

**ANALISIS KEBIJAKSANAAN PENJUALAN KREDIT  
TERHADAP COST OF CAPITAL PADA  
PT. COLUMBIA DI PARE-PARE**



**OLEH :  
DAHLIA**

**No. Stb : 4597012033**

**Nirm : 9971110410234**



**JURUSAN MANAJEMEN, FAKULTAS EKONOMI  
UNIVERSITAS "45" MAKASSAR**

**2002**

## PERSETUJUAN KONSULTAN

**NAMA MAHASISWA** : DAHLIA  
**NO. STB/NIRM** : 459712033 / 9971110410234  
**JURUSAN** : MANAJEMEN  
**PROGRAM STUDI** : MANAJEMEN KEUANGAN  
**JUDUL SKRIPSI** : ANALISIS KEBIJAKSANAAN PENJUALAN  
KREDIT TERHADAP COST OF CAPITAL  
PADA PT. COLUMBIA DI PARE-PARE

DISETUJUI OLEH :

PEMBIMBING I



HASANUDDIN, R. SE.MSI



PEMBIMBING II



HJ. A. SIMPURSIAH, SE

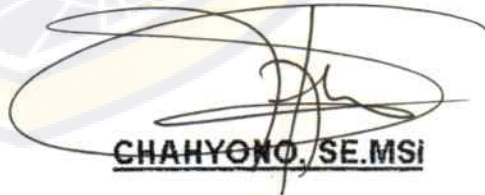
Dekan Fakultas Ekonomi

Universitas "45"



SUKMAWATI MARDJUNI, SE.MSI

Ketua Jurusan Manajemen



CHAHYONO, SE.MSI

## HALAMAN PENGESAHAN

JUDUL SKRIPSI : ANALISIS KEBIJAKSANAAN PENJUALAN  
KREDIT TERHADAP COST OF CAPITAL  
PADA PT. COLUMBIA DI PARE-PARE

NAMA MAHASISWA : DAHLIA

NO. STB/NIRM : 459712033 / 9971110410234

JURUSAN : MANAJEMEN

PROGRAM STUDI : MANAJEMEN KEUANGAN

MENYETUJUI :

PEMBIMBING I

PEMBIMBING II

  
HASANUDDIN, R. SE.MSI

  
HJ. A. SIMPURSI AH, SE

MENGETAHUI DAN MENGESAHKAN  
Sebagai Salah Satu Syarat Memperoleh Gelar  
Sarjana Ekonomi Universitas "45" Makassar

Dekan Fakultas Ekonomi

Ketua Jurusan Manajemen

Universitas "45"

  
SUKMAWATI MARDJUNI, SE.MSI

  
CHAHYONO, SE.MSI

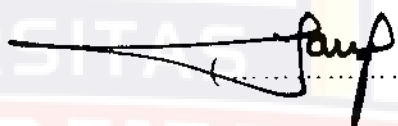
## HALAMAN PENERIMAAN

Pada Hari / Tanggal : Rabu, 12 Juni 2002  
Skripsi Atas Nama : **DAHLIA**  
No. Stb/Nirm : 4597012033 / 9971110410234

Telah diterima oleh Panitia Ujian Skripsi Sarjana pada Fakultas Ekonomi Universitas "45" Makassar untuk memenuhi salah satu syarat guna memperoleh gelar Sarjana Ekonomi pada Jurusan Manajemen.


### PENGAWAS UMUM

**DR. ANDI JAYA SOSE SE.MBA**  
(Rektor Universitas "45" Makassar)

  
(.....)

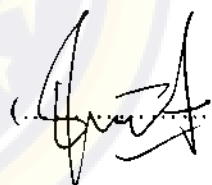
### KETUA

**SUKMAWATI MARDJUNI, SE.MSI**  
(Dekan Fakultas Ekonomi Universitas "45" Makassar)

  
(.....)

### SEKRETARIS

**SRI SURIANI, SE**

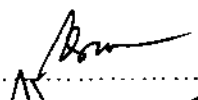
  
(.....)

### PENGUJI :

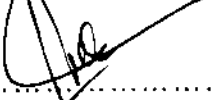
1. **HASANUDDIN, R. SE, MSi**

  
(.....)

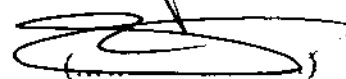
2. **HJ. A. SIMPURSIAH, SE**

  
(.....)

3. **HERMINAWATY A. SE,MM**

  
(.....)

4. **CHAHYONO, SE.MSI**

  
(.....)

## KATA PENGANTAR

Syukur Alhamdulillah penulis panjatkan kehadiran Allah Subhanahu Wataalah, atas limpahan rahmat dan hidayah-Nya, sehingga penulisan skripsi ini dapat selesai.

Dalam penyusunan skripsi ini, penulis banyak mengalami hambatan serta kendala, namun berkat bantuan serta bimbingan dari berbagai pihak, baik berupa moril maupun material, secara langsung ataupun tidak langsung telah membantu penulis dalam menyelesaikan skripsi ini. Oleh sebab itu, sepatutnyalah penulis menghaturkan terima kasih yang tak terhingga kepada bapak Hasanuddin, R. SE.Msi selaku pembimbing I dan ibu Hj. A. Simpursiah, SE. selaku pembimbing II.

Serta izinkanlah penulis menyampaikan ucapan terima kasih kepada :

1. Bapak Rektor Universitas "45" selaku pembina Universitas " 45" Makassar
2. Dekan Fakultas Ekonomi ibu Sukmawati Mardjuni, SE.MSi serta seluruh staf dosen dan pegawai pada Fakultas Ekonomi Universitas "45" Makassar.
3. Ketua Jurusan Manajemen bapak Chahyono, SE.MSi, Sekretaris Jurusan Manajemen ibu Herminawati A, SE.MM serta Seri Suriani, SE yang telah banyak membantu dan memberi dorongan serta bimbingan selama penyusunan skripsi ini.

4. Kepala pimpinan perusahaan serta SVP SR ibu Norma PT. Columbia Cabang pare-pare yang telah berkenan memberikan data laporan keuangan R/L dan neraca dalam penelitian.
5. Rekan-rekan mahasiswa dan para sahabat yang telah banyak membantu dan memotivasi penulis terutama kepada Lena, Aty, Sutriyani, Wia, Edan, Ny. Wanda, Erna, Evi, Ros, Heru dan Irwan.
6. Seluruh pihak yang berperan dalam membantu serta memberi dorongan yang tidak dapat penulis sebutkan namanya satu persatu.

Penulis mengucapkan terima kasih yang setinggi-tingginya kepada kedua orang tua tercinta Ayahanda Amiruddin dan Ibunda Dalle yang telah mengasuh dan membesarkan serta memberi doa yang tulus sehingga penulis dapat menyelesaikan skripsi ini.

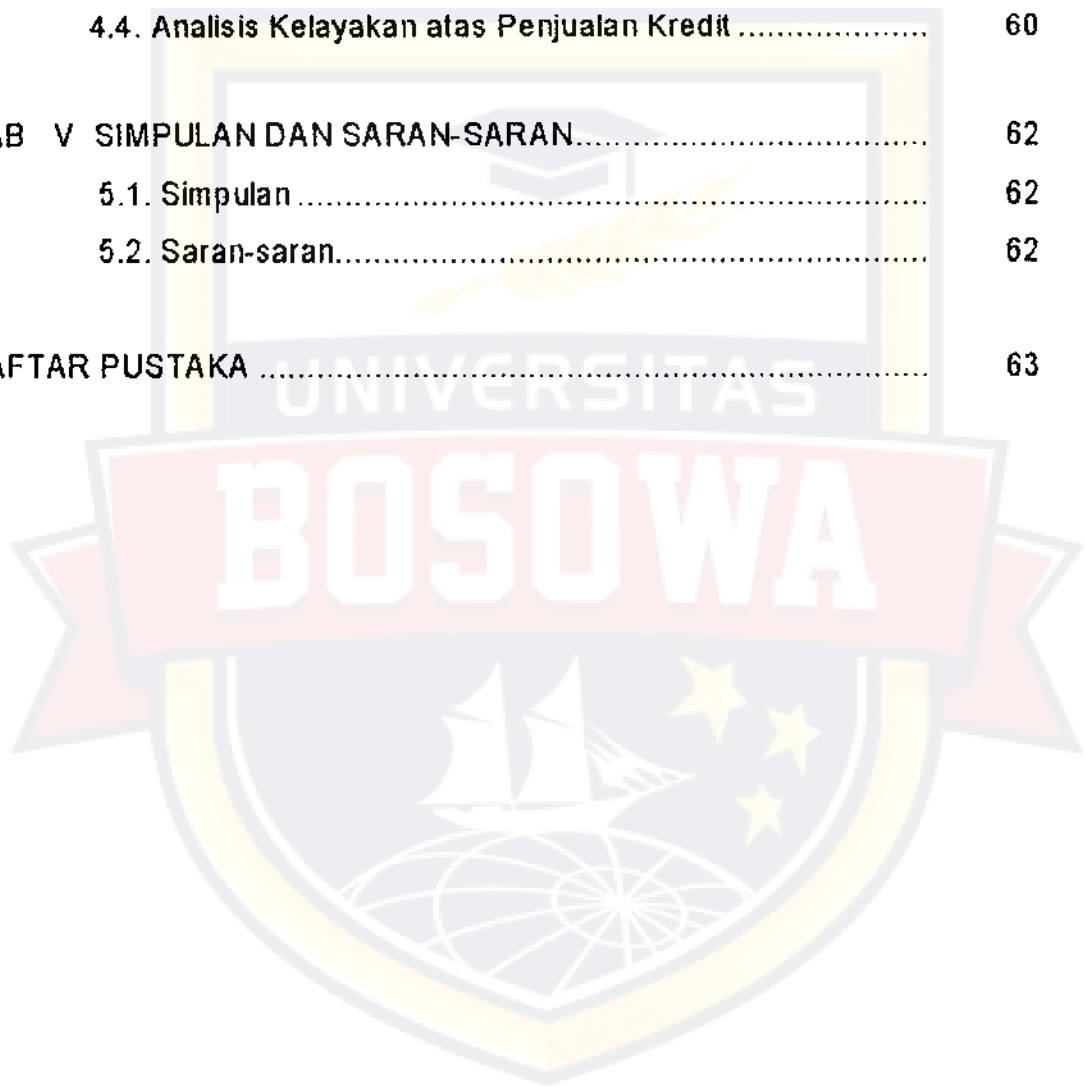
Tak lupa penulis ucapkan terima kasih yang tulus kepada Moch. Wahyu Thalib, SE dan Kartini Latief, SE. (CN) yang selama ini memberi motivasi, dorongan serta banyak membantu dan dengan tabahnya membimbing penulis mulai saat penelitian hingga selesainya penyusunan skripsi ini. Semoga kebaikan dan jasanya kepada penulis tidak sia-sia dan penulis selalu mendoakan semoga Allah Subhanahu Wataalah tetap membahagiakan dan membalas kebaikan serta ketulusannya. Amin.

