

**ANALISIS KEBIJAKAN PENJUALAN KREDIT  
PADA PD BINTANG ANUGERAH JAYA  
PONTIANAK**

**ARTIKEL PENELITIAN**

**OLEH**

**SHERLI YULIA TANOD  
NIM. F01107037**



**PROGRAM STUDI PENDIDIKAN EKONOMI  
JURUSAN PENDIDIKAN ILMU PENGETAHUAN SOSIAL  
FAKULTAS KEGURUAN DAN ILMU PENDIDIKAN  
UNIVERSITAS TANJUNGPURA  
PONTIANAK  
2013**

## **ANALISIS KEBIJAKAN PENJUALAN KREDIT PADA PD. BINTANG ANUGERAH JAYA PONTIANAK**

**Sherli Yulia Tanod, Suryadi Soewinangun, Rum Rosyid**

Program Studi Pendidikan Ekonomi FKIP Untan

*Email : sherly\_rca89@yahoo.com*

**Abstract :** The title of this thesis is “Analysis of Credit Sales Policy at PD. Bintang Anugerah Jaya Pontianak”. The common problem of this study is How Credit Sales Policy at PD.BAJ Pontianak. The variable in this study is credit sales policy at PD.BAJ Pontianak. The method of this research is descriptive method in the form of case study. The writer used qualitative data, where as the source of data is PD. BAJ Pontianak, namely head of the company. For data collection techniques, the writer used direct communication techniques and documentary studies. The tools of data collection, the writer used interview guides,note books and documents. While, the data processing technique that the writer used is qualitative analysis. The results of this study indicated that the credit sales policy for prospective customers in different time periods is different. Based on the analysis performed, the credit sales policy at PD. BAJ Pontianak is good enough. The policy of billing the customers who pay on time and billing policy on customers in arrear is also considered to be quite good.

**Keywords : Credit Sales Policy**

**Abstrak :** Skripsi ini berjudul, “Analisis Kebijakan Penjualan Kredit Pada PD.Bintang Anugerah Jaya Pontianak”. Masalah umum dalam penelitian ini adalah “Bagaimana Kebijakan Penjualan Kredit Pada PD. Bintang Anugerah Jaya Pontianak”. Variabel dalam penelitian ini adalah kebijakan penjualan kredit yang ada pada PD. Bintang Anugerah Jaya Pontianak. Metode yang digunakan dalam penelitian ini adalah metode deskriptif dengan bentuk penelitian studi kasus. Data dalam penelitian ini adalah data kualitatif, sedangkan sumber datanya adalah PD. Bintang Anugerah Jaya Pontianak, yaitu pimpinan perusahaan yang bersangkutan. Teknik pengumpulan data yang digunakan adalah teknik komunikasi langsung dan studi dokumenter. Alat pengumpul data menggunakan pedoman wawancara, buku catatan dan dokumen-dokumen. Sedangkan teknik pengolahan data yang digunakan adalah analisis kualitatif. Hasil penelitian ini menunjukkan bahwa kebijakan penjualan kredit bagi calon pelanggan dalam jangka waktu yang berbeda adalah tidak sama. Berdasarkan hasil analisis yang dilakukan, kebijakan penjualan kredit PD. Bintang Anugerah Jaya Pontianak dinilai sudah cukup baik. Begitu juga dengan kebijakan penagihan pada debitur yang membayar tepat waktu dan kebijakan penagihan pada debitur yang menunggak juga dinilai sudah cukup baik.

**Kata Kunci : Kebijakan Penjualan Kredit**

Pada awal berdirinya suatu perusahaan atau setiap awal dari suatu periode anggaran, setiap perusahaan, baik perusahaan milik negara, swasta maupun milik perorangan, selalu menetapkan tujuan dan sasaran yang hendak dicapai. Sasaran dan tujuan yang hendak dicapai tersebut biasanya ada yang dalam jangka pendek maupun dalam jangka panjang. Umumnya setiap perusahaan bertujuan untuk memperoleh keuntungan yang sebesar-besarnya, dimana keuntungan tersebut ditujukan untuk kemakmuran para pemilik perusahaan. Namun, ada juga perusahaan yang bertujuan untuk memperoleh keuntungan, dimana keuntungan tersebut ditujukan untuk kesejahteraan seluruh anggotanya.

Apabila tujuan perusahaan telah ditetapkan dengan tepat maka metode pencapaiannya harus dilaksanakan sebagaimana mestinya serta berkesinambungan. Ini berarti bahwa manajemen perusahaan harus mampu mengkoordinir semua usaha diantara semua satuan dan jenjang untuk mengambil tindakan-tindakan ekonomis yang dapat mencapai tujuan perusahaan tersebut.

