



Penilaian Kelayakan Finansial Terhadap Kebijakan Penjualan Kredit

Elfreda Aplonia Lau
 elfredalau9@gmail.com
 Universitas 17 Agustus 1945 Samarinda

ABSTRACTION

The goal of Company activities in general are for profit. This profit can be received if the acceptance exceeds the sacrifice to get that acceptance. Usualy acceptance obtained from the sale of products in the form of goods or services. This research is focused on selling products in the form of goods that can be done on credit. Credit sales made require financial feasibility responsibilities that provide sales guarantees because the credit sales policy is adopted to obtain an increase in sales volume and profits so it is deemed necessary to be reviewed. Using the theory of finance which focuses on additional net benefits, this research was run. The analytical tool used is descriptive analysis which shows additional net benefits as a basis for determining whether or not the sales policy is feasible. This study shows that the sales policy is considered feasible if there are additional benefits or positive net benefits. Credit sales policy is deemed inappropriate if there is a decrease in net benefits or negative net benefits. Additional net benefits are obtained from the difference between the benefits and the costs associated with the credit increase.

Keyword : finance, benefits, sacrifice, Credit sale

PENDAHULUAN

Kegiatan perusahaan pada dasarnya ditujukan untuk memperoleh keuntungan. Profit ini diperoleh jika manfaat yang diterima melebihi pengorbanan demi mencapai manfaat tersebut. Keuntungan atau profit ini dicapai melalui serangkaian proses penjualan produk baik berupa barang maupun jasa. Kajian ini difokuskan pada penjualan produk berupa barang karena sangat sering dilakukan secara kredit. Meskipun perusahaan menghendaki penjualan

secara tunai, namun dalam situasi dimana persaingan usaha kian ketat dan dipicu lagi dengan pandemi covid 19, maka pilihan untuk melakukan penjualan kredit ditempuh oleh perusahaan.

Pilihan penjualan secara kredit dibarengi juga dengan pemberian diskon untuk menarik sebanyak mungkin debitur. Namun disisi lain perlu dipertimbangkan pula resiko yang terjadi yaitu piutang tidak tertagih. Pemberian diskon dan piutang tidak tertagih yang meronai penjualan kredit patut untuk dianalisis sehingga dalam melakukan penjualan kredit perlu dilakukan analisis kebijakan piutang.

Analisis penilaian kelayakan kebijakan piutang ini untuk menilai manfaat dan pengorbanan yang terjadi dengan adanya penjualan kredit tersebut apakah dapat menghasilkan tambahan manfaat bersih atukah sebaliknya. Manfaat oleh Husnan dan Pudji Astuti (2015:125) didefinisikan sebagai tambahan laba sedangkan pengorbanan adalah tambahan biaya. Tambahan manfaat bersih disinonimkan dengan manfaat bersih positif yaitu analisis yang menunjukkan manfaat lebih besar dari pengorbanan sebagai pertanda bahwa rencana untuk melakukan penjualan secara kredit diharapkan dapat memberikan hasil yang menguntungkan. Demikian pula Sutrisno(2009: 59-61) berpendapat bahwa Manfaat yang diperoleh adalah tambahan laba sebagai akibat kenaikan penjualan. Sedangkan pengorbanannya adalah biaya dana dari kebutuhan dana yang diinvestasikan dalam piutang. Lebih lanjut dikatakan bahwa kebijakan penjualan kredit perlu dianalisis apakah memang ada tambahan manfaat(keuntungan) yang diperoleh perusahaan. Dalam analisis kebijakan piutang perlu dicari dan dibandingkan antara manfaat yang diperoleh dengan pengurbanan yang akan ditanggung perusahaan. Sejauh manfaat yang didapat jauh lebih besar dibanding dengan pengurbanannya maka kebijakan pemberian piutang dapat dibenarkan secara finansial.