Dalam penulisan skripsi ini, penulis menyadari bahwa masih banyak kekurangan serta masih jauh dari kesempurnaan, maka dari itu penulis

## DAFTAR ISI

	Halaman
HALAMAN JUDUL .....	i
HALAMAN PERSETUJUAN KONSULTAN .....	ii
HALAMAN PENGESAHAN PENGUJI .....	iii
KATA PENGANTAR .....	iv
DAFTAR ISI .....	vi
DAFTAR TABEL .....	viii
<b>BAB I PENDAHULUAN .....</b>	<b>1</b>
1.1. Latar Belakang Masalah .....	1
1.2. Rumusan Masalah .....	4
1.3. Tujuan dan Kegunaan Penelitian.....	4
1.4. Hipotesis .....	5
<b>BAB II KERANGKA TEORI .....</b>	<b>6</b>
2.1. Pengertian Penjualan .....	6
2.2. Pengertian dan Jenis-Jenis Kredit .....	11
2.3. Pengertian Penjualan Angsuran.....	21
2.4. Pengertian Cost of Capital.....	28
<b>BAB III METODOLOGI.....</b>	<b>37</b>
3.1. Daerah dan Waktu Penelitian.....	37
3.2. Metode Pengumpulan Data .....	37
3.3. Jenis dan Sumber Data.....	38
3.4. Metode Analisis .....	39
3.5. Definisi Operasional .....	41

<b>BAB IV HASIL ANALISIS DAN PEMBAHASAN .....</b>	<b>43</b>
4.1. Analisis Kebijakan Penjualan Kredit dengan 5 C .....	44
4.2. Analisis Tingkat Perputaran Piutang dan Rata-rata Pengumpulan Piutang .....	47
4.3. Analisis Biaya Modal .....	55
4.4. Analisis Kelayakan atas Penjualan Kredit .....	60
<b>BAB V SIMPULAN DAN SARAN-SARAN.....</b>	<b>62</b>
5.1. Simpulan .....	62
5.2. Saran-saran.....	62
<b>DAFTAR PUSTAKA .....</b>	<b>63</b>





## DAFTAR TABEL

Halaman

I	BESARNYA PENJUALAN SECARA KREDIT DAN BIAYA MODAL PADA PT. COLUMBIA DI PARE-PARE TAHUN 1997 S/D 2001 .....	3
II	PT. COLUMBIA DI KOTAMADYA PARE-PARE BESARNYA PENJUALAN TUNAI DAN KREDIT TAHUN 1997 S/D 2001 .....	46
III	PT. COLUMBIA DI KOTAMADYA PARE-PARE NERACA PER 31 DESEMBER TAHUN 1997 S/D 2001 .....	49
IV	PT. COLUMBIA DI KOTAMADYA PARE-PARE LAPORAN PERHITUNGAN RUGI LABA PER 31 DESEMBER TAHUN 1997 S/D 2001 .....	50
V	PT. COLUMBIA DI KOTAMADYA PARE-PARE BESARNYA TINGKAT PERPUTARAN PIUTANG DAN RATA-RATA PENGUMPULAN PIUTANG TAHUN 1997 S/D 2001 .....	55
VI	PT. COLUMBIA DI KOTAMADYA PARE-PARE BESARNYA BIAYA MODAL SENDIRI DAN MODAL PINJAMAN TAHUN 1997 S/D 2001 .....	57
VII	BESARNYA DISCOUNT FACTOR ATAS PENJUALAN KREDIT (I = 20 %) TAHUN 1997 S/D 2001 .....	61



# BAB I

## PENDAHULUAN

### 1.1. Latar Belakang Masalah

Dalam menunjang terwujudnya pembangunan nasional, maka peranan dunia usaha, akan semakin penting terutama pembangunan di sektor perekonomian. Munculnya berbagai macam industri yang menciptakan bermacam-macam barang untuk memenuhi kebutuhan konsumen sehingga para pengusaha makin terlibat dalam persaingan, baik mengenai sistem produksi, maupun sistem penjualan yang memudahkan konsumen untuk mendapatkan produk atau jasa yang lebih baik.

Dalam pengertian umum, perusahaan adalah perseroan atau kelompok orang yang melakukan penyelenggaraan dan perniagaan untuk memperoleh keuntungan. Perusahaan dalam hal ini adalah suatu organisasi yang mengkoordinasikan berbagai faktor produksi, yakni tenaga kerja, material dan sumber daya alam, modal mesin, dan metodologi dalam menghasilkan barang atau jasa yang dibutuhkan oleh konsumen, maka perusahaan perlu merumuskan suatu strategi penjualan yang tepat bagi sebuah perusahaan.

Sistem penjualan pada masa sekarang ini, diarahkan pada pemuasan kebutuhan dan keinginan konsumen, karena berhasil tidaknya suatu perusahaan dapat juga terlibat dari keadaan penjualannya. Pada dasarnya

penjualan merupakan perpindahan hak atas barang dan jasa dari produsen ke konsumen baik melalui perantara maupun secara langsung.

Guna memperlancar barang atau jasa, maka diusahakan agar penjualan itu mengarah pada terwujudnya suatu sistem penjualan yang menguntungkan kedua pihak. Salah satu sistem penjualan yang dianggap cukup berhasil dan cukup disenangi oleh konsumen, yaitu penjualan secara kredit.

PT. Columbia adalah perusahaan yang bergerak di bidang penjualan elektronik, furniture dan berbagai jenis kebutuhan rumah tangga yang lazim digolongkan ke dalam kebutuhan tambahan (tertier). Yang dimaksud dengan barang kebutuhan tambahan adalah barang-barang kebutuhan untuk penyempurnaan kehidupan manusia dan tidak terdapat dideretan kebutuhan primer dan sekunder.

Jenis dan model produk yang ditawarkan pada konsumen akhir-akhir ini, sangat bervariasi dengan berbagai merek. Begitu pula dengan sistem penjualan, dimana perusahaan bersaing dalam memberikan kemudahan kepada konsumen untuk melakukan pembelian.

Untuk memperlancar penjualannya, maka upaya yang ditempuh oleh perusahaan adalah dengan melakukan penjualan kredit, dimana dalam pemasaran produknya, PT. Columbia melakukan penjualan baik secara tunai maupun secara kredit, dimana berdasarkan data yang diperoleh bobot penjualan tunai sebesar 20 % dan untuk penjualan kredit sebesar 80 %.

Untuk melihat sejauh mana perkembangan perusahaan dalam memasarkan produk yang dihasilkan melalui hasil penjualan secara kredit, berikut ini akan disajikan tabel yang merinci data mengenai perbandingan besarnya nilai penjualan secara kredit dengan biaya modal selama tahun 1997 s/d tahun 2001 pada PT. Columbia khusus untuk cabang Pare-pare.

**TABEL I**  
**BESARNYA NILAI PENJUALAN SECARA KREDIT DAN BIAYA MODAL**  
**PADA PT. COLUMBIA DI PARE PARE**  
**TAHUN 1997 – 2001**

Tahun	Penjualan Kredit (Rp)	% Perkembangan	Biaya Modal (Rp)	% Perkembangan
1997	310.610.550	-	66.310.000	-
1998	330.619.650	6,44	77.613.000	17,04
1999	430.110.550	30,09	83.716.500	7,86
2000	550.315.650	27,95	98.772.000	17,98
2001	606.723.000	10,25	111.795.950	13,19
	Rata-rata	18,68		14,02

Sumber : PT. Columbia di Pare-pare

Melihat data yang ada pada tabel di atas, nampak bahwa dalam lima tahun terakhir nilai penjualan dari hasil penjualan kredit yang diperoleh perusahaan PT. Columbia di Pare-pare rata-rata sebesar 18,68 % per tahun sedangkan biaya modal rata-rata sebesar 14,02 %. Dari data tersebut



juga terlihat bahwa nilai penjualan dari hasil penjualan secara kredit pada tahun 2001 mengalami penurunan sekitar 10,25 %. Penurunan ini terjadi sebagai akibat meningkatnya biaya modal dalam perusahaan di samping munculnya perusahaan yang bergerak di bidang yang sama yang menawarkan berbagai jenis produk dengan memberikan kemudahan kepada konsumen untuk melakukan pembelian.

Menyinkapi masalah yang ada, maka PT. Columbia mencoba untuk mengevaluasi sistem penjualan kredit yang dilakukan selama ini dan bagaimana dampaknya terhadap biaya modal. Atas dasar itulah, penulis mencoba mengangkat permasalahan tersebut ke dalam format penulisan dengan memilih judul :

" Analisis Kebijakan Penjualan Kredit Terhadap Cost Of Capital pada PT. Columbia di Pare-pare."

### **1.2. Rumusan Masalah**

Mengacu pada latar belakang yang dikemukakan di atas, masalah pokok yang ditemukan adalah sebagai berikut :

" Apakah kebijakan kredit dapat meningkatkan laba perusahaan pada PT. Columbia di Pare-pare."

### **1.3. Tujuan dan Kegunaan Penelitian**

Tujuan utama yang diharapkan diperoleh dari dilakukannya penelitian ini adalah sebagai berikut :

- a. Untuk mengetahui bagaimana penerapan kebijaksanaan penjualan kredit yang dilakukan oleh perusahaan khususnya pada PT. Columbia di Pare-pare selama lima tahun terakhir.
- b. Untuk mengetahui hubungan antara penjualan kredit dengan biaya modal yang terjadi dalam perusahaan selama lima tahun terakhir.

Kemudian kegunaan atau manfaat yang dicapai dari hasil penelitian ini adalah sebagai berikut :

- a. Sebagai sumbangan pemikiran yang dapat digunakan sebagai bahan pertimbangan dalam pengambilan kebijaksanaan penjualan kredit di masa mendatang dan memberikan wawasan yang lebih luas menyangkut masalah penjualan kredit pada PT. Columbia di Pare-pare.
- b. Sebagai bahan referensi bagi yang berminat untuk memperdalam masalah kebijakan penjualan kredit dan dampaknya terhadap biaya modal.
- c. Untuk memenuhi salah satu syarat untuk memperoleh gelar Sarjana Ekonomi pada Universitas "45" di Makassar.

#### **1.4. Hipotesis**

Adapun hipotesis yang diajukan sebagai jawaban sementara atas permasalahan yang ada adalah sebagai berikut :

" Diduga bahwa menurunnya laba perusahaan diakibatkan oleh cost of capital yang makin tinggi, sehingga perputaran modal juga makin berkurang."

## BAB II

### KERANGKA TEORI

#### 2.1. Pengertian Penjualan

Pada umumnya kemampuan yang dimiliki oleh suatu perusahaan untuk menjual hasil produksinya adalah terbatas. Dengan demikian, tidak ada perlunya membeli material, menghasilkan barang/jasa, mencari modal atau membeli pesan-pesan yang lebih besar dari kemampuan menjual. Sehingga dapat dikatakan bahwa penjualan merupakan dasar dilakukannya aktivitas-aktivitas yang lain.

Tujuan utama suatu perusahaan adalah memperoleh keuntungan. Keuntungan akan diperoleh apabila perusahaan menjual barang/jasa dengan harga yang lebih tinggi dari harga pokoknya. Masalah-masalah utama yang dihadapi pada saat akan menjual suatu barang/jasa pada umumnya adalah :

- Barang/jasa apa yang akan dijual
- Biaya-biaya yang perlu dikeluarkan agar barang/jasa tersebut dapat terjual.
- Berapa harga barang/jasa tersebut agar mendatangkan keuntungan bagi perusahaan tetapi terjangkau oleh pembeli.

Masalah ini timbul karena perubahan faktor-faktor lingkungan yang mempunyai pengaruh yang besar kepada perusahaan. Walaupun penjualan merupakan bagian tertentu saja dari seluruh kegiatan

pemasaran (marketing), ada gunanya memahami penjualan dan proses penjualan secara terpisah.

Aktivitas-aktivitas pokok yang dilaksanakan selama proses pemasaran yaitu :

- Menjual (*selling*)
- Membeli (*buying*)
- Transportasi (*transportation*)
- Pembiayaan (*financing*)
- Menerima risiko (*risk taking*)
- Mengumpulkan dan menafsirkan keterangan-keterangan pasar (*collection and interpretation of market information*)
- Standardisasi (*standardization*)

Kedua macam fungsi pertama, yaitu membeli dan menjual merupakan fungsi-fungsi pertukaran (*Functions of exchange*). Melalui upaya para penjual dan pembeli, timbullah pertukaran hak milik atas barang-barang dan dengan demikian distribusi barang-barang secara fisik dilakukan dan kekuatan permintaan dan penawaran bekerja sama untuk menentukan harga-harga.

Pada negara-negara industri modern, pihak penjual merupakan pihak yang lebih aktif dalam kebanyakan pertukaran. Memang perlu diketahui bahwa upaya-upaya penjualan senantiasa perlu, untuk melaksanakan kegiatan pemasaran dengan sukses, tetapi dengan



bertambah kompleksnya pemasaran dan persaingan dalam bidang penjualan menjadi makin intensif, maka penjualan makin lama merupakan kegiatan yang penting. Bahkan penjualan merupakan sifat yang paling khas dari sistem marketing modern.

Sasaran penjualan adalah mengalihkan barang-barang dengan harga-harga yang memuaskan. Sifat-sifat operasi penjualan sangat berbeda pada produk-produk yang berbeda dengan penjualan-penjualan individual.

Berkaitan dengan penjualan, menurut Winardi (1996 ; 2), bahwa :

" Penjualan adalah tindakan mentransfer hak milik secara langsung kepada pembeli."

Ada operasi-operasi penjualan yang hanya terdiri dari tindakan memamerkan barang-barang pada tempat yang mudah dicapai pembeli atau yang terdiri dari tindakan menyatakan kepada para calon pembeli bahwa barang-barang ditawarkan untuk dijual.

Tujuan penjualan adalah untuk menciptakan permintaan akan produk tertentu dan mengusahakan untuk mencari pembeli-pembeli kepada siapa produk-produk tersebut dapat di jual dengan harga yang memuaskan pihak penjual.

### 3. Fungsi penciptaan permintaan

Fungsi penciptaan permintaan mencakup semua usaha-usaha khusus yang dilakukan oleh para penjual, usaha untuk merangsang para pembeli untuk membeli produk-produk mereka. Disebabkan oleh karena umumnya para pengusaha ingin memperbesar volume-volume penjualan mereka, maka usaha-usaha menciptakan permintaan sangat meluas sekali dan di dalamnya tercakup tindakan-tindakan menjual secara personalik (personal selling), mengadakan reklame-reklame dan cara-cara lain.