Dalam usaha pencapaian tujuan perusahaan, setiap perusahaan menerapkan berbagai strategi. Adapun salah satu strategi yang dapat ditempuh dalam usaha mencapai keuntungan yang telah direncanakan adalah dengan meningkatkan volume penjualan secara kredit. Meningkatnya volume penjualan berarti akan meningkatkan pendapatan atas penjualan barang atau jasa dan pada akhirnya akan meningkatkan laba operasional perusahaan pada tahun berjalan. Adanya kebijaksanaan perusahaan untuk memberikan penjualan secara kredit berarti perusahaan telah menginvestasikan sebagian modal kerjanya dalam piutang. Pada umumnya piutang timbul akibat dari transaksi penjualan barang dan jasa perusahaan, dimana pembayaran oleh pihak yang bersangkutan baru akan dilakukan setelah tanggal transaksi jual beli. Kebijakan penjualan barang dan jasa yang menimbulkan piutang memerlukan manajemen yang baik, dengan harapan dimana dana yang diinvestasikan dalam piutang tersebut akan kembali dalam waktu kurang dari satu tahun sehingga dapat dijadikan sebagai salah satu sumber pendapat bagi perusahaan untuk memenuhi kewajiban finansial dalam jangka pendek.

Pada saat ini, penjualan kredit telah meluas ke berbagai bidang usaha. Terlebih lagi apabila pesaing telah menerapkan kebijakan penjualan secara kredit, maka tidak ada jalan lain bagi perusahaan untuk ikut menerapkannya. Dengan kondisi ini, maka masing-masing perusahaan akan bersaing memberikan kelonggaran persyaratan pembayaran kepada pelanggan. Sehubungan dengan hal tersebut diperlukan suatu aktifitas penagihan yang terencana untuk menjamin kelangsungan operasional perusahaan. Kebijakan penagihan merujuk pada prosedur-prosedur yang digunakan untuk menagih piutang. Misalnya melakukan penagihan via telepon untuk pelanggan yang menunggak selama 1 (satu) minggu, mengirim surat pemberitahuan kepada pelanggan yang menunggak selama 1 (satu) bulan, atau bahkan mendatangi langsung pelanggan yang menunggak. Proses penagihan ini kemungkinan akan memakan biaya yang cukup besar.

PD. Bintang Anugerah Jaya Pontianak merupakan suatu perusahaan yang bergerak dibidang penjualan barang dagang dan penyediaan jasa dimana barang dagang yang dijual terbagi menjadi 3 divisi, yakni:

1. Kertas dan ATK
2. Mesin fotocopy, sparepart, toner dan jasa service
3. Tissue

Perusahaan ini juga menerapkan kebijakan penjualan kredit. Pendapatan dari penjualan kredit menyumbangkan hampir keseluruhan penjualan/ pendapatan perusahaan, sedangkan transaksi tunai yang dilakukan jumlahnya sangat kecil sekali. Penjualan pada perusahaan ini (divisi pertama dan ketiga) sebanyak 80% dilakukan secara kredit dimana waktu pengumpulan piutangnya terdiri dari 70% selama 1 bulan, 10% selama 1 minggu, dan 20% penjualan dilakukan secara tunai. Sedangkan pada divisi kedua yaitu Mesin fotocopy, sebanyak 65% dilakukan secara kredit dimana waktu pengumpulan piutangnya terdiri dari 3 bulan, 6 bulan, dan 12 bulan. Prosedur pemberian kredit kepada pelanggan yang dilakukan oleh perusahaan melalui beberapa tahapan. Untuk pembelian yang pertama kali pelanggan berhubungan dengan bagian marketing untuk pemesanan barang. Tahap selanjutnya dilakukan penilaian terhadap pelanggan mengenai batas pembelian kredit pelanggan. Jika sudah melebihi batas kreditnya, maka bagian marketing berhak untuk menolak permintaan kredit baru.

Pertimbangan pemberian kredit oleh PD. Bintang Anugerah Jaya Pontianak didasarkan pada:

1. Persaingan bisnis
2. Reputasi konsumen berdasarkan 5 C sebagai standar untuk menilai calon pelanggannya.
3. Solidaritas atau kepercayaan

Untuk melihat lebih jelas mengenai kondisi Piutang Dagang pada PD. Bintang Anugerah Jaya Pontianak, berikut disajikan data pendukungnya pada Tabel 1:

**TABEL 1. Data Penjualan PD. Bintang Anugerah Jaya Pontianak**

Tahun	Saldo Penjualan	Penjualan Tunai	Penjualan Kredit	Saldo Piutang Dagang	Saldo Piutang Dagang Tertunggak
2008	Rp 1.025.800.000	Rp 205.160.000	Rp 820.640.000	Rp 525.900.000	Rp 4.585.000
2009	Rp 975.750.850	Rp 243.973.712	Rp 731.813.138	Rp 555.800.000	Rp 6.585.000
2010	Rp 884.195.200	Rp 204.041.180	Rp 680.154.020	Rp 566.100.000	Rp 8.985.000

*Sumber: Data olahan PD. Bintang Anugerah Jaya Pontianak, 2011*

Dari data olahan oleh PD. Bintang Anugerah Jaya di atas, dapat terlihat bahwa saldo penjualan dari tahun 2008 sampai dengan tahun 2010 mengalami penurunan. Namun saldo piutang dagang mengalami peningkatan. Dari tabel diatas dapat dilihat bahwa jumlah penjualan yang terjadi pada PD. Bintang Anugerah Jaya Pontianak terlihat mengalami penurunan yang dari tahun 2008 hingga tahun 2010 dan saldo piutang dagang pada tahun 2008 hingga 2010 justru mengalami peningkatan. Kondisi demikian menunjukkan bahwa resiko tertunggaknya piutang dagang baik seluruhnya atau sebagian cukup tinggi. Dapat dikatakan investasi modal kerja dalam piutang tidak terlalu menguntungkan. Hal

ini berpengaruh di dalam pencapaian atau optimalisasi laba perusahaan karena dana yang tertanam dalam saldo penjualan tidak berputar.

