

BAB II

LANDASAN TEORI

A. Pengertian Perusahaan Dagang

Menurut Somantri (1999:61) Perusahaan dagang adalah suatu perusahaan yang ciri dari aktivitasnya yaitu membeli barang dagangan kemudian menjualnya dengan mengambil keuntungan sesuai ketentuan tanpa merubah bentuk barang tersebut. Kalaupun terjadi perubahan, maka perubahan itu biasanya terbatas pada pengemasan supaya barang tersebut menjadi lebih menarik dan mudah untuk dijual.

Menurut WIT (2000:10) Perusahaan dagang adalah perusahaan yang menjual barang tetapi tidak memproduksi sendiri barang tersebut. Menurut Soemarso SR (1990:23) Perusahaan dagang adalah perusahaan yang kegiatannya membeli barang jadi dan menjualnya kembali tanpa melakukan pengolahan lagi. Menurut Aliminsyah (2006:485) Perusahaan dagang adalah perusahaan yang kegiatannya membeli barang jadi dan menjualnya kembali tanpa melakukan pengolahan lagi.

Berdasarkan pengertian di atas dapat disimpulkan bahwa perusahaan dagang adalah perusahaan yang kegiatan utamanya membeli kemudian menjual barang dagang tersebut, tanpa merubah bentuk dan sifat barang tersebut. Jika ditinjau dari segi transaksi pada perusahaan dagang terdapat banyak transaksi yang terjadi yang mempengaruhi kegiatan ekonomi perusahaan tersebut. Transaksi tersebut diantaranya: penjualan, pembelian, pembayaran hutang, penerimaan piutang,

pembayaran sewa, penerimaan bunga dan lain – lain.

Menurut Somantri (1999:109) Transaksi – transaksi yang berkaitan dengan penjualan dan pembelian barang dagang tersebut meliputi:

1. Pembelian barang dagang dapat dilakukan secara tunai dan kredit.
2. Retur pembelian dan pengurangan harga, merupakan pengembalian barang yang dibeli atau pengurangan harga beli karena mutu tidak sesuai atau barang rusak.
3. Penerimaan potongan pembelian, terjadi jika debitur membayar hutang dalam periode potongan.
4. Biaya angkut pembelian merupakan komponen yang akan menambah harga pokok barang yang dibeli.
5. Penjualan barang dagangan dapat dilakukan secara tunai atau kredit seperti halnya dalam pembelian.
6. Retur penjualan dan pengurangan harga merupakan penerimaan kembali barang yang dijula atau pemberian pengurangan harga karena barang rusak.
7. Potongan penjualan terjadi jika pembeli membayar hutangnya dalam periode potongan.
8. Biaya angkut penjualan tidak seperti biaya angkut pembelian yang menambah harga pokok pembelian, dia merupakan beban operasional sebagai bebam penjualan.
9. Selain dari transaksi – transaksi diatas, terdapat nma akun yang tidak ada dalam perusahaan jasa tetapi terdapat pada perusahaan dagang, yaitu persediaan barang dagang dan akun harga pokok penjualan.

B. Pengertian Penjualan

Penjualan barang dagang oleh sebuah perusahaan dagang biasanya hanya disebut "Penjualan", jumlah transaksi yang terjadi biasanya cukup besar dibandingkan jenis transaksi lainnya. Menurut Niswonger (1981:10) Transaksi perusahaan adalah timbulnya suatu kejadian atau suatu kondisi yang harus dicatat. Menurut Homgren (1996:222) Jumlah pendapatan yang dihasilkan oleh seorang pedagang dari penjualan persediaannya disebut penjualan. Pendapatan utama dari perusahaan dagang adalah pendapatan penjualan, yang menunjukkan penambahan dalam ekuitas pemilik dari pengiriman persediaannya kepada para pelanggan. Beban utama dari perusahaan dagang adalah harga pokok penjualan. Jumlah ini menunjukkan harga pokok barang (persediaan) yang dijual oleh perusahaan kepada para pelanggan. Kelebihan pendapatan penjualan dari harga pokok penjualan disebut sebagai margin kotor atau laba kotor.

Menurut Jusup (1993:50) Penjualan adalah suatu usaha yang terpadu untuk mengembangkan rencana - rencana strategis yang diarahkan pada usaha pemuasan kebutuhan dan keinginan pembeli, guna mendapatkan penjualan yang menghasilkan laba.

Berdasarkan pengertian diatas, penjualan merupakan aktivitas utama pada perusahaan dagang dimana aktivitas tersebut menjual barang dagang kepada pembeli untuk mendapatkan uang tunai atau piutang dagang dan aktivitas tersebut menimbulkan perusahaan memperoleh pendapatan usaha. Dalam aktivitas penjualan sangatlah penting mengerti akan istilah - istilah yang erat hubungannya dan sangat berpengaruh pada aktivitas penjualan. Istilah - istilah tersebut adalah:

1. Analisis penjualan adalah analisis atas penjualan merupakan teknik yang dipakai secara luas oleh para manager pemasaran agar selalu mengetahui keadaan pemasaran, dan merupakan alat pembantu untuk merencanakan kegiatan – kegiatan penjualan yang akan datang. Aliminsyah (2006:234).
2. Potongan penjualan atau *sales discount* adalah potongan terhadap harga penjualan yang telah disetujui apabila pembayaran dilakukan dalam jangka waktu tertentu yang lebih cepat dari jangka waktu kredit. Potongan penjualan untuk potongan tunai dipandang dari sudut penjual / pada saat menjual. Aliminsyah (2006:235).
3. Analisis pelaksanaan penjualan (*sales performance analysis*) adalah analisis terhadap pelaksanaan penjualan berupa laporan yang berisi informasi tentang kegiatan penjualan (pesanan dan pengiriman), ringkas angka penjualan dalam satuan uang, per daerah langganan dan periode. Aliminsyah (2006:235).
4. Beban penjualan adalah biaya – biaya yang terjadi dalam hubungannya dengan kegiatan menjual dan memasarkan barang – barang. Biaya – biaya yang dikorbankan untuk memperoleh langganan–langganan dan mengirimkan barang – barang kepadanya dan termasuk beban–beban pengiriman, advertensi, serta beban – beban lain yang berhubungan dengan upaya untuk menjual dan memasarkan barang – barang. Aliminsyah (2006:312).
5. *Budget* penjualan adalah *Budget* yang direncanakan secara lebih terperinci tentang penjualan perusahaan selama periode yang akan datang, yang di dalamnya meliputi rencana tentang jenis kualitas barang yang akan dijual, jumlah (kuantitas) barang yang akan dijual, waktu penjualan serta tempat

