

Analisis Strategi Pengelolaan Penjualan Kredit Pada Pt Bronson Prima Industri Cabang Medan

Melwinda Laia, Husni Mubarak
Alumni Sekolah Tinggi Ilmu Manajemen Sukma
Program Studi Manajemen, Sekolah Tinggi Ilmu Manajemen
nonalaia06@gmail.com, husnimubarak0707@gmail.com

Abstract / Abstrak

This study discusses the analysis of credit sales management strategies at Pt Bronson Prima Industri Medan Branch. The problem formula in this research is How to Analyze the strategy of managing credit sales at PT Bronson Prima Industri Medan branch. The purpose of this study was to determine the credit sales management strategy implemented by PT Bronson Prima Industri Medan branch. This research is a qualitative descriptive study. Primary data is needed as a tool to collect information in the form of organizational structure, a brief history of PT. Bronson Prima Industri. The results of this study are: 1. Policy within a maximum credit period of 14 days, credit sales standards at PT Bronson Prima Industri also apply an assessment of the business prospects run by customers and owned resources. Terms of credit sales include KTP, NPWP, and credit application forms. 2. Credit management implemented by PT Bronson Prima Industri Medan branch includes limits on the amount of credit sales, credit ceiling provision, terms of credit repayment, provisions on limits on the number of loans, and the policy on collecting receivables.

Keywords: Strategy analysis, credit management and sale

Penelitian ini membahas analisis strategi pengelolaan penjualan kredit pada Pt Bronson Prima Industri Cabang Medan. Rumusaln masalah dalam penelitian ini adalah Bagaimana Analisis Strategi pengelolaan penjualan kredit pada PT Bronson Prima Industri cabang Medan. Tujuan dari penelitian ini adalah untuk mengetahui strategi pengelolaan penjualan kredit yang diterapkan PT Bronson Prima Industri cabang Medan. Penelitian ini termasuk penelitian deskriptif kualitatif. Data primer diperlukan sebagai alat untuk mengumpulkan informasi berupa struktur organisasi, sejarah singkat PT. Bronson Prima Industri. Hasil penelitian ini adalah: 1. Kebijakan dalam periode kredit maksimal 14 hari, Standar penjualan kredit pada PT Bronson Prima Industri juga menerapkan penilaian terhadap prospek usaha yang di jalankan pelanggan dan sumber daya yang dimiliki. Syarat penjualan kredit meliputi KTP, NPWP, dan Form pengajuan kredit. 2. Pengelolaan kredit yang diterapkan PT Bronson Prima Industri cabang medan meliputi batas jumlah penjualan kredit, pemberian plafon kredit, syarat pembarayan kredit, ketentuan batas jumlah kredit, serta kebijakan pengumpulan piutang.

Kata Kunci: Analisi strategi, pengelolaan dan penjualan kredit

Pendahuluan

Setiap perusahaan mempunyai tujuan yang sama, yaitu mendapatkan keuntungan yang optimal, serta dapat terus memperluas usahanya dengan meraih pangsa pasar, sehingga hal tersebut mendorong terjadinya persaingan ketat antar perusahaan. Pada umumnya perusahaan lebih suka menjual produknya secara tunai, karena akan menerima kas secara langsung, namun dengan adanya persaingan yang ketat di dunia bisnis maka membuat perusahaan harus merubah sistem penjualannya dengan bersedia menjual produknya secara

kredit. Penjualan kredit merupakan dimana pembayarannya dilakukan setelah tanggal jatuh tempo yang sudah ditentukan oleh perusahaan. Penjualan kredit merupakan penjualan yang dilakukan secara non-tunai, agar penjualan dapat ditingkatkan. Dalam hal ini pencapaian laba yang diharapkan akan lebih maksimal.