Sedangkan umur dan klasifikasi piutang dan tunggakan pada PD. Bintang Anugerah Jaya Pontianak dapat dilihat pada Tabel 2:

**TABEL 2. Daftar Umur Piutang  
Klasifikasi Tunggakan sampai 31 Desember 2010**

Tahun	Total Piutang Dagang	Umur Piutang Dagang	
		1 Minggu	1 Bulan
2008	Rp 525.900.000	Rp 52.590.000	Rp 420.720.000
2009	Rp 555.800.000	Rp 22.540.000	Rp 360.640.000
2010	Rp 566.100.000	Rp 44.220.000	Rp 257.950.000

*Sumber: Data olahan PD. Bintang Anugerah Jaya Pontianak, 2011*

Dari data di atas terlihat bahwa pada tahun 2008 hingga 2010 nilai piutang yang diberikan untuk jangka waktu 1 bulan nilainya cukup tinggi. Kondisi demikian jika diperhatikan dalam aspek jangka waktu pengembalian piutang, resiko tertunggaknya piutang cenderung terjadi untuk jangka waktu yang lebih panjang.

Semakin besarnya piutang yang tertunggak, maka dapat menyebabkan kerugian bagi perusahaan sehingga diperlukan ketepatan dalam manage perusahaan dengan mengambil kebijakan yang tepat. Berdasarkan akan pentingnya hal tersebut, maka penulis tergerak untuk menganalisis kebijakan penjualan kredit yang diterapkan pada PD. Bintang Anugerah Jaya Pontianak.

## **METODE**

Metode yang dianggap tepat untuk memecahkan masalah ini adalah metode deskriptif, karena bermaksud untuk memberikan secara sistematis dan cermat fakta- fakta aktual tentang kebijakan penjualan kredit yang ada di PD. Bintang Anugerah Jaya Pontianak. Dengan bentuk penelitian yang digunakan penulis adalah studi kasus. subjek penelitiannya adalah PD. Bintang Anugerah Jaya Pontianak yang mana bertujuan untuk memperoleh data secara faktual tentang kebijakan penjualan kredit pada PD. Bintang Anugerah Jaya Pontianak.

Teknik pengumpulan data dalam penelitian ini menggunakan Teknik Komunikasi Langsung, yaitu cara mengumpulkan data yang mengharuskan seorang peneliti mengadakan kontak langsung secara lisan atau tatap muka (*face to face*) dengan pimpinan perusahaan, baik dalam situasi yang sengaja dibuat untuk keperluan tersebut. Dan Teknik Studi Dokumenter yaitu, teknik pengumpulan data dengan mempelajari catatan- catatan mengenai data pribadi responden yang berhubungan dengan masalah yang diteliti.

Sedangkan alat pengumpul data yang digunakan didalam penelitian ini adalah Pedoman Wawancara, yaitu mengadakan tanya jawab langsung dengan pimpinan perusahaan dan pihak terkait lainnya guna memperoleh informasi yang relevan dengan permasalahan dalam penelitian. Dan Studi dokumenter yang dilakukan dengan mengumpulkan data dari hasil catatan maupun laporan serta

bahan-bahan tertulis yang berhubungan dengan penelitian ini. Data yang telah terkumpul melalui teknik dan alat pengumpulan data yang dipergunakan, terlebih dahulu harus dianalisis dan diolah melalui proses pengolahan data sehingga dapat dipergunakan.

Dalam proses pengolahan, data terlebih dahulu dilakukan pengumpulan data untuk mempelajari semua data yang diperlukan, pengelompokan data yang diperoleh kedalam kategori yang telah ditetapkan, pengolahan data dengan rumus yang telah ditetapkan, dan menarik kesimpulan dari data yang telah diolah.

Adapun teknik yang digunakan dalam rencana pengolahan data yang dipakai guna menganalisis data yang telah penulis peroleh secara kualitatif, yaitu dengan menggunakan alat pengumpul data berupa pedoman wawancara dan dokumen-dokumen perusahaan.

## **HASIL DAN PEMBAHASAN**

### **HASIL**

#### **Analisis Kebijakan Penjualan Kredit bagi calon pelanggan dalam jangka waktu yang berbeda PD. Bintang Anugerah Jaya Pontianak.**

Penjualan merupakan kegiatan operasional perusahaan dimana dengan ini perusahaan memperoleh pendapatannya. Dengan pendapatan yang diperoleh perusahaan dapat memenuhi sumber dana bagi kegiatan operasional perusahaan sehari-hari. Oleh karena itu perusahaan harus berusaha untuk meningkatkan volume penjualan dan meningkatkan pendapatan. Kegiatan penjualan sendiri dapat dibagi menjadi dua macam yaitu, penjualan secara tunai atau secara kredit.