Rumusan Masalah

Berdasarkan paparan pendahuluan, dirumuskan permasalahan berikut ini :

1. Bagaimana melakukan perhitungan manfaat dan pengorbanan dan penilaian kelayakan finansial kebijakan penjualan kredit tanpa diskon?
2. Bagaimana melakukan perhitungan manfaat dan pengorbanan dan penilaian kelayakan finansial kebijakan penjualan kredit dengan diskon?
3. Bagaimana melakukan perhitungan manfaat dan pengorbanan dan penilaian kelayakan finansial kebijakan penjualan kredit dengan resiko piutang tidak tertagih?
4. Bilamana kebijakan penjualan kredit dinyatakan layak atau tidak layak secara finansial untuk penjualan kredit tanpa diskon, penjualan kredit dengan diskon maupun penjualan kredit dengan resiko piutang tidak tertagih?

METODE PENELITIAN

Variabel dan Indikator Variabel Penelitian

Kelayakan finansial yang dimaksudkan dalam penelitian ini adalah menilai perbandingan antara manfaat yang diperoleh perusahaan dengan pengurbanan yang terjadi dari adanya penjualan kredit yang ditempuh perusahaan. Manfaat dan pengurbanan dinyatakan dalam satuan uang (Rupiah).

Manfaat yang dimaksudkan dalam penelitian ini adalah tambahan laba yang diperoleh sebagai akibat kenaikan penjualan dengan adanya penjualan kredit. Sedangkan Pengurbanan adalah biaya dana yang terjadi akibat ditempuhnya penjualan secara kredit.

Penjualan kredit yaitu penyerahan produk berupa barang dari perusahaan kepada pembeli (debitur) dengan persyaratan tertentu dan dihadapkan pada resiko piutang tidak tertagih

Teknik Pengumpulan Data

Teknik pengumpulan data yang digunakan adalah penelitian kepustakaan (*library research*) dan menggunakan beberapa data ilustrasi.

Teknik Analisis

Teknik analisis yang digunakan adalah analisis deskriptif berdasarkan analisis Tambahan manfaat bersih menurut Sutrisno(2017)

1. Teknik analisis tambahan manfaat bersih dari penjualan kredit tanpa diskon

Manfaat

Tambahan keuntungan karena tambahan penjualan **xxx**

Pengurbanan

Perputaran piutang

Rata-Rata Piutang

Dana yang diperlukan untuk pembiayaan piutang

Biaya Dana yang harus ditanggung karena memiliki tambahan piutang **xxx -**

Tambahan manfaat bersih **xxxx**

2. Teknik analisis tambahan manfaat bersih dari penjualan kredit dengan diskon

Manfaat

Tambahan keuntungan karena tambahan penjualan **xxx**

Pengurbanan

Rata-rata periode pembayaran piutang

Perputaran piutang

Rata-rata piutang

Dana yang diperlukan untuk pembiayaan piutang

Biaya dana yang harus ditanggung karena memiliki tambahan piutang **xxx -**

Manfaat bersih **XXXXX**

3. Teknik analisis tambahan manfaat bersih dari penjualan kredit disertai dengan piutang tidak tertagih

Manfaat

Tambahan keuntungan karena kenaikan penjualan **XXX**

Pengurbanan

Perputaran piutang

Rata-Rata Piutang

Dana yang diperlukan untuk pembiayaan piutang

Biaya Dana yang harus ditanggung karena memiliki tambahan piutang

Kerugian piutang tidak tertagih

Total tambahan biaya

XXX -

Tambahan manfaat bersih

XXXXX

ANALISIS DAN PEMBAHASAN

ANALISIS

1. Analisis Tambahan manfaat bersih dari penjualan kredit tanpa diskon

Perusahaan YANEL memulai usahanya dengan menjual barangnya secara tunai. Selama setahun mampu meraih penjualan sebesar Rp 8.000.000.000,- Selanjutnya perusahaan mengubah system penjualan dengan sistem kredit dengan syarat penjualan n/60 yang artinya pembeli harus membayar paling lambat 60 hari setelah terjadinya transaksi pembelian. Perusahaan memperkirakan bahwa adanya penjualan secara kredit dapat meningkatkan penjualan menjadi Rp 10.800.000.000,-. Profit margin atau tingkat keuntungan diperkirakan 40% dan biaya dana 22 % per tahun. Apakah kebijakan kredit ini secara finansial dikatakan layak?

