

**ANALISIS PENJUALAN KREDIT PADA DEPARTEMENT SPARE PART
PT. MAHAKAM BERLIAN SAMJAYA SAMARINDA**

Oleh

Ranti Ratna Sari
NPM.101110013443081
Fakultas Ekonomi
Universitas 17 Agustus 1945 Samarinda
rantiuntag10@gmail.com

ABSTRACT

Credit Sales Analysis By Parts Department PT.Mahakam Berlian Samjaya are one Show Room / Dealer selling Mitsubishi units are managed well developed ranging from car sales, service Flashlight, and complete Spare Parts sales. The purpose of the study was to find out how much corporate profits at the expense incurred. In addition, as a company's information and material consideration in decision making. The issues raised in this paper is the one which is most benefit / profit of company policy with the payment terms 10/15 net 30 5/30 ⁿ/45 2/45 ⁿ/60. While the hypothesis is formulated that is anticipated credit sales with 10/15 net 30 ie credit sales with a 10% discount if paid within 15 days if the expiration of 15 days then do not get a discount. Policy on condition 5/30 ⁿ/45 ie credit sales with a 5% discount if paid within 30 days if the passing of 30 30-day limit does not get a discount, 2/45 n/60 ie credit sales with a 2% discount if paid within 45 days and if the expiration of 45 days then it will not get a discount with the policy can provide benefits / profits in the company. Based on sales data in 2009, 2010 and 2011 profits derived from credit sales Parts Department PT. Mahakam Berlian Samarinda is: that credit sales without discounts more profitable than credit sales with discounts for Parts Department PT. Mahakam Berlian Samarinda. Terms of policy lending policy of the company is given with the payment terms of 30 days without discount (net 30) provide the most benefit / profit for the company can be seen from the increased sales pertahunya. Thus the more good a service company to the consumer it will affect the sales turnover of the company so that profits / income of the company is increasing.

keywords: Benefits And Tradeoffs

A. PENDAHULUAN

Pada umumnya tujuan suatu perusahaan ditinjau dari sudut pandang ekonomi adalah untuk memperoleh keuntungan (*profit oriented*), menjaga kelangsungan hidup, dan kesinambungan operasi perusahaan, sehingga mampu berkembang menjadi perusahaan yang besar dan tangguh. Kesuksesan perusahaan dalam bisnis hanya bisa dicapai melalui pengelolaan yang baik, khususnya pengelolaan manajemen keuangan sehingga modal yang dimiliki bisa berfungsi sebagaimana mestinya.

PT. Mahakam Berlian Samjaya adalah perusahaan yang bergerak dibidang penjualan Unit kendaraan Mobil Merk Mitsubishi. Saat ini PT. Mahakam Berlian Samjaya mempunyai 5 (lima) cabang di Kalimantan Timur, sebagai kantor pusat yang terletak di Jl. KH. Wahid Hasyim No.18 Sempaja. Sebagai kantor pusat dituntut untuk dapat bekerja secara maksimal, efektif dan efisiensi.

Demi menjaga loyalitas perusahaan agar tetap selalu memberikan pelayanan yang maksimal bagi konsumen maka, perusahaan memberikan kebijakan-kebijakan dimana kebijakan itu dapat memberikan manfaat dan fasilitas yang menguntungkan bagi konsumen maupun bagi perusahaan.

Kebijakan-kebijakan yang berikan kepada konsumen tentunya telah setuju dari pihak manajemen atau pemilik perusahaan sebelum kebijakan itu sosialisasikan kepada konsumen.

Adapun kebijakan-kebijakan yang diberikan perusahaan ialah:

1. Syarat pembayaran selama 15 hari dengan diskon sepuluh persen (10%)

jika membayar sebelum jatuh tempo pembayaran (10/15 ⁿ/30) dan jika pembayaran melawati jatuh tempo net 30 hari tidak mendapat diskon (ⁿ/30).

2. Syarat pembayaran 30 hari setelah terima Spare part dengan diskon lima persen (5%) jika membayar sebelum jatuh tempo pembayaran (5/30) dan jika pembayaran melewati jatuh tempo net 45 hari tidak mendapat diskon (ⁿ/45).

Dengan melihat uraian latar belakang diatas, maka yang menjadi pokok permasalahan dalam penelitian ini adalah:

Manakah yang lebih memberikan keuntungan/laba dari kebijakan penjualan Kredit dengan dengan diskon atau tanpa diskon pada Spare Part Departement PT. Mahakam Berlian Samjaya Samarinda?