(daerah) penjualannya. Kegunaan *budget* penjualan yaitu sebagai pedoman kerja, sebagai alat pengkoordinasi kerja, dan sebagai alat pengawasan kerja yang membantu manajemen dalam memimpin jalannya perusahaan. Munandar (1986:49)

6. *Sales promotion* atau promosi penjualan adalah kegiatan yang menciptakan atau memperluas pasar, seperti advertensi, pemasaran, pemberian hadiah, pengepakan dan penjajahan. Aliminsyah (2006:235).
7. Permintaan (*Demand*) mengandung 2 unsur yaitu jumlah barang dan jasa yang diminta atau dibeli dan tingkat harga tertentu. Pengertian permintaan dibangun berdasarkan anggapan bahwa factor – factor selain harga tidak berubah (*ceteris paribus*). Permintaan dapat kita artikan sebagai daftar yang menunjukkan hubungan antara berbagai jumlah barang atau jasa yang diminta dan berbagai tingkat harga. Pengertian tersebut baru benar dengan anggapan bahwa factor selain harga (yang sebetulnya menentukan jumlah barang dan jasa yang diminta) tidak berubah. Aliminsyah (2006:320).
8. Penawaran. Pengertian penawaran mengacu pada hukum penawaran yang berbunyi apabila suatu barang atau jasa naik, jumlah barang atau jasa yang ditawarkan penjual berkurang, begitu juga sebaliknya. Aliminsyah (2006:320)

C. Jenis – Jenis Penjualan

Menurut Somantri (1999:109) Jenis penjualan pada usaha dagang yaitu:

1. Penjualan langsung, yaitu penjualan dengan mengambil barang dari *supplier* dan langsung dikirim ke *customer*.
2. Penjualan *stock* gudang, yaitu penjualan barang dari *stock* yang telah tersedia

di gudang.

3. Penjualan kombinasi (langsung + *stock*), yaitu penjualan dengan mengambil barang sebagian dari *supplier* dan sebagian dari *stock* yang tersedia di gudang.

Dalam menjual barang dagangannya perusahaan dapat menerapkan tiga metode penjualan yang sering dikenal yaitu penjualan tunai, penjualan kredit, dan penjualan angsuran.

Menurut Somantri (1999:109) Penjualan menurut pembayarannya antara lain:

1. Penjualan tunai.

Yaitu penjualan yang pembayarannya dilakukan apabila barang yang diberikan oleh penjual langsung saat barang tersebut diterima oleh pembeli.

2. Penjualan kredit.

Yaitu penjualan yang pembayarannya dilakukan setelah barang diterima. Biasanya jangka waktu pembayarannya maksimal 1 bulan atau sesuai perjanjian pada waktu proses jual beli.

3. Penjualan angsuran.

Yaitu penjualan yang pembayarannya dengan memberi uang muka atau tanpa uang muka, kemudian kekurangan pembayarannya dibayar secara rutin dalam jumlah yang sama sesuai dengan perjanjian.

Menurut Somantri (1999:110) Jenis pedagang berdasarkan banyaknya barang yang diperdagangkan antara lain:

1. Pedagang besar.

Pedagang besar adalah orang atau lembaga yang membeli dan menjual barang atas namanya sendiri dalam jumlah besar. Biasanya pedagang besar

menbeli barang langsung dari produsen dan menjualnya kepada pedagang menengah dan umumnya memiliki gudang untuk menyimpan persediaan barang dagangnya. Contoh: Grosir

2. Pedagang menengah

Kegiatan pedagang menengah sama seperti pedagang besar, tetapi jumlah barang yang diperdagangkan tidak sebanyak pedagang besar. Biasanya pedagang menengah membeli barang dari pedagang besar dan menjualnya kepada pedagang kecil. Contoh: Kelontong

3. Pedagang kecil

Kegiatan pedagang kecil sama seperti pedagang besar dan menengah. Pedagang kecil biasanya membeli barang dari pedagang menengah. Contoh: Warung dan toko.

4. Pedagang Eceran

Orang atau lembaga yang menjual barangnya secara sedikit – sedikit atau satu per satu. Biasanya barang diperoleh dari produsen atau pedagang besar atau pedagang menengah.

Menurut Aliminsyah (2006:475) Jenis pedagang berdasarkan banyaknya barang yang diperdagangkan antara lain:

1. Pedagang besar (*Whole trade*)

Pedagang besar adalah jenis kegiatan ekonomi berupa pembelian dan penjualan kembali dalam jumlah besar tanpa merubah bentuk antara pedagang besar atau industry dengan pedagang besar atau industry atau pengecer seperti *import, eksport* dan distribusi.

2. Pedagang kecil (*Retailer*)

Pedagang kecil adalah jenis kegiatan ekonomi berupa pembelian dan penjualan kembali dalam jumlah besar tanpa merubah bentuk, yang dilakukan oleh pedagang pengecer dari pedagang besar kepada konsumen dalam jumlah kecil seperti di pasar, kios atau toko.

D. Penjualan Kredit

Dewasa ini kegiatan transaksi kredit sukar untuk di hindari oleh para pelaku bisnis. Akan tetapi menurut Jusup (1993:53) Penjualan kredit mengandung resiko bagi perusahaan yang berupa kerugian yang harus diderita. Apabila debitur tidak membayar kewajibannya. Oleh karena itu, penjualan kredit terutama yang berjumlah besar hanya dapat dilakukan oleh pihak bonafid. Untuk itu perusahaan besar yang banyak melakukan transaksi penjualan secara kredit dapa umumnya mempunyai bagian khusus yang disebut bagian kredit. Bagian ini bertugas untuk mengevaluasi calon pembeli yang akan melakukan pembelian secara kredit. Evaluasi tersebut meliputi pendapatan calon pembeli, riwayat kredit pada masa lalu bila ada, dan factor – factor lainnya untuk menentukan apakah permohonan kredit dapat dikabulkan atau tidak. Apabila penjualan kredit dapat disetujui , maka tugas bagian kreditur selanjutnya adalah memonitor catatan pembayaran dari debitur yang bersangkutan.