Tingkat persaingan yang semakin kompetitif menyebabkan perusahaan harus mencari alternatif untuk meningkatkan volume penjualan produk. Dengan adanya kenaikan volume penjualan secara langsung diharapkan dapat meningkatkan laba yang diterima perusahaan. Salah satu alternatif yang dapat ditempuh adalah menerapkan kebijakan penjualan secara kredit. Pada saat ini penjualan secara kredit telah meluas ke berbagai bidang usaha. Terlebih lagi apabila pesaing telah menerapkan kebijakan penjualan secara kredit, maka tidak ada jalan lain bagi perusahaan untuk mengikuti menerapkannya. Dengan kondisi ini, maka masing-masing perusahaan bersaing memberikan kelonggaran persyaratan pembayaran kepada pelanggan.

Pada umumnya perusahaan lebih menyukai penjualan secara tunai karena dengan penjualan secara tunai perusahaan dapat langsung menerima kas yang ada untuk digunakan dalam kegiatan operasional perusahaan. Berbeda dengan perusahaan, pelanggan lebih menyukai penjualan secara kredit karena dengan pembelian secara kredit pelanggan dapat menunda pembayaran terhadap barang yang telah dibeli dan dananya pun dapat digunakan untuk keperluan yang lebih penting.

Selain itu tujuan lain penjualan kredit bagi perusahaan yaitu PD. Bintang Anugerah Jaya Pontianak adalah untuk merangsang minat konsumen. Penjualan kredit disini sengaja dilakukan untuk memperluas atau memperkenalkan produk ke pasaran dan sekaligus untuk memperbesar volume penjualan produknya.

PD. Bintang Anugerah Jaya Pontianak juga menerapkan kebijakan penjualan kredit. Pendapatan dari penjualan kredit menyumbang hampir keseluruhan penjualan / pendapatan perusahaan. Sedangkan transaksi tunai yang dilakukan jumlahnya sangat kecil sekali.

Salah satu kebijakan kredit yang dilakukan PD. Bintang Anugerah Jaya Pontianak adalah bila mana pelanggan terlambat melakukan pembayaran lebih dari 1 (satu) bulan setelah tanggal jatuh tempo atas *invoice* yang telah diserahkan dari perusahaan, maka perusahaan akan memberikan surat peringatan sebanyak 3x dan apabila pelanggan tetap belum bisa melunasi hutang, maka perusahaan akan menghentikan pengiriman barang kepada pelanggan sampai pelanggan bersedia untuk menyelesaikan pembayaran. Hal ini akan menjadi permasalahan bagi perusahaan karena pelanggan akan dapat beralih kepada perusahaan atau distributor lain dalam hal pembelian barang.

Dalam penjualan secara tunai maka bagian administrasi mencatat dibuku penerimaan kas dan membuat bukti penerimaan kas dengan melampirkan bukti pendukung seperti foto copy faktur penjualan. Sedangkan dalam penjualan secara kredit, perusahaan memberikan jangka waktu pelunasan atas pembelian barang yang dilakukan oleh pelanggan. Dalam hal ini, perusahaan akan menerima pembayaran saat jatuh tempo waktu yang ditentukan sebelumnya.

Dalam melakukan penjualan secara kredit, perusahaan dalam hal ini PD. Bintang Anugerah Jaya Pontianak sebagai penjual memberikan jangka waktu tertentu dalam melunasi pembayarannya. Jangka waktu tertentu merupakan syarat kredit (*credit term*) atau syarat pembayaran yang ditetapkan oleh perusahaan dalam rangka penjualan secara kredit kepada pelanggannya. Jangka waktu pembayaran yang ditentukan oleh PD. Bintang Anugerah Jaya Pontianak adalah selama 3 (tiga) bulan, 6 (enam) bulan dan 12 (dua belas) bulan setelah kwitansi tagihan / *Invoice* diterima oleh pihak pembeli. Jangka waktu ini diberikan untuk divisi kedua, yaitu mesin fotocopy, sparepart, toner dan jasa service. Sedangkan pada divisi pertama, yaitu kertas dan ATK jangka waktu yang diberikan perusahaan adalah selama 1 (satu) minggu sampai 1 (satu) bulan. Untuk pelanggan tetap yang selalu membayar tepat waktu, PD. Bintang Anugerah Jaya Pontianak memberikan kemudahan dalam proses pemberian kredit pada pembelian barang selanjutnya.

Untuk mengetahui lebih jelas harga dan type mesin fotocopy yang dijual PD. Bintang Anugerah Jaya Pontianak, maka dapat dilihat pada tabel dibawah ini:

**TABEL 3. Klasifikasi Daftar Harga Mesin Fotocopy Berdasarkan Type Pada PD. Bintang Anugerah Jaya Pontianak (Dalam Rupiah).**

Type Mesin	Harga Tunai	Harga Kredit
IR 5000/6000	25.000.000	28.000.000
IR 6570	24.000.000	26.000.000
NP 6050	18.000.000	21.000.000

*Sumber : PD. Bintang Anugerah Jaya Pontianak, Tahun 2013.*

Kebijakan perusahaan dengan memberikan tenggang waktu pembayaran atau kredit kepada pelanggan dalam hal pembayaran dimana hal tersebut dilakukan supaya pelanggan lebih terikat atau tidak beralih kepada perusahaan atau distributor lain dalam hal pembelian barang. Pada PD. Bintang Anugerah Jaya Pontianak, kebijakan penjualan kredit yang diberikan kepada pelanggan dalam jangka waktu yang berbeda adalah sama. Prosedur pemberian kredit kepada pelanggan yang dilakukan oleh perusahaan melalui beberapa tahapan.

a. Surat Pesanan Pembelian (*Purchase Order*)

Penerimaan pesanan pembelian dari pelanggan kepada bagian penjualan sebagai awal dari proses penjualan. Dimana dalam pesanan pembelian memuat tentang data pelanggan, uraian barang, jumlah barang. Oleh karena harga barang sudah ditentukan diawal berlangganan maka untuk harga hanya untuk memastikan saja sewaktu-waktu ada perubahan karena adanya promosi atau diskon.

b. Memo Persetujuan Kredit.