Hasil penelitian Pengelolaan kredit pada PT Bank JATIM Tbk Cabang Kediri pada tahun 2016 sudah cukup efektif dimana besarnya ratio yang mengukur performa perkreditan sudah memenuhi ketentuan perkreditan, syarat-syarat pengajuan kredit telah cukup mampu mengatasi adanya kecurangan dalam pengajuan kredit, dan pihak bank juga melakukan analisis dan evaluasi kredit untuk mengetahui seberapa besar kemampuan nasabah dalam mengembalikan kredit sehingga dapat meminimalisir adanya kredit bermasalah. Dengan adanya pengelolaan kredit yang efektif, maka kesehatan keuangan bank berada pada kondisi yang sehat. (Setara, 2018)

Hasil penelitian perancangan sistem akuntansi penjualan kredit yang telah dilakukan di Marga Ginawe” Palasari, Maka dapat diambil kesimpulan bahwa sistem akuntansi penjualan kredit pada perusahaan masih sederhana sehingga pengendalian intern dalam perusahaan belum baik. Perusahaan belum membuat surat order penjualan sebagai tanda diterimanya order dan perusahaan masih menggunakan dokumen yang belum bernomor urut tercetak. Perusahaan juga membatalkan order konsumen karena persediaan barang dan bahan baku yang tidak mencukupi pesananan. (Suryantha, 2015)

Hasil penelitian pengelolaan kredit yang diterapkan oleh PT. Federal International Finance Rangkasbitung sudah cukup baik, namun tidak pada bagian analisis kredit penerapan teknik 5C (*Character, Capacity, Capital, Condition of Economic, Collateral*) kurang maksimal dan pada bagian teknik penyelamatan kredit macet PT. Federal International Finance Rangkasbitung hanya menggunakan satu teknik penyelamatan saja yaitu penyitaan jaminan, dan menurut NPL (Non Performing Loan) PT. Federal International Finance Rangkasbitung memiliki NPL yang cukup baik yaitu dibawah 5%. Analisis rasio profitabilitas dengan menggunakan rumus dari kodifikasi tingkat kesehatan untuk bank perkreditan rakyat dari bank Indonesia dapat dikatakan sudah cukup baik, walaupun pada hasil perhitungan masih fluktuatif (Qoroni, Zahroh, & Endang, 2015)

Seperti halnya PT Bronson Prima Industri cabang Medan mengalami peningkatan volume penjualan serta pendapatan yang tinggi yang didapat dari hasil penjualan kredit dan penerimaan kas (dari piutang). Peningkatan penjualan ini berdampak pada besarnya jumlah piutang yang dimiliki PT Bronson Prima Industri sehingga berpengaruh terhadap jumlah persediaan yang dimiliki. Selain itu PT Bronson Prima Industri juga mengalami dampak lain yaitu, adanya kredit macet, piutang tak tertagih hingga pelanggan yang tutup atau bangkrut. Dari hal tersebut PT Bronson Prima Industri membuat kebijakan untuk tidak menerima penambahan pelanggan dengan penjualan secara kredit untuk mencegah penumpukan piutang tak tertagih dan bertambahnya pelanggan yang tutup yang diberlakukan mulai bulan Januari 2018.

Dengan adanya kebijakan tidak memberikan kredit tersebut berpengaruh terhadap penurunan omzet penjualan hingga 28%. Pelanggan-pelanggan yang mengajukan penjualan secara kredit namun tidak di setujui oleh PT Bronson Prima Industri, kini mulai mengurangi pembelian dengan membatasi jumlah order barang yang dilakukan dari biasanya. Sehingga omzet penjualan tidak begitu maksimal. Untuk itu penting menjadi bahan pertimbangan perusahaan untuk menanamkan modal dan mengevaluasi kembali pelanggan yang ingin merubah sistem penjualan tunai menjadi penjualan secara kredit dengan tujuan untuk mengembangkan usaha yang dijalankan dan untuk mendukung perusahaan dalam penjualan kredit dengan skala yang lebih besar. Berdasarkan latar belakang diatas, maka peneliti tertarik

untuk mengadakan penelitian dengan judul “Analisis Strategi Pengelolaan Penjualan Kredit pada PT Bronson Prima Industri Cabang Medan.”