Para pelaku bisnis tersebut melakukan transaksi kredit dengan beberapa alasan dan tujuan. Alasan dan tujuan tersebut akan berbeda diantara pihak-pihak pelaku transaksi kredit yang bersangkutan. Adapun pihak yang berkepentingan dalam transaksi kredit yaitu pemberi kredit (kreditur) dan penerima kredit

(debitur). Perusahaan dagang memberikan kredit dengan tujuan untuk meningkatkan volume penjualan dan mengimbangi pesaing. Lembaga perbankan atau yang sejenis memberikan kredit dengan tujuan untuk memperoleh bunga dari pokok pinjamannya. Sedangkan pihak debitur atau pelanggan melakukan transaksi kredit dengan alasan tidak mempunyai kas yang cukup untuk membeli dan membayar suatu produk atau terpaksa meminjam sejumlah uang untuk modal dan diharapkan dengan modal pinjaman tersebut diperoleh suatu penghasilan yang nantinya dapat mengembalikan pinjamannya tersebut serta memperoleh untung.

Kredit berasal dari bahasa Yunani, yaitu "credere" atau "credo" yang berarti kepercayaan (*trust* atau *faith*). Oleh karena itu dasar dari kegiatan pemberian kredit dari yang memberikan kredit kepada yang menerima kredit adalah kepercayaan. Transaksi kredit timbul karena suatu pihak meminjam sejumlah uang atau sesuatu yang dipersamakan dengan itu, di mana pihak peminjam wajib melunasi hutangnya atau rekeningnya tersebut pada waktu yang telah ditentukan. Disamping itu kredit pun timbul sebagai akibat adanya transaksi jual beli, dimana pembayarannya ditangguhkan, baik sebagian maupun seluruhnya.

1. Pengertian penjualan kredit

Adapun pengertian kredit menurut UU Perbankan pasal 1 No.12 tahun 1992: "Kredit adalah penyediaan uang atau tagihan yang dapat dipersamakan dengan itu, berdasarkan persetujuan atau kesepakatan pinjam meminjam antara suatu perusahaan dengan pihak lain yang mewajibkan pihak peminjam untuk melunasi hutangnya setelah jangka waktu tertentu dengan jumlah uang, imbalan

atau pembagian hasil keuntungan.

Menurut Soemarso (1990:150) Penjualan kredit adalah penjualan barang dagang secara tidak tunai yang dicatat sebagai debit pada perkiraan piutang dagang dan kredit pada perkiraan penjualan. Sedangkan pengertian kredit menurut Niswonger (1981:100) : "Kredit adalah kemampuan untuk melaksanakan suatu pembelian atau mengadakan suatu pinjaman dengan suatu janji pembayarannya akan dilakukan dan ditangguhkan pada suatu jangka waktu yang disepakati".

Menurut Aliminsyah (2006:234) *Sale on credit tennts / jual kredit* adalah penjualan dengan perjanjian bahwa pembayaran barang bisa dilakukan beberapa waktu setelah barangnya diterima atau tidak dibayar kontan. Menurut Sungguh (1992:96) Penjualan kredit adalah penjualan barang dengan system kredit dalam pelunasannya adalah dengan cara angsur dalam satu periode tertentu yang disetujui.

Berdasarkan pada pengertian-pengertian diatas dapat diketahui bahwa transaksi kredit timbul sebagai akibat suatu pihak meminjam kepada pihak lain, baik itu berupa uang, barang dan sebagainya yang dapat menimbulkan tagihan bagi kreditur. Hal lain yang dapat menimbulkan transaksi kredit yaitu berupa kegiatan jual beli dimana pembayarannya akan ditangguhkan dalam suatu jangka waktu tertentu baik sebagian maupun seluruhnya. Kegiatan transaksi kredit tersebut diatas akan mendatangkan piutang atau tagihan bagi kreditur serta mendatangkan kewajiban untuk membayar bagi debitur.

2. Unsur-unsur Kredit

Unsur-unsur kredit menurut Homgren (1991;12) antara lain:

a. Kepercayaan

Keyakinan si kreditur kepada si debitur, si debitur akan mengembalikan prestasi, baik itu berupa barang, jasa atau pun uang dalam jangka waktu tertentu di masa yang akan datang. Si debitur hendaknya dapat menjaga kepercayaan yang telah di berikan oleh kreditur dengan bayar kewajibannya.

b. Waktu

Suatu masa atau waktu yang akan memisahkan antar pemberian prestasi dengan kontra prestasi yang akan diterima dimasa yang akan datang. Dengan kata lain berupa jangka waktu pengembaliann kredit, dari mulai penyerahan prestasi dari kreditur sampai dengan kembalinya prestasi tersebut kepada kreditur.

c. *Degree of Risk*

Tingkat resiko yang akan dihadapi sebagai akibat dari adanya jangka waktu yang memisahkan antara pemberian prestasi dengan kontra prestasi dimasa yang akan datang.

d. Prestasi

Prestasi yang diberikan dalam melakukan kegiatan kredit, bisa berupa barang, uang atau pun jasa serta segala sesuatu yang dapat mengakibatkan timbulnya transaksi kredit dan mendatangkan piutang atau tagihan bagi kreditur.

3. Fungsi Kredit

Adapun fungsi transaksi kredit dalam kehidupan perekonomian menurut Horngren (1991;16) adalah sebagai berikut:

- a. Kredit dapat meningkatkan utilitas (kegunaan) dari uang.

Keberadaan uang atau modal yang disimpan oleh para pemilik uang atau modal pada suatu lembaga keuangan (bank) atau sejenisnya, akan disalurkan oleh lembaga keuangan tersebut kepada sektor-sektor usaha produktif. Hal ini akan meningkatkan kegunaan uang tersebut, yang tadinya sebagai simpanan (tabungan dan deposito), kini dapat dijadikan modal untuk melaksanakan suatu usaha atau proyek.

- b. Kredit meningkatkan peredaran dan lalu lintas uang.

Melalui kredit, peredaran uang kartal maupun uang giral akan lebih berkembang karena kredit menciptakan mobilitas usaha sehingga penggunaan uang akan bertambah, baik secara kuantitatif maupun secara kualitatif.

- c. Kredit dapat meningkatkan kegairahan berusaha.

Dengan adanya kredit, pihak peminjam atau yang diberi kredit akan bekerja semaksimal mungkin agar dari usaha yang dijalannya dihasilkan keuntungan yang besar sehingga dapat melunasi kredit tersebut.

- d. Kredit sebagai salah satu alat pengendali stabilitas moneter.

