembagian tugas, wewenang, dan tanggung jawab pada perusahaan ditetapkan oleh Direktur Utama kepada direktur. Selanjutnya direktur menentukan tugas, wewenang, dan tanggung jawab dari masing-masing bawahannya.

Atas dasar ini dapat dikatakan perusahaan menganut sistem organisasi garis. Akan tetapi dalam hal-hal tertentu pada manajer dapat langsung mempertanggungjawabkan pekerjaannya kepada direktur utama tanpa melalui direktur, yaitu pada saat rapat manajer. Disamping itu direktur utama juga dapat langsung memberikan perintah kepada tiap manajer pada saat rapat tersebut. Dengan demikian dapat dikatakan bahwa perusahaan menganut sistem organisasi garis dan staff.

Penjabaran tugas yang ada pada susunan kepengurusan adalah sebagai berikut:

## 1. Dewan Komisaris

Dewan Komisaris merupakan pemilik perusahaan yang memiliki hak dan kewajiban sebagai berikut :

- Merumuskan maksud, tujuan kebijaksanaan dan rencana perusahaan serta strategi untuk mencapai tujuan tersebut.
- Mengawasi pelaksanaan operasi perusahaan secara umum.
- Mempunyai kewajiban untuk mengawasi pekerjaan Direktur.
- Mengusulkan, mengangkat dan memberhentikan Direktur.
- Menerima laporan sesuai dengan tugas dan fungsinya dalam mengawasi struktur piramida.

## 2. Direktur Utama

Tugas dari Direktur Utama adalah mengawasi direktur dalam melaksanakan kebijakan dan operasional perusahaan.

### **Wewenang dan tanggung jawab Direktur Utama adalah :**

- Membuat dan menentukan garis kebijaksanaan perusahaan, baik jangka panjang maupun jangka pendek.
- Bertanggung jawab penuh atas kelangsungan hidup perusahaan kepada Komisaris.
- Menjaga dan membina koordinasi yang baik di semua unsure yang ada di perusahaan, baik secara langsung maupun tidak langsung.
- Mewakili perusahaan dalam hal yang berhubungan dengan pihak ekstern.

- Menampung dan mempertimbangkan semua usulan serta saran-saran dari semua bawahan.

### **3. Direktur**

Direktur merupakan pelaksana dari seluruh kegiatan operasi perusahaan sehari-hari dengan dibantu oleh manajer-manajer yang memiliki hak dan kewajiban sebagai berikut :

- Menjabarkan tujuan dan kebijaksanaan perusahaan yang telah ditetapkan oleh Dewan Komisaris.
- Mengadakan perencanaan untuk perusahaan secara umum, seperti merencanakan ekspansi dengan produk dan lokasi baru untuk kemudian membicarakannya dengan dewan Komisaris.
- Meletakkan kebijakan umum perusahaan dalam bidang umum, keuangan, produksi dan pengembangan perusahaan.
- Mendapatkan kebijakan-kebijakan dibidang Pemasaran, membuat keputusan-keputusan bidang pemasaran.
- Bertanggung jawab kepada Dewan Komisaris untuk tugas-tugas yang diterimanya.
- Menyampaikan laporan keuangan dan laporan perusahaan lainnya

#### 4. Manajer Pemasaran

Manajer pemasaran dibantu oleh bagian distribusi dan bagian administrasi penjualan serta beberapa sales supervisor.

##### **Tugas dan tanggungjawab adalah :**

- Bertanggungjawab melakukan penjualan barang yang di produksi oleh perusahaan.
- Mencari informasi daerah pemasaran dan mempertahankan daerah pemasaran yang sudah di kuasai.
- Bertanggung jawab langsung terhadap semua biaya penjualan.
- Bekerjasama dengan bagian produksi untuk meningkatkan mutu produk berdasarkan informasi yang diperolehnya.
- Bertanggung jawab langsung kepada direktur atas kontinuitas perusahaan dengan target penjualan yang harus dicapai.

Dalam menjalankan tugasnya manajer pemasaran dibantu oleh kepala bagian penjualan dan kepala bagian promosi dan advertising,

#### 5. Manajer Produksi

Manajer produksi mempunyai tanggung jawab untuk mengawasi bagian produksi serta mengaturnya. Manajer produksi mempunyai tanggung jawab terhadap tugas yang dilakukan oleh bagian quality control, bahan baku, mesin-mesin, pengepakan.

pengawasan produksi, penyimpanan bahan, spare part, serta bagian perundangan.

**Tugas dan tanggungjawab adalah :**

- Memimpin dan mengkoordinir kegiatan dari seluruh bagian yang di pimpin.

- Melaksanakan kebijaksanaan yang telah ditetapkan atau di intruksikan dari direktur dan mendelegasikan kepada bawahan yang terkait.

- Membuat laporan secara rutin kepada pimpinan atas tugas-tugas yang telah ditetapkan.

- Mengatasi masalah hasil produksi.

- Mengukur dan melaksanakan proses produksi.

Dalam melaksanakan tugasnya manajer produksi dibantu oleh kepala bagian produksi, kepala bagian pembelian dan kepala bagian gudang.

**6 Manajer Personalia**

**Tugas dan tanggungjawab adalah :**

- Membuat job discription.

- Bertanggung jawab terhadap kegiatan karyawan serta keamanan mereka dalam perusahaan, mempersiapkan perkalian dan tanggungjawab terhadap pemeliharannya.

- Memilih calon karyawan dan membuat proses PHK.

- Menyusun peraturan kesepakatan kerja bersama (KKB) yang dibuat oleh pengusaha dengan SPSI (Serikat Perkerja Seluruh Indonesia).

Dalam menjalankan tugasnya manajer personalia dibantu kepala bagian kepegawaian, kepala bagian penggajian dan kepala bagian umum.

## **7 Manajer Keuangan dan Akuntansi**

Mempunyai tugas, wewenang dan tanggung jawab sebagai berikut :

- Mengadakan perencanaan keuangan.
- Mengkoordinir, mengarahkan dan mengawasi kegiatan yang berhubungan dengan administrasi keuangan.
- Meneliti setiap pengeluaran agar tidak terjadi penyelewengan dan pemborosan serta mengadakan pemeriksaan terhadap uang kas tersebut secara tiba-tiba.
- Mengatur keuangan perusahaan agar tersedia dana yang cukup apabila dibutuhkan.
- Menerima laporan dan meminta pertanggung jawaban dari bawahannya seperti seksi akuntansi, seksi pembelian dan kasir.

Dalam menjalankan tugasnya manajer Keuangan dan Akuntansi dibantu kepala bagian keuangan, kepala bagian akuntansi, kepala bagian pembelian dan kepala bagian penagihan.

## **3.2. Metode Penelitian**

### **3.2.1. Ruang Lingkup Penelitian**

Dalam penyusunan skripsi ini dibutuhkan data yang sesuai dengan masalah-masalah yang penulis bahas dalam tujuan penelitian, sehingga dari data yang dikumpulkan dapat dilakukan analisis untuk menarik kesimpulan. Penulis melakukan penelitian dengan menggunakan metode studi kasus yaitu menggunakan aspek-aspek tertentu secara lebih khusus untuk memperoleh data primer dan sekunder.

### **3.2.2. Sumber Data**

Sumber data yang penulis peroleh berupa :

- Data primer yaitu data yang diperoleh dari wawancara langsung dengan pihak-pihak yang berkepentingan dengan objek penelitian. Yaitu data-data kebijakan penjualan kredit yang diterapkan oleh perusahaan, pengaruh kebijakan kredit terhadap pendapatan dan beban.
- Data sekunder yaitu diperoleh dari buku-buku acuan dan sumber-sumber lainnya di perpustakaan

### **3.2.3. Alat dan Teknik Pengumpulan Data**

Di dalam pengumpulan data yang dijadikan sebagai dasar penyusunan skripsi ini dilakukan dengan menggunakan teknik pengumpulan data sebagai berikut:

#### **1. Library Research ( Riset Kepustakaan )**

Riset kepustakaan yaitu mencari informasi dan mengumpulkan data dari sumber-sumber tertulis. Penulis mempelajari buku-buku literatur, catatan-catatan kuliah maupun sumber-sumber lain yang ada hubungannya dengan judul skripsi.

#### **2. Field Research ( Riset Lapangan )**

Riset lapangan yaitu mencari dan mengumpulkan informasi serta data dengan mengadakan pengamatan langsung di perusahaan yang menjadi obyek penelitian.

#### **3. Wawancara**

Dalam penyusunan skripsi ini, penulis berkesempatan melakukan wawancara dengan pihak-pihak yang berhubungan dengan bidang yang relevan dengan judul yang penulis pilih. Dengan wawancara ini penulis memperoleh informasi yang jelas dan benar mengenai data yang diambil.

## BAB IV

### HASIL DAN PEMBAHASAN

#### 4.1. Aspek Finansial Penjualan PT. Mitra Sejati Buana Steel

Penjualan merupakan salah satu kegiatan yang terpenting dalam kegiatan atau aktivitas perusahaan. PT. Mitra Sejati Buana Steel merupakan perusahaan manufaktur yang membuat produksi *Metal Bed* diantaranya adalah, tempat tidur, meja rias, nakas, dan lain-lain. Dalam melakukan penjualan barang-barang produksinya, PT. Mitra Sejati Buana Steel melakukan dengan cara menjual secara ekspor serta penjualan lokal dalam negeri.

Selama tahun 1999, piutang dagang PT. Mitra Sejati Buana Steel adalah sebesar Rp 1.607.373.220 dari jumlah penjualan bersih selama tahun tersebut sebesar Rp 13.669.691.000 dimana penjualannya sebesar Rp 14.553.174.000 dengan potongan penjualan sebesar Rp 883.483.000. Sedangkan pada tahun 2000 piutang perusahaan sebesar Rp 1.652.671.030 dari jumlah penjualan bersih sebesar Rp 15.310.053.000. Selama periode tersebut perusahaan menjual produknya sebesar Rp 16.358.327.000 dengan besar potongan penjualan sebesar Rp 1.048.274.000. Penjualan kredit perusahaan selama tahun 1999 adalah sebesar Rp 12.370.197.900 sedangkan besarnya penjualan kredit pada tahun 2000 sebesar Rp 13.904.578.000.

Biaya yang terkait dengan piutang yang terjadi selama tahun 1999 adalah sebesar Rp 1.454.468.897, yang terdiri atas biaya modal, biaya umum dan

Administrasi, biaya penagihan, biaya piutang tak tertagih. Biaya yang terkait dengan piutang pada tahun 2000 adalah sebesar Rp 480.399.411.

Untuk lebih jelas melihat posisi penjualan, penjualan kredit dan piutang berikut ini akan penulis sajikan dalam bentuk tabel.

**TABEL II**  
**POSISI PENJUALAN, PENJUALAN KREDIT DAN PIUTANG**  
**PT MITRA SEJATI BUANA STEEL**  
**Periode 1999-2000**

	1999	2000
Penjualan	Rp 14.553.174.000	Rp 16.358.327.000
Penjualan Kredit	Rp 12.370.197.000	Rp 13.904.578.000
Piutang	Rp 1.607.373.220	Rp 1.652.671.030
Biaya Variabel	Rp 5.846.531.750	Rp 6.456.485.000
Kontribusi Margin	Rp 8.706.642.250	Rp 9.901.842.000
Total Biaya Piutang	Rp 1.385.534.733	Rp 344.209.771

*Sumber : Data Diolah PT. Mitra Sejati Buana*

#### **4.2. Kebijakan Penjualan Kredit yang diterapkan PT. Mitra Sejati Buana Steel**

Sistem penjualan yang diterapkan oleh PT. Mitra Sejati Buana Steel adalah sistem tunai dan kredit. Penjualan dengan sistem kredit bertujuan untuk meningkatkan volume penjualan karena transaksi dengan sistem kredit akan mempermudah pelanggan dalam melakukan pembayaran. Penjualan sistem kredit dilakukan oleh pihak manajemen karena menurut pihak manajemen perusahaan telah terjadi penurunan daya beli konsumen untuk membeli barang yang dibutuhkan dengan sistem tunai dan persaingan antar perusahaan dalam menjual produknya. Keadaan seperti ini tentunya sangat tidak menguntungkan bagi produsen karena akan sulit untuk dapat meningkatkan volume penjualannya.

dengan sistem tunai. Maka dengan penerapan penjualan kredit ini maka diharapkan penjualan perusahaan akan dapat meningkat. Karena pembayaran tunai yang ditawarkan oleh suatu perusahaan menjadi sesuatu yang sangat mustahil, sebab para pesaing akan memberikan kemudahan dalam persyaratan pembayaran.