Penulis merumuskan masalah penelitian yaitu bagaimana Analisis Strategi Pengelolaan Penjualan Kredit Pada PT Bronson Prima Industri cabang Medan.

Metode Penelitian

Dalam penelitian ini, penulis menggunakan data primer dan data sekunder yang telah disajikan oleh PT. Bronson Prima Industri cabang medan untuk menjadi acuan informasi penelitian berupa laporan penjualan 3 bulan terakhir. Sumber data dalam sebuah penelitian adalah subjek dari mana data dapat diperoleh. Sumber data yang digunakan dapat berasal dari internal dan dari eksternal objek penelitian. Data internal berupa dokumen dari PT. Bronson Prima Industri cabang medan dan data eksternal berasal dari buku.

Terdapat dua metode pengumpulan data terdiri dari :

1. Studi Lapangan (*Field Research*)

Penelitian lapangan dilakukan dengan cara mengumpulkan data-data tentang objek penelitian yaitu PT. Bronson Prima Industri Cabang Medan dengan maksud untuk mendapatkan data berupa dokumen.

2. Penelitian Kepustakaan (*library research*) Metode studi kepustakaan adalah teknik pengumpulan data dari buku-buku referensi yang relevan.

Dalam penelitian ini, penulis menganalisis data dengan menggunakan metode deskriptif kualitatif yang telah dikumpulkan, kemudian diklasifikasikan untuk mengetahui masalah yang dihadapi serta menggambarkan dan menjelaskan batasan masalah yang diteliti secara terperinci seperti, melakukan studi kelayakan menyeluruh terhadap kreditur berupa kemampuan dalam membayar.

Hasil dan Pembahasan

Penjualan kredit ini diberikan kepada pelanggan perusahaan yang memenuhi syarat kredit perusahaan, misalnya kepada pelanggan yang sudah join minimal 1 tahun. Fasilitas kredit yang diberikan kepada pelanggan tetap mengacu kepada standart penjualan kredit yang berlaku di perusahaan dengan menganalisa terlebih dahulu, karakter pelanggan, kemampuan pelanggan, sumberdaya yang dimiliki pelanggan serta jaminan yang diberikan pelanggan dan kondisi ekonomi pelanggan. Apabila hasil dari analisa tersebut memungkinkan untuk disetujui maka bagian adm penjualan membuat pengajuan permintaan kredit atas pelanggan tersebut ke pusat Malang. Apabila sudah disetujui maka segala persetujuan dituangkan ke dalam surat perjanjian kredit. Pemberian kredit pada PT Bronson Prima Industri Cabang Medan hanya pada pelanggan yang berdomisili medan sekitarnya. Kebijakan penjualan kredit yang diberikan PT Bronson Prima Industri Cabang Medan maksimal 14 hari terhitung setelah terjadinya penjualan kredit yang telah disepakati. Sebelum penjualan kredit ini dilakukan, perusahaan melakukan penawaran terlebih dahulu mulai dari segi harga, target pencapaian, dan potongan *discount* dan jangka waktu pembayaran.

Adapun jenis permen yang dijual oleh PT Bronson Prima Industri Cabang Medan antar lain:



DAFTAR HARGA
Per Tgl 08 November '2019

No	Product	Ukuran	Harga/Crt	Harga/Crt
			G	SG
1	HOT HOT POP	50 x 25	Rp226,250	Rp228,750
2	HOT HOT TOPLES	6 x 100	Rp126,500	Rp128,500
3	KONTAINER HOT POP	6 x 100	Rp126,500	Rp128,500
4	PENDEKAR BIRU	50 x 25	Rp212,500	Rp215,000
5	TOPLES YOWIE	6 x 100	Rp177,000	Rp179,000
7	REFILLE YOWIE	6 x 50	Rp 77,000	Rp 79,000
8	REFILL HOT MILL BALL	6 x 50	Rp 77,000	Rp 79,000
9	TOPLES HOT MILL BALL	6 x 100	Rp177,000	Rp179,000
10	HOT BALL SUSU ASSORTED	6 x 50	Rp119,500	Rp121,500
12	HOT BALL MANGGA	16 x 16	Rp102,000	Rp104,000
15	HOT MANGGA PLUS EKONOMIS	6 x 30	Rp 99,500	Rp101,500
17	TOPLES DELLACHA	6 X 70	Rp270,000	Rp272,000
18	KOPI KACANG	20 x 50	Rp 98,000	Rp100,000
19	BRONZ EKONOMIS ASSORTED	10 x 200	Rp115,000	Rp117,000
20	PENDEKAR BIRU BALL	16 x 16	Rp102,000	Rp104,000
21	TOPLES DELLACHA 3	8 x 35	Rp194,000	Rp196,000

Pengelolaan kredit yang diterapkan PT Bronson Prima Industri cabang medan meliputi:

1. Batas jumlah penjualan kredit
 Batas jumlah penjualan kredit yang diberikan, guna untuk mencegah banyaknya dana yang tertanam dalam piutang yang akan mempengaruhi jumlah persediaan dan jumlah piutang pada PT Bronson Prima Industri. Selain itu Bronson juga memberikan plafon kredit atau batas maksimal pengambilan kredit kepada masing-masing pelanggan dengan maksimal over dari jumlah plafon yang dimiliki pelanggan sebesar 25% yang telah di setujui oleh PT Bronson Prima Industri. Penerapan plafon kredit pada PT Bronson Prima Industri dapat mengurangi melonjaknya piutang, karena pelanggan dapat menyesuaikan pembelian secara kredit dengan plafon yang diberikan.
2. Syarat pembayaran penjualan kredit
 Syarat yang diberikan PT Bronson Prima Industri dalam pembayaran kredit adalah harus sesuai jatuh tempo, jika penjualan tanggal 2 Januari 2020 maka penagihan piutang tersebut jatuh tempo pada tanggal 16 2020 Januari. Pembayaran dapat dilakukan sesuai dengan persetujuan kredit yang di berikan, misalnya dengan Tunai, BG, dan Transfer.
3. Ketentuan batas jumlah kredit
 PT Bronson Prima Industri memberikan kredit berdsarkan jumlah yang dimiliki. Apabila plafon yang di miliki sebesar 40.000.000 maka maksimal penjumlahan kredit yang dapat di berikanyaitu sebesar 50.000.000. dan untk pengambilan kredit pertama kali hanya diberikan maksimal sebesar 10Jt.
4. Kebijakan pengumpulan piutang

PT Bronson Prima Industri menerapkan kebijakan mengumpulkan piutang secara aktif. Apabila piutang tersebut sudah mendekati tanggal jatuh tempo pembayaran maka bagian keuangan melakukan konfirmasi tagihan kepelangan. Jika sudah jatuh tempo maka bagian penagihan atau sales mendatangi pelanggan dan melakukan penagihan.

Daftar Pustaka

- Qoroni, U. Al, Zahroh, & Endang, M. G. W. (2015). Analisis Pengelolaan Kredit yang Efektif guna Meningkatkan Profitabilitas (Studi pada PT. Federal International Finance Rangkasbitung). *Jurnal Administrasi Bisnis (JAB)*, 26(1), 1–5.
- Setara, N. S. (2018). Analisis Efektivitas Pengelolaan Kredit Untuk Menilai Kesehatan Keuangan. *Analisis Efektivitas Pengelolaan Kredit Untuk Menilai Kesehatan Keuangan*, 2(9), 2599–0748. <https://doi.org/10.1017/CBO9781107415324.004>
- Suryantha, J. D. (2015). *(Studi Kasus di Perusahaan “Marga Ginawe” Palasari)*.