B. DASAR TEORI

1. Manajemen Pemasaran

Menurut Hasymi (2002;13) Pandangan umum mengenai pemasaran biasanya didasarkan atas asumsi bahwa kegiatan ekonomi itu secara luas dapat dibagi kedalam tiga kategori primer yaitu produksi, pemasaran dan konsumsi. Jika peranan pemasaran dipandang demikian, maka pemasaran itu dapat didefinisikan sebagai “kegiatan menyampaikan barang-barang dan jasa-jasa dari produsen kepada konsumen”

2. Peranan Pemasaran Dalam Perekonomian

Menurut Murshid (2006;30) pemasaran lebih dari sekedar kemampuan organisasi untuk memproduksi barang atau jasa dalam memenuhi kebutuhan, karena organisasi harus mengetahui bagaimana menyajikan tawaran yang lebih baik di

dipasar sasaran dari pada pasar pesaing. Konsumen dapat membeli dari berbagai sumber dengan kebutuhan, pilihan dan keinginan yang selalu berubah.

3. Penjualan

Menurut Henry Simora (2003;24) Penjualan merupakan pembelian suatu (barang atau jasa) dari suatu pihak kepada pihak lainya dengan mendapat ganti uang dari pihak tersebut. Penjualan juga merupakan suatu sumber pendapatan perusahaan, semakin besar penjualan maka semakin besar pula pendapatan perusahaan.

a. Pengertian Penjualan

Aktivitas penjualan merupakan pendapatan utama karena jika aktivitas penjualan produk maupun jasa tidak dikelola dengan baik maka secara langsung dapat merugikan perusahaan. Hal ini dapat disebabkan karena sasaran penjualan yang diharapkan tidak tercapai dan pendapatan pun akan berkurang.

b. Penjualan Kredit

Menurut S. Hadibroto (2005; 34) Penjualan adalah merupakan salah satu kegiatan pemasaran untuk mencapai tingkat laba yang dicapai perusahaan. Perlu diketahui “ Penjualan adalah yang dibebankan pada pelanggan dalam penjualan barang atau jasa dalam periode akuntansi. Dalam hal ini tidak terdapat perbedaan mengenai penjualan tunai atau penjualan kredit”

c. Tujuan Penjualan

Dalam suatu perusahaan kegiatan penjualan adalah kegiatan yang penting, karena dengan adanya kegiatan penjualan tersebut maka akan terbentuk laba yang dapat menjamin kelangsungan hidup perusahaan

d. Prinsip Pemberian Kredit

Pertimbangan yang lazim digunakan untuk mengevaluasi calon pelanggan sering disebut dengan prinsip 5C atau *the five C's principles*. Prinsip –prinsip 5C tersebut adalah:

- 1) *Character* adalah data tentang kepribadian dari calon pelanggan seperti sifat-sifat pribadi, kebiasaan-kebiasaannya, cara hidup, keadaan dan latar belakang keluarga maupun hobinya..
- 2) *Capacity* merupakan kemampuan calon nasabah dalam mengelola usahanya yang dapat dilihat dari pendidikannya, pengalaman mengelola usahanya (*business record*)nya, sejarah perusahaan yang pernah dikelola (pernah mengalami masa sulit apa tidak, bagaimana mengatasi kesulitan).
- 3) *Capital* adalah kondisi kekayaan yang dimiliki oleh perusahaan yang dikelolanya.hal ini bisa dilihat dari neraca, laporan laba-rugi, struktur permodalan.
- 4) *Collateral* adalah jaminan yang mungkin bisa disita apabila ternyata benar tidak bisa memenuhi kewajibannya. *Collateral* ini diperhitungkan paling akhir, artinya bilamana masih ada suatu kesangsian dalam pertimbangan-pertimbangan yang lain, maka bisa menilai harta yang mungkin bisa dijadikan jaminan.
- 5) *Condition* kredit yang diberikan juga perlu mempertimbangkan kondisi ekonomi yang dikaitkan dengan prospek usaha calon nasabah.

Penjualan barang atau jasa adalah sumber pendapatan utama perusahaan. Penjualan yang transaksinya dilakukan secara tunai lebih disukai oleh perusahaan, karena perusahaan akan segera menerima kas dan kas tersebut dapat segera digunakan kembali untuk mendatangkan pendapatan selanjutnya. Dipihak lain para pelanggan pada umumnya

lebih menyukai penjualan secara kredit, karena pembayarannya dapat ditunda.

Dalam kenyataannya, penjualan kredit pada perusahaan biasanya jauh lebih besar keuntungannya dari penjualan tunai, dimana penjualan kredit menimbulkan piutang.

Berdasarkan uraian diatas dapat dijelaskan bahwa sistem penjualan kredit dan pengelolaan piutang bertujuan untuk mendukung operasi-operasi harian, pembuatan keputusan intern perusahaan dalam pengendalian terhadap manajemen perusahaan secara tepat dalam rangka meningkatkan laba bagi perusahaan.