Perhitungan manfaat dan pengorbanan dilakukan sebagai berikut :

Manfaat:

Tambahan laba karena kenaikan penjualan

$$= 40\% \times (\text{Rp } 10.800.000.000 - \text{Rp } 8.000.000.000) = \text{Rp } 1.120.000.000$$

Pengorbanan :

Perputaran piutang $= 360 : 60 = 6 \times$

Rata-rata piutang $= \text{Rp } 10.800.000.000 : 6 = \text{Rp } 1.800.000.000$

Dana investasi pada piutang $= \text{Rp } 1.800.000.000, -(1-0,2)$

$= \text{Rp } 1.440.000.000,-$

Biaya dana untuk investasi pada piutang:

$= 22\% \times \text{Rp } 1.440.000.000.$

$= \text{Rp } 316.800.000-$

Tambahan Manfaat bersih

$= \text{Rp } 803.200.000$

Berdasarkan perhitungan tersebut, ternyata dengan adanya perubahan kebijakan dari penjualan tunai menjadi penjualan kredit memberikan manfaat bersih sebesar Rp Rp 803.200.000,- Hal ini berarti kebijakan penjualan kredit tersebut layak untuk dijalankan.

2. Analisis tambahan manfaat bersih dari adanya penjualan kredit dengan diskon

Merujuk pada data ilustrasi PT Yanel , perusahaan mempertimbangkan untuk memberikan diskon kepada pelanggan sebesar 2% jika dibayar dalam tenggang waktu 20 hari atau syarat pembayarannya 2/20-n/60. Diperkirakan pula 50% akan memanfaatkan masa diskon dan 50% akan dibayar sesuai jatuh tempo.

Perhitungan manfaat dan pengorbanan dilakukan sebagai berikut :

Manfaat:

Rata-rata pembayaran piutang = $0,5(20) + 0,5(60) = 40$ hari
 Perputaran piutang = $360 \text{ hari} : 40 \text{ hari} = 9 \text{ x}$
 Rata-rata piutang = $\text{Rp } 10.800.000.000 : 9 = \text{Rp } 1.200.000.000,-$
 Investasi pada piutang = $\text{Rp } 1.200.000.000(1-0,2) = \text{Rp } 960.000.000$
 Penurunan biaya dana = $22\% \times (\text{Rp } 1.440.000.000 - \text{Rp } 960.000.000) = \text{Rp } 105.600.000,-$

Pengorbanan :

Diskon yang diberikan = $2\% \times \text{Rp } 10.800.000.000$ = Rp 216.000.000,- -
 Manfaat bersih (Rp 110.400.000,-)

3. Analisis tambahan manfaat bersih dari penjualan kredit disertai dengan piutang tidak tertagih

Merujuk pada data ilustrasi PT.Yanel, ditaksir ada piutang yang tidak dapat ditagih sebesar 1% dari total penjualan, maka analisis kebijaksanaan kreditnya adalah sebagai berikut :

Perhitungan manfaat dan pengorbanan dilakukan sebagai berikut

Manfaat

Tambahan laba karena kenaikan penjualan
 $= 40\% \times (\text{Rp } 10.800.000.000 - \text{Rp } 8.000.000.000) = \text{Rp } 1.120.000.000$

Pengorbanan :

Perputaran piutang = $360 : 60 = 6 \text{ x}$
 Rata-rata piutang = $\text{Rp } 10.800.000.000 : 6 = \text{Rp } 1.800.000.000$
 Dana investasi pada piutang = $\text{Rp } 1.800.000.000, -(1-0,2)$
 $= \text{Rp } 1.440.000.000,-$
 Biaya dana untuk investasi pada piutang = $22\% \times \text{Rp } 1.440.000.000 = \text{Rp } 316.800.000,-$
 Kerugian piutang tidak tertagih = $1\% \times \text{Rp } 10.800.000.000,-$ =Rp 108.000.000,-+
 Total tambahan biaya = Rp 424.800.000-
 Tambahan Manfaat bersih = Rp 695.200.000

PEMBAHASAN

Berdasarkan hasil analisis tambahan manfaat bersih dari penjualan kredit tanpa diskon, dengan diskon dan piutang tidak tertagih, dijabarkan penilaian kelayakan finansial terhadap kebijakan penjualan kredit sebagai berikut :

1. Penilaian kelayakan finansial terhadap kebijakan penjualan kredit tanpa diskon

Penilaian kelayakan finansial penjualan kredit tanpa diskon dilakukan dengan terdahulu melakukan perhitungan manfaat dan pengorbanan dari adanya penjualan kredit tersebut.