Dari penjelasan diatas maka dengan penjualan produk yang dilakukan dengan sistem kredit oleh setiap perusahaan bertujuan untuk meningkatkan volume penjualan, karena transaksi dengan sistem kredit akan mempermudah pelanggan dalam melakukan pembayaran. Selain itu keuntungan lain yang didapat pelanggan dengan transaksi secara kredit yaitu akan meningkatkan modal kerja pelanggan yang memberikan pengaruh positif terhadap perusahaan dengan meningkatnya permintaan atau pembelian oleh pelanggan terhadap produk yang dihasilkan perusahaan. Dengan mengacu pada argumen diatas pihak manajemen PT. Mitra Sejati Buana Steel menerapkan kebijaksanaan penjualannya dengan dua sistem yaitu sistem kredit dan sistem tunai.

Sedangkan untuk mencegah terjadinya piutang tak tertagih PT. Mitra Sejati Buana Steel membuat kebijakan-kebijakan dalam pengelolaan piutangnya. Kebijakan kredit tersebut merupakan hal yang penting dalam pengelolaan piutang usaha suatu perusahaan. Untuk menganalisis potensi permasalahan yang terjadi maka PT. Mitra Sejati Buana menetapkan kebijakan kredit schubindingan dengan pengelolaan piutang usahanya Kebijakan kredit yang ditetapkan oleh perusahaan dibagi menjadi dua bagian yaitu :

1. Kebijakan kredit mencakup kebijakan untuk menentukan pelanggan yang berhak mendapat kredit (standar kredit) dan kebijakan untuk menentukan jumlah jangka waktu dan pola pembayaran (syarat kredit).
2. Kebijakan penagihan atau pengumpulan piutang.

Selanjutnya akan dibahas satu persatu mengenai kebijakan pengelolaan penjualan kredit pada PT. Mitra Sejati Buana Steel.

#### **4.2.1. Kebijakan Kredit PT. Mitra Sejati Buana Steel**

Kebijakan kredit merupakan pedoman yang ditempuh perusahaan dalam menentukan kriteria yang harus dipenuhi oleh pelanggan sebelum diberikan kredit. Perusahaan menetapkan kebijakan kredit ini bertujuan agar menekan resiko terhadap tidak tertagihnya piutang dan meminimalkan biaya piutang. Untuk menentukan kebijakan kredit yang optimal, manajemen perusahaan harus mempertimbangkan beberapa variabel penting yang berkaitan dengan piutang, yang meliputi: standar kredit yang berdasarkan informasi dari perusahaan standar yang diterapkan berdasarkan dua point dari the C'5 of credit, yaitu character (kepribadian) dan capacity (kapasitas). Serta persyaratan kredit (credit term).

Standar kredit merupakan salah satu kriteria yang dipakai PT Mitra Sejati Buana Steel untuk menyeleksi para langganan yang akan diberi kredit dan berapa jumlah yang harus diberikan. Hal ini menyangkut

menyangkut kebiasaan langganan dalam membayar kembali, kemungkinan langganan tidak membayar kredit. Semakin lama jangka waktu pengumpulan piutang berarti semakin besar investasi pada piutang dan biaya yang timbul juga semakin besar.

#### **4.2.1.1. Standar Kredit**

Sebelum memberikan penjualan secara kredit kepada pelanggannya, PT. Mitra Sejati Buana Steel terlebih dahulu melakukan penilaian terhadap pelanggan apakah pelanggan tersebut layak diberikan penjualan secara kredit. Pelanggan yang akan melakukan pembelian/pengajuan secara kredit harus memenuhi kriteria yang ditetapkan perusahaan selama tahun 1999, yaitu :

- 1) Identitas Perusahaan.
  - a. Menyerahkan foto copy akte pendirian perusahaan
  - b. Menyerahkan bukti lain yang mendukung bahwa perusahaan tersebut jelas keberadaannya seperti NPWP, KTP dan lain-lain.
- 2) Penilaian kredibilitas calon pelanggan tersebut sehubungan dengan kredit serta pembayaran hutang-hutang dagangnya kepada perusahaan lain. Penilaian ini dilakukan dengan melihat referensi-referensi dari perusahaan lain.

- 3) Kesepakatan tentang jumlah plafon kredit yang dapat diberikan oleh PT. Mitra Sejati Buana Steel

Selain itu untuk memudahkan dalam memberikan kredit. perusahaan pada tahun 1999 membuat klasifikasi terhadap pelanggannya menjadi 4 klasifikasi yaitu :

- a. Debitur dengan klasifikasi I, yaitu debitur asing yang mempunyai hubungan istimewa dengan perusahaan.
- b. Debitur dengan klasifikasi II, yaitu debitur domestik yang memiliki hubungan istimewa dengan perusahaan.
- c. Debitur dengan klasifikasi III, yaitu debitur asing yang tidak mempunyai hubungan istimewa dengan perusahaan.
- d. Debitur dengan klasifikasi IV, yaitu debitur domestik yang tidak memiliki hubungan istimewa dengan perusahaan.

Sedangkan untuk tahun 2000 perusahaan menetapkan Perusahaan pelanggan harus meyakinkan PT. Mitra Sejati Buana Steel dengan yaitu

- 1) Identitas Perusahaan.
  - a. Menyerahkan foto copy akte pendirian perusahaan
  - b. Menyerahkan bukti lain yang mendukung bahwa perusahaan tersebut telah keberadaannya seperti NPWP, KTP dan lain-lain

- 2) Penilaian kredibilitas calon pelanggan tersebut sehubungan dengan kredit serta pembayaran hutang-hutang dagangnya kepada perusahaan lain. Penilaian ini dilakukan dengan melihat referensi-referensi dari perusahaan lain.
- 3) Kesepakatan tentang jumlah plafon kredit yang dapat diberikan oleh PT. Mitra Sejati Buana Steel.
- 4) Pelanggan yang diberikan kredit terlebih dahulu harus melakukan transaksi penjualan tunai selama 6 bulan.
- 5) Bagi pelanggan domestik diwajibkan menyerahkan jaminan atas kreditnya pada perusahaan sedangkan pelanggan luar negeri jaminannya berupa L/C.

Dan pada tahun 2000 ini perusahaan menetapkan pelanggan menjadi 4 klasifikasi untuk memudahkan dalam pemberian kredit, diantaranya :

- a. Debitur dengan klasifikasi I, yaitu debitur asing yang mempunyai hubungan istimewa dengan perusahaan.
- b. Debitur dengan klasifikasi II, yaitu debitur domestik yang memiliki hubungan istimewa dengan perusahaan.
- c. Debitur dengan klasifikasi III, yaitu debitur asing yang tidak mempunyai hubungan istimewa dengan perusahaan.
- d. Debitur dengan klasifikasi IV, yaitu debitur domestik yang tidak memiliki hubungan istimewa dengan perusahaan.

	perusahaan lain. Penilaian ini dilakukan dengan melihat referensi-referensi dari perusahaan lain.	Penilaian ini dilakukan dengan melihat referensi-referensi dari perusahaan lain.
3) Kesepakatan tentang jumlah plafon kredit.	Kesepakatan tentang jumlah plafon kredit yang dapat diberikan oleh PT. Mitra Sejati Buana Steel	Kesepakatan tentang jumlah plafon kredit yang dapat diberikan oleh PT. Mitra Sejati Buana Steel
4) Klasifikasi pelanggan	<p>a. Debitur dengan klasifikasi I, yaitu debitur asing yang mempunyai hubungan istimewa dengan perusahaan.</p> <p>b. Debitur dengan klasifikasi II, yaitu debitur domestik yang memiliki hubungan istimewa dengan perusahaan.</p> <p>c. Debitur dengan klasifikasi III, yaitu debitur asing yang tidak mempunyai hubungan istimewa dengan perusahaan.</p> <p>d. Debitur dengan klasifikasi IV, yaitu debitur domestik yang tidak memiliki hubungan istimewa dengan perusahaan.</p>	<p>a. Debitur dengan klasifikasi I, yaitu debitur asing yang mempunyai hubungan istimewa dengan perusahaan.</p> <p>b. Debitur dengan klasifikasi II, yaitu debitur domestik yang memiliki hubungan istimewa dengan perusahaan.</p> <p>c. Debitur dengan klasifikasi III, yaitu debitur asing yang tidak mempunyai hubungan istimewa dengan perusahaan.</p> <p>d. Debitur dengan klasifikasi IV, yaitu debitur domestik yang tidak memiliki hubungan istimewa dengan perusahaan.</p>
5) Waktu transaksi		Pelanggan yang diberikan kredit, telah melakukan pembelian tunai selama 6 bulan.
6) Jaminan		Bagi pelanggan domestik diwajibkan menyerahkan jaminan atas kreditnya pada perusahaan berupa bank garansi sedangkan untuk pelanggan luar negeri berupa L/C.

Sumber Data : PT. Mitra Sejati Buana Steel

Penetapan standar kredit yang lebih ketat pada tahun 2000 ini dilakukan manajemen PT Mitra Sejati Buana Steel untuk menghindari terjadinya piutang tak tertagih seperti pada tahun 1999. Dimana pada tahun 1999 piutang tak tertagihnya sebesar Rp 1.185.064.872. Sedangkan pada tahun 2000 besar piutang tak tertagihnya adalah Rp 137.790.477 sehingga terjadi penurunan piutang tak tertagih sebesar Rp 1.047.274.395.

**TABEL III**  
**PERBANDINGAN STANDAR KREDIT**  
**1999 DAN 2000**

Keterangan	1999	2000
1) Identitas Perusahaan.	a. Menyerahkan foto copy akte pendirian perusahaan b. Menyerahkan bukti lain yang mendukung bahwa perusahaan tersebut jelas keberadaannya seperti NPWP, KTP dan lain-lain.	a. Menyerahkan foto copy akte pendirian perusahaan b. Menyerahkan bukti lain yang mendukung bahwa perusahaan tersebut jelas keberadaannya seperti NPWP, KTP dan lain-lain.
2) Penilaian kredibilitas calon pelanggan.	Penilaian kredibilitas calon pelanggan tersebut sehubungan dengan kredit serta pembayaran hutang-hutang lainnya.	Penilaian kredibilitas calon pelanggan tersebut sehubungan dengan kredit serta pembayaran hutang-hutang dagangnya benda perusahaan lain.

#### 4.2.1.2. Syarat Kredit

Kebijakan syarat kredit yang ditetapkan PT. Mitra Sejati Buana Steel selama tahun 1997, 1998, 1999 menetapkan batas waktu pembayaran kredit atau batas waktu jatuh tempo hutang pelanggan untuk penjualan domestik dan asing adalah sama, yaitu selama 60 hari setelah nota penjualan diterima oleh pelanggan. Pada tahun 2000 perusahaan memperketat periode kreditnya menjadi 30 hari untuk piutang asing dan 45 hari untuk piutang domestik. Dengan memperketat periode kreditnya perusahaan berharap modal yang tertanam pada piutang tidak terlalu banyak sehingga selain untuk menjaga stabilitas modal kerja juga diharapkan dapat menekan biaya yang timbul untuk membiayai investasi pada piutang.