Alat Analisis

Beberapa alat bantu yang digunakan dalam penelitian yaitu sebagai berikut:

a. Profit Margin:

$$\text{Profit Margin} = \frac{\text{Laba Operasi}}{\text{Penjualan}} \times 100\%$$

Sutrisno (2009;222)

b. Manfaat dan pengorbanan

$$\text{Manfaat} - \text{Pengorbanan}$$

(Suad dan Enny, 2006 ; 119)

C. HASIL PENELITIAN

Data yang diperoleh dalam melaksanakan kegiatan PT. Mahakam Berlian Samjaya Samarinda menjual Sparepart dengan menggunakan bermacam kebijakan yaitu:

- a. Syarat pembayaran selama 15 hari dengan diskon sepuluh persen (10%) jika membayar sebelum jatuh tempo pembayaran (10/15 ⁿ/30).
- b. Syarat pembayaran selama 30 hari dengan diskon sepuluh persen (5%) jika

membayar sebelum jatuh tempo pembayaran (5/30 ⁿ/45).

- c. Syarat pembayaran 45 hari setelah terima spare part dengan diskon dua Persen (2%) sebelum jatuh tempo pembayaran (2/45 ⁿ/60).

Dengan Rekapitulasi Penjualan kredit Sebagai berikut:

Rekap Penjualan Kredit 2009

No.	Bulan	Total Penjualan
1.	Januari	Rp. 281,669,125
2.	Februari	Rp. 244,923,628
3.	Maret	Rp. 386,324,475
4.	April	Rp. 220,741,122
5.	Mei	Rp. 439,110,206
6.	Juni	Rp. 325,351,083
7.	Juli	Rp. 273,397,784
8.	Agustus	Rp. 448,903,557
9.	September	Rp. 257,885,304
10.	Oktober	Rp. 331,901,315
11.	November	Rp. 328,483,397
12.	Desember	Rp. 407,539,243
	Total Penjualan	Rp. 3.948.230.239

Sumber data : PT. Mahakam Berlian Samjaya 2014

Rekap Penjualan Kredit Tahun 2010

No.	Bulan	Total Penjualan
1.	Januari	Rp. 281.669.125
2.	Februari	Rp. 244.923.628
3.	Maret	Rp. 386.324.475
4.	April	Rp. 220.741.122
5.	Mei	Rp. 439.110.206
6.	Juni	Rp. 325.351.083
7.	Juli	Rp. 273.397.784
8.	Agustus	Rp. 448.903.617
9.	September	Rp. 257.885.304
10	Oktober	Rp. 392.724.527
11.	November	Rp. 328.483.397
12	Desember	Rp. 407.539.243.
	Total Penjualan	Rp. 4.007.351.511

Sumber data : PT. Mahakam Berlian
Samjaya 2014.

Rekap Penjualan Kredit Tahun 2011

No.	Bulan	Total Penjualan
1.	Januari	Rp. 570.996.710
2.	Februari	Rp. 525.119.254
3.	Maret	Rp. 482.216.158
4.	April	Rp. 586. 828.369
5.	Mei	Rp. 471.049.169
6.	Juni	Rp. 496.998.856
7.	Juli	Rp. 516.410.239
8.	Agustus	Rp. 323.352.127
9.	September	Rp. 434.180.870
10	Oktober	Rp. 379.631.828
11.	November	Rp. 371.410.165
12	Desember	Rp. 295.217.490
	Total Penjualan	Rp.5.453.411.335

Sumber data : PT. Mahakam Berlian
Samjaya 2014

D. ANALISIS DAN PEMBAHASAN
1. Analisis

a. Menghitung Net Profit Margin

$$\text{Profit Margin} = \frac{\text{Laba Operasi}}{\text{Penjualan}} \times 100\%$$

$$\text{Profit Margin} = \frac{1.033.604.558}{3.948.230.239} \times 100\%$$

$$= 0,26179$$

$$= 26,179\%$$

$$= 26,18\%$$

Sumber data : PT. Mahakam Berlian Samjaya
2014

Profit Margin 2010:

Profit Margin :

$$\text{Profit Margin} = \frac{\text{Laba Operasi}}{\text{Penjualan}} \times 100\%$$

$$\text{Profit Margin} = \frac{\text{Laba Operasi}}{\text{Penjualan}} \times 100\%$$

$$= 0,25817$$

$$= 25,817 = 25,82\%$$

Sumber data : PT. Mahakam Berlian Samjaya
2014

Profit Margin 2011:

Profit Margin :

$$\text{Profit Margin} = \frac{\text{Laba Operasi}}{\text{Penjualan}} \times 100\%$$

$$\text{Profit Margin} = \frac{1.048.984.777}{5.453.411.335} \times 100\%$$

$$= 0,19235$$

$$= 19,235 = 19,24\%$$

Sumber data : PT. Mahakam Berlian
Samjaya 2014

b. Menghitung Manfaat dan Pengorbanan

Analisis Penjualan Kredit Dengan Syarat 10/15ⁿ/30 (Perhitunganⁿ/30

Manfaat :

Tambahan Keuntungan karena Tambahan penjualan,

$$= 3.948.230.239 \times 0,26179$$

$$= 1.033.607.194,26$$

Pengorbanan:

Perputaran piutang = 360 Hari / 30 Hari
= 12 x / Tahun

$$\text{Rata-rata piutang} = \frac{3.948.230.239}{12}$$

$$= 329.019.186,58$$

$$= 329.019.186,58$$

Dana yang diperlukan untuk membiayai piutang tersebut,

Kebutuhan biaya dana

$$= 329.019.186,58 \times 0,7$$

$$= 230.313.430,6$$

Biaya dana

$$= 230.313.430,61 \times 0,14$$

$$= 32.243.880,28$$

$$\text{Manfaat bersih} = 1.001.363.313,98$$

Sumber data: PT. Mahakam Berlian Samjaya
2014

Analisis Penjualan Kredit Dengan Syarat 10/15ⁿ/30(Perhitungan 10/15

Manfaat :

Rata-rata periode pembayaran piutang
= 0,5 (15) + 0,5 (30) = 22,5 Hari

Perputaran piutang

$$= 360 \text{ Hari} / 22,5 \text{ Hari} \\ = 16 \text{ Kali}$$

Rata-rata piutang

$$= \frac{3.948.230.239}{16} \\ = 246.764.389,94$$

Rata-rata dana yang dileluarkan untuk membiayai piutang

$$= 246.764.389,94 \times 0,7 \\ = 172.735.072,96$$

Penurunan biaya dana

$$= (230.313.430,61 - 172.735.072,96) \\ \times 0,14 = 8.060.970$$

Pengorbanan:

Diskon yang diberikan,
= 10% x 50% x 3.948.230.239
= 197.411.511,95

Manfaat bersih = (189.350.541,88)

Sumber data: PT. Mahakam Berlian Samjaya 2014

Analisis Penjualan Kredit Dengan Syarat 5/30ⁿ/45 2009(Perhitunganⁿ/45)

Manfaat :

Tambahan Keuntungan karena Tambahan penjualan,
= 3.948.230.239 x 0,26179
= 1.033.607.194,26

Pengorbanan:

Perputaran piutang = 360 Hari/45 Hari
= 8 x / Tahun

$$\text{Rata-rata piutang} = \frac{3.948.230.239}{8} \\ = 493.528.797,88$$

Dana yang diperlukan untuk membiayai piutang tersebut,

Kebutuhan biaya dana
= 493.528.797,88 x 0,
= 345.470.158,52

Biaya dana

$$= 345.470.158,52 \times 0,14 \\ = 48.365822,19$$

Manfaat bersih = 985.241.372,07

Sumber data : PT. Mahakam Berlian Samjaya 2014

Analisis Penjualan Kredit Dengan Syarat 5/30ⁿ/45 2009 (Perhitungan 5/30)

Manfaat :

Rata-rata periode pembayaran piutang
= 0,5 (30) + 0,5 (45) = 37,5 Hari

Perputaran piutang

$$= 360 \text{ Hari} / 37,5 \text{ Hari} \\ = 9,6 \text{ Kali}$$

Rata-rata piutang

$$= \frac{3.948.230.239}{9,6} = 411.273.983,23$$

Rata-rata dana yang dileluarkan untuk membiayai piutang

$$= 411.273.983,23 \times 0,7 \\ = 287.891.788,26$$

Penurunan biaya dana

$$= (345.470.158,52 - 287.891.788,26) \\ \times 0,14 = 8.060.971,84$$

Pengorbanan:

$$\begin{aligned} &\text{Diskon yang diberikan,} \\ &= 5\% \times 50\% \times 3.948.230.239 \\ &= 98.705.755,98 \end{aligned}$$

$$\text{Manfaat bersih} = (90.644.784,14)$$

Sumber data : PT. Mahakam Berlian
Samjaya 2014

Analisis Penjualan Kredit Dengan Syarat 2/45ⁿ/60 2009(Perhitunganⁿ/60)**Manfaat :**

$$\begin{aligned} &\text{Tambahan Keuntungan karena} \\ &\text{Tambahan penjualan,} \\ &= 3.948.230.239 \times 0,26179 \\ &= 1.033.607.194,26 \end{aligned}$$

Pengorbanan:

$$\begin{aligned} &\text{Perputaran piutang} = 360 \text{ Hari} / 60 \text{ Hari} \\ &= 6 \text{ x / tahun} \end{aligned}$$

$$\begin{aligned} &\text{Rata-rata piutang} \\ &= \frac{3.948.230.239}{6} \\ &= 658.038.373,17 \end{aligned}$$

Dana yang diperlukan untuk membiayai piutang tersebut,

$$\begin{aligned} &\text{Kebutuhan biaya dana} \\ &= 658.038.373,17 \times 0,7 \\ &= 460.626.861,22 \\ &\text{Biaya dana} \\ &= 460.626.861,22 \times 0,14 \\ &= 64.487.760,57 \end{aligned}$$

$$\text{Manfaat bersih} = 969.119.433,69$$

Sumber data : PT. Mahakam Berlian
Samjaya 2014

Analisis Penjualan Kredit Dengan Syarat 2/45ⁿ/60 2009 (Perhitungan 2/45)**Manfaat :**