### 4. Fungsi mengadakan perundingan

Syarat-syarat serta kondisi-kondisi penjualan harus dirundingkan oleh para pembeli dan penjual. Di dalam syarat-syarat dapat termasuk hal-hal seperti kualitas dan kuantitas produk, harga, waktu dan cara pengapalan, waktu dan cara pembayaran dan sebagainya.

### 5. Fungsi kontraktuil

Fungsi kontraktuil mencakup persetujuan akhir untuk melaksanakan penjualan inklusif transfer hak milik. Perundingan-perundingan (negotiation) meliputi penetapan terakhir mengenai syarat-syarat dan kondisi-kondisi penjualan di mana tercakup hal-hal sebagai berikut :

- a. Syarat-syarat pengiriman dan pengantaran
- b. Cara-cara pembayaran

- c. Kualitas serta kuantitas barang-barang yang dibeli
- d. Hal-hal yang berhubungan dengan penjualan.

Fungsi membuat kontrak (contractual function) berhubungan dengan persetujuan akhir untuk menjual inklusif transfer hak milik atas barang-barang.

Menjual merupakan masalah perorangan yang sifatnya kreatif. Pekerjaan menjual merupakan keahlian yang tidak mungkin diganti dengan mesin. Pada zaman modern seperti sekarang ini, seorang penjual yang pandai masih sangat dibutuhkan. Lebih-lebih di negara yang sedang berkembang, pekerjaan menjual mendapat kedudukan yang sangat istimewa.

Di negara yang telah maju, peranan penjual sangat dominan sekali karena mereka sangat dibutuhkan untuk menjual kelebihan produksi, dan menjaga tetap berputarnya roda industri. Dengan demikian, maka penjual bukan hanya sekedar tugas sampingan saja, tetapi penjual adalah suatu pekerjaan yang menghasilkan.

## **2.2. Pengertian dan Jenis-jenis Kredit**

Istilah kredit adalah berasal dari bahasa Yunani "Credere" yang berarti kepercayaan. Kredit tanpa kepercayaan tidak mungkin bisa terjadi. Dalam dunia perdagangan, kepercayaan dapat diberikan atau diterima, dalam arti bahwa mutlak harus ada dua pihak yang berhubungan satu

sama lain. Satu pihak yang memberikan kredit dan pihak lainnya yang menerima kredit.

Dalam dunia perdagangan pihak yang memberikan kredit disebut sebagai penjual, sedang pihak yang menerima kredit disebut pembeli. Dalam transaksi jual beli, pembeli dengan menggunakan kedudukan atau pengaruhnya memperoleh izin dari penjual untuk mempergunakan modalnya. Pada akhir transaksi ini akan timbul hak bagi penjual untuk menerima pembayaran (pada waktu yang akan datang) kepada penjual. Apabila perusahaan melakukan penjualan dengan kredit, perusahaan memiliki piutang. Semakin besar proporsi dan jumlah penjualan kredit, semakin besar pula piutang yang dimiliki oleh perusahaan, apabila hal-hal lain tetap. Dimaksudkan dengan hal-hal lain ini adalah apabila para langganan tidak merubah kebiasaan mereka dalam melunasi hutang mereka. Meskipun piutang bisa terbentuk tidak dengan cara kredit, seperti para karyawan yang mengajukan permohonan pinjaman kepada perusahaan, perusahaan lain meminjam uang kepada perusahaan tersebut tanpa ada hubungannya dengan transaksi jual beli.

Istilah kredit yang berasal dari bahasa Yunani (Credera) yang berarti kepercayaan (truth atau faith). Oleh karena itu dasar dari kredit ialah kepercayaan. Seseorang atau suatu badan yang memberikan kredit (kreditur) percaya bahwa kredit (debitur) di masa mendatang akan

sanggup memenuhi segala sesuatu yang telah dijanjikan, yang berupa barang, uang dan jasa.

Untuk memahami akan arti dari kredit, berikut ini akan diberikan pendapat dari beberapa ahli, di antaranya yang dikemukakan oleh Teguh Pudjo Mulyono Mulyono (1998 ; 10) bahwa :

“ Kredit adalah kemampuan untuk melaksanakan suatu pembelian atau mengadakan suatu pinjaman dengan suatu janji bahwa pembayarannya akan dilakukan atau ditanggihkan pada suatu jangka waktu yang telah disepakati.”

Sedangkan pengertian yang lebih mapan untuk kegiatan perbankan di Indonesia sesuai dengan pengertian kredit yang telah dirumuskan dalam Bab 1, pasal 1 dan 2 Undang-undang Pokok Perbankan Nomor 7 tahun 1992 yang merumuskan bahwa kredit adalah penyediaan uang atau tagihan yang dapat disamakan dengan itu berdasarkan persetujuan pinjam-meminjam antara bank dengan lain pihak, dalam hal mana pihak peminjam berkewajiban melunasi hutangnya setelah jangka waktu tertentu dengan jumlah bunga yang telah ditentukan.

Dari perumusan di atas, maka dapat ditarik beberapa kesimpulan yaitu :

- Adanya suatu penyerahan uang/tagihan atau juga dapat berupa barang yang menimbulkan tagihan tersebut kepada pihak lain, dengan harapan memberi pinjaman ini bank akan memperoleh suatu tambahan nilai dari pokok pinjaman tersebut yang berupa bunga sebagai pendapatan bagi bank yang bersangkutan.

- Dari proses kredit ini telah didasarkan pada suatu perjanjian yang saling mempercayai dan kedua belah pihak akan mematuhi kewajibannya masing-masing.
- Dalam kredit ini terkandung kesepakatan, pelunasan hutang dan bunga akan diselesaikan dalam jangka waktu tertentu yang telah disepakati bersama.

Selanjutnya pengertian kredit yang dikemukakan oleh OP. Simorangkir (199 ; 10) bahwa :

" Kredit adalah pemberian prestasi (misalnya uang, barang) dengan balas prestasi (kontra prestasi) akan terjadi pada waktu mendatang."

Dewasa ini, transaksi kredit akan menyangkut uang sebagai alat kredit yang menjamin pembahasan. Berdasarkan definisi tersebut di atas, bahwa kredit berfungsi kooperatif antara si pemberi kredit dan si penerima kredit atau antara kredit dan debitur. Mereka menarik keuntungan dan saling menanggung resiko. Singkatnya, kredit dalam arti luas didasarkan atas komponen-komponen kepercayaan, resiko dan pertukaran ekonomi di masa mendatang.

Menurut Achmad Anwar (1995 ; 14) bahwa :

" Kredit adalah suatu pemberian prestasi oleh suatu pihak kepada pihak lain dan prestasi (jasa) itu akan dikembalikan lagi pada waktu tertentu pada masa yang akan datang dengan disertai suatu kontra prestasi (balas jasa) yang berupa bunga."

Berdasarkan definisi di atas, prestasi dan kontra prestasi dapat berbentuk sebagai berikut :

- Barang terhadap barang
- Barang terhadap uang
- Barang terhadap jasa
- Jasa terhadap jasa
- Jasa terhadap barang
- Uang terhadap uang
- Uang terhadap barang
- Uang terhadap jasa
- Jasa terhadap uang

Pengertian kredit di atas perlu dipahami benar, agar dibedakan dengan pengertian kredit yang berlaku di masyarakat luas seperti halnya pada si abang kredit yang memberikan kredit alat-alat rumah tangga di kampung-kampung.

Pada prinsipnya, kredit itu cuma satu macam saja, yaitu uang bank yang dipinjamkan kepada nasabah dan akan dikembalikan pada suatu waktu tertentu di masa mendatang, disertai dengan suatu kontra prestasi berupa bunga, tetapi berdasarkan berbagai keperluan usaha serta berbagai unsur ekonomi yang mempengaruhi bidang usaha pada nasabah, yaitu keperluan, jangka waktu, cara pemakaian jaminan atau



kredit-kredit yang diberikan bank, maka kredit dapat dibedakan menjadi beberapa macam.

Adapun jenis-jenis kredit menurut Sinungan (1996 ; 212) yaitu :

- " 1. Kredit konsumtif
2. Kredit produktif
3. Kredit produksi/eksploitasi
4. Kredit perdagangan."

Untuk lebih jelasnya, keempat jenis kredit yang dikemukakan di atas, akan diuraikan secara singkat berikut ini :

a. Kredit konsumtif

Kredit ini dipergunakan oleh peminjam untuk keperluan konsumtif artinya uang kredit akan habis dipergunakan atau semua akan terpakai untuk memenuhi kebutuhannya.

b. Kredit produktif

Kredit ini ditujukan untuk keperluan produksi dalam arti luas, maka melalui kredit produktif inilah suatu utility uang dan barang dapat terlihat dengan nyata. Tegasnya kredit-kredit produktif digunakan untuk peningkatan usaha, baik usaha-usaha produksi, perdagangan maupun investasi.

c. Kredit eksploitasi

Kredit ini memerlukan perusahaan untuk meningkatkan produksi baik peningkatan kuantitatif, yaitu jumlah hasil produksi maupun jumlah hasil peningkatan hasil kualitatif yaitu peningkatan kualitas hasil produksi. Kredit ini biasa juga disebut kredit eksploitasi karena bantuan modal



kerja tersebut digunakan untuk menutupi biaya-biaya eksploitasi perusahaan secara luas berupa pembelian bahan-bahan baku, bahan penolong dan biaya produksi lainnya (upah, biaya pengepakan, biaya distribusi dan sebagainya). Pada umumnya kredit jenis ini diberikan kepada perusahaan-perusahaan industri dalam segala tingkatan, yaitu industri kecil, menengah dan besar.

d. Kredit perdagangan

Sesuai namanya, kredit ini dipergunakan untuk keperluan perdagangan pada umumnya yang berarti peningkatan *utility of place* dari suatu barang.

Pembagian jenis-jenis kredit-kredit ini tidak didasarkan pada pengertian yang terkandung dalam arti kredit itu, tetapi pembagian itu lebih ditekankan kepada faktor-faktor dan unsur-unsur serta kegunaannya yang terdapat dalam pengertian kredit.

Sedangkan menurut Mohammad Muslich (1997 ; 140) bahwa dari berbagai macam bentuk kredit yang tersedia, kredit utang tersebut dapat dikelompokkan dalam 2 bagian, yaitu kredit dengan jaminan dan kredit tanpa jaminan.

Termasuk dalam kredit dengan jaminan adalah *pledging* dan *factoring piutang*, sedangkan termasuk kredit tanpa jaminan adalah *utang dagang*, *kredit bank* dan *commercial paper*. Yang faktor yang dipertimbangkan oleh petugas kredit bank dalam menganalisis suatu

permohonan pinjaman. Faktor-faktor ini merupakan faktor yang menentukan keyakinan pejabat kredit atau kemampuan dan kesungguhan seorang peminjam untuk membayar kewajibannya. Faktor-faktor yang harus dipertimbangkan dalam kebijaksanaan perkreditan tersebut adalah :

1. Standar kredit, atau kualitas langganan yang akan diperkenankan memperoleh kredit
2. Jangka waktu kredit, yaitu berapa lama seorang langganan yang membeli secara kredit harus sudah membayar hutangnya.
3. Potongan (discount) yang diberikan kepada para langganan.

Ketiga faktor kebijaksanaan perkreditan tersebut akan menentukan berapa besar jumlah piutang yang akan dimiliki oleh perusahaan, berapa lama piutang tersebut diharapkan akan terkumpul, dan berapa besar proporsi piutang yang akan tidak terbayar. Untuk itu, masing-masing ketiga faktor tersebut akan diuraikan satu persatu, yaitu :

- Standar kredit

Penentuan standar kredit pada dasarnya merupakan trade off antara peningkatan penjualan, dan peningkatan risiko tidak terbayarnya piutang. Apabila perusahaan menjalankan standar kredit yang sangat longgar, artinya hampir setiap pembeli diperkenankan membeli dengan cara kredit, maka bisa diperkirakan bahwa penjualan memang akan meningkat, tetapi proporsi piutang yang tidak terbayarpun akan meningkat pula. Secara ekonomis pelonggaran standar kredit ini

Kemudian diperpanjang menjadi 45 hari, juga tanpa potongan, dengan perubahan ini diperkirakan penjualan akan naik dengan 10 %.

- Pemberian potongan (discount)

Faktor ketiga yang perlu diperhatikan pula adalah pemberian potongan (discount) kepada para pembeli. Apabila syarat penjualan adalah 2/10 net 30, maka ini berarti bahwa perusahaan memberikan potongan sebesar 2 % apabila pembeli membayar dalam jangka waktu 10 hari atau kurang, dan diharuskan membayar dalam jangka waktu 30 hari. Perusahaan bisa memberikan tambahan potongan untuk merangsang para (calon) pembeli melakukan pembelian, dan membayar lebih cepat.