Untuk lebih jelas mengenai perubahan kebijakan kredit pada tahun 1997, 1998, 1999 dan tahun 2000 penulis akan uraikan berikut ini :

##### *Syarat Kredit sebelum tahun 2000 :*

1. Periode kredit untuk piutang asing dan domestik ditetapkan selama 60 hari setelah nota penjualan diterima pelanggan.
2. Kebijakan pembayaran untuk piutang domestik ditetapkan dengan sistem sekali pembayaran atau tidak diangsur sedangkan untuk piutang asing harus dengan

menggunakan L/C. Jadi sebelumnya pelanggan harus membuat L/C terlebih dahulu pada bank devisa pelanggan, kemudian bank tersebut melalui cabangnya akan mengkonfirmasi kepada PT. Mitra Sejati Buana Steel bahwa pelanggan tersebut telah membuka L/C pada bank tersebut. Setelah pelanggan membuka L/C barulah barang akan dikirim ke pelanggan. Apabila pelanggan tidak dapat membayar hutangnya maka perusahaan akan mencairkan jaminan tersebut sebesar hutang pelanggan dengan menyerahkan invoice, packing list dan pemberitahuan ekspor barang serta bill of lading untuk kelengkapan suratnya.

Sedangkan *syarat kredit untuk tahun 2000* :

1. Periode kredit piutang asing ditetapkan selama 30 hari sedangkan untuk piutang domestik menjadi 45 hari setelah nota penjualan diterima pelanggan.
2. Kebijakan pembayaran untuk piutang domestik ditetapkan dengan sistem sekali pembayaran atau tidak diangsur sedangkan untuk piutang asing dengan menggunakan L/C. Jadi sebelumnya pelanggan harus membuat L/C terlebih dahulu pada bank devisa pelanggan. kemudian bank tersebut melalui cabangnya akan mengkonfirmasi kepada PT. Mitra Sejati Buana Steel bahwa pelanggan

tersebut telah membuka L/C pada bank tersebut. Setelah pelanggan membuka L/C barulah barang akan dikirim ke pelanggan. Apabila pelanggan tidak dapat membayar hutangnya maka perusahaan akan mencairkan jaminan tersebut sebesar hutang pelanggan dengan menyerahkan invoice, packing list dan pemberitahuan eksport barang serta bill of leading untuk kelengkapan suratnya.

Dari uraian tersebut dapat diketahui pada tahun 2000 PT. Mitra Sejati Buana Steel memperketat kebijakan kreditnya dengan membuat jangka waktu jatuh tempo pembayaran hutang pelanggan untuk piutang asing dari 60 hari pada tahun 1999 menjadi 30 hari dan dari 60 hari untuk piutang domestik menjadi 45 hari.

**TABEL IV**  
**PERBANDINGAN SYARAT KREDIT**  
**1999 DAN 2000**

Keterangan	1999	2000
1) Periode kredit	1) Periode kredit untuk piutang asing dan domestik ditetapkan selama 60 hari setelah nota penjualan diterima pelanggan.	1) Periode kredit piutang asing ditetapkan selama 30 hari sedangkan untuk piutang domestik menjadi 45 hari setelah nota penjualan diterima pelanggan.
2) Kebijakan pembayaran	2) Kebijakan pembayaran untuk piutang domestik ditetapkan dengan sistem sekali pembayaran atau tidak diangsur sedangkan untuk piutang asing harus menggunakan L.C.	2) Kebijakan pembayaran untuk piutang domestik ditetapkan dengan sistem sekali pembayaran atau tidak diangsur sedangkan untuk piutang asing dengan menggunakan L.C.

*Sumber Data : PT. Mitra Sejati Buana Steel*

#### **4.2.1.3. Kebijakan Pengumpulan Piutang**

Kebijakan kredit yang diterapkan akan sangat mempengaruhi keberhasilan dari pengumpulan piutang secara keseluruhan, karena proses pengumpulan piutang merupakan salah satu yang memegang peranan penting dalam pengelolaan piutang. Sebelumnya penulis akan membahas terlebih dahulu tentang kebijakan penentuan jumlah atau besarnya tagihan yang dibebankan kepada pembeli serta kolektibilitas dan jangka waktu yang diperlukan untuk merealisasikan piutang dagang menjadi kas.

##### **A. Monitoring**

Monitoring yang dilakukan PT. Mitra sejati Buana Steel bertujuan untuk mengetahui kemungkinan resiko tertunggak dan tidak tertagihnya piutang secara dini guna menentukan dan melaksanakan tindakan pencegahannya secepat mungkin. Monitoring yang dilakukan oleh PT. Mitra Sejati Buana Steel adalah dengan menggunakan Daftar Umur Piutang (Aging Schedule).

Dalam aging schedule, PT. Mitra Sejati Buana Steel mengelompokan piutang menjadi beberapa kelompok :

1. Belum jatuh tempo

2. Lewat jatuh tempo, yang sesuai dengan syarat-syarat pembayarannya dapat dikelompokkan sebagai berikut :

- Jatuh tempo 1 sampai dengan 30 hari
- Jatuh tempo 31 sampai dengan 60 hari
- Jatuh tempo 61 sampai dengan 90 hari

dan seterusnya seperti pada tabel IV.

Dari daftar piutang tersebut dapat mengetahui kredit piutang dan dapat menyatakan kapan piutang dapat ditagih. Pada PT. Mitra Sejati Buana Steel, bila piutang tertunggak lebih dari 90 hari, akan dinyatakan sebagai piutang tak tertagih.

Namun demikian tidak berarti bahwa setiap piutang kepada debitur yang sudah menunggak tidak diharapkan untuk dapat ditagih, karena tiap-tiap debitur memiliki perilaku dan kebiasaannya sendiri didalam menunaikan kewajibannya.

Untuk lebih jelasnya dapat dilihat pada tabel daftar umur piutang dibawah ini.

**TABEL IV**  
**DAFTAR SALDO PIUTANG**  
**PT. MITRA SEJATI BUANA STEEL**  
**Per : 27 Desember 2000**

Pelanggan	No. Faktur	Tgl. Faktur	T.O.P Hari	Tanggal Jatuh Tempo	Saldo Rp.	Jatuh Tempo Bulan Ini	Pelunasan Piutang	Belum Jatuh Tempo	Lewat Jatuh Tempo			> 90 hr
									0 s/d 30 hr	31 s/d 60 hr	61 - 90 hr	
PT. ABADI KARYA	1520	10/11/2000	30	10/12/2000	6.000.000	6.000.000	6.000.000					
	1525	15/11/2000	30	15/12/2000	4.000.000	4.000.000	-		4.000.000			
	1540	25/11/2000	30	25/12/2000	2.500.000	2.500.000	-		2.500.000			
					Sub Total :	12.500.000						
PT. ADI DIARMA	1530	23/11/2000	30	23/12/2000	25.000.000		-		25.000.000			
				Sub Total :	25.000.000		-					
PT. BUDI MULYA	1523	12/11/2000	30	12/12/2000	8.500.000	8.500.000	-		8.500.000			
	1601	26/12/2000	30	29/01/2001	2.500.000			2.500.000				
				Sub Total :	11.000.000							
PT. DIARMA	1527	17/11/2000	30	17/12/2000	8.750.000	8.750.000	8.750.000					
	1535	27/11/2000	30	27/12/2000	18.750.000	18.750.000			18.750.000			
				Sub Total :	27.500.000							
PT. EKA MANDIRI	1515	9/11/2000	30	9/12/2000	2.500.000	2.500.000	2.500.000					
	1528	21/11/2000	30	21/12/2000	7.500.000	7.500.000	-		7.500.000			
	1598	5/12/2000	29	8/1/2001	14.000.000			14.000.000				
				Sub Total :	24.000.000							

## **B. Kebijakan Penagihan**

Adapun kebijakan penagihan pada tahun 1999 yang diambil PT. Mitra Sejati Buana Steel terhadap piutang yang telah jatuh tempo adalah sebagai berikut:

- 1) Pelanggan dapat membayar hutangnya secara kas yaitu membayar hutangnya dengan memberikan uang tunai secara langsung kepada pihak kasir perusahaan.
- 2) Pelanggan dapat membayar hutangnya dalam bentuk giro atau cek.
- 3) Pelanggan dapat membayar hutangnya melalui transfer pada bank yang telah ditunjuk perusahaan.

Umur piutang itu sendiri dihitung dari tanggal faktur sampai dengan tanggal neraca. Analisis umur piutang yang dibuat oleh PT. Mitra Sejati Buana Steel tidak digunakan sebagai sarana untuk menentukan besarnya taksiran kerugian piutang tak tertagih tetapi digunakan hanya untuk mengetahui atau memonitor piutang-piutang yang belum jatuh tempo dan piutang yang sudah melewati batas waktu pelunasannya.

Jika setelah konfirmasi langsung pelanggan belum juga melunasi hutangnya, maka perusahaan akan mencairkan jaminan atas hutangnya yang diserahkan pelanggan pada perusahaan.

Apabila dalam waktu yang ditetapkan pelanggan belum juga membayar hutangnya, perusahaan akan mendatangi pelanggan dan mengkonfirmasi mengenai keterlambatan pembayaran hutangnya pada perusahaan. Keterlambatan pembayaran hutang pelanggan pada perusahaan yang diakibatkan pelanggan memang tidak mampu membayar hutangnya karena perusahaan pelanggan mengalami kerugian, maka perusahaan akan memberikan keringanan dengan menjadwalkan kembali pembayaran hutang pelanggan dan bila pelanggan belum juga membayar hutangnya karena perusahaan pelanggan mengalami kebangkrutan, maka perusahaan akan menghapus hutang pelanggan. Sedangkan bila keterlambatan pembayaran hutang pelanggan pada perusahaan karena alasan yang tidak tepat maka perusahaan akan mencairkan jaminan atas hutang yang diberikan pelanggan.

Sedangkan pada tahun 2000, PT. Mitra Sejati Buana Steel membuat kebijakan penagihan baru yaitu :

1. Untuk jangka waktu 1-10 hari dari jatuh tempo perusahaan akan mengirimkan surat yang bernada mengingatkan bahwa hutangnya telah jatuh tempo
2. Jika dalam waktu 10 hari belum juga melunasi hutangnya maka perusahaan akan mengkonfirmasi langsung

melalui telepon ataupun mendatangi langsung ketempat pelanggan untuk menagih hutang pelanggan.

3. Jika setelah konfirmasi langsung pelanggan belum juga melunasi hutangnya, maka perusahaan akan mencairkan jaminan atas hutangnya yang diserahkan pelanggan pada perusahaan.

Kerugian piutang PT. Mitra Sejati Buana Steel tahun 1999 Rp. 141.740.000,-. Hal ini dikarenakan adanya perusahaan yang tidak sanggup melakukan pembayaran piutangnya disebabkan perusahaan pelanggan tersebut bangkrut.

#### **4.3. Pengaruh Kebijakan Penjualan Kredit Terhadap Pendapatan Dan Beban Pada PT. Mitra Sejati Buana Steel**

Peningkatan volume penjualan bagi perusahaan mutlak menjadi sesuatu yang sangat penting, karena dengan meningkatkan volume penjualannya, maka laba yang akan diperoleh diharapkan akan meningkat pula. Dalam rangka usaha memperbesar volume penjualan, pada umumnya perusahaan menjual produknya secara kredit (di samping penjualan secara tunai).