Rata-rata periode pembayaran piutang

$$\begin{aligned} &= 0,5 (45) + 0,5 (60) = 52,5 \text{ Hari} \\ &\text{Perputaran piutang} = 360 \text{ Hari} / 52,5 \text{ Hari} \\ &= 6,9 \text{ kali} \end{aligned}$$

$$\begin{aligned} &\text{Rata-rata piutang} \\ &= \frac{3.948.230.239}{6,9} = 572.207.281 \end{aligned}$$

$$\begin{aligned} &\text{Rata-rata dana yang dikeluarkan} \\ &\text{untuk membiayai piutang} \\ &= 460.626.861,22 \times 0,7 \\ &= 400.545.096,71 \end{aligned}$$

$$\begin{aligned} &\text{Penurunan biaya dana} \\ &= (460.626.861,22 - 400.545.096,71) \\ &\quad \times 0,14 = 8.411.447 \end{aligned}$$

Pengorbanan:

$$\begin{aligned} &\text{Diskon yang diberikan,} \\ &= 2\% \times 50\% \times 3.948.230.239 \\ &= 39.482.302,39 \end{aligned}$$

$$\text{Manfaat bersih} = (31.070.855,39)$$

Sumber data : PT. Mahakam Berlian
Samjaya 2014

Analisis Penjualan Kredit Dengan Syarat 10/15ⁿ/30 2010 Perhitunganⁿ/30)**Manfaat :**

Tambahan Keuntungan karena Tambahan penjualan,

$$\begin{aligned} &= 4.007.053.511 \times 0,25817 \\ &= 1.034.501.004,93 \end{aligned}$$

Pengorbanan:

$$\begin{aligned} \text{Perputaran piutang} &= 360 \text{ Hari} / 30 \text{ Hari} \\ &= 12 \text{ x / Tahun} \\ \text{Rata-rata piutang} &= \frac{4.007.053.511}{12} \\ &= 333.945.959,25 \end{aligned}$$

Dana yang diperlukan untuk membiayai piutang tersebut,

$$\begin{aligned} \text{Kebutuhan biaya dana} &= 333.945.959,25 \times 0,7 \\ &= 233.762.171,48 \end{aligned}$$

$$\begin{aligned} \text{Biaya dana} &= 233.762.171,48 \times 0,14 \\ &= 32.726.704 \end{aligned}$$

$$\text{Manfaat bersih} = 1.001.774.300,93$$

Sumber data : PT. Mahakam Berlian Samjaya 2014

Analisis Penjualan Kredit Dengan Syarat 10/15 n/30 2010 (Perhitungan 10/15)

Manfaat :

$$\begin{aligned} \text{Rata-rata periode pembayaran piutang} \\ &= 0,5 (15) + 0,5 (30) = 22,5 \text{ Hari} \end{aligned}$$

$$\begin{aligned} \text{Perputaran piutang} \\ &= 360 \text{ Hari} / 22,5 \text{ hari} \\ &= 16 \text{ x / Tahun} \end{aligned}$$

$$\begin{aligned} \text{Rata-rata piutang} \\ &= \frac{4.007.053.511}{16} \\ &= 250.440.844,44 \end{aligned}$$

$$\begin{aligned} \text{Rata-rata dana yang dileluarkan untuk} \\ \text{membiayai piutang} \\ &= 250.440.844,44 \times 0,7 \\ &= 175.308.591,11 \end{aligned}$$

Penurunan biaya dana

$$\begin{aligned} &= (233.762.171,48 - 175.308.591,11) \\ &\times 0,14 = 8.183.501,25 \end{aligned}$$

Pengorbanan:

$$\begin{aligned} \text{Diskon yang diberikan,} \\ &= 10\% \times 50\% \times 4.007.053.511 \\ &= 200.352.675,55 \end{aligned}$$

$$\text{Manfaat bersih} = (192.169.174)$$

Sumber data : PT. Mahakam Berlian Samjaya 2014

Analisis Penjualan Kredit Dengan Syarat 5/30 n/45 2010 (Perhitungan n/45)

Manfaat :

$$\begin{aligned} \text{Tambahan Keuntungan karena Tambahan} \\ \text{penjualan,} \\ &= 4.007.053.511 \times 0,25817 \\ &= 1.034.501.004,93 \end{aligned}$$

Pengorbanan:

$$\begin{aligned} \text{Perputaran piutang} &= 360 \text{ hari} / 45 \text{ Hari} \\ &= 8 \text{ x / Tahun} \\ \text{Rata-rata piutang} &= \frac{4.007.053.511}{8} \\ &= 500.881.688,87 \end{aligned}$$