Di samping ketiga faktor yang sudah disebutkan di muka, mungkin juga perusahaan menggunakan cara-cara lain untuk memperbaiki pengumpulan piutangnya atau meningkatkan penjualannya. Cara-cara tersebut bisa berujud seperti terutama untuk produk-produk yang mempunyai data penjualan yang musiman, pemberian potongan khusus diharapkan bisa meningkatkan penjualan. Sekali lagi di sini kebijaksanaan semacam ini harus dianalisis dari sudut tambahan penghasilan dan tambahan biaya.

Cara lain adalah dengan meningkatkan kegiatan bagian pengumpulan/penagihan piutang. Apabila kegiatan bagian penagihan piutang digiatkan, yang berarti ada peningkatan biaya seperti tambahan



tenaga kerja, tambahan biaya perjalanan dan sebagainya, diharapkan persentase piutang yang tidak tertagih menjadi lebih rendah dan piutang terkumpul dengan lebih cepat.

### **2.3. Pengertian Penjualan Angsuran**

Dalam rangka usaha untuk memperbesar volume penjualan, kebanyakan perusahaan besar menjual produknya dengan angsuran. Penjualan angsuran tidak segera menghasilkan penerimaan kas, tetapi menimbulkan piutang dagang dan barulah kemudian pada hari jatuh tempo terdapat aliran kas masuk yang berasal dari pengumpulan penjualan angsuran tersebut. Dengan demikian, maka penjualan angsuran merupakan elemen modal kerja yang juga selalu dalam keadaan berputar secara terus menerus dalam rantai perputaran modal kerja.

Banyak cara yang digunakan oleh para penjual untuk menjual barang dagangannya. Penjualan secara tunai saat ini cenderung sukar dilakukan, hal ini disebabkan karena persaingan antar penjual semakin ramai dan barang dagangan pun semakin bervariasi jenis, mutu dan mereknya. Sedangkan alternatif penggunaan uang tunai pun semakin banyak.

Untuk menarik para pembeli agar membeli barang dagangannya, ditempuh suatu cara penjualan, yaitu penjualan secara angsuran. Penjualan angsuran bisa juga disebut dengan penjualan cicilan.

Dengan adanya penjualan angsuran ini, pembeli akan merasa lebih ringan untuk memiliki suatu barang yang bila dibeli secara tunai mungkin terasa agak berat atau tidak terjangkau oleh daya belinya. Dilain pihak penjual juga mendapatkan keuntungan, yaitu selain barang dagangannya laku, juga akan mendapatkan laba serta pendapatan bunga dari pembayaran angsuran tersebut. Dalam keadaan yang normal, di mana penjualan pada umumnya dilakukan dengan angsuran, penjualan angsuran mempunyai tingkat likuiditas yang lebih tinggi dari inventory, karena perputaran dari penjualan angsuran ke kas membutuhkan satu langkah saja.

Bagi kebanyakan perusahaan, penjualan angsuran merupakan pos yang penting karena merupakan bagian aktiva lancar perusahaan yang besar. Penjualan kredit dapat juga mempengaruhi profitabilitas operasi perusahaan dengan berbagai cara. Ini membuat pengendalian, manajemen dan akuntansi untuk penjualan angsuran menjadi tugas yang penting.

Pertimbangan pokok dalam akuntansi untuk penjualan angsuran melibatkan pengakuan, penggolongan, penilaian dan pelaporannya. Penagihan penjualan angsuran dan penggunaan penjualan angsuran dalam membiayai operasi perusahaan juga merupakan pertimbangan yang penting.

Penjualan angsuran diperoleh perusahaan dari berbagai macam transaksi, biasanya berasal dari penjualan barang dan jasa secara

angsuran. Barang dan jasa-jasa dimaksudkan adalah barang atau jasa yang merupakan usaha pokok perusahaan.

Istilah penjualan angsuran di sini dimaksudkan dengan klaim perusahaan atas uang, barang-barang atau jasa-jasa terhadap pihak-pihak lain. Dalam akuntansi, pengertian piutang biasanya digunakan untuk menunjukkan klaim yang akan dilunasi dengan uang.

Benda-benda yang harganya mahal dan biasanya pemilikannya diperkuat dengan bermacam-macam surat keterangan seperti benda-benda tetap dan kendaraan-kendaraan bermotor dapat diperjual belikan dengan cara beli sewa.

Dengan menunda pemberian hak milik, maka si pembeli dapat mengurangi risiko kerugian akibat kelalaian pembeli untuk membayar sisa angsuran. Dalam hal ini, penjual sebagai pemilik dapat menarik kembali benda yang telah dijual dan mengganti uang si calon pembeli (penyewa beli) setelah diperhitungkan bunga dan denda sesuai dengan kontrak jual beli. Sebaliknya benda-benda yang bergerak yang pemiliknya tidak didukung dengan surat-surat keterangan tidak dapat diperjual belikan dengan cara beli sewa. Benda-benda bergerak yang diperjual belikan dengan angsuran, dapat juga disajikan sebagai jaminan atas sisa angsuran tetapi penjaminan ini tidak sekuat penjaminan barang-barang tidak bergerak.

Persetujuan jual beli angsuran kadang-kadang ditutup dengan mengikut sertakan suatu lembaga keuangan sebagai pemberi kredit. Penjual menyerahkan barang pada si pembeli dan si pembeli membayar dengan dana kredit yang diperoleh dari sebuah bank. Pembeli dapat membayar pada penjual dengan uang tunai, dengan nota pemindahan rekening atau dengan kupon-kupon kredit, yang diterima dari lembaga keuangan yang menjadi partner kerja sama tersebut.

Selanjutnya si pembeli melunasi kredit dengan cara angsuran. Dalam hal ini, penjualan tersebut tidak lagi merupakan penjualan angsuran bagi penjual, tapi tetap merupakan pembelian angsuran bagi pembeli. Sebelum membahas lebih jauh tentang penjualan angsuran, ada baiknya jika kita mengetahui apa definisi dari penjualan kredit itu sendiri.

Menurut Arlef Suadi (1995 ; 47) bahwa :

“ Penjualan angsuran adalah hak untuk menerima sejumlah uang dari pihak lain. Piutang usaha yaitu piutang yang timbul karena menjalankan usaha normal perusahaan, misalnya menjual barang (hasil produksi sendiri maupun bukan) atau jasa.”

Secara luas penjualan angsuran meliputi segala macam tuntutan atau klaim kepada pihak ketiga yang pada umumnya akan berakibat adanya penerimaan kas di masa yang akan datang.

Selanjutnya menurut Arifin (1997 ; 88) bahwa :

“ Pengertian penjualan angsuran adalah suatu jenis penjualan yang cara pembayarannya dapat dilakukan secara bertahap dalam jumlah tertentu selama jangka waktu tertentu.”

Kemudian menurut Salim Siagian (1997 ; 136) bahwa :

“ Penjualan angsuran adalah penjualan dengan cara pembayaran mengangsur yang disepakati bersama oleh si pembeli dan si penjual pada saat mengadakan persetujuan jual beli.”

Pembayaran mengangsur sebagai hasil dari rescheduling bukan penjualan angsuran. Secara yuridis persetujuan tersebut dapat dibagi atas dua macam yaitu jual beli angsuran dan beli sewa. Perbedaannya adalah dalam soal perpindahan hak milik dan segala akibat-akibatnya.

Dalam sewa beli, benda yang tersebut dalam transaksi beli sewa menjadi milik si pembeli setelah seluruh angsuran yang tersebut dalam kontrak telah lunas. Selama belum lunas, maka si pembeli yang telah menerima benda yang bersangkutan hanya berstatus sebagai penyewa. Sedangkan dalam jual beli angsuran, si pembeli langsung jadi milik dari benda yang bersangkutan segera setelah kontrak disetujui. Sisa harga yang belum lunas dianggap sebagai utang biasa.

Kemudian Hadori Yunus dan Harnanto (1996 ; 109) berpendapat bahwa :

“ Penjualan angsuran adalah penjualan yang dilakukan dengan perjanjian dimana dilaksanakan secara bertahap yaitu pada saat barang diserahkan kepada pembeli, penjualan menerima pembayaran pertama sebagian dari harga penjualan dan sisanya dibayar dalam beberapa kali angsuran.”



Berdasarkan definisi tersebut di atas, maka dapat ditarik suatu kesimpulan bahwa penjualan angsuran aktiva tetap adalah penjualan yang dilakukan dengan perjanjian dimana dilaksanakan secara bertahap yaitu pada saat barang diserahkan kepada pembeli, penjual menerima pembayaran pertama sebagian dari harga penjualan dan sisanya dibayar dalam beberapa kali angsuran.

Untuk melindungi kepentingan penjualan dari kemungkinan tidak ditepatinya kewajiban-kewajiban oleh pihak pembeli, maka terdapat beberapa bentuk perjanjian (kontrak) penjualan angsuran sebagai berikut :

- a. Perjanjian penjualan bersyarat dimana barang-barang yang diserahkan, tetapi hak atas barang-barang masih berada di tangan penjual sampai seluruh pembayaran sudah lunas.
- b. Pada saat perjanjian di tanda tangani dan pembayaran pertama dilakukan, hak milik dapat diserahkan kepada pembeli, tetapi dengan menggadaikan atau menghipotikkan untuk bagian harga penjualan yang belum dibayar kepada si penjual.
- c. Hak milik atas barang-barang untuk sementara diserahkan kepada suatu badan "trust" sampai pembayaran harga penjualan dilunasi. Setelah pembayaran lunas oleh pembeli, baru trust menyerahkan hak atas barang-barang itu kepada pembeli. Perjanjian semacam ini dilakukan dengan membuat akte kepercayaan.

d. Beli sewa, dimana barang-barang yang telah diserahkan kepada pembeli. Pembayaran angsuran dianggap sewa sampai harga dalam kontrak telah dibayar lunas, baru sesudah itu hak milik berpindah kepada pembeli.

Penjualan angsuran dengan bentuk-bentuk perjanjian tersebut biasanya dilaksanakan untuk barang-barang tidak bergerak. Untuk perdagangan barang-barang bergerak biasanya penjualan angsuran dilaksanakan dengan perjanjian perjanjian tertentu yang diadakan di antara penjual dan pembeli dengan syarat-syarat dan jaminan yang saling menguntungkan. Khususnya dari pihak penjual tidak akan dirugikan terlalu besar apabila terjadi, tidak dipenuhinya kewajiban-kewajiban oleh pembeli. Meskipun dalam hal tidak ditepatinya kewajiban-kewajiban oleh pembeli, penjual memiliki hak untuk memiliki kembali barang-barang yang telah diserahkan, tetapi nilai sisa barang yang dimiliki kembali itu mungkin akan menjadi lebih rendah dari nilai berdasarkan perhitungan yang sesuai dengan perjanjian yang ada. Dengan demikian, pemilikan kembali tersebut dapat menimbulkan kerugian.

Untuk mengurangi atau menghindarkan kemungkinan-kemungkinan kerugian-kerugian yang terjadi, maka faktor-faktor yang harus diperhatikan adalah sebagai berikut:

- Besarnya pembayaran pertama (down payment) harus cukup untuk menutup semua kemungkinan terjadinya penurunan harga barang tersebut dari semula barang baru menjadi barang bekas.
- Jangka waktu pembayaran di antara angsuran yang satu dengan yang lain hendaknya tidak terlalu lama, kalau bisa, tidak lebih dari sebulan.
- Besarnya pembayaran angsuran periodik harus diperhitungkan cukup untuk menutup kemungkinan penurunan nilai barang-barang yang ada selama jangka pembayaran yang satu dengan pembayaran angsuran berikutnya.

#### 2.4. Pengertian Cost of Capital

Konsep "Cost of Capital" (Biaya penggunaan modal atau biaya modal) merupakan konsep yang sangat penting dalam pembelanjaan perusahaan. Konsep ini dimaksudkan untuk dapat menentukan besarnya biaya yang secara riil harus ditanggung oleh perusahaan untuk memperoleh dana dari suatu sumber. Kebanyakan orang menganggap bahwa biaya penggunaan hutang adalah sebesar tingkat bunga yang ditetapkan dalam kontrak (contractual interest). Hal ini benar kalau jumlah uang yang diterima sama besarnya dengan jumlah nominal hutangnya. Tetapi sering terjadi bahwa jumlah uang yang diterima itu lebih kecil daripada jumlah nominal hutangnya. Dalam hal yang demikian biaya penggunaan hutang yang secara riil harus ditanggung oleh penerimaan

kredit atau "harga kreditnya" (cost of debt) adalah lebih besar daripada tingkat bunga menurut kontrak.