Penjualan dengan sistem kredit selain akan meningkatkan volume pendapatan/penjualan dan laba terutama bagi perusahaan yang kegiatan produksinya masih dibawah kapasitas normal. juga disisi lain akan menimbulkan resiko usaha perusahaan, yaitu adanya piutang tidak tertagih. Meningkatnya volume pendapatan/penjualan dengan diberikannya kebijakan

kredit, maka dana yang dibutuhkan untuk memiliki piutang tersebut cukup besar. Selain itu, perusahaan harus mengeluarkan biaya tambahan untuk membiayai piutangnya serta kemungkinannya adanya piutang yang tak tertagih.

Kebijakan syarat kredit yang ditetapkan PT. Mitra Sejati Buana Steel

pada tahun 1999 menetapkan batas waktu pembayaran kredit atau batas waktu jatuh tempo hutang pelangan untuk penjualan domestik dan asing adalah sama.

yaitu selama 60 hari setelah nota penjualan diterima oleh pelanggan. Pada tahun

2000 perusahaan memperketat periode kredinya menjadi 30 hari untuk piutang

asing dan 45 hari untuk piutang domestik. Dengan memperketat periode

kredinya perusahaan berharap modal yang tertanam pada piutang tidak terlalu

banyak sehingga selain untuk menjaga stabilitas modal kerja juga diharapkan

dapat menekan biaya yang timbul untuk membiayai investasi pada piutang.

Untuk lebih jelasnya maka akan penulis uraikan lagi mengenai kebijakan

pengelolaan penjualan kredit pada PT. Mitra Sejati Buana Steel, seperti terlihat

pada tabel di bawah ini :

**TABEL V**  
**KEBIJAKAN PENGELOLAAN PENJUALAN KREDIT**  
**PT. MITRA SEJATI BUANA STEEL**  
**Tahun 1999 dan 2000**

Pengelolaan Penjualan Kredit	1999	2000
<p>1. Kebijakan Kredit</p> <p>a. Standar Kredit</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Perusahaan pelanggan harus meyakinkan PT. Mitra Sejati Buana Steel dengan menyerahkan bukti-bukti tentang keberadaan perusahaan pelanggan.</li> <li>- PT. Mitra Sejati Buana Steel akan menilai nama baik pelanggan sehubungan dengan kredit pelanggan melalui referensi-referensi kredit pelanggan.</li> <li>- Menetapkan pelanggan menjadi 4 klasifikasi untuk memudahkan dalam pemberian kredit</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Perusahaan pelanggan harus meyakinkan PT. Mitra Sejati Buana Steel dengan menyerahkan bukti-bukti tentang keberadaan perusahaan pelanggan.</li> <li>- PT. Mitra Sejati Buana Steel akan menilai nama baik pelanggan sehubungan dengan kredit pelanggan melalui referensi-referensi kredit pelanggan.</li> <li>- Menetapkan pelanggan menjadi 4 klasifikasi untuk memudahkan dalam pemberian kredit</li> <li>- Pelanggan yang akan diberikan kredit harus melakukan transaksi penjualan tunai terlebih dahulu selama 6 bulan serta bagi pelanggan domestik diwajibkan menyerahkan jaminan atas kreditnya pada perusahaan.</li> </ul>
<p>b. Syarat Kredit</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Periode kredit untuk piutang asing dan domestik ditetapkan selama 60 hari setelah nota penjualan diterima pelanggan.</li> <li>- Kebijakan pembayaran untuk piutang domestik ditetapkan dengan sistem sekali bayar atau tidak diangsur sedangkan untuk piutang-asing dengan menggunakan L/C</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Periode kredit untuk piutang asing ditetapkan selama 30 hari sedangkan piutang domestik 45 hari setelah nota penjualan diterima pelanggan.</li> <li>- Kebijakan pembayaran untuk piutang domestik ditetapkan dengan sistem sekali bayar atau tidak diangsur sedangkan untuk piutang asing dengan menggunakan L/C</li> </ul>
<p>2. Kebijakan Penagihan</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Pelanggan dapat membayar hutangnya secara kas yaitu membayar hutangnya dengan memberikan uang tunai secara langsung kepada kasir perusahaan.</li> <li>- Pelanggan dapat membayar hutangnya dalam bentuk giro atau cek.</li> <li>- Pelanggan dapat membayar hutangnya melalui transfer pada bank yang telah ditunjuk perusahaan.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Untuk jangka waktu 1-10 hari dari jatuh tempo perusahaan akan mengirimkan surat yang bernada mengingatkan bahwa hutangnya telah jatuh tempo</li> <li>- Jika dalam waktu 10 hari belum juga melunasi hutangnya maka perusahaan akan mengkonfirmasi langsung melalui telepon ataupun mendatangi langsung ketempat pelanggan untuk menagih hutang pelanggan.</li> <li>- Jika setelah konfirmasi langsung pelanggan belum juga melunasi hutangnya, maka perusahaan akan mencairkan jaminan atas hutangnya yang diserahkan pelanggan pada perusahaan.</li> </ul>

Sumber : PT. Mitra Sejati Buana Steel

Kebijakan yang dilakukan oleh PT. Mitra Sejati Buana Steel di dalam

pengelolaan piutang dagangnya mencakup berbagai usaha yang dilakukan, diantaranya berupa penerapan kebijakan pengelolaan piutang dagang dengan tujuan untuk memperancar proses penerimaan kas atas piutang dagang. Dengan adanya kebijakan terhadap pengelolaan piutang dagang diharapkan dapat membantu manajemen untuk meminimalkan besarnya jumlah kerugian atas piutang yang tidak dapat ditagih. Kebijakan-kebijakan yang diambil oleh PT. Mitra Sejati Buana Steel khususnya kebijakan pengelolaan piutang dagang diharapkan dapat menunjang realisasi piutang dagang yang dapat ditagih serta untuk menjaga atau mengantisipasi atas kerugian yang diakibatkan oleh tidak teragihnya piutang, maka PT. Mitra Sejati Buana Steel membuat penyisihan atas kerugian piutang yang tidak dapat ditagih.

Setelah penulis perhatikan perubahan – perubahan yang terjadi pada kebijakan pengelolaan piutang PT. Mitra Sejati Buana Steel, penulis akan memperhatikan dampak perubahan tersebut terhadap aspek keuangan PT. Mitra Sejati Buana Steel antara lain :

1. Dampak terhadap pendapatan/penjualan.
2. Dampak terhadap penjualan kredit (piutang)
3. Dampak terhadap biaya
4. Dampak terhadap investasi pada piutang.

Untuk membahas dampak perubahan kebijakan pengelolaan kebijakan penjualan kredit tersebut diatas akan penulis jabarkan secara lebih jelas lagi pada sub bab selanjutnya.

#### **4.3.1. Pengaruh Perubahan Kebijakan Pengelolaan Penjualan Kredit Terhadap Pendapatan PT. Mitra Sejati Buana Steel**

Perubahan kebijakan pengelolaan kebijakan kredit yang ditetapkan pihak manajemen PT. Mitra Sejati Buana Steel mempengaruhi piutang perusahaan, volume penjualan kredit sekaligus berpengaruh pula terhadap penjualan bersih perusahaan. Hal ini dapat terlihat dari perubahan tingkat penjualan selama tahun 2000. Pada tahun 2000 kebijakan baru perusahaan memberikan dampak yang positif terhadap aspek penjualan perusahaan. Ini terlihat dengan meningkatnya penjualan pada tahun tersebut. Tahun 1999 dengan kebijakan kredit yang lama perusahaan hanya mampu melakukan penjualan sebesar Rp 13.669.691.000,- sedangkan pada tahun 2000 dengan adanya pengetatan kebijakan penjualan kreditnya, PT. Mitra Sejati Buana Steel mampu menjual produknya sebesar Rp 15.310.053.000,-. Dengan kebijakan pengelolaan penjualan kredit yang baru penjualan bersih perusahaan mengalami peningkatan penjualan sebesar Rp 1.640.362.000

Peningkatan penjualan/pendapatan ini dikarenakan bahwa perusahaan berhasil menarik sejumlah pelanggan baru karena dengan adanya kebijakan baru tersebut maka kepercayaan pelanggan atau pembeli terhadap kredibilitas serta kualitas perusahaan tersebut mengalami peningkatan.

#### 4.3.2. Pengaruh Perubahan Kebijakan Pengelolaan Penjualan Kredit Terhadap Kontribusi Margin Pada PT. Mitra Sejati Buana Steel

Margin kontribusi piutang merupakan selisih jumlah penjualan kredit dengan harga pokok penjualan kredit variabel. Dengan berubahnya volume penjualan kredit dan biaya variabel sebagai dampak perubahan kebijakan pengelolaan penjualan kredit yang ditetapkan perusahaan, maka margin kontribusi yang dihasilkan akibat investasi pada piutang juga akan berubah. Perubahan kebijakan pengelolaan penjualan kredit PT. Mitra Sejati Buana Steel pada tahun 2000 menyebabkan volume penjualan kredit meningkat sebesar Rp 1.640.362.000,-. Peningkatan penjualan kredit akibat perubahan kebijakan pengelolaan penjualan kredit tersebut menyebabkan perolehan kontribusi margin piutang perusahaan mengalami peningkatan. Perubahan kebijakan terhadap kontribusi margin tersebut dapat dilihat pada tabel dibawah ini :

**TABEL VI**  
**DAMPAK PENGELOLAAN PIUTANG TERHADAP**  
**KONTRIBUSI MARGIN PENJUALAN**  
**PT. MITRA SEJATI BUANA STEEL**  
**PADA TAHUN 1999 DAN 2000**

Keterangan	1999	2000
Total Penjualan	14.553.174.000	16.358.322.000
Biaya Variabel	5.846.531.750	6.456.485.000
Margin Kontribusi	8.706.642.250	9.901.842.000
Rasio Margin Kontribusi	59,8%	60,5%

Sumber : PT. Mitra Sejati Buana Steel

Dari tabel diatas maka dapat diketahui bahwa pada tahun 2000 dengan kebijakan pengelolaan penjualan kredit yang baru margin kontribusinya meningkat sebesar Rp 1.195.199.750 atau sebesar 0.7%. Peningkatan ini diakibatkan margin kontribusi pada tahun 1999 sebesar Rp 8.706.642.250 dan pada tahun 2000 sebesar Rp 9.901.842.000.

#### **4.3.3. Pengaruh Perubahan Kebijakan Pengelolaan Penjualan Kredit Terhadap Biaya Yang Terkait Dengan Piutang Pada PT. Mitra Sejati Buana Steel**

Biaya yang terkait dengan piutang PT . Mitra Sejati Buana Steel antara lain yaitu biaya modal, biaya umum dan administrasi, biaya penagihan dan biaya piutang tak tertagih. Untuk lebih rincinya, berikut ini akan penulis bahas dampak perubahan kebijakan pengelolaan penjualan kredit terhadap biaya yang terkait dengan piutang yaitu :

##### **1. Biaya modal**

Perubahan kebijakan pengelolaan piutang yang ditetapkan perusahaan berdampak terhadap biaya modal yang terjadi akibat kepemilikan piutang. Hal ini disebabkan dengan pengetatan kebijakan pengelolaan penjualan kreditnya, volume penjualan kredit PT Mitra sejati Buana Steel mengalami peningkatan, sehingga dana yang dibutuhkan untuk kegiatan investasi pada

piutang juga mengalami penurunan. Penurunan ini menyebabkan biaya modal yang terjadi pada tahun 1999 lebih besar bila dibandingkan dengan tahun 2000 yaitu sebelum perusahaan memperketat kebijakan pengelolaan penjualan kreditnya. Pada tahun 1999 piutang PT. Mitra Sejati Buana Steel sebesar Rp 1.607.373.220 dengan dana investasi untuk piutang sebesar Rp 646.164.034,44, dengan besarnya persentase biaya variabel 40,2%. Sedangkan pada tahun 2000 sebesar Rp 1.652.761.030, dana investasi untuk piutang sebesar Rp 652.805.056,85 dengan persentase biaya variabel sebesar 39,5%. Tingkat suku bunga pada tahun 1999 21 % dan tahun 2000 18%. Untuk lebih jelasnya dapat dilihat pada tabel berikut :

**TABEL VII  
DANA INVESTASI  
PT. MITRA SEJATI BUANA STEEL  
PADA TAHUN 1999 DAN 2000**

KETERANGAN	1999	2000
	Jumlah	Jumlah
Piutang	Rp 1.607.373.220	Rp 1.652.671.030
Biaya Variabel	40,2%	39,5%
Investasi Account Receivable	Rp 646.164.034,44	Rp 652.805.056,85
Tingkat Suku Bunga	21 %	18 %
Biaya modal: (Kredit modal kerja X suku bunga)	Rp 135.694.447,23	Rp 117.504.910,23

*Sumber : PT. Mitra Sejati Buana Steel*

Berdasarkan tabel di atas maka dapat diketahui bahwa pada tahun 1999 biaya modal PT. Mitra Sejati Buana Steel sebesar

Rp 135.694.447,23,- dan pada tahun 2000 sebesar Rp 117.504.910,23,- atau mengalami penurunan sebesar Rp 18.189.537,-.