Dana yang diperlukan untuk membiayai piutang tersebut,

$$\begin{aligned} \text{Kebutuhan biaya dana} \\ &= 500.881.688,87 \times 0,7 \\ &= 350.617.182,21 \end{aligned}$$

$$\begin{aligned} \text{Biaya dana} \\ &= 350.617.182,21 \times 0,14 \\ &= 49.086.405,51 \end{aligned}$$

$$\begin{aligned} \text{Tambahan manfaat bersih} &= 985.414.599,42 \\ \text{Sumber data : PT. Mahakam Berlian} \\ \text{Samjaya 2014} \end{aligned}$$

Analisis Penjualan Kredit Dengan Syarat 5/30 ⁿ/45 2010 (Perhitungan 5/30)

Manfaat :

Rata-rata periode pembayaran piutang
= 0,5 (30) + 0,5 (45) = 37,5 Hari
Perputaran piutang
= 360 hari /37,5 Hari
= 9,6 x / Tahun

Rata-rata piutang
= $\frac{4.007.053.511}{9,6}$
= 417,401.407,40

Rata-rata dana yang dileluarkan untuk membiayai piutang
= 417,401.407,40 x 0,7
= 292.180.985,18

Penurunan biaya dana
= (350.617.182,21 - 292.180.985,18)
x 0,14 = 8.181.067,59

Pengorbanan:

Diskon yang diberikan,
= 5% x 50% x 4.007.053.511
= 100.176.337,78

Manfaat bersih = (91.995.270,20)
Sumber data : PT. Mahakam Berlian
Samjaya 2014

Analisis Penjualan Kredit Dengan Syarat 2/45 ⁿ/60 2010 (Perhitungan ⁿ/60)

Manfaat :

Tambahan Keuntungan karena Tambahan penjualan,
= 4.007.053.511 x 0.25817
= 1.034.501.004,93

Pengorbanan:

Perputaran piutang = 360 hari /60 Hari
= 6 x / Tahun

Rata-rata piutang = $\frac{4.007.053.511}{6}$
= 667.842.251,83

Dana yang diperlukan untuk membiayai piutang tersebut,
Kebutuhan biaya dana
= 667.842.251,83 x 0.7
= 467.489.576,28
Biaya dana = 467.489.576,28 x 0,14
= 65.448.540,68

Tambahan manfaat bersih 969.052.464,25
Sumber data : PT. Mahakam Berlian
Samjaya 2014

Analisis Penjualan Kredit Dengan Syarat 2/45 ⁿ/60 2010 (Perhitungan 2/45)

Manfaat :

Rata-rata periode pembayaran piutang
= 0,5 (45) + 0,5 (60) = 52,5 Hari
Perputaran piutang
= 360 Hari /52,5 hari
= 6,9 x / Tahun

Rata-rata piutang
= $\frac{4.007.053.511}{6,9}$ = 580.732.392,

Rata-rata dana yang dileluarkan untuk membiayai piutang,
= 580.732.392,90 x 0,7 = 406.512.675,03

Penurunan biaya dana
= (467.489.576,28 - 406.512.675,03)
x 0,14 = 8.536.766,18

Pengorbanan:

Diskon yang diberikan,
= 2% x 50% x 4.007.053.511
= 40.070.535,11

Manfaat bersih = (31.533.768,93)
Sumber data : PT. Mahakam Berlian
Samjaya 2014

**Analisis Penjualan Kredit Dengan Syarat
10/15 n/30 2011 (Perhitungan n/30)**

Manfaat :

Tambahan Keuntungan karena Tambahan
penjualan,

$$= 5.453.411.335 \times 0,19235 \\ = 1.048.963.670,28$$

Pengorbanan:

Perputaran piutang = 360 Hari /30 Hari
= 12 x / Tahun

$$\text{Rata-rata piutang} = \frac{5.453.411.335}{12} \\ = 454.450.944,58$$

Dana yang diperlukan untuk membiayai
piutang tersebut,
Kebutuhan biaya dana

$$= 454.450.944,58 \times 0,8 \\ = 363.560.755,67$$

$$\text{Biaya dana} = 363.560.755,67 \times 0,14 \\ = 50.898.505,79$$

Tambahan manfaat bersih = 998.065.164,49

Sumber data : PT. Mahakam Berlian
Samjaya 2014

**Analisis Penjualan Kredit Dengan Syarat
10/15 n/30 2011 (Perhitungan 10/15)**

Manfaat :

Rata-rata periode pembayaran piutang
= 0,5 (15) + 0,5 (30) = 22,5 Hari

Perputaran piutang
= 360 Hari /22,5 Hari
= 16 x / Tahun

$$\text{Rata-rata piutang} \\ = \frac{5.453.411.335}{16}$$

$$= 340.838.208,44$$

Rata-rata dana yang dileluarkan untuk
membiayai piutang

$$= 340.838.208,44 \times 0,8 \\ = 272.670.666,75$$

Penurunan biaya dana

$$= (363.560.755,67 - 272.670.666,75) \\ \times 0,14 = 12.724.612,45$$

Pengorbanan:

Diskon yang diberikan,

$$= 10\% \times 50\% \times 5.453.411.335 \\ = 272.670.566,75$$

Manfaat bersih = (259.945.954,31)