Kebijakan kredit bisa digunakan untuk menekan laju inflasi, yaitu dengan menyalurkan kredit hanya pada sektor-sektor usaha yang produktif dan sektor prioritas yang secara langsung berpengaruh pada hajat hidup masyarakat.

- e. Kredit sebagai sarana peningkatan pendapatan nasional.

Dengan banyaknya pengusaha baik dari industri skala kecil maupun besar yang mendapatkan fasilitas kredit, diharapkan dapat meningkatkan pendapatan mereka dan secara nasional akan dapat meningkatkan pendapatan nasional.

4. Klasifikasi Kredit

Menurut Homgren (1991;22) Klasifikasi kredit dapat digolongkan:

a. Menurut jangka waktunya kredit dapat diklasifikasikan menjadi:

1) Kredit Jangka Pendek (*Short-term loan*).

Yaitu kredit yang jangka waktu pengembaliannya kurang dari satu tahun. Misalnya kredit untuk membiayai operasi perusahaan, termasuk didalamnya berupa kredit modal kerja. Kredit jangka pendek dapat diurutkan dalam tiga kelompok:

(1)Kredit dagang (*trade credit*) antar perusahaan.

(2)Pinjaman dari suatu perusahaan dagang.

(3)Surat dagang.

2) Kredit jangka menengah (*Medium-term loan*).

Yaitu kredit yang jangka waktu pengembaliannya satu sampai dengan tiga tahun. Biasanya kredit ini untuk menambah modal kerja, misalnya untuk membiayai pengadaan bahan baku. Kredit jangka menengah dapat pula dalam bentuk kredit investasi.

3) Kredit jangka panjang (*Long-term loan*).

Yaitu kredit yang jangka waktu pengembaliannya melebihi tiga tahun.

Misalnya kredit investasi untuk membiayai proyek dan perluasan usaha.

b. Menurut jaminannya kredit dapat dikasifikasikan menjadi:

1) Kredit dengan jaminan (*Secured Loan*).

Yaitu kredit yang disertai penyerahan barang jaminan oleh nasabah. Jenis barang jaminan tersebut sangat tergantung pada jenis kredit yang

diberikan. Misalnya kredit komersial untuk modal kerja, jaminannya dapat berupa persediaan. Kredit untuk pembelian mobil atau motor, jaminannya BPKB mobil atau motor tersebut.

2) Kredit tanpa jaminan (*Unsecured Loan*).

Yaitu kredit yang tidak disertai penyerahan barang jaminan dari nasabah. Jenis kredit ini tidak menggunakan jaminan dalam bentuk fisik, tetapi dalam bentuk bonafiditas dan prospek usaha nasabah yang bersangkutan. Pemberian kredit tanpa jaminan ini dilakukan sepanjang prinsip penilaian kredit lainnya telah terpenuhi menurut analisis kredit.

c. Menurut tujuannya kredit dapat diklasifikasikan menjadi :

1) Kredit Komersial (*Commercial Loan*).

Yaitu kredit yang diberikan untuk memperlancar kegiatan usaha nasabah di bidang perdagangan. Kredit komersial yang antara lain meliputi kredit leveransir, kredit untuk usaha pertokoan, kredit ekspor dll.

2) Kredit Konsumtif (*Consumer Loan*).

Yaitu kredit yang diberikan oleh suatu perusahaan untuk dapat memenuhi kebutuhan debitur yang bersifat konsumtif. Misalnya untuk membeli properti (rumah), mobil atau motor, barang elektronik dan berbagai barang konsumsi lainnya.

3) Kredit Produktif (*Productive Loan*).

Yaitu kredit yang diberikan oleh suatu perusahaan dalam rangka membiayai kebutuhan modal kerja debitur sehingga dapat memperlancar produksi. Misalnya kredit untuk pembelian bahan baku, pembayaran, upah

biaya pengepakan, biaya pemasaran, biaya distribusi dan lain-lain.

d. Menurut penggunaannya kredit dapat diklasifikasikan menjadi :

1) Kredit modal kerja

Yaitu kredit yang diberikan oleh suatu perusahaan untuk menambah modal kerja debitur, meliputi modal kerja untuk tujuan komersial, industri, kontraktor bangunan dan lain-lain.

2) Kredit investasi

Yaitu kredit yang diberikan oleh suatu perusahaan kepada perusahaan untuk digunakan dalam melakukan investasi melalui pembelian barang-barang modal.

Menurut Niswonger (1981:105) Aktiva yang paling sering dibeli dengan kredit oleh perusahaan dagang ialah:

1. Barang – barang dagang untuk dijual lagi kepada langganan – langganan.
2. Alat atau bahan – bahan untuk digunakan dalam mengarahkan perusahaan.
3. Perlengkapan dan aktivitas – aktivitas tetap lain.

Oleh karena itu bermacam – macam barang diperoleh dengan syarat – syarat kredit, maka kerangka buku jurnal pemberian harus disusun untuk pencatatan segala sesuatu yang dibeli dengan kredit.

E. Syarat Pembayaran

Jual beli merupakan suatu persetujuan antara pihak yang mengikat diri untuk menyerahkan suatu benda dan pihak lain untuk membayar harga yang telah dijanjikan. Antara pihak penjual dan pembeli terdapat kata kesepakatan mengenai hal-hal berikut:

- a. barangnya,
- b. harga barangnya,
- c. jumlah atau banyaknya barang,
- d. cara-cara pembayaran,
- e. penyerahan barang dan,
- f. lain-lain yang diperbolehkan oleh undang-undang

Dalam transaksi jual beli dengan sistem penjualan kredit, biasanya diikuti dengan suatu perjanjian antara penjual dan pembeli yang sifatnya mengikat. Persetujuan – persetujuan yang dibuat antara pihak pembeli dan penjual mengenai kapan pembayaran untuk komoditi – komoditi yang harus dilakukan disebut syarat – syarat kredit (*credits terms*). Syarat pembayaran adalah salah satu isi perjanjian yang erat hubungannya dengan pemberian potongan (potongan tunai), jangka waktu pembayaran dan besarnya potongan yang diberikan.