2. Biaya umum dan administrasi

Dengan berubahnya kebijakan pengelolaan penjualan kredit yang diterapkan oleh perusahaan, biaya umum dan administrasi piutang PT. Mitra Sejati Buana Steel juga akan berubah. Hal ini disebabkan karena jumlah piutang yang dimiliki perusahaan mengalami penurunan akibat pengetatan kebijakan pengelolaan penjualan kreditnya. Untuk lebih jelasnya berikut ini akan penulis sajikan dalam bentuk tabel perubahan biaya umum dan administrasi sebagai dampak terhadap perubahan kebijakan pengelolaan penjualan kredit yang ditetapkan perusahaan pada tahun 1999 dan 2000 sebagai berikut :

**TABEL VIII**  
**BIAYA UMUM DAN ADMINISTRASI**  
**PT. MITRA SEJATI BUANA STEEL**  
**PADA TAHUN 1999 DAN 2000**

Keterangan	1999	2000
Biaya umum dan adm. :		
Biaya gaji	Rp 6.502.148,-	Rp 7.493.179,-
Alat tulis kantor	Rp 3.442.314,-	Rp 4.449.075,-
Telepon	Rp 2.294.876,-	Rp 2.575.780,-
Lain-lain	Rp 6.884.628,-	Rp 8.898.150,-
<b>T o t a l</b>	<b>Rp 19.123.966,-</b>	<b>Rp 23.416.184,-</b>

*Sumber: data diolah*

Dari tabel diatas diketahui dengan perubahan kebijakan pengelolaan penjualan kredit yang dilakukan PT. Mitra Sejati Buana Steel pada tahun 1999 berdampak juga terhadap besarnya biaya umum dan administrasi yang harus dikeluarkan.

3. Biaya penagihan

Pada tahun 2000, manajemen PT Mitra Sejati Buana Steel memutuskan untuk memperketat kebijakan penagihannya dengan lebih mengintensifkan usaha pengumpulan piutang. Hal ini menyebabkan biaya penagihan yang terjadi lebih besar bila dibandingkan dengan tahun 1999.

**TABEL IX**  
**BIAYA PENAGIHAN**  
**PT. MITRA SEJATI BUANA STEEL**  
**PADA TAHUN 1999 DAN 2000**

Keterangan	1999	2000
Biaya Penagihan :		
Biaya perjalanan	Rp 33.782.072,-	Rp 48.468.668,-
Lain-lain	Rp 11.869.376,-	Rp 54.978.960,-
<b>Total</b>	<b>Rp 45.651.448,-</b>	<b>Rp 65.498.200,-</b>

Sumber : data diolah

Dari tabel diatas diketahui dengan perubahan kebijakan pengelolaan penjualan kredit yang dilakukan pada tahun 2000 berdampak juga terhadap biaya penagihan. Dengan usaha pengumpulan piutang yang lebih intensif pada tahun 2000 menyebabkan biaya penagihan mengalami kenaikan sebesar Rp 19.846.752.-.

4. Biaya piutang tak tertagih

Pengelolaan kebijakan penjualan kredit pada tahun 2000 berdampak positif terhadap biaya piutang tak tertagih perusahaan. Hal ini disebabkan karena seluruh piutang yang dimiliki perusahaan dapat tertagih. Untuk lebih jelas melihat dampak perubahan kebijakan pengelolaan penjualan kredit terhadap biaya piutang tak akan penulis sajikan dalam bentuk tabel sebagai berikut :

**TABEL X**  
**BIAYA PIUTANG TAK TERTAGIH**  
**PADA TAHUN DAN 1999 DAN 2000**

Keterangan	1999	2000
Biaya piutang tak tertagih	Rp 1.185.064.872,-	Rp 137.790.477,-
Total	Rp 1.185.064.872,-	Rp 137.790.477,-

*Sumber : data diolah*

Dari pembahasan diatas diketahui bahwa perubahan kebijakan pengelolaan penjualan kredit berpengaruh terhadap biaya yang terkait dengan piutang. Dengan pengelatan kebijakan pengelolaan penjualan kreditnya, biaya yang terkait dengan piutang harus dikeluarkan secara keseluruhan mengalami penurunan. Lebih jelasnya dapat dilihat pada tabel berikut :

**TABEL XI**  
**DAMPAK PERUBAHAN KEBIJAKAN PENGELOLAAN**  
**PENJUALAN KREDIT TERHADAP BIAYA YANG TERKAIT**  
**DENGAN PIUTANG**  
**TAHUN 1999 DAN 2000**

Keterangan	1999	2000
Biaya Piutang :		
Biaya modal	Rp 135.694.447,23 ,-	Rp 117.504.910,23,-
Biaya umum dan adm.	Rp 19.123.966 ,-	Rp 23.416.184,-
Biaya penagihan	Rp 45.651.448 ,-	Rp 65.498.200,-
Biaya piutang tak tertagih	Rp 1.185.064.872,-	Rp 137.790.477,-
<b>Total</b>	<b>Rp 1.385.534.733,23,-</b>	<b>Rp 344.209.771,23,-</b>

*Sumber : data diolah*

Dari data tabel diatas diketahui biaya yang terkait dengan piutang perusahaan pada tahun 1999 sebesar Rp 1.385.534.733,23,- sedangkan pada tahun 2000 sebesar Rp 344.209.771,23,- atau mengalami penurunan sebesar Rp 1.041.324.962,-.

Berdasarkan perhitungan atas biaya-biaya diatas maka akan diketahui kemampuan perusahaan setelah perusahaan merubah kebijakan pengelolaan penjualan kreditnya.

#### **4.4. Evaluasi Terhadap Kebijakan Penjualan Kredit Dan Pengaruhnya Terhadap Laba Perusahaan Pada PT. Mitra Sejati Buana Steel**

Kebijakan yang telah dilakukan oleh PT. Mitra Sejati Buana Steel didalam pengelolaan penjualan kredit mencakup berbagai usaha yang dilakukan diantaranya berupa penerapan kebijakan penjualan kredit dengan tujuan untuk memperlancar proses penerimaan kas atas piutang dagang. Adapun proses

Dalam pengelolaan penjualan kredit, yang menjadi masalah utama bagi perusahaan adalah bagaimana membuat suatu pengelolaan yang mampu meningkatkan volume penjualan, sehingga akan berpengaruh terhadap perolehan laba yang dapat dicapai. Selain untuk meningkatkan volume penjualan, masalah yang timbul dalam pengelolaan penjualan kredit adalah meminimalkan biaya atas kerugian piutang yang disebabkan karena tidak

atas hutangnya. Pelanggan yang mengalami kesulitan keuangan untuk menyertakan jaminan menyulitkan pelanggan karena dengan kondisi perekonomian saat ini banyak mengurangi resiko piutang tak tertagih yang dimiliki perusahaan akan baru yang mengharuskan pelanggan menyertakan jaminan atas hutangnya untuk melakukan transaksi pembelian dengan perusahaan. Dengan kebijakan kredit memenuhi standar dan syarat kredit yang ditetapkan perusahaan tidak memperkecil standar kredinya sehingga pelanggan yang tidak mampu Penurunan jumlah pelanggan perusahaan yang terjadi karena perusahaan

## 2. Kebijakan Penagihan

### 1. Standar Kredit dan Syarat Kredit.

mencakup antara lain:

penjualan kredit yang dilaksanakan oleh PT. Mitra Sejahti Buana Steel besarnya jumlah kerugian atas piutang yang tidak dapat ditagih. Kebijakan penjualan kredit diharapkan dapat membantu manajemen untuk meminimalkan atau pelunasan piutang. Dengan adanya kebijakan terhadap pengelolaan tersebut dimulai dari tahap pengakuan piutang hingga tahap penagihan

tertagihnya piutang. Pengelolaan atas penjualan kredit yang didukung oleh kebijakan yang dibuat PT. Mitra Sejati Buana Steel berpengaruh terhadap kelancaran tahap pengakuan piutang hingga tahap penagihan piutang yang akan mengacu kepada kemampuan perusahaan untuk meningkatkan volume penjualan kreditnya dengan disertai oleh resiko kerugian yang akan dihadapi karena tidak tertagihnya piutang. Keberhasilan ini akan mempengaruhi tingkat perolehan laba yang dapat dicapai oleh perusahaan.

Upaya untuk meningkatkan volume penjualan kredit bertujuan untuk meningkatkan penjualan sehingga laba yang diperoleh menjadi tinggi. Pengelolaan atas piutang yang dilakukan oleh PT. Mitra Sejati Buana Steel diawali pada upaya perusahaan untuk meningkatkan volume penjualan secara kredit. PT. Mitra Sejati Buana Steel mengambil kebijakan dengan menetapkan atau memberikan potongan penjualan, potongan penjualan tersebut diberikan atau ditawarkan perusahaan untuk menarik minat pelanggan, untuk meningkatkan pembelian terhadap barang yang ditawarkan oleh perusahaan. Dengan adanya potongan penjualan tersebut, volume penjualan kredit dapat meningkat karena secara langsung pelanggan akan meningkatkan jumlah pembeliannya. Untuk mendukung kelancaran penerimaan piutang atas meningkatnya volume penjualan kredit ini, maka PT. Mitra Sejati Buana Steel juga membuat atau mengadakan penyaringan atau seleksi terhadap pelanggan. PT. Mitra Sejati Buana Steel melakukan seleksi terhadap pelanggan yang

memiliki daya beli tinggi yang disertai dengan kemampuan serta tanggung

jawab untuk melunasi hutang-hutangnya.

Secara keseluruhan kebijakan pengelolaan piutang yang ditetapkan

PT. Mitra Sehati Buana Steel pada tahun 2000 cukup efektif bila dibandingkan

dengan kebijakan pengelolaan piutang pada tahun 1999. Hal ini dapat terlihat

pada tahun 2000 dengan pengertan kebijakan pengelolaan piutangnya seluruh

piutang yang dimiliki perusahaan dapat diagih serta total perolehan laba

penjualan lebih besar bila dibandingkan dengan tahun 1999. Kenaikan

kontribusi penjualan kredit terhadap laba dari tahun 2000 ke tahun 1999 adalah

sebesar Rp 7.103.883.229 – Rp 5.138.130.517 = Rp 1.965.752.712. Ini bisa

dilihat dari tabel laba penjualan kredit dibawah ini.