Manfaat diperoleh dari prosentase laba yang dikehendaki dikalikan dengan kenaikan penjualan. Sedangkan pengorbanan diperoleh dari serangkaian proses perhitungan dimulai dari penentuan perputaran piutang (jumlah hari dalam 1 tahun =360 hari dibagi dengan waktu pembayaran kredit yang disyaratkan. Selanjutnya menghitung rata-rata piutang dengan cara membagi taksiran penjualan dengan adanya penjualan kredit, dilanjutkan dengan menghitung dana investasi pada piutang yaitu piutang rata-rata dikalikan dengan (1-tingkat keuntungan yang akan diperoleh). Kemudian menghitung biaya dana untuk investasi pada piutang dengan cara dana investasi pada piutang dikalikan dengan % biaya dana per tahun. Selisih antara Manfaat dan pengorbanan diperoleh manfaat bersih.

Hasil analisis data ilustrasi PT YANEL menunjukkan manfaat yaitu tambahan laba karena kenaikan penjualan sebesar Rp 1.120.000.000,- dan pengorbanan yaitu biaya dana untuk investasi pada piutang sebesar Rp 316.800.000,-terjadi tambahan manfaat bersih positif sebesar Rp 803.200.000,- dengan demikian kebijakan penjualan kredit dikatakan layak.

2. Penilaian kelayakan finansial terhadap kebijakan penjualan kredit dengan diskon

Penilaian kelayakan finansial penjualan kredit dengan diskon dilakukan dengan terdahulu melakukan perhitungan manfaat dan pengorbanan dari adanya penjualan kredit tersebut. Perhitungan manfaat yang diawali dari perhitungan rata-rata pembayaran piutang yaitu prosentase pembeli yang memanfaatkan masa potongan dengan masa potongan ditambah dengan prosentase pembeli yang tidak memanfaatkan masa potongan dengan masa pembayaran kredit yang diperoleh. Dilanjutkan dengan perhitungan perputaran piutang (jumlah hari dalam 1 tahun =360 hari dibagi dengan rata-rata pembayaran piutang. Selanjutnya menghitung rata-rata piutang dengan cara membagi taksiran penjualan dengan adanya penjualan kredit dengan perputaran piutang, dilanjutkan dengan menghitung dana investasi pada piutang yaitu piutang rata-rata dikalikan dengan (1-tingkat keuntungan yang akan diperoleh). Kemudian menghitung penurunan biaya dana dengan cara dana investasi pada piutang tanpa diskon dikurangi dengan investasi pada piutang dengan diskon dikalikan dengan % biaya dana per tahun. Sedangkan pengorbanan adalah diskon yang diberikan yang dihitung dengan cara taksiran peningkatan penjualan kredit dengan tariff diskon. Selisih antara Manfaat dan pengorbanan diperoleh manfaat bersih.

Hasil analisis data ilustrasi PT YANEL menunjukkan manfaat bersih negatif yaitu penurunan biaya dana sebesar Rp 105.600.000.000,- dan pengorbanan yaitu diskon yang diberikan sebesar Rp 216.000.000, sehingga - terjadi manfaat bersih negatif sebesar Rp 110.400.000,- dengan demikian kebijakan penjualan kredit dikatakan tidak layak.