Bagian kredit membuat memo persetujuan kredit dengan pengecekan atau penelitian terhadap status piutang pelanggan. Dengan pertimbangan-pertimbangan atau asumsi lain sehingga bagian kredit dapat mengambil keputusan dan tidak salah dalam memberikan kredit kepada pelanggan yang tidak mampu atau tidak layak dalam melakukan pembayaran. Hal ini dilakukan untuk mengurangi terjadinya keterlambatan pembayaran piutang yang cukup lama.

c. Pemrosesan DO (*Delivery Order*)

Bagian pemrosesan DO (*Delivery Order*) akan menandatangani surat pesanan pembelian setelah mendapat persetujuan dari bagian kredit. Hal ini merupakan persetujuan atau kesepakatan transaksi pembelian. Atas dasar surat pesanan pembelian dan memo persetujuan kredit kemudian membuat surat DO (*Delivery Order*) atau memo permintaan barang kepada bagian gudang yang memuat tanggal, uraian barang, dan jumlah barang. Dengan adanya DO tersebut kemudian bagian gudang membuat surat jalan dan menyiapkan barang yang telah diorder sesuai dengan DO dan surat jalan untuk proses pengiriman barang. Dengan diterimanya berkas pengiriman barang maka akan dibuat faktur penjualan. Ketatnya kebijakan kredit perusahaan dan jangka waktu pembayaran yang ditentukan perusahaan akan mengakibatkan pelanggan beralih ke distributor lain. Perusahaan harus lebih selektif dalam penilaian calon pelanggan untuk pemberian kredit agar peluang tidak tertagihnya piutang dapat diminimalisir.

1.1 Standar Kredit.

Dalam memberikan kredit, PD. Bintang Anugerah Jaya Pontianak harus melakukan penilaian terlebih dahulu kepada konsumennya. Penilaian tersebut dimaksudkan untuk menentukan layak tidaknya konsumen untuk diberi fasilitas kredit dari perusahaan. Penilaian pemberian kredit kepada pelanggan pada PD. Bintang Anugerah Jaya Pontianak berdasarkan pertimbangan-pertimbangan antara lain: (a) *character*. Dalam hal ini perusahaan menilai bagaimana karakter, kesadaran moral, maupun kemauan seorang pelanggan dalam memenuhi kewajibannya dalam melunasi hutangnya yang telah jatuh tempo. Informasi seperti ini dapat didapat melalui pihak ketiga yang pernah bekerja sama dengan pelanggan sebelumnya, keterangan yang didapat ini tentu akan lebih baik daripada bertanya langsung kepada pelanggan. Disamping itu nama baik dan reputasi



pelanggan juga dapat dilihat. Penilaian selanjutnya yang dilakukan adalah (b) *capacity*. Perusahaan menilai hal ini dengan melihat sejarah pembayaran yang pernah dilakukan oleh pelanggan. Hal ini dapat dilakukan pada pelanggan yang telah lama menjalin hubungan dengan perusahaan. Sedangkan untuk pelanggan baru perusahaan dapat melakukan pengamatan atau observasi terhadap kemampuan konsumen untuk membayar, seperti melihat jumlah penghasilan yang mampu diperoleh pelanggan apakah cukup memadai dalam memenuhi kewajibannya kepada perusahaan. Selanjutnya pertimbangan yang dilihat dari pelanggan dalam menjalin hubungan dalam penjualan kredit, yaitu (c) *capital*. Perusahaan harus melakukan *survey* terlebih dahulu mengenai kondisi perusahaan dan kegiatan usaha pelanggan. (d) *collateral*. Perusahaan menilai apakah aset yang dimiliki oleh pelanggan sebanding dengan kredit yang diberikan oleh perusahaan. Penilaian terakhir yang dipertimbangkan adalah (e) *condition of economy*, merupakan pertimbangan yang dilakukan oleh perusahaan dengan melihat kondisi perekonomian secara umum. Kondisi perekonomian ini dilihat dari segi yang dapat mempengaruhi kemampuan pelanggan dalam melunasi hutangnya, misalnya tingkat inflasi, tingkat suku bunga, perubahan kebijakan pemerintah, dan lain-lain. Usaha-usaha yang dilakukan di atas merupakan usaha perusahaan dengan maksud meminimalkan seminimal mungkin resiko akan tidak tertagihnya piutang. Dengan penilaian di atas perusahaan sudah cukup untuk menentukan layak tidaknya seorang pelanggan diberikan fasilitas kredit.