**TABEL XII**  
**LABA PENJUALAN KREDIT**  
**PT. MITRA SEJATI BUANA STEEL**

	1999	2000	Selisih	%
Penjualan Kredit	Rp 12.370.197.000	Rp 13.904.578.000	Rp 1.534.381.000	12,4%
Biaya Variabel	Rp 5.846.531.750	Rp 6.456.485.000	Rp 609.953.250	10,4%
<b>Kontribusi Margin</b>	<b>Rp 6.523.665.250</b>	<b>Rp 7.448.093.000</b>	<b>Rp 924.427.750</b>	<b>14,1%</b>
Biaya piutang terkait dengan piutang :				
Biaya Modal	Rp 135.694.447	Rp 117.504.910	(Rp 18.189.537)	13,4%
Biaya Umum dan Adm.	Rp 19.123.966	Rp 23.416.184	Rp 4.292.218	22,4%
Biaya Penagihan	Rp 45.651.448	Rp 65.498.200	Rp 19.846.752	43,4%
Biaya Piutang tak tertagih	Rp 1.185.064.872	Rp 137.790.477	(Rp 1.047.274.395)	88,3%
<b>Total Biaya Piutang</b>	<b>Rp 1.385.534.733</b>	<b>Rp 344.209.771</b>	<b>(Rp 1.041.324.962)</b>	<b>75,1%</b>
<b>Kontribusi Penjualan Kredit Terhadap Laba</b>	<b>Rp 5.138.130.517</b>	<b>Rp 7.103.883.229</b>	<b>Rp 1.965.752.712</b>	<b>38,26%</b>

*Sumber : PT. Mitra Sejati Buana Steel*

Dari pembahasan diatas, dapat diketahui bahwa kebijakan pengelolaan penjualan kredit yang ditetapkan PT. Mitra Sejai Buana Steel berpengaruh terhadap perolehan labanya. Pada tahun 2000 manajemen PT. Mitra Sejai Buana Steel memfokuskan untuk memperketat kebijakannya untuk menghindari terjadinya resiko piutang tak tertagih serta meminimalisasi dana yang harus dikeluarkan untuk membiayai piutang sehingga laba yang diperoleh diharapkan dapat meningkat. Dengan memperketat kebijakannya pada tahun 2000, ternyata PT. Mitra Sejai Buana Steel dapat mengoptimalkan penghasilannya, mengakibatkan meningkatnya kontribusi penjualan kredit terhadap laba sehingga peningkatan ini mempengaruhi laba rugi perusahaan, karena pada tahun 2000 laba tetap meningkat dibandingkan tahun 1999.

Pada tahun 1999 kontribusi penjualan kredit terhadap laba yang diperoleh oleh PT. Mitra Sejai Buana Steel sebesar Rp.5.138.130.517,- dengan besar penjualan kreditnya Rp 12.370.197.000 sedangkan pada tahun 2000, setelah perusahaan melakukan perbaikan terhadap kebijakan pengelolaan penjualan kreditnya laba yang diperoleh sebesar Rp 7.103.883.229,- dengan besar penjualan kredit Rp 13.904.578.000. Dari evaluasi tersebut maka diketahui bahwa perusahaan telah berhasil melakukan perubahan terhadap penjualan kreditnya dan berhasil meningkatkan laba atas penjualan kredit tersebut.

Sistem penjualan yang diterapkan oleh PT. Mitra Sejati Buana Steel adalah sistem tunai dan kredit. Penjualan dengan sistem kredit bertujuan untuk meningkatkan volume penjualan karena transaksi dengan sistem kredit akan mempermudah pelanggan dalam melakukan pembayaran. Penjualan sistem kredit dilakukan oleh pihak manajemen karena menurut pihak manajemen perusahaan telah terjadi penurunan daya beli konsumen untuk membeli barang yang dibutuhkan dengan sistem tunai dan persaingan antar perusahaan dalam menjual produknya.

PT. Mitra Sejati Buana Steel adalah perusahaan swasta yang memproduksi barang-barang metal furniture terutama pada pembuatan tempat tidur, meja rias, nakas, meja & kursi makan, jemuran dan lain-lain. Perusahaan menetapkan target pasarnya baik di dalam maupun luar negeri serta diharapkan mampu bersaing baik di pasar dalam negeri maupun luar negeri, sehingga dapat memberikan kontribusi yang cukup besar kepada para perusahaan dalam bentuk laba/keuntungan.

PT. Mitra Sejati Buana Steel didirikan pada tahun 1990 berdasarkan akta notaris No. 514 tertanggal 28 Maret 1990 dihadapan Notaris Bapak J.L. Waworuntu di Jakarta. Struktur organisasi yang terdapat pada PT. Mitra Sejati Buana Steel dipimpin oleh seorang Direktur Utama, yang membawahi satu Direktur. Sedangkan Direktur membawahi empat (4) manajer, yaitu: Manajer Pemasaran, Manajer Keuangan dan Akuntansi, Manajer Produksi dan Manajer Administrasi Umum & Personalia.

## RANGKUMAN KESELURUHAN

### BAB V



	<p>mengelompokan piutang menjadi :</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Belum jatuh tempo</li> <li>2. Lewat jatuh tempo dengan syarat-syarat pembayaran dikelompokan menjadi : <ol style="list-style-type: none"> <li>a. jatuh tempo 1 s/d 30 hari</li> <li>b. jatuh tempo 31 s/d 60 hari</li> <li>c. jatuh tempo 61 s/d 90 hari</li> <li>d. dan seterusnya seperti pada tabel IV.</li> </ol> </li> </ol> <p><b>B. Kebijakan Penagihan</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Pelanggan dapat membayar hutangnya secara kas yaitu membayar hutangnya dengan memberikan uang tunai secara langsung kepada kasir perusahaan.</li> <li>- Pelanggan dapat membayar hutangnya dalam bentuk giro atau cek.</li> <li>- Pelanggan dapat membayar hutangnya melalui transfer pada bank yang telah ditunjuk perusahaan.</li> </ul>	<p>mengelompokan piutang menjadi :</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Belum jatuh tempo</li> <li>2. Lewat jatuh tempo dengan syarat-syarat pembayaran dikelompokan menjadi : <ol style="list-style-type: none"> <li>a. jatuh tempo 1 s/d 30 hari</li> <li>b. jatuh tempo 31 s/d 60 hari</li> <li>c. jatuh tempo 61 s/d 90 hari</li> <li>d. dan seterusnya seperti pada tabel IV.</li> </ol> </li> </ol> <p><b>B. Kebijakan Penagihan</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Untuk jangka waktu 1-10 hari dari jatuh tempo perusahaan akan mengirimkan surat yang bernada mengingatkan bahwa hutangnya telah jatuh tempo</li> <li>- Jika dalam waktu 10 hari belum juga melunasi hutangnya maka perusahaan akan mengkonfirmasi langsung melalui telepon ataupun mendatangi langsung ketempat pelanggan untuk menagih hutang pelanggan.</li> <li>- Jika setelah konfirmasi langsung pelanggan belum juga melunasi hutangnya, maka perusahaan akan mencairkan jaminan atas hutangnya yang diserahkan pelanggan pada perusahaan.</li> </ul>
--	---	--

Dari tabel diatas diketahui bahwa pada tahun 2000 manajemen PT. Mitra Sejati Buana Steel memutuskan untuk memperketat kebijakan kreditnya untuk menghindari terjadinya resiko piutang tak tertagih serta meminimalisasi dana yang harus dikeluarkan untuk membiayai piutang sehingga laba yang diperoleh diharapkan dapat meningkat. Dengan memperketat kebijakan kreditnya pada tahun 2000, ternyata mempunyai dampak terhadap laba PT. Mitra Sejati Buana Steel bahkan dengan optimalnya penagihan bahkan laba mengalami peningkatan dari tahun 1999 dibandingkan tahun 2000.

Perubahan – perubahan yang terjadi pada kebijakan pengelolaan piutang PT. Mitra Sejati Buana Steel, berdampak perubahan terhadap aspek keuangan PT. Mitra

Sejati Buana Steel antara lain dampak terhadap pendapatan/penjualan, dampak terhadap penjualan kredit (piutang), dampak terhadap biaya serta dampak terhadap investasi pada piutang.

Pada tahun 2000 kebijakan baru perusahaan memberikan dampak yang positif terhadap aspek penjualan perusahaan. Tahun 1999 dengan kebijakan kredit yang lama perusahaan hanya mampu melakukan penjualan sebesar Rp 13.669.691.000,- sedangkan pada tahun 2000 dengan adanya pengetatan kebijakan penjualan kreditnya, PT. Mitra Sejati Buana Steel mampu menjual produknya sebesar Rp 15.310.053.000,-. Dengan kebijakan pengelolaan penjualan kredit yang baru penjualan bersih perusahaan mengalami peningkatan pendapatan/penjualan sebesar Rp 1.640.362.000.

Peningkatan penjualan/pendapatan ini dikarenakan bahwa perusahaan berhasil menarik sejumlah pelanggan baru karena dengan adanya kebijakan baru tersebut maka kepercayaan pelanggan atau pembeli terhadap kredibilitas serta kualitas perusahaan tersebut mengalami peningkatan.

Dengan berubahnya volume penjualan kredit dan biaya variabel sebagai dampak perubahan kebijakan pengelolaan penjualan kredit yang ditetapkan perusahaan, maka margin kontribusi yang dihasilkan akibat investasi pada piutang juga akan berubah. Perubahan kebijakan pengelolaan penjualan kredit PT. Mitra Sejati Buana Steel pada tahun 2000 menyebabkan volume penjualan kredit meningkat sebesar Rp 1.640.362.000,-. Peningkatan penjualan kredit akibat perubahan kebijakan pengelolaan penjualan kredit tersebut menyebabkan perolehan kontribusi margin piutang perusahaan mengalami peningkatan

Secara keseluruhan kebijakan pengelolaan piutang yang ditetapkan PT. Mitra Sejati Buana Steel pada tahun 2000 belum cukup efektif bila dibandingkan dengan kebijakan pengelolaan piutang pada tahun 1999. Hal ini dapat terlihat pada tahun 2000 dengan pengertatan kebijaksanaan pengelolaan piutang tak tertagihnya mengalami penurunan. Selain itu pada tahun 2000 dengan pengertatan kebijaksanaan pengelolaan piutang yang dimiliki perusahaan dapat diagih serta total perolehan laba penjualan lebih besar bila dibandingkan dengan tahun 1999. Kenaikan kontribusi penjualan kredit terhadap laba dari tahun 2000 ke tahun 1999 adalah sebesar Rp 7.103.883.229 - Rp 5.138.130.517 = Rp 1.965.752.712.

## **BAB VI**

### **SIMPULAN DAN SARAN**

#### **6.1. Simpulan**

##### **6.1.1. Simpulan Umum**

Sistem penjualan yang diterapkan oleh PT. Mitra Sejati Buana Steel adalah sistem tunai dan kredit. Penjualan sistem kredit dilakukan untuk mengantisipasi penurunan daya beli konsumen dan persaingan industri furniture.

Pada tahun 2000, perusahaan melakukan pengetatan kebijakan penjualan kreditnya untuk mengantisipasi terjadinya piutang yang tak tertagih. Dengan adanya pengetatan kebijakan penjualan, ternyata piutang tak tertagihnya mengalami penurunan. Sehingga dengan kebijakan yang baru ini, laba operasi perusahaan mengalami peningkatan. Pada tahun 2000 volume penjualan kreditnya mengalami peningkatan. Peningkatan volume penjualan kredit ini karena perusahaan menaikkan harga jualnya.

##### **6.1.2. Simpulan Khusus**

- 1) Kebijakan penjualan kredit yang ditetapkan oleh perusahaan yaitu :
  - a. Standar Kredit ini terdiri dari :

1. Penilaian terhadap pelanggan yang akan diberikan kredit dengan melihat referensi dari perusahaan lain dan pemberian plafon kredit.