Menurut Niswonger (1985:89) Syarat – syarat kredit adalah persetujuan – persetujuan yang dibuat antara pihak pembeli dan penjual mengenai kapan pembayaran untuk komoditi – komoditi (barang – barang) harus dilakukan. Jika pembayaran harus dilakukan segera setelah penyerahan maka syarat – syarat pembelian disebut kontan (*cash*) atau kas netto. Syarat lain ialah pihak pembeli diberi suatu jangka waktu tertentu untuk membayar yang disebut jangka waktu kredit dan pembelian itu sendiri disebut pembelian dengan kredit. Jika waktu kredit yang sudah berlaku sebagai kebiasaan antara perusahaan – perusahaan industry dan perusahaan – perusahaan dagang besar (*whole salers*) dimulai sejak tanggal penjualan yang tercantum dalam faktur atau rekening.

Menurut Somantri (1999:109) Ada beberapa jenis syarat pembayaran yang umumnya terjadi dalam perjanjian jual beli yang dilakukan secara kredit, yaitu:

1. n/30, artinya pada syarat ini harga faktur harus dilunasi paling lambat 30 hari setelah terjadinya penyerahan barang dan jumlah yang harus dibayar yaitu jumlah akhir yang tertera dalam faktur.
2. 2/10 n/30, artinya dengan syarat ini pembeli akan diberikan potongan 2% jika ia membayar harga faktur paling lambat 10 hari setelah tanggal transaksi, sedangkan waktu pembayaran paling lambat adalah 30 hari.
3. EOM (*End Of Month*), artinya dengan syarat ini harga faktur harus dilunasi paling lambat pada akhir bulan berjalan.
4. n/10 EOM, artinya dengan syarat ini harga faktur harus dilunasi paling lambat 10 hari setelah akhir bulan tanpa mendapat potongan.

Menurut Homgren (2006:220) Syarat pembayaran diantaranya: Syarat kredit JVC 3% 15 bersih 30 hari berarti debitur akan mendapat pengurangan 3% dari total hutangnya. Jika kreditur membayar dalam 15 hari sejak tanggal faktur. Jika tidak, jumlah penuh bersih akan jatuh tempo dalam 30 hari. Syarat kredit semacam ini dapat juga dinyatakan dengan 3/15, n/30. Syarat n/30 bermakna bahwa tidak ada potongan yang ditawarkan dan pembayaran akan jatuh tempo dalam 30 hari setelah tanggal faktur. Istilah com (end of month) bermakna pembayaran akan jatuh tempo di akhir bulan berjalan.

Menurut Niswonger (1981:102) Jika pembayaran telah jatuh tempo dalam beberapa hari seperti yang tercantum dalam faktur atau rekening setelah tanggal faktur, misal 30 hari maka syarat ini disebut "netto 30 hari" dan dapat ditulis

dengan singkat sebagai "n/30". Jika pembayaran jatuh tempo pada akhir bulan dimana penjualan terjadi maka syarat ini disebut "n/eom" (*end of month*). Sebagai perangsang agar pembayaran dilakukan sebelum jangka waktu kredit berakhir, suatu potongan dapat ditawarkan untuk pembayaran tunai sebelum waktunya. Jadi syarat yang dinyatakan dengan istilah "2/10, n/30" berarti walaupun jangka waktu kredit 30 hari, tetapi pihak pembeli memperoleh pengurangan sebesar 2% dari jumlah yang tercantum dalam faktur jika ia membayar dalam waktu 10 hari dari tanggal faktur. Pengurangan ini disebut potongan tunai atau potongan kontan.

Pengambilan potongan - potongan yang ditawarkan untuk pembayaran sebelum waktunya oleh pembeli disebut potongan - potongan pembelian. Potongan potongan ini biasanya dianggap sebagai suatu pengurangan jumlah yang dicatat semula sebagai pembelian. Sebaliknya, potongan potongan yang diambil oleh pihak pembeli ini, dari sudut pandang penjual disebut potongan penjualan dan dianggap sebagai pengurangan jumlah yang dicatat semula sebagai hasil penjualan.

Menurut Soemarso (1990:162) Tentang cara-cara pembayaran haruslah dijelaskan mengenai waktu dan tempat pembayaran.

1. Waktu pembayaran

Beberapa kemungkinan mengenai waktu pembayarannya sebagai berikut.

- a. Pembayaran di muka, yaitu pembeli membayar harga barang yang dibelinya sebelum barang tersebut diterima. Ini berarti, pembeli memberi kepercayaan atau memberi kredit kepada penjual. Kredit ini disebut kredit pembeli.
- b. *Reimburse (cash on delivery)*, artinya barang yang dikirim dari tempat penjual

ke tempat pembeli hanya dapat diterima pembeli jika harganya sudah dibayar.

- c. Pembayaran tunai (kontan), yaitu pembayaran yang dilakukan dengan uang tunai setelah barang diterima. Dalam praktek perdagangan besar, pembayaran dianggap kontan/tunai jika dilakukan tidak lebih dari (30) hari setelah barang diterima. Pembayaran yang dilakukan dengan cek juga dapat dianggap sebagai pembayaran tunai.
- d. Pembayaran kemudian, yaitu pembayaran yang dilakukan beberapa lama kemudian setelah barang diterimanya. Dalam hal ini, penjual member kepercayaan atau kredit kepada pembeli. Kredit ini disebut kredit penjual.

2. Tempat Pembayaran

Pembayaran yang dilakukan pembeli kepada penjual bisa ditempat penjual ataupun ditempat pembeli. Apa bila dilakukan ditempat penjual, maka kemungkinannya adalah sebagai berikut:

- a. Pembeli mendatangi penjual dirumahnya atau tokonya.
- b. Mengirimkan cek ataupun wesel ke alamat penjual.
- c. Menyetorkan uang tunai atau pemindah rekening ke bank penjual.

Apabila pembayaran dilakukan ditempat pembeli maka penjual harus menagih atau mendatangi pembeli kerumah atau tokonya.

F. Syarat Penyerahan Barang

Dalam perjanjian jual beli syarat penyerahan barang berhubungan dengan berpindahnya hak milik atas barang yang diperjualbelikan. Dalam hal ini ditentukan siapa yang akan menanggung biaya pengangkutan. Sehingga syarat penyerahan merupakan suatu kesepakatan antara si penjual dan pembeli tentang

pemindahan hak milik serta biaya pengiriman barang dari gudang penjual sampai gudang pembeli.

Berikut ini dikemukakan oleh Soemarso (1990:164) beberapa syarat penyerahan barang yang umumnya terjadi dalam jual beli, yaitu:

1. Franko gudang pembeli

Artinya barang yang diperjualbelikan akan menjadi hak milik pembeli pada saat barang tersebut sampai di gudang pembeli. Sehingga segala bentuk risiko yang timbul selama perjalanan menjadi tanggung jawab penjual termasuk ongkos angkut barang tersebut.