Demikian pula kalau kita memenuhi kebutuhan dana dengan mengeluarkan saham preferen. Dalam hal jumlah hasil penjualan saham preferen lebih kecil daripada harga nominalnya, besarnya biaya penggunaan modal dari saham preferen atau biaya saham preferen (cost of preferred stock) adalah lebih besar daripada tingkat deviden yang telah ditetapkan sebelumnya. Kalau perusahaan menggunakan dana yang berasal dari laba ditahan (retained earning) haruslah disadari bahwa itupun ada biayanya, yaitu sebesar "rate of return" (tingkat pendapatan investasi) yang diharapkan diterima oleh para investor kalau mereka menginvestasikan sendiri atau "rate of return" yang diharapkan diterima di saham (expected rate of return on the stock). Biaya penggunaan modal yang berasal dari laba ditahan dinamakan "Cost of Retained Earning."

Menurut Syafaruddin Alwi (1997 ; 239) mengemukakan bahwa

" Konsep cost of capital dimaksudkan untuk menghitung besarnya ongkos riil yang harus dikeluarkan untuk menggunakan dana dari alternatif sumber yang ada."

Sedangkan menurut Bambang Riyanto (1999 ; 185) bahwa :

" Konsep Cost of Capital dimaksudkan untuk dapat menentukan besarnya biaya riil dari penggunaan modal dari masing-masing sumber dana, untuk kemudian menentukan biaya modal rata-rata (average cost of capital) dari keseluruhan dana yang digunakan di dalam perusahaan yang merupakan tingkat biaya penggunaan modal perusahaan."



Biaya modal yang dimaksudkan disini adalah biaya modal yang "explicit". Biaya penggunaan modal yang explicit dari suatu sumber dana adalah sama dengan "discount rate" yang dapat menjadikan nilai sekarang (present value) dari dana neto yang diterima perusahaan dari suatu sumber dana sama dengan nilai sekarang dari semua dana yang harus dibayarkan karena penggunaan dana tersebut beserta pelunasannya. Pembayaran atau "out flows" itu ialah dalam bentuknya pembayaran bunga, pembayaran hutang pokok atau "principal" atau devidend.

Berdasarkan definisi di atas bahwa sumber-sumber yang dapat digunakan, terutama untuk membelanjai investasi jangka panjang atau permanent investment pada umumnya adalah :

1. Obligasi (long term debt)
2. Preferred stock atau saham preferen
3. Common stock atau saham biasa
4. Retained earning atau laba ditahan

Lukman Syamsuddin (1995 ; 207) mengemukakan bahwa :

" Suatu perusahaan dapat memenuhi kebutuhan-kebutuhan modalnya dalam dua bentuk, yaitu : modal jangka pendek dan modal jangka panjang".

Utang-utang lancar adalah merupakan sumber modal jangka pendek, sedangkan pinjaman jangka panjang dan modal sendiri adalah sumber-sumber modal yang panjang. Utang lancar yang terdiri dari utang

dagang, utang surat-surat berharga (notes payable). Accruals dan lain-lainnya pada umumnya merupakan sumber-sumber modal yang murah biayanya. Dari komponen-komponen utang lancar, hanya notes payable saja yang umumnya mempunyai biaya atau bunga yang dinyatakan secara jelas dan tegas.

Utang dagang dan accrual merupakan sumber-sumber modal jangka pendek yang jauh lebih murah dibandingkan dengan notes payable, karena kedua sumber modal tersebut biasanya tidak dikenakan beban bunga. Berdasarkan pengalaman dalam kehidupan sehari-hari, maka dapat dikatakan bahwa modal jangka pendek lebih murah dibandingkan dengan modal jangka panjang. Apabila tingkat bunga pada masa-masa yang akan datang diperkirakan akan meningkat, maka para kreditur akan mengenakan beban bunga yang lebih tinggi lagi untuk pinjaman-pinjaman jangka panjang. Disamping hal tersebut di atas, tingginya tingkat bunga atas pinjaman jangka panjang dikaitkan dengan risiko pengembalian pinjaman pokok. Semakin lama jangka waktu suatu pinjaman, semakin besar ketidakpastian untuk dapat dikembalikannya pinjaman pokok oleh pihak peminjam. Oleh karena itu sebagai kompensasi atas hal tersebut maka untuk pinjaman jangka panjang, dikenakan bunga yang lebih tinggi daripada bunga pinjaman jangka pendek, selanjutnya diasumsikan bahwa modal jangka pendek lebih murah dibandingkan dengan modal jangka panjang. Pandangan ini kiranya akan dapat lebih

mudah diterima apabila kita kembali sejenak untuk mengingat bahwa komponen-komponen utang lancar tertentu (utang dagang dan accrual) biasanya tidak dikenakan beban bunga.

Setiap perusahaan selalu membutuhkan dana untuk membiayai operasi perusahaan. Dana yang digunakan oleh perusahaan bisa dipenuhi dari pemilik berupa modal sendiri maupun dari pinjaman pihak lain atau hutang. Setiap dana yang digunakan oleh perusahaan mempunyai biaya modal yang harus ditanggung. Biaya modal hutang misalnya, tidak sama dengan bunga yang dibayarkan kepada kreditor, karena untuk mendapatkan hutang tidak hanya bunga yang harus dikeluarkan perusahaan, tetapi juga biaya-biaya lain seperti biaya notaris, biaya provisi dan materai, dan biaya lainnya.

Pengertian biaya modal atau cost of capital menurut Sutrisno (2000 ; 183 ) adalah

" Semua biaya yang secara riil dikeluarkan oleh perusahaan dalam rangka mendapatkan sumber dana."

Biaya yang dikeluarkan ini bisa yang bersifat eksplisit seperti biaya bunga, juga yang bersifat implisit yakni biaya yang tidak dikeluarkan pada saat ini, tetapi dikeluarkan di masa yang akan datang seperti selisih harga obligasi yang dikeluarkan pada saat jatuh tempo, tapi biaya ini diratakan pada tahun-tahun berlakunya obligasi. Biaya modal dihitung dari biaya yang riil dikeluarkan oleh perusahaan dibagi dengan penerimaan bersih

dari dana yang bersangkutan. Dengan demikian biaya modal pada dasarnya bisa dirumuskan sebagai berikut :

$$\text{Biaya Modal} = \frac{\text{Biaya riil}}{\text{Penerimaan Bersih}} \times 100 \%$$

Fungsi biaya modal adalah sebagai cut of rate atau tingkat pembatas suatu keputusan investasi diterima atau ditolak. Suatu investasi diterima bila keuntungan yang diterima bisa menutup semua biaya modal yang dikeluarkan.

Keputusan investasi merupakan keputusan berjangka panjang, dan biaya modal sebagai tolak ukur diterima atau ditolaknya investasi tersebut. Oleh karena itu yang perlu dihitung biaya modalnya adalah sumber dana yang berjangka panjang saja.

Seperti diuraikan di atas bahwa yang perlu dihitung biaya modalnya adalah sumber dana jangka panjang. Sumber dana jangka panjang pada dasarnya bisa dikelompokkan menjadi dua : dana dari hutang dan dana dari pemilik atau modal sendiri. Sumber dana dari pemilik yang berupa saham bisa berbentuk saham biasa dan saham preferen.

#### 1. Biaya hutang

Biaya hutang atau cost of debt adalah biaya yang ditanggung perusahaan karena menggunakan sumber dana yang berasal dari pinjaman. Biaya hutang ini diberi notasi  $K_d$ , dan yang biasa diperhitungkan adalah biaya hutang obligasi, namun demikian biaya



hutang jangka panjang lainnya juga bisa dihitung. Obligasi adalah surat hutang yang dikeluarkan oleh perusahaan dengan nilai nominal tertentu, jangka waktu tertentu, dan memberikan bunga (coupon). Dengan demikian karakteristik obligasi adalah :

- a. Mempunyai nilai nominal yang akan dibayarkan saat jatuh tempo
- b. Memberikan bunga
- c. Mempunyai jangka waktu (jangka panjang)

Obligasi yang dikeluarkan oleh perusahaan mempunyai harga jual yakni harga yang diterima oleh perusahaan yang mengeluarkan obligasi.

## 2. Biaya Saham Preferen (*Cost of preferred stock*)

Saham preferen adalah surat bukti kepemilikan saham yang memberikan penghasilan tetap berupa deviden yang besarnya telah ditentukan persentasenya terhadap harga sahamnya. Saham ini sering disebut sebagai modal saham semi hutang, karena sifatnya yang memberikan penghasilan tetap, yakni deviden akan dibayarkan walaupun perusahaan dalam kondisi rugi. Saham preferen merupakan modal sendiri, artinya devidennya diambilkan dari laba setelah pajak. Karena merupakan modal sendiri, saham ini mempunyai hak atas bagian aset bila perusahaan dilikuidasi, dan haknya didahulukan setelah pelunasan hutang. Biaya modal saham preferen yang diberi

notasi  $K_p$  ini, untuk menghitung besarnya biaya modalnya bisa menggunakan formulasi sebagai berikut :

$$K_p = \frac{D}{P_n} \times 100 \%$$

Dimana :

$D$  = Deviden yang dibayarkan

$P_n$  = Penerimaan bersih

### 3. Biaya modal saham biasa (*Cost of Common Stock*)

Saham biasa adalah surat bukti kepemilikan perusahaan yang tidak mempunyai hak-hak istimewa seperti saham preferen. Bila saham preferen dibayar secara tetap baik perusahaan laba atau rugi, sedangkan hak saham biasa dalam mendapatkan deviden dibayar bila perusahaan mendapatkan laba, bila rugi tidak akan mendapatkan deviden. Oleh karena deviden dibayarkan bila perusahaan laba, maka pembayaran deviden diharapkan selalu meningkat tiap tahunnya. Oleh karena itu rumus yang digunakan untuk mencari cost of common stock adalah :

$$K_c = \frac{D_1}{P_0} + g$$

Dimana :

$K_c$  = Biaya modal saham biasa

$D_1$  = Deviden yang dibayarkan

$P_0$  = Harga saham saat ini

$g$  = Pertumbuhan deviden

Perusahaan dalam memblayai proyek investasinya bisa hanya menggunakan modal sendiri, sehingga cost of capital yang digunakan sebagai cut of rate sebesar biaya modal sendiri yang bersangkutan. Tetapi, seringkali suatu proyek investasi tidak hanya menggunakan satu sumber dana, tetapi menggunakan berbagai sumber dana sekaligus. Misalnya selain menggunakan saham biasa, juga menggunakan saham preferen dan hutang. Apabila perusahaan menggunakan kombinasi beberapa jenis sumber dana, maka cost of capital yang perlu diperhitungkan adalah keseluruhan biaya modal atau disebut sebagai weighted average cost of capital atau biaya modal rata-rata tertimbang.



## BAB III METODOLOGI

### 3.1. Daerah dan Waktu Penelitian

Lokasi yang dijadikan sebagai daerah atau obyek penelitian dalam penulisan ini adalah PT. Columbia di Pare-pare tepatnya di jalan Andi Makkasau No. 108, yang khusus menjual Elektronik, perlengkapan rumah tangga dan barang lainnya secara kredit. Sedangkan waktu yang digunakan untuk penelitian ini adalah 2 bulan, yang terhitung sejak Awal Januari hingga Akhir Pebruari 2002.

### 3.2. Metode Pengumpulan Data

Untuk memperoleh informasi atas data yang sebaik-baiknya dengan asumsi agar sasaran penulisan dapat tercapai, maka penulis akan menggunakan tiga metode pengumpulan data yang merupakan penunjang pada analisis pembahasan yaitu :

- a. Penelitian pustaka (*library research*) adalah metode pengumpulan data yang penulis lakukan dengan membaca dan mempelajari buku-buku literatur, majalah serta materi perkuliahan terutama karangan-karangan yang ada hubungannya dengan pembahasan skripsi ini.
- b. Penelitian lapangan (*field research*) yaitu metode pengumpulan data yang penulis lakukan dengan mengadakan peninjauan langsung pada

beberapa bagian perusahaan, terutama pada bagian administrasi dan keuangan, dengan menggunakan teknik :

#### 1. Observasi

Metode pengumpulan data yang penulis lakukan dengan jalan mengadakan pengamatan secara langsung pada beberapa bagian dalam obyek penelitian terutama pada bagian penjualan serta sejumlah personil yang berhubungan dengan penulisan ini.

#### 2. Wawancara

Teknik penulisan ini penulis lakukan dengan mengadakan wawancara secara langsung dengan bagian-bagian yang terkait dengan penulisan ini.

### 3.3. Jenis dan Sumber Data

Jenis dan sumber data yang akan dianalisis dalam penyusunan dan penulisan ini bersumber dari :

- a. Data primer yaitu data yang diperoleh secara langsung dari perusahaan dengan jalan mengadakan wawancara dengan pemilik perusahaan, bagian penjualan serta sejumlah personil yang berhubungan dengan penulisan ini dan mengumpulkan dokumen-dokumen perusahaan. Data primer yang dibutuhkan oleh perusahaan seperti volume penjualan, laporan rugi laba untuk lima tahun terakhir, sejarah berdirinya perusahaan dan struktur organisasi.