2. Identitas perusahaan dengan menyerahkan foto copy akte pendirian perusahaan, NPWP, KTP, dan lain-lain serta diwajibkan menyerahkan jaminan.

b. Syarat kredit yang diterapkan perusahaan pada tahun 2000

mengalami perubahan, dimana perusahaan memperketat kebijakan kreditnya dengan merubah jatuh tempo pembayaran untuk piutang

asing dari 60 hari ( tahun 1999 ) menjadi 30 dan untuk piutang domestik dari 60 hari ( tahun 1999 ) menjadi 45 hari. Dengan

tujuan perusahaan berharap modal yang tertanam pada piutang tidak terlalu banyak sehingga dapat menjaga stabilitas modal kerja

dan juga menekan biaya yang timbul atas investasi pada piutang.

c. Monitoring yang dilakukan perusahaan bertujuan untuk

mengetahui kemungkinan resiko tertunggak dan tidak tertagihnya

piutang secara dini. Monitoring yang dilakukan oleh pihak

perusahaan sudah baik, karena perusahaan menggunakan daftar

umur piutang. Perubahan kebijakan pengelolaan penjualan kredit

sudah baik karena perusahaan dapat menekan biaya piutang tak

tertagih.

2) Kebijakan baru perusahaan memberikan dampak positif terhadap

aspek penjualan. Tahun 1999 penjualan sebesar Rp. 13.669.691.000.

sedangkan tahun 2000 penjualan sebesar Rp. 15.310.053.000.

Peningkatan penjualan ini dikarenakan perusahaan berhasil menarik

## 6.2. Saran

sejumlah pelanggan baru dan adanya kenaikan harga jual. Di samping itu hal ini juga mengakibatkan peningkatan kontribusi penjualan kredit terhadap laba dikarenakan menurunnya biaya piutang yang terkait. Dengan adanya pengertatan kebijakan terhadap penjualan kredit, maka perusahaan telah berhasil meningkatkan laba atas penjualan kredit.

Dari hasil penelitian pada PT. Mitra Sehati Buana Steel, maka penulis memberikan saran sebagai berikut :

1. Untuk meningkatkan volume penjualan perusahaan dapat melakukan pemasaran secara gencar yaitu dengan melakukan promosi dan pemberian potongan harga.
2. Guna meminimalkan resiko kredinya perusahaan dapat lebih menekankan aspek karakter dan kapasitas yaitu dengan mengetahui keadaan perusahaan yang sebenarnya dan kemampuan perusahaan bertahan hidup, untuk membantu evaluasi atas pelangan

3. Agar dapat mendalikan resiko kredit dan mendapatkan laba yang maksimal PT. Mitra Sehati Buana Steel perlu mengontrol pengelolaan penjualan kredit yang dilakukan dengan menguji kemampuan kebijakan-kebijakan yang diterapkan dan telah diterapkan secara rutin dengan melakukan evaluasi terhadap kebijakan penjualan kredinya. Serta melakukan perubahan secepatnya bila kebijakan yang dimiliki tidak sesuai dan tepat waktu.

## DAFTAR PUSTAKA

1. Agus Sartono R, Drs., MBA., Manajemen Keuangan Teori dan Aplikasi, Yogyakarta : edisi 2, Penerbit BPFE, 1995.
2. Ainun Naim, Drs., Ak., Akuntansi Keuangan 1, Yogyakarta : edisi 1, penerbit BPFE, 1998.
3. Arthur J. Keown, David F. Scoot, Jr, John D. Martin dan J. William Petty, Dasar-dasar Manajemen Keuangan, Buku 1, terjemahan Chaerul D.Djokman,S.E., AK., M.B.A, Edisi 7, 1999
4. Arthur J. Keown, David F. Scoot, Jr, John D. Martin dan J. William Petty, Dasar-dasar Manajemen Keuangan, Buku 2, terjemahan Chaerul D.Djokman,S.E., AK., M.B.A, Dwi Sulistyarimi, S.E., M.M, Salemba Empat, 1996.
5. Bambang Riyanto, Dasar-dasar Pembelanjaan Perusahaan, Edisi 4, Yogyakarta : BPFE – Yogyakarta, 1996.
6. Belkaoui, Teori Akuntansi. Jakarta: terjemahan Sofyan Syafri Harahap, SE.,MSAc., penerbit PT. Raja Grafindo Persada, 1995.
7. Belverd E. Needles, Jr, Hendry R. Anderson, James C.Caldwell, Prinsip-prinsip Akuntansi. Jakarta : terjemahan Tasnim Ali Widjarnako, SE., edisi 2, Jilid 1, penerbit Erlangga, 1986.
8. Charles T. Horngren dan Walter T. Harrison, JR., Accounting, New Jersey : By Prentice Hall, inc. A Division Of Simon & Schucter Engle Wood Eliffs, 1989.
9. Djarwanto PS, Drs., Pokok-pokok Analisa Laporan Keuangan, Yogyakarta:edisi 1. cetakan 6, penerbit BPFE, 1997.
10. Donald E. Kies, PH.D., CPA., dan Jerry J. Weygandt, PH.D., CPA., Akuntansi Intermediate, Jakarta: alih bahasa Herman Wibowo, edisi 7, jilid 1, penerbit Binarupa Aksara. 1995.
11. Fred Weston J, dan Eugen F.Brigham. Manajemen Keuangan. Jakarta: Jilid 1. Edisi 7, alih bahasa Djoerban Wahid. SH., dan Ruchiyat Kosasih. Penerbit Erlangga, 1991.

12. Fred Weston J, dan Thomas E. Copeland, Manajemen Keuangan, Jakarta : alih bahasa Jaka Wasana dan Kirbandoko, edisi 8, Jilid I, Penerbit Erlangga, 1992. .
13. Ikatan Akuntan Indonesia, Standar Akuntansi Keuangan, Jakarta, Buku Satu, Penerbit Salemba Empat, 1995.
14. Indriyo Gitusudarmo, Drs., M.Com (Hons) dan Basri, Drs., Manajemen Keuangan, Yogyakarta: edisi 3, penerbit BPFE, 1993.
15. Kamaruddin Ahmad, SE., Dasar-dasar Manajemen Modal Kerja, Jakarta: Penerbit PT. Rineka Cipta, 1997.
16. Lukman Syamsuddin, Drs., M.A., Manajemen Keuangan Perusahaan Konsep Aplikasi Dalam Perencanaan, Pengawasan, Dan Pengambilan Keputusan, Edisi I, Jakarta, 1995.
17. Mas'ud Mochfoedz, Drs.,Ak., dan Kumala Hadi, Drs.,Ak., Akuntansi Intermediate, Yogyakarta: Edisi 1 BPFE, 1993.
18. Moekijat, Drs.,Kamus Manajemen, bandung: cetakan 4, penerbit CV. Mandar Maju, 1990.
19. Setio Anggoro Dewo, SE., MBA., Siddharta Utama, SE.,MBA., Thomas H. Secokusumo, SE., MBA., MSc., Akuntansi Horgren & Harrison, Jakarta : Edisi Indonesia, buku 1, penrbit Salemba Empat, 1993.
20. Smith, Jay M, Skousen K. Fred, Akuntansi Intermediate, Jakarta: terjemahan Alfonsus Sirait, SE., edisi 9, jilid 1, penerbit Erlangga, 1993.
21. Suad Husnan, Drs., MBA., Pembelanjaan Perusahaan Dasar-dasar Manajemen Keuangan, Yogyakarta : Edisi 4, Penerbit Liberty, 1993
22. Suad Husnan, Drs., MBA., Manajemen Keuangan Teori dan Penerapan, Yogyakarta : Jilid 1, Penerbit BPFE, 1992.
23. Suad Husnan & Enny Pudjiastuti, Dasar-dasar Manajemen Keuangan, Edisi II, Penerbit ( UPP ) AMP YKPN, 1998.

2000 ini dilakukan manajemen PT Mitra Sejati Buana Steel untuk menghindari terjadinya piutang tak tertagih seperti pada tahun 1999. Dimana pada tahun 1999 piutang tak tertagihnya sebesar Rp 1.185.064.872. Sedangkan pada tahun 2000 besar piutang tak tertagihnya adalah Rp 137.790.477 sehingga terjadi penurunan piutang tak tertagih sebesar Rp 1.047.274.395.

**TABEL III**  
**PERBANDINGAN STANDAR KREDIT**  
**1999 DAN 2000**

Keterangan	1999	2000
1) Identitas Perusahaan.	a. Menyerahkan foto copy akte pendirian perusahaan b. Menyerahkan bukti lain yang mendukung bahwa perusahaan tersebut jelas keberadaannya seperti NPWP, KTP dan lain-lain.	a. Menyerahkan foto copy akte pendirian perusahaan b. Menyerahkan bukti lain yang mendukung bahwa perusahaan tersebut jelas keberadaannya seperti NPWP, KTP dan lain-lain.
2) Penilaian kredibilitas calon pelanggan.	Penilaian kredibilitas calon pelanggan tersebut sehubungan dengan kredit serta pembayaran hutang-hutang dagangnya kepada perusahaan lain. Penilaian ini dilakukan dengan melihat referensi-referensi dari perusahaan lain.	Penilaian kredibilitas calon pelanggan tersebut sehubungan dengan kredit serta pembayaran hutang-hutang dagangnya kepada perusahaan lain. Penilaian ini dilakukan dengan melihat referensi-referensi dari perusahaan lain.
3) Kesepakatan tentang jumlah plafon kredit.	Kesepakatan tentang jumlah plafon kredit yang dapat diberikan oleh PT. Mitra Sejati Buana Steel	Kesepakatan tentang jumlah plafon kredit yang dapat diberikan oleh PT. Mitra Sejati Buana Steel
4) Klasifikasi pelanggan	a. Debitur dengan klasifikasi I, yaitu debitur asing yang mempunyai hubungan istimewa dengan perusahaan. b. Debitur dengan klasifikasi II, yaitu debitur domestik yang memiliki hubungan istimewa dengan perusahaan. c. Debitur dengan klasifikasi III, yaitu debitur asing yang tidak mempunyai hubungan istimewa dengan perusahaan. d. Debitur dengan klasifikasi IV, yaitu debitur domestik yang tidak memiliki hubungan istimewa dengan perusahaan.	a. Debitur dengan klasifikasi I, yaitu debitur asing yang mempunyai hubungan istimewa dengan perusahaan. b. Debitur dengan klasifikasi II, yaitu debitur domestik yang memiliki hubungan istimewa dengan perusahaan. c. Debitur dengan klasifikasi III, yaitu debitur asing yang tidak mempunyai hubungan istimewa dengan perusahaan. d. Debitur dengan klasifikasi IV, yaitu debitur domestik yang tidak memiliki hubungan istimewa dengan perusahaan.
5) Waktu transaksi		Pelanggan yang diberikan kredit, telah melakukan pembelian tunai selama 6 bulan.
6) Jaminan		Bagi pelanggan domestik diwajibkan menyerahkan jaminan atas kreditnya pada perusahaan berupa bank garansi sedangkan untuk pelanggan luar negeri berupa L/C.