2. Franko gudang penjual

Artinya barang yang diperjualbelikan akan menjadi hak milik pembeli pada saat barang tersebut sudah dikeluarkan dari gudang penjual. Sehingga segala bentuk risiko yang timbul selama perjalanan menjadi tanggung jawab pembeli termasuk ongkos angkut barang tersebut.

3. *Free On Board Shipping Point*

Syarat ini berlaku untuk pengiriman barang yang menggunakan kapal laut. Artinya barang yang diperjualbelikan akan menjadi hak milik pembeli pada saat barang sudah sampai di atas kapal di pelabuhan penjual. Sehingga segala bentuk risiko yang timbul selama perjalanan sampai di gudang pembeli menjadi tanggung jawab pembeli. Syarat ini dalam transaksi biasa ditulis FOB Shipping Point.

4. *Free On Destination Point*

Syarat ini berlaku untuk pengiriman barang yang menggunakan kapal laut. Artinya barang yang diperjualbelikan akan menjadi hak milik pembeli pada saat

barang sudah di atas kapal di pelabuhan pembeli. Sehingga segala bentuk risiko yang timbul selama perjalanan dari gudang penjual sampai di atas kapal menjadi tanggung jawab penjual. Sedangkan risiko yang terjadi dari pelabuhan pembeli ke gudang pembeli menjadi tanggungan pembeli. Jadi ongkos angkut dari gudang penjual, ongkos bongkar muat dan ongkos kapal sepenuhnya tanggungan penjual. Syarat ini dalam transaksi biasa ditulis FOB destination.

5. *Cost Insurance and Freight (CIF)*

Artinya dalam perjanjian jual beli disepakati bahwa penjual menanggung semua biaya angkut serta premi asuransi barang dalam perjalanan. Kadang – kadang syarat ini dilengkapi lagi dengan tanggungan biaya komisi oleh penjual, sehingga syarat ini ditulis menjadi CIFIC (*Cost Insurance and Freight Inclusive Commission*).

G. Sistem Penjualan Dan Prosedur Penjualan

Sistem informasi penjualan adalah sub sistem informasi bisnis yang mencakup kumpulan prosedur yang melaksanakan, mencatat, mengkalkulasi, membuat dokumen dan informasi penjualan untuk keperluan manajemen dan bagian lain yang berkepentingan, mulai dari diterimanya order penjualan sampai mencatat timbulnya tagihan / piutang dagang.

Prosedur penjualan adalah urutan – urutan sejak diterimanya pesanan dari pembeli pengiriman barang, pembuatan faktur (penagihan) dan pencatatan penjualan. Prosedur penjualan melibatkan beberapa bagian dalam perusahaan dengan maksud agar penjualan yang terjadi dapat diawasi dengan baik.

II. Pengertian *Gross Profit Margin*

Menurut Munawir (1990:89) *Gross profit margin* adalah untuk mengukur kemampuan perusahaan dalam menghasilkan laba kotor atas penjualan yang dilakukan.

Rumus :

$$\text{Gross profit margin} = \frac{\text{Laba kotor}}{\text{Penjualan}} \times 100\%$$

Menurut Smith (1990:603) Untuk perusahaan dagang dan manufaktur margin laba kotor / *gross profit margin* seringkali merupakan pos yang cocok untuk mengevaluasi bonafiditas perusahaan. Dalam perusahaan semacam ini beban pokok penjualan merupakan beban terbesar dan pengendalian persediaan yang cermat perlu dilaksanakan untuk memperbesar laba operasi.

Rumus :

$$\text{Gross profit margin} = \frac{\text{Laba kotor}}{\text{Penjualan}} \times 100\%$$

Menurut Alwi (1990:40) Rasio keuntungan kotor / *gross profit margin* adalah rasio yang mengukur kemampuan perusahaan untuk menghasilkan laba kotor. Dimana rumus dari *gross profit margin* tersebut adalah:

Rumus :

$$\text{Gross profit margin} = \frac{\text{Sales} - \text{Cost Of Goods Sold}}{\text{Sales}} \times 100\%$$

Menurut Husnan (1996:206) *Gross profit margin* adalah laba kotor dibandingkan dengan penjualan. Dimana rumusnya adalah:

$$\text{Gross profit margin} = \frac{\text{Laba kotor}}{\text{Penjualan}} \times 100\%$$

Gross profit margin tinggi menunjukkan bahwa perusahaan akan cukup kuat bertahan dalam suatu perang harga , atau dalam situasi resesi rasio ini menunjukkan berapakah “penyangga” yang terdapat dalam harga dibandingkan dengan pesaing lain. Rasio laba kotor rendah merupakan penyebab masalah karena hal ini menunjukkan bahwa perusahaan menjadi kurang fleksibel jika dihadapkan pada penurunan permintaan atau meningkatnya persaingan.

Menurut Chadwick (1993:90) Rasio gross profit margin menandakan laba rata – rata dari barang atau jasa yang dijual selama periode berlangsung. Kalau melibatkan angka – angka yang cukup besar, sedikit peningkatan atau penurunan prosentase ini akan memiliki akibat besar terhadap laba.

Rumus :

$$\text{Gross profit margin} = \frac{\text{Laba kotor}}{\text{Penjualan}} \times 100\%$$

Penurunan rasio ini mungkin disebabkan oleh:

1. Penurunan dari harga jual.
2. Peningkatan harga bahan baku.
3. Peningkatan biaya angkut, misalnya biaya angkut bahan baku.
4. Persediaan yang hilang karena dicuri, penyimpanan yang buruk/using.
5. Kesalahan pencatatan persediaan.

I. Pengertian *Trend* / Data Berkala

Menurut Hasan (2008:184) Data berkala / *time series* adalah data yang disusun berdasarkan urutan waktu atau data yang dikumpulkan dari waktu ke waktu. Waktu yang digunakan dapat berupa minggu, bulan, tahun, dan sebagainya. Dengan demikian data berkala berhubungan dengan data *statistic* yang

dicatat dan diselidiki dalam batas– batas (interval) waktu tertentu, seperti penjualan, harga, persediaan, produksi, dan tenaga kerja.