Sumber data : PT. Mahakam Berlian
Samjaya 2014

**Analisis Penjualan Kredit Dengan Syarat
5/30 n/45 2011 (Perhitungan n/45)**

Manfaat :

Tambahan Keuntungan karena Tambahan
penjualan,

$$= 5.453.411.335 \times 0,19235 \\ = 1.048.963.670,28$$

Pengorbanan:

Perputaran piutang = 360 Hari /45 Hari
= 8 x / Tahun

$$\text{Rata-rata piutang} = \frac{5.453.411.335}{8} \\ = 681.676.416,87$$

Dana yang diperlukan untuk membiayai
piutang tersebut,
Kebutuhan biaya dana

$$= 681.676.416,87 \times 0,8 \\ = 545.341.133,5$$

$$\text{Biaya dana} = 545.341.133,50 \times 0,14 \\ = 76.347.758,69$$

Tambahan manfaat bersih = 972.615.911,59

Sumber data : PT. Mahakam Berlian
Samjaya 2014

Analisis Penjualan Kredit Dengan Syarat 5/30 ⁿ/45 2011 (Perhitungan 5/30)

Manfaat :

Rata-rata periode pembayaran piutang
= 0,5 (30) + 0,5 (45) = 37,5 Hari

Perputaran piutang
= 360 Hari /37,5 hari
= 9,6 x / Tahun

Rata-rata piutang
= $\frac{5.453.411.335}{9,6} = 568.063.680,73$

Rata-rata dana yang dileluarkan untuk
membiayai piutang

= 568.063.680,73 x 0,8
= 454.450.944,58

Penurunan biaya dana
= (545.341.133,50 – 454.450.944,58)
x 0,14 = 12.724.626,38

Pengorbanan:

Diskon yang diberikan,
= 5% x 50% x 5.453.411.335
= 136.335.283,38

Manfaat bersih = (123.610.656,99)

Sumber data : PT. Mahakam Berlian
Samjaya 2014

Analisis Penjualan Kredit Dengan Syarat 2/45 ⁿ/60 2011 (Perhitungan ⁿ/60)

Manfaat :

Tambahan Keuntungan karena Tambahan
penjualan,
= 5.453.411.335 x 0.19235
= 1.048.963.670,28

Pengorbanan:

Perputaran piutang = 360 Hari /60 Har
= 6 x / tahun

Rata-rata piutang = $\frac{5.453.411.335}{6}$
= 908.901.889,17

Dana yang diperlukan untuk membiayai
piutang tersebut,

Kebutuhan biaya dana
= 908.901.889,17 x 0.8
= 727.121.511,34

Biaya dana = 727.121.511,34 x 0,14
= 101.797.011,59

Manfaat bersih = 947.166.658,69

Sumber data : PT. Mahakam Berlian
Samjaya 2014

Analisis Penjualan Kredit Dengan Syarat 2/45 ⁿ/60 2011 (Perhitungan 2/45)

Manfaat :

Rata-rata periode pembayaran piutang
= 0,5 (45) + 0,5 (60) = 52,5 Hari

Perputaran piutang
= 360 Hari/52,5 Hari
= 6,9 Kali

Rata-rata piutang
= $\frac{5.453.411.335}{6,9} = 790.349.468,84$

Rata-rata dana yang dileluarkan untuk
membiayai piutang

= 790.349.468,84 x 0,8
= 632.279.575

Penurunan biaya dana

$$= (727.121.511,33 - 632.279.575) \times 0,14 = 13.277.871$$

Pengorbanan:

Diskon yang diberikan,

$$= 2\% \times 50\% \times 5.453.411.335 \\ = 54.534.113,35$$

Manfaat bersih = (41.256.242,27)

Sumber data : PT. Mahakam Berlian Samjaya 2014

2. Pembahasan

Berdasarkan hasil perhitungan analisis terhadap data yang diperoleh dari hasil penelitian pada PT. Mahakam Berlian Samjaya Samarinda, maka dapat diuraikan mengenai penjualan kredit Spare Part Departement PT. Mahakam Berlian Samjaya adalah sebagai berikut:

Rata-rata penjualan kredit Tanpa Diskon dan Berdiskon periode 2009, 2010 dan 2011

1. Uraian Penjualan Kredit berdiskon pada Spare Part Departement PT. Mahakam Berlian Samjaya periode 2009, 2010 dan 2011 sebagai berikut:
 - a. Penjualan kredit dengan menggunakan syarat pembayaran mendapat 10% diskon jika membayar dalam waktu 15 hari (10/15) periode 2009 sebesar -189.350.541,88 periode 2010 sebesar Rp.-192.995.270,20 dan 2011 sebesar Rp. -259.945.954,31.
 - b. Penjualan kredit dengan menggunakan syarat pembayaran mendapat 5% diskon jika membayar dalam waktu 30 hari (5/30) periode 2009 sebesar -