#### 1.2 Syarat Kredit.

Persyaratan yang diminta untuk masing- masing debitur perorangan pada umumnya adalah : Kপি identitas diri (KTP , SIM, atau paspor), Kপি akte nikah (bagi yang sudah menikah), perusahaan akan meminta salinan akte nikah bagi orang yang sudah menikah adalah untuk mengetahui apakah harta yang dijaminakan merupakan harta bersama suami-istri (harta gono-gini) atau bukan, sehingga baik istri atau suami dapat dimintai persetujuannya dan turut bertanggung jawab terhadap harta yang dijaminakan ke perusahaan berikut sejumlah hutangnya. Jika calon konsumen memiliki Perjanjian Pisah Harta, yaitu perjanjian nota riil antara suami-isteri yang isinya adalah harta yang diperoleh selama perkawinan merupakan harta masing-masing pribadi, maka perusahaan juga akan meminta foto kপি perjanjiannya, Kপি kartu keluarga, Kপি rekening koran/rekening giro atau buku tabungan di bank manapun antara 3 bulan terakhir, Kপি slip gaji atau surat keterangan penghasilan dari perusahaan tempat bekerja calon konsumen. Syarat ini hanya diberlakukan untuk calon konsumen yang bekerja di suatu perusahaan, pemerintah maupun swasta. Tujuannya untuk memastikan bahwa calon konsumen memang bekerja di situ dan memiliki penghasilan tetap setiap bulannya.

Debitur yang berbentuk perusahaan meliputi bentuk badan usaha seperti CV, PT, firma, dan lain-lain. Persyaratan yang diminta adalah Kপি identitas diri dari para pengurus perusahaan (direktur & komisaris), Kপি NPWP (Nomor Pokok wajib pajak), Kপি SIUP (Surat Ijin Usaha Perdagangan ), Kপি Akte Pendirian dan Anggaran Dasar Perusahaan beserta perubahannya dari Notaris, Kপি TDP (Tanda Daftar Perusahaan). Dokumen di atas akan digunakan oleh bank untuk memeriksa keabsahan / legalitas antara apa yang tercantum di akte

pendirian dengan bidang usahanya, segala surat perizinannya dan kewajiban pajaknya terhadap Negara, Kopi rekening koran/ giro atau buku tabungan di bank manapun selama 3 bulan terakhir, Data keuangan lainnya, seperti neraca keuangan, laporan rugi laba, catatan penjualan & pembelian harian, dan data pembukuan lainnya.

### 1.3 Potongan Tunai.

Dalam penjualan kredit, syarat pembayaran di waktu yang akan datang harus ditetapkan dengan jelas. Syarat penjualan biasanya dicantumkan dalam faktur penjualan dan merupakan bagian dari perjanjian penjualan. Pada PD. Bintang Anugerah Jaya Pontianak, umumnya tidak ada pemberian potongan tunai terhadap pelanggan yang membayar lebih cepat. Kecuali ada negosiasi antara pihak perusahaan dan pelanggan.

Jangka waktu yang ditetapkan PD. Bintang Anugerah Jaya Pontianak adalah 1 (satu) minggu sampai 1 (satu) bulan untuk divisi kertas, ATK dan tissue. Serta 3 (tiga) bulan, 6 (enam) bulan, dan 12 (dua belas) bulan untuk divisi mesin fotocopy, sparepart, toner dan jasa service. PD. Bintang Anugerah Jaya Pontianak tidak memberikan potongan tunai (*cash discount*) terhadap pelanggan dari harga jual. Kecuali ada negosiasi disatu pihak (perusahaan sebagai penjual) dengan lain pihak (pelanggan sebagai pembeli). Terhadap pelanggan yang menunda pembayaran (menunggak), diberikan sanksi berupa surat peringatan kepada konsumen sampai konsumen bersedia untuk menyelesaikan pembayaran. Jika surat peringatan yang telah diberikan tidak di tanggapi oleh konsumen, maka perusahaan akan menghentikan pengiriman barang kepada konsumen dan melakukan penagihan khusus seperti mendatangi langsung pelanggan yang menunggak.

### **Analisis Kebijakan Penagihan bagi debitur yang membayar tepat waktu pada PD. Bintang Anugerah Jaya Pontianak.**

Kebijakan penagihan piutang merupakan unsur akhir dalam kebijakan piutang. Pengendalian piutang oleh PD. Bintang Anugerah Jaya Pontianak adalah menjadi sangat penting. Kebijakan penagihan piutang meliputi pengawasan piutang terhadap masalah yang terjadi dilapangan dan masalah yang timbul mengenai pembayaran atas perkiraan- perkiraan belum terbayarkan piutang. Penagihan sebaiknya dilakukan oleh petugas yang khusus ditunjuk untuk itu, yang disebut dengan kolektor. Kebijakan Penagihan atas piutang dagang ditetapkan perusahaan agar tidak terjadi masalah seperti kredit macet sebagai akibat tidak tertagihnya piutang dan adanya penunggakan pembayaran piutang selama tiap bulan dari para konsumen. Prosedur dan sistem penagihan terhadap kredit yang ditetapkan oleh perusahaan adalah Konsumen setuju untuk melakukan pembayaran produk yang sudah diterima, selambat-lambatnya dalam waktu 12 ( dua belas ) bulan setelah kwitansi tagihan / *Invoice* dari perusahaan diterima oleh pelanggan. Ini untuk divisi mesin fotocopy. Sedangkan untuk divisi kertas, ATK dan tissue pembayaran sudah diterima, selambat- lambatnya dalam waktu 1 (satu) bulan setelah kwitansi / *Invoice* dari perusahaan diterima oleh pelanggan. Tagihan / *Invoice* dikirim pada awal bulan untuk penagihan atas pengiriman bulan sebelumnya.