3. Penilaian kelayakan finansial terhadap kebijakan penjualan kredit dengan piutang tidak tertagih

Penilaian kelayakan finansial penjualan kredit dengan piutang tidak tertagih dilakukan dengan terdahulu melakukan perhitungan manfaat dan pengorbanan dari adanya penjualan kredit tersebut. Manfaat yaitu tambahan laba karena kenaikan penjualan diperoleh dari prosentase laba yang dikehendaki dikalikan dengan kenaikan penjualan. Sedangkan pengorbanan diperoleh dari serangkaian proses perhitungan dimulai dari penentuan perputaran piutang (jumlah hari dalam 1 tahun = 360 hari dibagi dengan waktu pembayaran kredit yang disyaratkan. Selanjutnya menghitung rata-rata piutang dengan cara membagi taksiran penjualan dengan adanya penjualan kredit, dilanjutkan dengan menghitung dana investasi pada piutang yaitu rata-rata piutang dikalikan dengan (1-tingkat keuntungan yang akan diperoleh). Kemudian menghitung biaya dana untuk investasi pada piutang dengan cara dana investasi pada piutang dikalikan dengan % biaya dana per tahun. Selanjutnya dihitung kerugian piutang tidak tertagih dengan cara prosentasi taksiran piutang tidak tertagih dikalikan dengan taksiran kenaikan penjualan karena penjualan kredit. Selisih antara biaya dana untuk investasi pada piutang dengan kerugian piutang tidak tertagih diperoleh total tambahan biaya. Selisih antara manfaat dan dengan total tambahan biaya diperoleh tambahan manfaat bersih.

Hasil analisis data ilustrasi PT YANEL menunjukkan manfaat yaitu tambahan laba karena kenaikan penjualan sebesar Rp 1.120.000.000,- dan total tambahan biaya sebesar Rp 424.800.000,- sehingga terjadi tambahan manfaat bersih positif sebesar Rp 695.200.000,-. Hal ini menunjukkan kebijakan penjualan kredit dikatakan layak.

SIMPULAN

Berdasarkan analisis dan pembahasan disimpulkan bahwa :

1. Penilaian kelayakan finansial penjualan kredit tanpa diskon dilakukan dengan terdahulu melakukan perhitungan manfaat dan pengorbanan dari adanya penjualan kredit tersebut. Perhitungan manfaat dilakukan dengan menghitung tambahan laba yaitu taksiran keuntungan yang akan diperoleh dikalikan taksiran penjualan karena adanya penjualan kredit. Pengorbanan diperoleh dari perhitungan biaya dana
2. Penilaian kelayakan finansial penjualan kredit dengan diskon dilakukan dengan terdahulu melakukan perhitungan manfaat dan pengorbanan dari adanya penjualan kredit tersebut. Perhitungan manfaat dilakukan dengan menghitung penurunan biaya dana, sedangkan pengorbanan adalah diskon yang diberikan.

3. Penilaian kelayakan finansial penjualan kredit dengan kerugian piutang dilakukan dengan terdahulu melakukan perhitungan manfaat dan pengorbanan dari adanya penjualan kredit tersebut. Perhitungan manfaat dilakukan dengan menghitung tambahan laba yaitu taksiran keuntungan yang akan diperoleh dikalikan taksiran penjualan karena adanya penjualan kredit. Pengorbanan adalah total tambahan biaya yaitu penjumlahan biaya dana untuk investasi pada piutang dan kerugian piutang tidak tertagih.
4. Kebijakan penjualan kredit dinyatakan layak secara finansial untuk penjualan kredit: tanpa diskon, dengan diskon maupun piutang tidak tertagih, bila terjadi tambahan manfaat bersih atau manfaat bersih positif. Jika sebaliknya terdapat penurunan manfaat bersih atau manfaat bersih negatif maka kebijakan penilaian kredit dinyatakan tidak layak.

DAFTAR PUSTAKA

Fahmi Irham. 2018. Pengantar Manajemen Keuangan, Cetakan Keenam. Alfabeta, Bandung

Husnan Suad, Enny Pudjiastuti. 2015. Dasar-Dasar Manajemen Keuangan. Edisi 7. Yogyakarta : UPP STIM YKPN.

Kasmir, 2014. Analisis Laporan Keuangan. Rajawali Pers, Jakarta.

Musthafa. 2017. Manajemen Keuangan. Andi Offset. Yogyakarta

Sartono Agus. 2011. Manajemen Keuangan Teori dan Aplikasi. BPFE, Yogyakarta

Sutrisno, 2017 Manajemen Keuangan, Teori, Konsep dan Aplikasi, Edisi Revisi