- b. Data sekunder yaitu sumber-sumber lainnya yang ada hubungannya dengan pembahasan skripsi ini. Data sekunder yang dibutuhkan adalah data-data yang berkaitan dengan penulisan ini, seperti, data penjualan perusahaan lain dan sebagainya.

### 3.4. Metode Analisis

Untuk menguji kebenaran hipotesis yang telah dikemukakan sebelumnya, dapat digunakan metode analisis sebagai berikut :

- a. Analisis kualitatif terhadap kebijaksanaan penjualan kredit adalah suatu analisis untuk melihat bagaimana pimpinan menelapkan kebijaksanaan penjualan kredit menggunakan analisis 5 C.
- b. Analisis kuantitatif adalah analisis yang digunakan untuk mengolah data berupa angka-angka, yang meliputi :
  1. Analisis biaya modal yaitu suatu analisis untuk mengetahui berapa besar biaya modal yang dikeluarkan oleh perusahaan untuk mendapatkan hasil, dengan menggunakan rumus :
 
$$\text{Biaya modal} = \frac{\text{Biaya Modal}}{\text{Modal Pinjaman}} \times 100 \%$$
  3. Analisis perputaran piutang, yaitu suatu analisis untuk mengetahui berapa besar tingkat perputaran piutang selama periode tertentu, dengan menggunakan rumus :

$$\text{Tingkat perputaran piutang} = \frac{\text{Jumlah kredit sales}}{\text{Rata-rata piutang}}$$

Sedangkan periode terikatnya modal dalam piutang atau hari rata-rata pengumpulan piutang, dapat diketahui dengan menggunakan persamaan :

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

3. Analisis cost of capital yaitu suatu analisis untuk mengetahui besarnya biaya modal yang dikeluarkan oleh perusahaan untuk jangka waktu panjang, dengan menggunakan rumus Bambang Riyanto, (1999, hal. 181) yaitu :

$$K_o = K_e \left( \frac{S}{B + S} \right) + K_d \left( \frac{B}{B + S} \right)$$

Dimana :

$K_o$  = Biaya modal

$$K_e = \text{Biaya modal sendiri} = \frac{EAT}{S}$$

$S$  = Nilai modal sendiri

$B$  = Nilai modal pinjaman

$$K_d = \text{Biaya modal pinjaman} = \frac{i}{B} (1 - t)$$



3. Analisis kebijaksanaan penjualan kredit dengan menggunakan discount factory, dengan menggunakan rumus :

$$Df = \frac{1}{(1+i)^n}$$

Dimana :

Df = Discount factory

i = Bunga

n = Banyaknya data

### 3.5. Definisi Operasional

Definisi operasional yang digunakan dalam penelitian ini adalah sebagai berikut :

- Penjualan adalah tindakan mentransfer hak milik secara langsung kepada pembeli.
- Kredit adalah kemampuan untuk melaksanakan suatu pembelian atau mengadakan suatu pinjaman dengan suatu janji bahwa pembayarannya akan dilakukan atau ditanggungkan pada suatu jangka waktu yang telah disepakati.
- Penjualan kredit adalah hak untuk menerima sejumlah uang dari pihak lain. Piutang usaha yaitu piutang yang timbul karena menjalankan usaha normal perusahaan, misalnya menjual barang (hasil produksi sendiri maupun bukan) atau jasa.



- Konsep cost of capital dimaksudkan untuk menghitung besarnya ongkos riil yang harus dikeluarkan untuk menggunakan dana dari alternatif sumber yang ada.



## BAB IV

### HASIL ANALISIS DAN PEMBAHASAN

Perusahaan PT. Columbia Pare-pare yang bergerak di bidang sewa beli barang-barang elektronik dan furniture, secara resmi berdiri pada tahun 1993 oleh bapak Dewa Candra dan merupakan cabang dari PT. Columbia Makassar yang beralamat di jalan Sultan Hasanuddin No. 102 Pare-pare.

PT. Columbia Pare-pare dalam masa perkembangannya yang dipimpin langsung oleh bapak Pawelloi mengalami perkembangan yang pesat seiring dengan adanya permintaan masyarakat Pare-pare akan barang elektronik dan furniture semakin meningkat dengan menerapkan sistem penjualan secara cash dan kredit dengan pangsa pasar golongan menengah ke bawah.

Pada tahun 1998 PT. Columbia mengalami musibah besar, dengan terbakarnya showroom yang beralamat di jalan Sultan Hasanuddin dan untuk melanjutkan kembali usahanya, pihak manajemen perusahaan memindahkannya ke alamat Jl. Andi Makassar No. 108 Pare-pare dan hingga sekarang ini, PT. Columbia terus mengalami perkembangan yang sangat pesat dengan menjadi penyalur produk-produk baik yang berasal dari dalam maupun luar negeri.

#### 4.1. Analisis Kebijakan Penjualan Kredit dengan 5C

Dewasa ini tujuan dan sasaran daripada setiap perusahaan adalah meningkatkan laba agar dapat mempertahankan kelangsungan hidupnya. Salah satu upaya untuk dapat mempertahankan kelangsungan hidup suatu perusahaan adalah perlu ditunjang oleh adanya pengelolaan kegiatan operasional. Untuk menunjang pengelolaan kegiatan operasional maka perlunya perusahaan melakukan penjualan kredit. Dimana tujuan perusahaan melakukan penjualan kredit adalah untuk meningkatkan volume penjualan.

PT. Columbia, Pare-pare adalah merupakan perusahaan yang bergerak dibidang cash and kredit. Dimana dalam melakukan penjualan kredit maka perusahaan mengalami perkembangan dalam penjualannya, sehingga dengan adanya perkembangan penjualan tersebut, maka perusahaan berkeinginan untuk melakukan evaluasi atas perkembangan penjualan yang terjadi dalam perusahaan selama 5 tahun terakhir (yakni dari tahun 1997 s/d tahun 2001)

Untuk menunjang aktivitas perusahaan PT. Columbia dalam melakukan aktivitas usahanya sebagai perusahaan cash and kredit, maka upaya yang dilakukan oleh perusahaan adalah melakukan evaluasi atas kebijakan penjualan kredit. Dimana dalam melakukan evaluasi atas kebijakan penjualan kredit maka perusahaan menggunakan analisis 5 C yang meliputi : character, capacity, capital, collateral dan conditions.

Untuk lebih jelasnya berikut ini dapat disajikan analisis 5 C yang diterapkan oleh PT. Columbia, Pare-Pare adalah sebagai berikut :

### **1. Character**

Dalam melakukan penjualan kredit, khususnya pada perusahaan PT. Columbia maka salah satu faktor yang dipertimbangkan oleh perusahaan adalah berkaitan dengan character. Dimana character berkaitan dengan kemungkinan debitur melakukan pembayaran cicilan barang, apabila debitur secara jujur berusaha untuk memenuhi pembayaran cicilan barang.

### **2. Capacity**

Capacity merupakan kewajiban dari debitur untuk melakukan pembayaran cicilan barang yang telah dilakukan untuk setiap bulan. Untuk debitur lama yang sudah lebih dari dua kali melakukan cicilan barang maka bagian kredit PT. Columbia melihat dari record di waktu yang lalu.

### **3. Capital**

Capital adalah salah satu faktor yang mempengaruhi perusahaan dalam melakukan evaluasi penjualan kredit dengan 5 C, dimana yang dilakukan dalam analisis Capital dengan 5 C adalah berkaitan dengan jumlah rata-rata dana yang dikeluarkan oleh perusahaan dalam melakukan pembayaran cicilan.

### **4. Collateral**

Dicerminkan oleh aktivitas dari langganan yang dikaitkan dengan jaminan keamanan kredit yang dimiliki oleh debitur

## 5. Conditions

Berkaitan dengan trend ekonomi pada umumnya terhadap perusahaan yang bersangkutan atau perkembangan khusus dalam suatu bidang ekonomi.

Berikut ini akan disajikan besarnya penjualan kredit untuk tahun 1997 s/d tahun 2001 yang dapat dilihat melalui tabel berikut ini :

TABEL II  
PT. COLUMBIA, KOTAMADYA PARE-PARE  
BESARNYA PENJUALAN TUNAI DAN KREDIT  
TAHUN 1997 S/D 2001

Tahun	Besarnya Penjualan Tunai (Rp)	%	Besarnya Penjualan Kredit (Rp)	%	Total Penjualan (Rp)
1997	110.619.600	26,26	310.610.550	73,74	421.230.150
1998	120.819.350	26,76	330.619.650	73,24	451.439.000
1999	130.717.800	23,32	430.110.550	76,79	560.828.350
2000	138.918.310	20,16	550.315.650	79,84	689.233.960
2001	166.550.500	21,54	606.723.000	78,46	773.273.500
Rata-rata	133.525.110	23,61	445.675.880	76,39	579.200.990

Sumber : PT. Columbia, Pare-pare

Berdasarkan tabel II yang menunjukkan perbandingan penjualan tunai dan kredit selama 5 tahun terakhir (1997 s/d tahun 2001), menunjukkan bahwa rata-

rata pertumbuhan penjualan tunai adalah sebesar Rp.133.525.110 atau sebesar 23,61 % dan penjualan kredit sebesar Rp.445.675.380 atau sebesar 76,39 %. Dimana hal ini dapat dilihat bahwa penjualan tunai untuk tahun 1997 sebesar Rp.110.619.600 atau 26,26 %, dan penjualan kredit sebesar Rp.310.610.550 atau sebesar 73,74 %, tahun 1998 penjualan tunai sebesar Rp.120.819.350 atau 26,76 % dan penjualan kredit sebesar Rp.330.619.650 atau 73,24 %, tahun 1999 penjualan tunai sebesar Rp.130.717.800 atau 23,32 % tahun 2000 penjualan tunai sebesar Rp.138.918.310 atau 20,16 % dan penjualan kredit sebesar Rp.550.315.650 atau 79,84 % sedangkan untuk tahun 2001 penjualan tunai sebesar Rp.166.550.500 atau 21,65 % dan penjualan kredit sebesar Rp.606.723.000 atau 78,46 %.

#### **4.2. Analisis Tingkat Perputaran Piutang dan Rata-rata**

##### **Pengumpulan Piutang**

Dalam meningkatkan volume penjualan maka perusahaan perlu melakukan penjualan kredit, dimana dengan penjualan kredit maka perusahaan menyusun kebijakan penjualan kredit, sebab kesalahan dalam penjualan kredit akan dapat mempengaruhi perusahaan dalam memperoleh laba yang optimal.

Dengan pentingnya kebijakan penjualan kredit yang terjadi dalam perusahaan selama 5 tahun terakhir (tahun 1997 s/d tahun 2001) maka salah satu upaya yang ingin dicapai oleh perusahaan dengan melakukan penjualan kredit adalah dengan memperoleh laba yang optimal. Untuk memperoleh laba

yang optimal dalam peningkatan kinerja perusahaan maka perlunya penyajian informasi keuangan dalam laporan keuangan.