Dengan adanya data berkala / trend, maka pola gerakan data atau nilai – nilai variable dapat diikuti atau diketahui. Dengan demikian data berkala dapat dijadikan sebagai dasar untuk:

1. Pembuatan keputusan pada saat ini.
2. Peramalan keadaan perdagangan dan ekonomi pada masa yang akan datang.
3. Perencanaan kegiatan untuk masa depan.

J. Pengertian Analisis *Trend* / Data Berkala

Menurut Hasan (2008.184) Analisis data berkala adalah analisis yang menerangkan dan mengukur berbagai perubahan atau perkembangan data selama satu periode. Menurut Saleh (2004.157) Analisis deret berkala (*time series*) merupakan suatu metode analisis yang ditujukan untuk melakukan suatu estimasi maupun peramalan pada masa mendatang. Dalam analisis ini akan diketahui bagaimana proses suatu estimasi maupun peramalan dapat diperoleh dengan baik. Untuk itu dalam analisis ini dibutuhkan berbagai macam informasi data – data yang cukup banyak dan diamati dalam periode waktu yang relatif cukup panjang, sehingga dari hasil analisis tersebut dapat diketahui sampai berapa besar fluktuasi nilai data yang terjadi dan faktor – faktor apa saja yang berpengaruh terhadap perubahan tersebut. Jadi secara teoritis, factor – factor yang paling menentukan dalam analisis ini adalah kualitas (keakuratan) dari informasi (data – data) yang diperoleh serta waktu (periode) dari data tersebut dikumpulkan. Semakin banyak data terkumpul, maka akan semakin baik pula estimasi yang akan diperoleh, dan

sebaliknya semakin sedikit data yang diperoleh akan semakin jelek pula hasil estimasinya.

K. Metode – Metode Analisis *Trend*

Menurut Saleh (2004:158) Dalam menganalisis *trend* terdapat empat metode yang bisa digunakan. Metode tersebut adalah:

1. Metode garis linier secara bebas (*Free Hand Method*)

Dalam metode ini penarikan garis linier secara bebas adalah penarikan garis *trend* tanpa menggunakan rumus – rumus matematika tertentu. Biasanya penarikan garis trend ini didasarkan pada penarikan garis *trend* dengan bantuan mistar tertentu terhadap nilai – nilai data yang telah diperolehnya. Metode bebas dapat pula diketahui dengan cara memilih secara bebas 2 buah koordonat (X,Y) yang tersedia pada data *time series* tersebut sehingga persamaan garis linear $Y=a+bX$ dapat dibuat melalui 2 buah titik koordinat saja.

2. Metode setengah rata – rata (*Semi Average Method*)

Dalam metode ini menggunakan persamaan linier $Y' = a + bX$ dengan langkah pertama yang dilakukan adalah mencari tingkat kenaikan rata – rata variabel yang akan digunakan sebagai pertambahan trend per tahun (b). Nilai (a) sesuai dengan nilai *trend* pada tahun dasar yang sudah ditentukan.

3. Metode kuadrat terkecil (*Least Square Method*)

Metode *Least Square* ditujukan agar jumlah kuadrat dari semua deviasi antara variable X dan Y yang masing – masing memiliki koordinat sendiri – sendiri akan berjumlah seminim mungkin, sehingga akan diperoleh suatu persamaan garis *trend* yang lebih akurat dibandingkan dengan metode sebelumnya

Metode ini menggunakan persamaan garis linear $Y' = a + bX$ dimana nilai variable a dan b dapat dicari dari rumus:

$$I. \sum y = na + b \sum x$$

$$II. \sum xy = a \sum x + b \sum x^2$$

4. Metode rata – rata bergerak (*moving Average Method*)

Dasar dari penggunaan metode ini adalah mencari daripada nilai rata - rata dari beberapa tahun secara beruntun (berurutan) sehingga nanti akan diperoleh nilai rata – rata Bergeraknya yang sesuai dengan jumlah tahun yang ditentukan. Hal ini akan memungkinkan akan diperoleh nilai rata – rata *trend* yang secara teratur. Sedangkan penentuan jumlah tahun yang digunakan sebagai dasar untuk menentukan nilai trend rata – ratanya tidak ditentukan secara pasti dalam arti dasar penentuan tahun tersebut dapat ditentukan sendiri. Tujuan daripada perhitungan dengan metode rata – rata bergerak ini adalah untuk mengurangi pengaruh daripada fluktuasi musim, siklis, dan lain – lain.

Menurut Hasan (2008.187), untuk menentukan trend dapat digunakan beberapa cara, yaitu metode tengah bebas, metode setengah rata – rata, metode rata – rata bergerak, dan metode kuadrat terkecil.

1. Metode tangan bebas (*Free Hand*)

Metode tangan bebas merupakan metode yang sangat sederhana serta tidak memerlukan perhitungan – perhitungan. Langkah – langkah penyesuaian dengan metode tangan bebas ialah sebagai berikut:

- a. Data dari hasil pengamatan digambarkan ke dalam suatu diagram (disebut diagram pencar).

- b. Pada diagram pencar tersebut ditarik garis lurus secara bebas. Arah garisnya sesuai dengan letak titik - titiknya.

Kelemahan metode tangan bebas antara lain:

- a. Gambarnya kurang akurat, kemiringan garis *trenknya* tergantung pada orang yang menggambar.
- b. Nilai - nilai *trenknya* kurang akurat.

Kelebihan metode tangan bebas antara lain:

- a. Jika garis *trendnya* digambarkan secara hati - hati maka hasilnya dapat mendekati gambar yang dihitung secara matematis.
- b. Tidak memerlukan perhitungan.

2. Metode setengah rata - rata (*Semi Average*)

Penentuan trend ini dengan mencari rata - rata yang ada, setelah data tersebut dibagi menjadi dua bagian. Langkah - langkah penyesuaiannya ialah sebagai berikut:

- a. Membagi data berkala tersebut menjadi dua bagian yang sama banyak. Jika jumlah tahunnya ganjil maka tahun yang berada ditengah tidak diikuti atau dihilangkan dalam perhitungan.
- b. Menghitung jumlah (*total*) setiap bagian (*jumlah semi total*).
- c. Menghitung rata - rata setiap bagian dan meletakkannya di tengah masing - masing bagian. Kedua nilai rata - rata tersebut merupakan nilai *trenk* untuk tahun yang ada di tengah setiap bagian.
- d. Menentukan nilai *trenk* untuk tahun - tahun lainnya dengan cara:
 - 1) Menghitung kenaikan total trend dari nilai - nilai trend yang diketahui.