## **Analisis Kebijakan Penagihan bagi debitur yang menunggak pada PD. Bintang Anugerah Jaya Pontianak.**

Prosedur dan sistem penagihan terhadap kredit yang ditetapkan oleh PD. Bintang Anugerah Jaya Pontianak untuk pelanggan yang menunggak adalah Konsumen setuju untuk melakukan pembayaran produk yang sudah diterima, selambat-lambatnya dalam waktu 12 ( dua belas ) bulan setelah kwitansi tagihan / *Invoice* dari perusahaan diterima oleh pelanggan. Ini untuk divisi mesin fotocopy. Sedangkan untuk divisi kertas, ATK dan tissue pembayaran sudah diterima, selambat- lambatnya dalam waktu 1 (satu) bulan setelah kwitansi / *Invoice* dari perusahaan diterima oleh pelanggan. Tagihan / *Invoice* dikirim pada awal bulan untuk penagihan atas pengiriman bulan sebelumnya. Bila mana Konsumen terlambat melakukan pembayaran lebih dari 1 (satu) bulan setelah tanggal jatuh tempo atas *invoice* yang telah diserahkan dari perusahaan, maka perusahaan akan memberikan surat peringatan kepada konsumen sampai konsumen bersedia untuk menyelesaikan pembayaran. Jika surat peringatan yang telah diberikan tidak di tanggapinya oleh konsumen, maka perusahaan akan menghentikan pengiriman barang kepada konsumen dan melakukan penagihan khusus seperti mendatangi langsung pelanggan yang menunggak.

Hal- hal yang menyebabkan pelanggan menunda pembayaran adalah toko tersebut tutup dan pemilik toko (pelanggan) tidak bisa dihubungi via telepon. Kebanyakan pelanggan seperti ini mengontrak toko. Cara mengatasi pelanggan seperti ini adalah dengan meminta jaminan seperti jaminan BPKB atau sertifikat-sertifikat yang nilainya sama dengan harga jual produk yang diberikan oleh perusahaan.

Dalam menetapkan harga jual produk kepada pelanggan, Perusahaan mengikuti harga pasaran, melihat lokasi pelanggan ( jika lokasi pelanggan jauh maka harga produk akan lebih mahal ), serta melihat kualitas produk yang akan dibeli. Contoh : grate A harga Rp 2.000.000,- dengan kualitas biasa, sedangkan grate B harga Rp 4.000.000,- dengan kualitas bagus.

Untuk persentase tingkat laba yang diharapkan perusahaan atas penjualan minimal 10% sampai 15% untuk laba. Sedangkan standar kredit untuk DP (*Down Payment*) 50% sampai 60% selebihnya di kreditkan.

## **SIMPULAN DAN SARAN**

### **Simpulan**

Berdasarkan hasil wawancara dan pembahasan masalah yang telah dipaparkan sebelumnya, maka dapat ditarik kesimpulan, Point Pertama adalah Kebijakan penjualan kredit bagi calon pelanggan dalam jangka waktu yang berbeda pada PD. Bintang Anugerah Jaya Pontianak adalah sama, seperti memberikan fasilitas kepada pelanggan tetap agar lebih mudah, tujuannya adalah untuk menjadi daya tarik pelanggan dari perusahaan lain, peningkatan kredit seperti kredit 65% dan tunai 35% pada divisi mesin fotocopy dan 80% pada divisi kertas, ATK dan tissue. Kebijakan penjualan kredit yang dilakukan oleh PD. Bintang Anugerah Jaya Pontianak sudah sesuai dengan standar yang digunakan,

dengan hasil tersebut dapat dikatakan bahwa PD. Bintang Anugerah Jaya Pontianak telah memiliki kebijakan penjualan kredit yang cukup baik. Dan point kedua adalah Peningkatan keuntungan di penjualan kredit ini jika tidak ada tunggakan atau piutang tak tertagih akan memberikan keuntungan, akan tetapi terdapat piutang tak tertagih sebanyak 5% perhari dari pokok hutang. Kebijakan penagihan bagi debitur yang membayar tepat di waktu hari jatuh tempo maka akan dilakukan melalui via telepon dan didatangi oleh kolektor kantor yang bertugas. Sedangkan point ketiga adalah Kebijakan Penagihan bagi debitur yang menunggak, jika tunggakan terjadi lebih dari 1 (satu) bulan akan diberikan surat peringatan sebanyak 3 kali.