PT. Columbia, Kotamadya Pare-pare merupakan perusahaan yang bergerak dibidang cash and kredit. Dalam melaksanakan penjualan kredit maka perusahaan melakukan evaluasi atas tingkat perputaran piutang dan rata-rata yang diperlukan dalam pengumpulan piutang. Oleh karena itu maka sebelum diuraikan rata-rata perputaran dan rata-rata pengumpulan piutang maka terlebih dahulu akan disajikan laporan keuangan yang meliputi neraca dan laporan perhitungan laba rugi untuk tahun 1997 s/d tahun 2001 yang dapat dilihat melalui tabel dibawah ini :



Uraian	Tahun				
	1997	1998	1999	2000	2001
<b>Aktiva :</b>					
<b>Aktiva lancar :</b>					
Kas dan bank	41.350.650	43.550.600	45.610.300	47.684.550	51.619.350
Piutang dagang sewa beli	119.656.300	130.556.550	145.610.300	154.718.500	160.719.300
Persediaan barang baru	78.650.000	92.550.000	108.310.000	110.650.000	152.550.000
Persediaan barang tambahan	92.300.000	110.350.000	115.610.000	120.300.000	124.600.000
Persediaan barang sisa	98.710.000	130.550.000	145.310.000	164.550.000	154.310.000
Persediaan barang produksi	105.610.000	110.300.000	128.550.000	134.310.000	160.718.000
Persediaan dead stock dan modal	110.350.000	128.315.650	134.550.650	154.610.300	165.710.000
Jumlah aktiva lancar	645.625.950	746.172.800	823.551.250	896.823.350	970.226.650
<b>Aktiva tetap :</b>					
Perengkapan bangunan	31.756.550	33.550.000	37.350.000	41.300.000	48.350.000
Kendaraan	76.350.600	78.350.000	88.100.000	94.300.000	105.550.000
Peralatan kantor dan perabotan	28.580.000	31.610.000	33.550.000	35.600.000	41.300.000
Inventaris mesin	55.610.000	56.350.000	59.300.000	61.300.000	68.350.000
Akumulasi penyusutan	9.650.000	11.503.650	29.943.650	24.143.700	28.310.000
<b>Jumlah aktiva tetap</b>	<b>182.617.150</b>	<b>198.356.350</b>	<b>194.356.350</b>	<b>208.356.300</b>	<b>235.240.000</b>
<b>Total aktiva</b>	<b>828.244.100</b>	<b>934.529.150</b>	<b>1.017.907.600</b>	<b>1.095.179.650</b>	<b>1.205.466.650</b>
<b>Passiva :</b>					
Hutang lancar	111.356.300	128.350.000	140.310.000	156.350.000	170.350.000
Hutang jangka panjang	321.550.000	378.600.000	398.650.000	411.550.000	456.310.000
<b>Jumlah seluruh hutang</b>	<b>432.906.300</b>	<b>506.950.000</b>	<b>538.960.000</b>	<b>567.900.000</b>	<b>626.660.000</b>
Modal					
Modal sendiri	322.928.450	339.316.000	381.944.750	471.233.500	524.061.950
laba tahun berjalan	72.409.350	88.310.650	97.002.850	56.046.550	54.754.700
<b>Jumlah modal</b>	<b>395.337.800</b>	<b>427.626.650</b>	<b>478.947.600</b>	<b>527.280.050</b>	<b>578.806.650</b>
<b>Total passiva</b>	<b>828.244.100</b>	<b>934.578.650</b>	<b>1.017.907.600</b>	<b>1.095.180.050</b>	<b>1.205.466.650</b>

Sumber : PT. Columbia Cabang Pare-Pare



PT. COLUMBIA CABANG FARE-FARE  
**LAPORAN PERHITUNGAN RUGI LABA**  
 PERIODE 01 JANUARI 1997 S/D 31 DESEMBER

Uraian	Tahun			
	1997	1998	1999	2000
Hasil penjualan				2001
- Penjualan lunai	110.619.600	120.819.350	130.717.800	138.918.310
- Penjualan kredit	310.610.550	330.619.650	430.110.550	550.315.650
Jumlah penjualan	421.230.150	451.439.000	560.828.350	689.233.960
Harga pokok penjualan	200.079.985	200.618.100	292.278.350	443.583.960
Laba kotor	221.150.165	250.820.900	268.550.000	245.650.000
Biaya operasional :				
Biaya penjualan	32.812.515	33.610.350	34.550.000	36.310.000
Biaya administrasi dan umum	49.618.300	51.287.000	53.280.650	54.521.450
Jumlah biaya operasional	82.430.815	84.897.350	87.830.650	90.831.450
Laba bersih sebelum bunga dan pajak	138.719.350	165.923.550	180.719.350	154.818.550
Bunga	66.310.000	77.613.000	83.716.500	98.772.000
Laba bersih setelah pajak	72.409.350	88.310.550	97.002.850	56.046.550
				166.550.500
				606.723.000
				773.273.500
				512.754.950
				260.518.550
				37.550.000
				56.418.000
				93.968.000
				166.550.550
				111.795.950
				54.754.600

Sumber : Hasil olahan data + PT. Columbia di Makassar

Berdasarkan tabel III dan IV, selanjutnya dapat disajikan analisis tingkat perputaran piutang untuk 5 tahun terakhir yang dapat dilihat melalui perhitungan dibawah ini :

1. Tahun 1997

Besarnya tingkat perputaran piutang dalam penjualan kredit untuk tahun 1997 dapat dilihat melalui perhitungan dibawah ini :

$$\begin{aligned} \text{Tingkat Perputaran Piutang} &= \frac{\text{Jumlah kredit sales}}{\text{Rata-rata Piutang}} \\ &= \frac{310.610.550}{110.350.000^*) + 118.656.300/2} \\ &= \frac{310.610.550}{114.503.150} \\ &= 2,71 \text{ X} \end{aligned}$$

\*) Piutang dagang (sewa beli) tahun 1996 = Rp.110.350.000

2. Tahun 1998

Besarnya tingkat perputaran piutang dalam penjualan kredit untuk tahun 1998 dapat ditentukan melalui perhitungan berikut ini :

$$\begin{aligned} \text{Tingkat Perputaran Piutang} &= \frac{330.619.650}{128.315.650 + 130.556.550/2} \\ &= \frac{330.619.650}{129.436.100} \\ &= 2,55 \text{ X} \end{aligned}$$

## 3. Tahun 1999

Besarnya tingkat perputaran piutang dalam penjualan kredit untuk tahun 1999 dapat ditentukan melalui perhitungan berikut ini :

$$\begin{aligned} \text{Tingkat Perputaran Piutang} &= \frac{430.110.550}{134.550.650 + 145.610.300/2} \\ &= \frac{430.110.550}{140.080.475} \\ &= 3,07 \text{ X} \end{aligned}$$

## 4. Tahun 2000

Besarnya tingkat perputaran piutang dalam penjualan kredit untuk tahun 2000 dapat ditentukan melalui perhitungan berikut ini :

$$\begin{aligned} \text{Tingkat Perputaran Piutang} &= \frac{550.315.650}{154.610.300 + 154.718.500/2} \\ &= \frac{550.315.650}{154.664.400} \\ &= 3,55 \text{ X} \end{aligned}$$

## 5. Tahun 2001

Besarnya tingkat perputaran piutang dalam penjualan kredit untuk tahun 2001 dapat ditentukan melalui perhitungan berikut ini :

$$\text{Tingkat Perputaran Piutang} = \frac{606.723.000}{165.710.000 + 160.719.300/2}$$

$$= \frac{606.723.000}{163.214.650}$$

$$= 3,71 X$$

Sedangkan rata-rata pengumpulan piutang cicilan yang terjadi dalam perusahaan selama lima tahun terakhir, dapat dilihat melalui hasil perhitungan berikut ini :

1. Tahun 1997

Besarnya rata-rata pengumpulan piutang untuk tahun 1997 dapat ditentukan sebagai berikut :

$$\text{Rata-rata pengumpulan piutang} = \frac{360 \text{ hari}}{2,71 X}$$

$$= 132,84 \text{ hari}$$

2. Tahun 1998

Besarnya rata-rata pengumpulan piutang untuk tahun 1998 dapat ditentukan sebagai berikut :

$$\text{Rata-rata pengumpulan piutang} = \frac{360 \text{ hari}}{2,55 X}$$

$$= 141,17 \text{ hari}$$

3. Tahun 1999

Besarnya rata-rata pengumpulan piutang untuk tahun 1999 dapat ditentukan sebagai berikut :

$$\begin{aligned} \text{Rata-rata pengumpulan piutang} &= \frac{360 \text{ hari}}{3,07 X} \\ &= 117 \text{ hari} \end{aligned}$$

#### 4. Tahun 2000

Besarnya rata-rata pengumpulan piutang untuk tahun 2000 dapat ditentukan sebagai berikut :

$$\begin{aligned} \text{Rata-rata pengumpulan piutang} &= \frac{360 \text{ hari}}{3,55 X} \\ &= 101 \text{ hari} \end{aligned}$$

#### 5. Tahun 2001

Besarnya rata-rata pengumpulan piutang untuk tahun 2001 dapat ditentukan sebagai berikut :

$$\begin{aligned} \text{Rata-rata pengumpulan piutang} &= \frac{360 \text{ hari}}{3,71 X} \\ &= 97,03 \text{ hari} \end{aligned}$$

Dari hasil perhitungan tersebut di atas, selanjutnya dapat disajikan melalui tabel yang ada dibawah ini :

**TABEL V**  
**BESARNYA TINGKAT PERPUTARAN PIUTANG**  
**DAN RATA-RATA PENGUMPULAN PIUTANG**  
**TAHUN 1997 S/D TAHUN 2001**

Tahun	Tingkat Perputaran Piutang ( X )	Rata-rata Pengumpulan Piutang ( Hari )
1997	2,71	132,84
1998	2,55	141,17
1999	3,07	117
2000	3,55	101
2001	3,71	97,03
	3,11	117,80

Sumber : Hasil Olahan Data

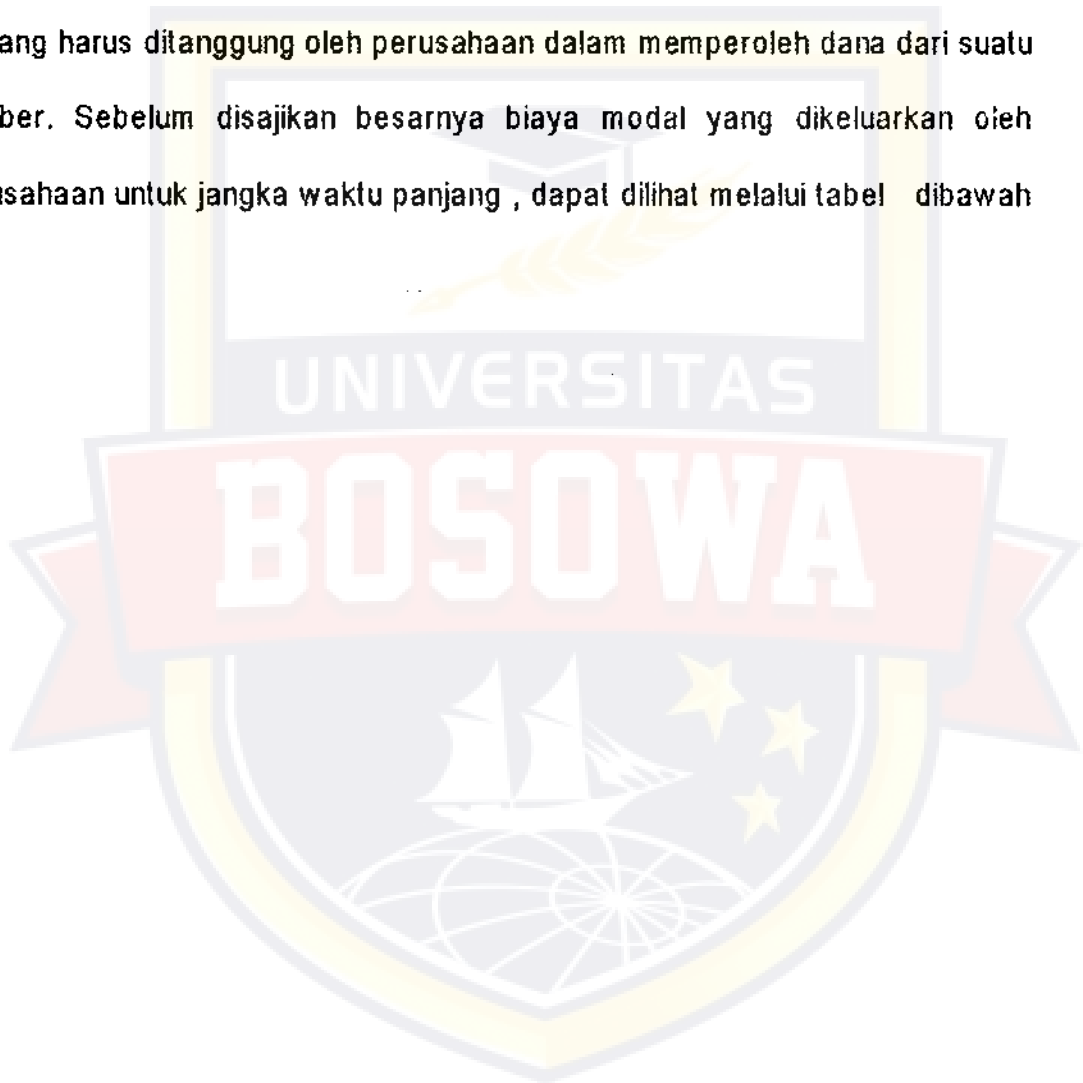
Berdasarkan tabel V yang menunjukkan rata-rata perputaran piutang dan rata-rata pengumpulan piutang menunjukkan bahwa rata-rata perputaran piutang dalam penjualan kredit per tahun sebesar 3,11 x sedangkan rata-rata pengumpulan piutang sebesar 117,80 hari.

#### 4.3. Analisis Biaya Modal

Peranan modal dalam suatu perusahaan sangat berpengaruh dalam kegiatan operasional. Sebab tanpa modal yang dikeluarkan oleh perusahaan

maka tidaklah mungkin perusahaan dapat berjalan sesuai dengan yang diharapkan. Dengan pentingnya modal dalam suatu perusahaan maka perlunya perusahaan mengeluarkan biaya modal.