98.705.755,98. Periode 2010 sebesar Rp. -91.995.270,20 Dan 2011 sebesar Rp. -123.610.656,99

- c. Penjualan kredit dengan menggunakan syarat pembayaran mendapat 2% diskon jika membayar dalam waktu 45 hari (2/45) periode 2009 sebesar -31.070.855,39. Periode 2010 sebesar Rp.-31.533.768,93 dan 2011 sebesar Rp. -41.256.242,27.
2. Uraian Penjualan Kredit tanpa diskon pada Spare Part Departement PT. Mahakam Berlian Samjaya periode 2009, 2010 dan 2011 sebagai berikut:
 - a. Penjualan kredit dengan menggunakan syarat pembayaran dalam waktu selama 30 hari (ⁿ/30) periode 2009 sebesar Rp.1.001.363.313,98 2010 sebesar Rp.1.001.774.300,93. dan 2011 Rp.998.065.164,49.
 - b. Penjualan kredit dengan menggunakan syarat pembayaran dalam waktu selama 30 hari (ⁿ/45) periode 2009 sebesar Rp.985.241.372,07 Periode 2010 sebesar Rp.985.414.559,42. Dan 2011 sebesar Rp. 972.615.911,59
 - c. Penjualan kredit dengan menggunakan syarat pembayaran dalam waktu selama 30 hari (ⁿ/60) periode 2009 sebesar Rp.969.119.433,69 Periode 2010 sebesar Rp. 969.052.464,25. Dan 2011 sebesar Rp. 947.166.658,69.

E. KESIMPULAN DAN SARAN

1. Kesimpulan

Berdasarkan hasil penelitian diatas melalui tahap analisis dan pembahasan mengenai penjualan kredit dengan syarat pembayaran dengan diskon 10/15, 5/30, 2/45 dan tanpa diskon ⁿ/30 ⁿ/45, ⁿ/60, dan yang dilaksanakan Departement Spare Part PT. Mahakam Berlian Samjaya Samarinda, adalah:

1. Dari hasil penelitian dalam kebijakan penjualan kredit dengan syarat $n/30$ menunjukkan keuntungan/laba dapat dilihat pada penjualan 2009,2010 dan 2011 menunjukkan penjualan kredit tanpa diskon pada pembayaran 30 hari lebih memberikan manfaat/keuntungan bagi Spare Part Departement PT. Mahakam Berlian Samjaya Samarinda.
2. Hasil penelitian menunjukkan bahwa pemberian kebijakan dengan diskon 10/15, 5/30 dan 2/45 tidak memberikan keuntungan/laba lebih Bagi PT Mahakam Berlian Samjaya Samarinda.

2. Saran

Dari simpulan diatas, maka peneliti dapat memberikan saran sebagai berikut:

1. Disarankan kepada peneliti berikutnya untuk meneliti manfaat diskon dari sisi konsumen.
2. Bagi perusahaan agar meningkatkan pelayanan kepada konsumen semaksimal mungkin sehingga dapat meningkatkan penjualan demi meningkatkan laba bagi perusahaan.
3. Kebijakan penjualan kredit dengan diskon yang terlalu besar sehingga tidak memberikan keuntungan/laba bagi Spare Part Departement PT. Mahakam Berlian Samjaya.

Gordon B, Darwish. 2008. *Sitstem Informasi Manajemen*, Jakarta: cetakan ke 9 terjemahan Andreas S, Adi wardana, Pustaka Binama Presindo.

Kasmir, 2002. *Dasar-dasar Perbankan*. Jakarta: Grafindo

Keown, J. 2008. *Manajemen Keuangan Prinsip dan Penerapan*. Macanan Jaya Cemerlang

Manulang, M. 2005. *Pengantar Manajemen Keuangan*. Yogyakarta: ANDI.

Marom,Chairul. 2000. *Sistem Akuntansi Perusahaan Dagang*. Jakarta: Grasindo

Pudjiastuti dan Husnan Suad, 2006, *Dasar-Dasar Manajemen Keuangan*,UPP STIM YKPN

Munawir,S. 2004. *Analisis Laporan Keuangan*. Edisi Keempat. Liberty: Yogyakarta

S.R , Soemarno.2002. *Pengantar Akuntansi*. edisi ke empat,Yogyakarta: Rineka Cipta

Sutrisno, 2003, *Manajemen Keuangan*. Ekonisia: Yogyakarta

Swasta, Basu.2005. *ManajemenPenjualan*. cetakan kedua belas. Yogyakarta: BFSE

Syamsuddin, Lukman. 2002. *Manajemen Keuangan Perusahaan*, Jakarta: Grafindo

DAFTAR PUSTAKA

Arikunto, Suharsmi,2007, *Dasar-dasar Manajemen*,Jakarta:Rineka Cipta

Fakhri M, Husein . 2011. *Sistem Informasi Manajemen*, Jogyakarta: Percetakan AMP YKPN.