### **Saran**

Berdasarkan hasil penelitian yang diperoleh dilapangan, terdapat beberapa saran yang dapat dijadikan sebagai bahan pertimbangan untuk perbaikan kebijakan penjualan kredit untuk periode berikutnya, yaitu: Pada PD. Bintang Anugerah Jaya Pontianak, sebelum memberikan kredit kepada konsumen/pelanggan sebaiknya di berikan persyaratan yang sesuai agar tidak berdampak pada pembayaran suatu saat nanti dan harus tetap bekerja sesuai dengan prosedur pemberian kredit yang telah ditetapkan. Dan kepada pelanggan yang membayar tepat waktu kepada PD. Bintang Anugerah Jaya Pontianak, agar memberikan potongan tunai (*cash discount*) untuk merangsang minat konsumen supaya tidak beralih kepada distributor lain dan mengorder barang secara kontinyu atau terus menerus kepada perusahaan. Serta agar lebih aktif dan bekerja lebih ekstra untuk penagihan kepada pelanggan yang menunggak dengan harapan dapat menekan piutang tak tertagih. Melakukan tindakan penagihan kredit yang menunggak lebih dari 2 bulan seperti menagih melalui salah satu pihak perusahaan datang langsung ke konsumen. Untuk menghindari adanya perlawanan dari pelanggan yang menunggak pada saat proses penagihan, hendaknya pihak PD. Bintang Anugerah Jaya Pontianak membawa petugas khusus yaitu kolektor untuk menghindari resiko perlawanan dari pelanggan yang menunggak tersebut.

### **DAFTAR RUJUKAN**

- Amirul Hadi dan Haryono. (1998). **Metodologi Penelitian Pendidikan untuk UIN, STAIN, PTAIS**. Bandung: CV. Pustaka Setia
- Abdurahmat Fathoni. (2006). **Metodologi Penelitian dan Teknik Penyusunan Skripsi**. Jakarta: PT. Rineka Cipta
- Dermawan Sjahrial. (2009). **Pengantar Manajemen Keuangan**. Jakarta: Mitra Wacana Media
- Eka Rohayati N S. (2011). **Skripsi: Analisis Pengendalian Persediaan Barang Dagang pada PT. Cahaya Niaga Nusantara (CNN) Pontianak**. Pontianak: Universitas Tanjungpura
- Fakultas Keguruan dan Ilmu Pendidikan Universitas Tanjungpura. (2007). **Pedoman Penulisan Karya Ilmiah**. FKIP UNTAN

- Farouk Muhammad dan Djaali. (2005). **Metodologi Penelitian Sosial (Edisi Revisi)**. Jakarta: PTIK Press dan Restu Agung
- Febria Siti Solehah Dinni. (2011). **Skripsi: Analisis Manajemen Piutang Usaha pada PT. PLN (PERSERO) Cabang Pontianak**. Pontianak: Universitas Tanjungpura
- Fred Weston dan Eugene Brigham. (1994). **Dasar- dasar Manajemen Keuangan (Jilid ke-1)**. Jakarta: Erlangga
- Fred Weston dan Thomas Copeland. (1999). **Manajemen Keuangan (Jilid ke-1)**. Jakarta : Erlangga
- Herman Handoko. (2005). **Skripsi: Analisis Pengendalian Piutang Tertunggak pada PD. Antartika Pontianak**. Pontianak: Universitas Tanjungpura
- ([http:// zulidamel.wordpress.com/2007/12/18/piutang/](http://zulidamel.wordpress.com/2007/12/18/piutang/) download pada hari Senin 1 Agustus 2011 pukul 11.14)
- (<http://www.artikata.com/arti-360023-kebijakan.html>) minggu 6 mei 2012 pukul 08.05
- (<http://digilib.uns.ac.id/pengguna.php?mn=view&fak=Fak.%20Ekonomi>) minggu 6 mei 2012 pukul 11.19
- (<http://indonesia.smetoolkit.org/indonesia/id/content/id/72/10-Langkah-Menuju-Penagihan-yang-Efektif>)
- Lidiya Agustina. (2005). **Skripsi: Analisis Efisiensi dan Efektifitas dalam Kebijaksanaan Penjualan Kredit pada PD. Purnama's Elektronik Pontianak**. Pontianak: Universitas tanjungpura
- Obie Mesak Banu. (2011). **Skripsi: Korelasi Penerapan Prinsip Belajar pada Pembelajaran Ekonomi dengan Hasil Belajar Siswa di Kelas X Sekolah Menengah Atas Negeri 1 Sungai Raya**. Pontianak: Universitas Tanjungpura
- Suad Husnan. (1985). **Pembelanjaan Perusahaan. Dasar- dasar Manajemen Keuangan (Edisi Kedua)**. Yogyakarta: Liberty
- .... (1998). **Manajemen Keuangan Teori dan Penerapan ( Keputusan Jangka Pendek)**. Yogyakarta : BPFE
- Suharsimi Arikunto. (2010). **Manajemen Penelitian (Edisi Revisi)**. Jakarta: PT. Rineka Cipta

Susilawaty. (2011). **Skripsi: Analisis Persepsi Guru dalam Pelaksanaan UAN (Ujian Akhir Nasional) 2010/2011 Tingkat Satuan Pendidikan SMP Negeri di Pontianak.** Pontianak: Universitas Tanjungpura

Van Horne dan Wachowicz. (1997). **Prinsip-prinsip Manajemen Keuangan.** Jakarta : Salemba Empat