Biaya modal (cost of capital) adalah suatu aktivitas biaya yang secara riil yang harus ditanggung oleh perusahaan dalam memperoleh dana dari suatu sumber. Sebelum disajikan besarnya biaya modal yang dikeluarkan oleh perusahaan untuk jangka waktu panjang, dapat dilihat melalui tabel dibawah ini :



TABEL VI

## BESARNYA BIAYA MODAL SENDIRI DAN MODAL PINJAMAN

TAHUN 1997 S/D 2001

Tahun	EAT	Bunga	Modal		Biaya Modal	
			Modal sendiri	Modal Pinjaman	Modal Sendiri	Modal Pinjaman
1997	72.409.350	66.310.000	322.928.450	321.550.000	22,42	20,62
1998	88.310.550	77.613.000	339.318.000	378.600.000	26,02	20,50
1999	97.002.850	83.716.500	381.944.750	398.650.000	25,34	21,00
2000	56.046.550	98.772.000	471.233.500	411.550.000	11,89	24,00
2001	54.754.600	111.795.950	524.051.950	456.310.000	11,02	24,50
					19,35	22,12

Sumber : hasil olah data



Berdasarkan tabel VI yakni besarnya biaya modal ( $K_e$ ) dapat dihitung dengan menggunakan rumus sebagai berikut :

$$K_o = K_e \left( \frac{S}{B + S} \right) + K_D \left( \frac{B}{B + S} \right)$$

Untuk lebih jelasnya berikut ini dapat disajikan hasil perhitungan biaya modal selama tahun 1997 s/d tahun 2001 yaitu sebagai berikut :

1. Tahun 1997

Besarnya biaya modal untuk tahun 1997 dapat ditentukan melalui perhitungan berikut ini :

$$\begin{aligned} K_o &= 22,42 \left( \frac{322.928.450}{322.928.450 + 321.550.000} \right) + 20,62 \left( \frac{321.550.000}{321.550.000 + 328.928.450} \right) \\ &= ( 22,42 \times 0,50 ) + ( 20,62 \times 0,49 ) \\ &= 11,21 + 10,10 \\ &= 21,31 \% \end{aligned}$$

2. Tahun 1998

Besarnya biaya modal untuk tahun 1998 dapat ditentukan melalui perhitungan berikut ini :

$$\begin{aligned} K_o &= 26,02 \left( \frac{339.318.000}{339.318.000 + 378.600.000} \right) + 20,50 \left( \frac{378.600.000}{339.318.000 + 378.600.000} \right) \\ &= ( 26,02 \times 0,47 ) + ( 20,50 \times 0,53 ) \\ &= 12,23 + 10,87 \\ &= 23,10 \% \end{aligned}$$

## 3. Tahun 1999

Besarnya biaya modal untuk tahun 1999 dapat ditentukan melalui perhitungan berikut ini :

$$\begin{aligned}
 Ko &= 25,34 \left( \frac{381.944.750}{381.944.750 + 398.650.000} \right) + 21 \left( \frac{398.650.000}{398.650.000 + 381.944.750} \right) \\
 &= (25,34 \times 0,49) + (21 \times 0,51) \\
 &= 12,41 + 10,71 \\
 &= 23,12 \%
 \end{aligned}$$

## 4. Tahun 2000

Besarnya biaya modal untuk tahun 2000 dapat ditentukan melalui perhitungan berikut ini :

$$\begin{aligned}
 Ko &= 11,89 \left( \frac{471.233.500}{471.233.500 + 411.550.000} \right) + 24 \left( \frac{411.550.000}{411.550.000 + 471.233.500} \right) \\
 &= (11,89 \times 0,53) + (24 \times 0,46) \\
 &= 6,30 + 11,04 \\
 &= 17,34 \%
 \end{aligned}$$

## 5. Tahun 2001

Besarnya biaya modal untuk tahun 2001 dapat ditentukan melalui perhitungan berikut ini :

$$\begin{aligned}
 Ko &= 11,02 \left( \frac{524.051.950}{524.051.950 + 456.310.000} \right) + 24,50 \left( \frac{456.310.000}{456.310.000 + 524.051.950} \right) \\
 &= (11,02 \times 0,53) + (24,50 \times 0,47)
 \end{aligned}$$

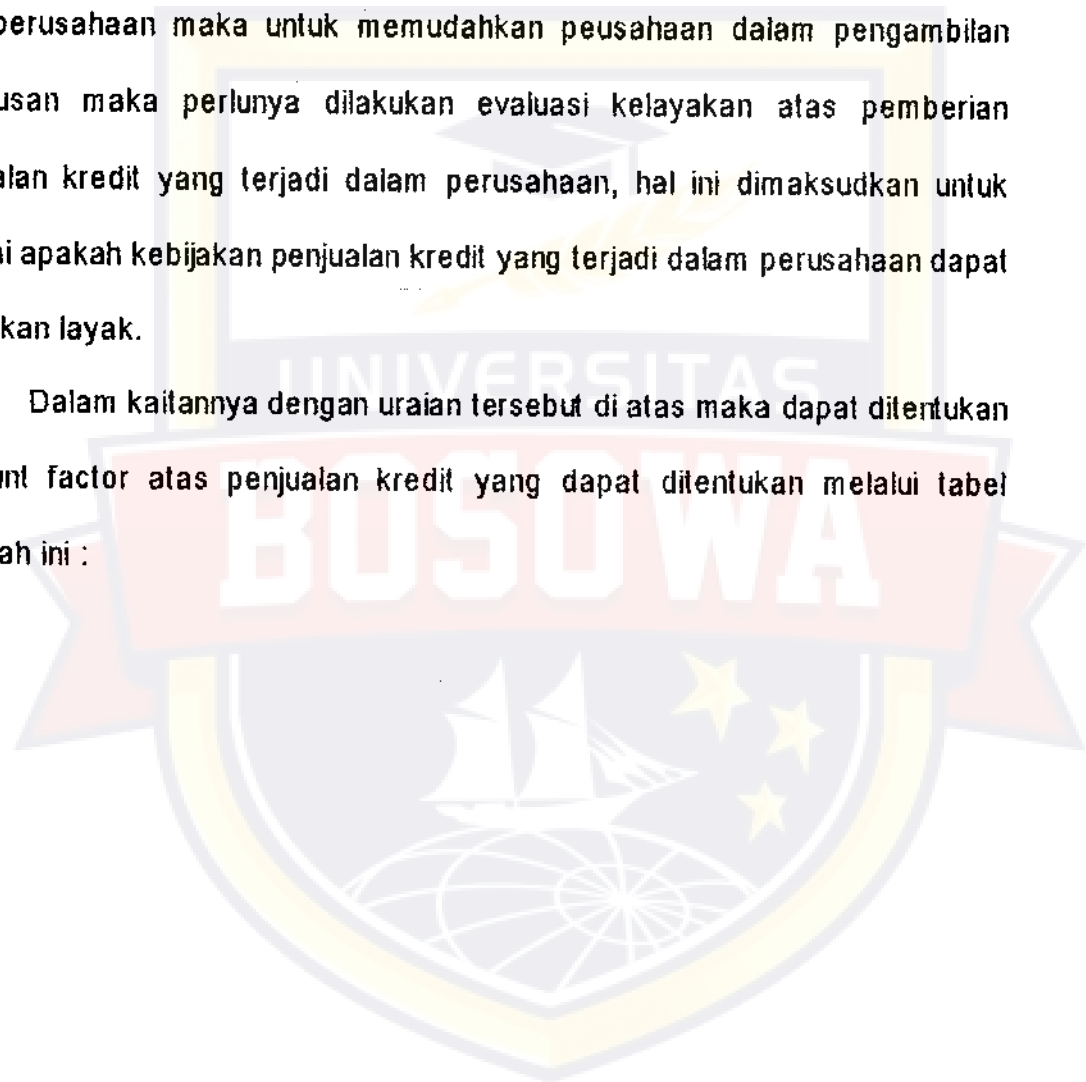
$$= 5,84 + 11,52$$

$$= 17,36 \%$$

#### 4.4. Analisis Kelayakan atas Pemberian Penjualan Kredit

Untuk melihat sejauh mana kelayakan penjualan kredit yang dilakukan oleh perusahaan maka untuk memudahkan perusahaan dalam pengambilan keputusan maka perlunya dilakukan evaluasi kelayakan atas pemberian penjualan kredit yang terjadi dalam perusahaan, hal ini dimaksudkan untuk menilai apakah kebijakan penjualan kredit yang terjadi dalam perusahaan dapat dikatakan layak.

Dalam kaitannya dengan uraian tersebut di atas maka dapat ditentukan discount factor atas penjualan kredit yang dapat ditentukan melalui tabel dibawah ini :



TABEL VII  
 BESARNYA DISCOUNT FACTOR ATAS  
 PENJUALAN KREDIT ( I = 20 % )  
 TAHUN 1997 S/D 2001

Tahun	Besarnya Penjualan Kredit (Rp)	DF ( 20 % )	Nilai Discount Factor (Rp)
1997	310.610.550	0,8333	258.831.771,32
1998	330.619.650	0,69444	229.450.037,10
1999	430.110.550	0,57870	207.528.340
2000	550.315.650	0,48225	265.375.965
2001	606.723.000	0,40188	243.829.840

Sumber : Hasil olahan data

Berdasarkan tabel VII yang menunjukkan discount factor dalam penjualan kredit untuk lima tahun terakhir dengan tingkat bunga rata-rata sebesar 20 % maka discount factor penjualan kredit untuk tahun 1997 sebesar Rp.258.831.771,32, tahun 1998 sebesar Rp.229.450.037,10, tahun 1999 sebesar Rp.207.528.340, tahun 2000 sebesar Rp.265.375.965 dan tahun 2001 sebesar 243,829.840,-

## BAB V

### SIMPULAN DAN SARAN-SARAN

#### 5.1. Simpulan

Berdasarkan hasil analisis dan pembahasan yang telah dikemukakan sebelumnya, maka penulis dapat menarik beberapa kesimpulan yaitu sebagai berikut:

1. Berdasarkan hasil analisis mengenai perputaran piutang dan rata-rata pengumpulan piutang menunjukkan bahwa rata-rata perputaran piutang dalam penjualan kredit per tahun sebesar 3,11 x sedangkan rata-rata pengumpulan piutang sebesar 117,80 hari.
2. Dari hasil analisis yang menunjukkan discount factor dalam penjualan kredit untuk lima tahun terakhir dengan tingkat bunga rata-rata sebesar 20 % maka discount factor penjualan kredit untuk tahun 1997 sebesar Rp.258.831.771,32, tahun 1998 sebesar Rp.229.450.037,10 tahun 1999 sebesar Rp.207.528.340, tahun 2000 sebesar Rp.265.375.965 dan tahun 2001 sebesar 243,829.840,-

#### 5.2. Saran-saran

Dari hasil kesimpulan yang telah dikemukakan diatas, selanjutnya penulis akan kemukakan saran-saran yang dianggap perlu, yaitu :

- " Disarankan agar perlunya perusahaan meningkatkan volume penjualan kredit agar dapat menunjang pencapaian laba yang optimal."

## DAFTAR PUSTAKA

- Achmad Anwar, 1995, Praktek Perbankan, cetakan pertama, penerbit : Balai Aksara, Jakarta
- Arief Suadi, 1995, Akuntansi Keuangan Menengah, cetakan pertama, penerbit Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi Indonesia, Jakarta
- Harnanto dan Hadori Yunus, 1996, Akuntansi Keuangan Lanjutan, edisi revisi, penerbit AK Group, Yogyakarta
- M. Sinungan, 1993, Manajemen Dana Bank, edisi kedua, penerbit : Balai Aksara, Jakarta
- OP. Simorankir, 1996, Seluk Beluk Bank, edisi revisi, cetakan pertama, penerbit : BPFE, Gadjah mada, Yogyakarta
- Riyanto, Bambang, 1999, Dasar-dasar Pembelanjaan Perusahaan, penerbit Yayasan Badan Penerbit Gadjah Mada, Yogyakarta
- Teguh Pudjo Mulyono, 1998, Manajemen Perkreditan, edisi ketiga, cetakan pertama, penerbit : BPFE, Gadjah Mada, Yogyakarta
- Salim Siagian, 1997, Akuntansi Lanjutan, edisi satu, lembaga penerbit : Fakultas Ekonomi Universitas Indonesia, Jakarta
- Sutrisno, 2000, Manajemen Keuangan, Teori Konsep dan Aplikasi, edisi pertama, cetakan pertama, penerbit : Ekonesia, Yogyakarta
- Syafruddin Alwi, 1997, Alat-alat Analisis dalam pembelanjaan, edisi ketiga, cetakan pertama, penerbit : Andi Ofset, Yogyakarta
- Winardi, 1996, Aspek-aspek pemasaran, cetakan pertama, penerbit : Mandar Maju, Bandung