**KEBIJAKAN PENGELOLAAN PENJUALAN KREDIT  
PT. MITRA SEJATI BUANA STEEL  
Tahun 1999 dan 2000**

Pengelolaan Penjualan Kredit	1999	2000
<p>1. Kebijakan Kredit a. Standar Kredit</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Perusahaan pelanggan harus meyakinkan PT. Mitra Sejati Buana Steel dengan menyerahkan bukti-bukti tentang keberadaan perusahaan pelanggan.</li> <li>- PT. Mitra Sejati Buana Steel akan menilai nama baik pelanggan sehubungan dengan kredit pelanggan melalui referensi-referensi kredit pelanggan.</li> <li>- Menetapkan pelanggan menjadi 4 klasifikasi untuk memudahkan dalam pemberian kredit</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Perusahaan pelanggan harus meyakinkan PT. Mitra Sejati Buana Steel dengan menyerahkan bukti-bukti tentang keberadaan perusahaan pelanggan.</li> <li>- PT. Mitra Sejati Buana Steel akan menilai nama baik pelanggan sehubungan dengan kredit pelanggan melalui referensi-referensi kredit pelanggan.</li> <li>- Menetapkan pelanggan menjadi 4 klasifikasi untuk memudahkan dalam pemberian kredit</li> <li>- Pelanggan yang akan diberikan kredit harus melakukan transaksi penjualan tunai terlebih dahulu selama 6 bulan serta bagi pelanggan domestik diwajibkan menyerahkan jaminan atas kreditnya pada perusahaan.</li> </ul>
<p>b. Syarat Kredit</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Periode kredit untuk piutang asing dan domestik ditetapkan selama 60 hari setelah nota penjualan diterima pelanggan.</li> <li>- Kebijakan pembayaran untuk piutang domestik ditetapkan dengan sistem sekali bayar atau tidak diangsur sedangkan untuk</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Periode kredit untuk piutang asing ditetapkan selama 30 hari sedangkan piutang domestik 45 hari setelah nota penjualan diterima pelanggan.</li> <li>- Kebijakan pembayaran untuk piutang domestik ditetapkan dengan sistem sekali bayar atau tidak diangsur sedangkan untuk piutang asing dengan menggunakan L/C</li> </ul>
<p>2. Kebijakan Penagihan</p>	<p>piutang asing dengan menggunakan L/C</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Pelanggan dapat membayar hutangnya secara kas yaitu membayar hutangnya dengan memberikan uang tunai secara langsung kepada kasir perusahaan.</li> <li>- Pelanggan dapat membayar hutangnya dalam bentuk giro atau cek.</li> <li>- Pelanggan dapat membayar hutangnya melalui transfer pada bank yang telah ditunjuk perusahaan.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Untuk jangka waktu 1-10 hari dari jatuh tempo perusahaan akan mengirimkan surat yang bernada mengingatkan bahwa hutangnya telah jatuh tempo</li> <li>- Jika dalam waktu 10 hari belum juga melunasi hutangnya maka perusahaan akan mengkonfirmasi langsung melalui telepon ataupun mendatangi langsung ketempat pelanggan untuk menagih hutang pelanggan.</li> <li>- Jika setelah konfirmasi langsung pelanggan belum juga melunasi hutangnya, maka perusahaan akan mencairkan jaminan atas hutangnya yang diserahkan pelanggan pada perusahaan.</li> </ul>

Sumber : PT. Mitra Sejati Buana Steel



# PT MITRASEJATI BUANA STEEL

Factory : Jl. Jend. A. Yani, Temelang, Cikampek - Karawang

Phone : (0267) 433950, 433951, 433952

Fax. : (0267) 433956

## SURAT PERNYATAAN

Yang bertanda tangan di bawah ini :

Nama : Susanti  
Nrp : 022194191  
Nirm : 41043403940544  
Fakultas / Jurusan : Ekonomi / Akuntansi

Menyatakan bahwa benar saya telah menghubungi perusahaan yang akan saya riset, dan dari pihak perusahaan telah menyatakan kesanggupan untuk menerima dilakukannya riset tersebut.

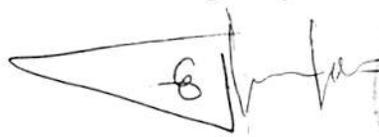
Adapun dari pihak perusahaan yang menerima :

Nama : Tonny Hansen  
Jabatan : Manager F & A  
Perusahaan : PT. Mitra Sehati Buana Steel  
Lokasi Perusahaan : Jl. Jendral Ahmad Yani, Cikampek - Karawang  
Waktu Penelitian : 06 Agustus 2001 s/d 14 September 2001

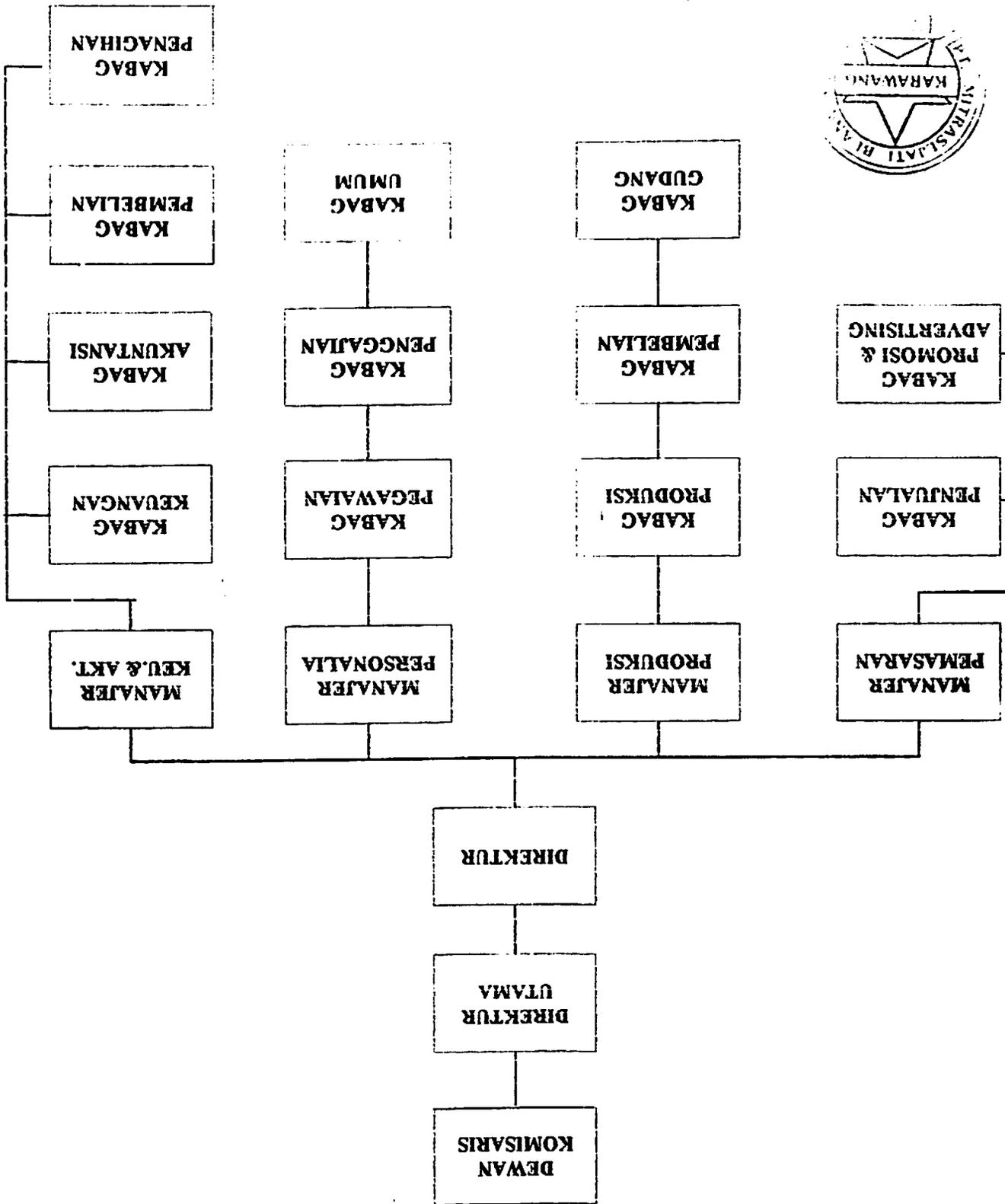
Demikian pernyataan ini saya buat dengan sebenarnya.

Karawang, Agustus 2001

Yang menyatakan

  
**Tonny Hansen**  
Manager F & A





PT. MITRA SEJATI BUANA STEEL  
STRUKTUR ORGANISASI  
2001

**PT. MITRA SEJATI BUANA STEEL**  
**NERACA**  
**PER 31 DESEMBER 2000 DAN 1999**

(DALAM RIBUAN)

	31 DES' 2000 Rp	31 DES' 1999 Rp		31 DES' 2000 Rp	31 DES' 1999 Rp
<b>AKTIVA LANCAR</b>			<b>KEWAJIBAN JANGKA PENDEK</b>		
Kas	10,090.45	1,336.20	Hutang Bank	1,479,628.19	1,474,586.99
Bank	212,713.43	117,595.78	Hutang Dagang	1,691,813.96	987,813.56
Piutang Dagang	1,652,761.03	1,607,373.22	Biaya Yang Masih Harus Dibayar	26,207.60	1,625,685.40
Piutang Karyawan	12,272.50	11,040.00	Hutang Lain-lain	44,538.60	58,730.40
Persediaan Barang Jadi	1,945,853.98	2,065,627.42			
Persediaan Barang Dalam Proses	1,181,926.80	1,774,110.91			
Persediaan Bahan Baku	1,879,628.06	1,198,609.32			
Biaya Dibayar Dimuka	17,546.05	18,590.46			
Jumlah Aktiva Lancar	6,912,792.29	6,794,283.31	Jumlah Kewajiban Jangka Pendek	3,242,188.35	4,146,816.34
<b>AKTIVA TETAP</b>			<b>KEWAJIBAN JANGKA PANJANG</b>		
NILAI BUKU	9,745,974.38	10,716,756.54	Hutang Bank	5,262,500.00	6,190,090.00
			Hutang Pemegang Saham	1,700,000.00	1,700,000.00
			Jumlah Kewajiban Jangka Panjang	6,962,500.00	7,890,090.00
			<b>EKUITAS</b>		
			Modal	6,300,000.00	6,300,000.00
			Laba Ditahan	(825,866.49)	(598,405.91)
			Saldo Laba	979,945.00	(227,459.00)
<b>AKTIVA LAIN-LAIN</b>	0.00	0.00	Jumlah Ekuitas	6,454,078.51	5,474,135.09
<b>JUMLAH AKTIVA</b>	16,658,766.67	17,511,039.85	<b>JUMLAH KEWAJIBAN DAN EKUITAS</b>	16,658,766.86	17,511,041.43

**PT. MITRA SEJATI BUANA STEEL**  
**LAPORAN LABA ( RUGI )**  
**UNTUK TAHUN BUKU YANG BERAKHIR**  
**31 DESEMBER 1999 DAN 2000**

(DALAM RIBUAN)

	2000 Rp.	1999 Rp.
Penjualan Kotor	16,358,327.00	14,553,174.00
Potongan Penjualan	1,048,274.00	883,483.00
Penjualan Netto	15,310,053.00	13,669,691.00
Harga Pokok Penjualan	12,118,028.00	10,844,890.00
<b>Laba Kotor</b>	<b>3,192,025.00</b>	<b>2,824,801.00</b>
Beban Operasi		
Beban Penjualan	667,682.00	547,134.00
Beban Umum & Administrasi	505,079.00	486,907.00
Jumlah Beban Operasi	1,172,761.00	1,034,041.00
<b>Laba Operasi</b>	<b>2,019,264.00</b>	<b>1,790,760.00</b>
Pendapatan ( Beban ) Lain-lain		
Pendapatan Lain-lain	579,022.00	38,174.00
Pendapatan Bunga	25,236.00	297,459.00
Beban Lain-lain	(38,402.00)	(15,599.00)
Beban Bunga	(1,444,657.50)	(2,338,253.00)
<b>Pendapatan ( Beban ) Lain-lain</b>	<b>(878,801.50)</b>	<b>(2,018,219.00)</b>
<b>Laba ( Rugi ) sebelum Pajak</b>	<b>1,140,462.50</b>	<b>(227,459.00)</b>
<b>Pajak</b>	<b>160,517.50</b>	<b>0.00</b>
<b>Laba ( Rugi ) sesudah Pajak</b>	<b>979,945.00</b>	<b>(227,459.00)</b>