- 2) Menghitung rata – rata kenaikan *trend* per tahun.
 - 3) Menambah atau mengurangi nilai *trend* yang diketahui dengan rata – rata kenaikan *trend* per tahun.
- e. Menggambarkan atau menentukan garis *trend*nya. Caranya ialah dengan menghubungkan dua nilai rata – rata yang diketahui dalam suatu diagram. Garis itulah yang menjadi garis *trend*.
3. Metode rata – rata bergerak (*Moving Average*)

Disebut rata – rata bergerak jika setelah rata – rata dihitung, diikuti gerakan satu period ke belakang. Metode ini disebut juga metode rata – rata bergerak terpusat, karena rata – rata bergerak diletakkan pada pusat dari periode yang digunakan. Pada metode rata – rata bergerak diadakan penggantian nilai data suatu tahun dengan nilai rata – ratanya, dihitung dengan nilai data tahun yang mendahuluinya dan nilai data tahun berikutnya. Langkah – langkahnya ialah:

- a. Menghitung rata – rata dari sejumlah data paling awal.
- b. Melupakan nilai data yang pertama.
- c. Mengulangi tahap (a) dan tahap (b) sampai data yang terakhir.

4. Metode kuadrat terkecil (*Least Square*)

Metode kuadrat terkecil menganut prinsip bahwa garis yang paling sesuai untuk menggambarkan suatu data berkala adalah garis yang jumlah kuadrat dari selisih antara data tersebut dan garis *trend*nya terkecil atau minimum. Sifat – sifat kuadrat terkecil adalah:

- a. $(Y - Y') = 0$
- b. $(Y - Y')^2 = \text{terkecil}$.

Untuk tujuan perhitungan, digunakan persamaan garis lurus yang dirumuskan dengan $Y = a + bX$. Dimana persamaan variable a dan b dapat dicari dengan dua metode yaitu metode kuadrat terkecil dan metode matematika.

a. Pencarian nilai variable dengan metode kuadrat terkecil rumusnya adalah:

$$a = \frac{\sum Y}{n} \quad \text{dan} \quad b = \frac{\sum XY}{\sum X^2}$$

b. Pencarian nilai variable dengan metode matematika rumusnya adalah:

$$I. \quad \sum y = na + b \sum x$$

$$II. \quad \sum xy = a \sum x + b \sum x^2$$

Menurut Aliminyah (2006:424) metode kuadrat terkecil adalah metode yang menganggap bahwa hubungan antara biaya dengan volume kegiatan berbentuk hubungan garis lurus dengan persamaan garis regresi $y = a + bx$ dimana merupakan variable titik bebas (*dependent*) yaitu variable perubahannya ditentukan oleh perubahan pada variable X yang merupakan variable bebas (*independent variable*). Variabel Y merupakan biaya, sedangkan variable X volume kegiatan.

Menurut Mangkuatmojo (2004:107) metode menggambar trend ada 4 macam, yaitu

1. Metode tangan bebas (*free hand method*).

Metode tangan bebas atau *free hand* dapat digunakan pada suatu persamaan trend yang diperkirakan linear dianggap memuaskan. Dengan sebuah penggaris, langkah pertama adalah menarik sebuah garis lurus melewati data, ia harus ditarik melewati tengah-tengah titik-titik yang sudah dihubungkan oleh suatu garis yang dalam hal ini disebut garis pengamatan. Sedangkan titik-titik

yang bersangkutan disebut titik pengamatan. Metode tangan bebas ini dapat diterangkan dengan mudah dan cepat, tetapi sayangnya tidak demikian. Metode ini terlalu banyak makan waktu. Kelemahan lain dari metode ini adalah bahwa baik buruknya garis yang ditarik sangat tergantung pada pertimbangan analisis dari pemakai. Metode ini sangat subyektif.

2. Metode setengah rata – rata (*semi average method*).

Metode ini menyatakan bahwa rata – rata dari 2 tengahan deret merupakan dasar bagi garis trend. Data dari sebuah deret berkala dibagi dalam dua bagian yang sama dan masing – masing dijumlahkan, itu apabila jumlah tahunnya genap. Apabila jumlah tahunnya ganjil, nilai untuk tahun yang di tengah – tengah dapat diabaikan atau dimasukkan pada kedua jumlah tersebut. Sesudah itu, masing – masing sub jumlah dibagi dengan banyaknya tahun dan akan diperoleh angka rata – rata untuk masing – masing sub jumlah. Angka rata – rata tersebut dicantumkan pada gambar dan kemudian dihubungkan dengan sebuah garis lurus. Perlu diketahui bahwa:

- a. Metode setengah rata – rata beranggapan adanya suatu hubungan garis lurus antara titik yang dicantumkan.
- b. Tidak terdapat jaminan bahwa pengaruh dari sikli dihilangkan, lantaran tengah kedua dari data dapat mengandung lebih banyak waktu depresi dan sedikit
- c. Kemakmuran daripada yang pertama. Bahaya ini mungkin lebih besar apabila periode waktu yang dinyatakan dengan rata – rata adalah kecil.
- d. Metode ini mempunyai cacat yang melekat pada rata – rata hitung, walaupun secara eksterm nilai – nilai tinggi atau rendah hanya akan memiliki pengaruh

kecil atas rata-rata bila periode dari masing – masing rata – rata adalah panjang.

- e. Jika rata – rata hitung dari data dipakai di dalam penaksiran gerakan sekuler, kadang – kadang lebih baik dipakai rata – rata gerak daripada setengah rata – rata.

3. Metode rata – rata gerak (*Moving average method*).

Metode rata-rata gerak berguna tidak hanya untuk meratakan deret berkala melainkan merupakan metode dasar yang dipergunakan di dalam mengukur fluktuasi musiman. Untuk menerapkan metode ini pada sebuah deret berkala harus dipenuhi persyaratan sebagai berikut:

- a. Trend pada dasarnya linear.
- b. Data harus memiliki suatu pola irama fluktuari tertentu dan yang berulang.

Rata – rata gerak dapat dilakukan untuk masa 3 tahun, 4 tahun, atau 5 tahun sesuai pada kebutuhan. Langkah – langkah yang harus ditempuh adalah:

- a. Untuk rata – rata gerak 3 tahun misalnya, jumlahkan data selama masa 3 tahun berturut turut untuk mendapatkan jumlah gerak (*moving total*). Letakkan jumlah tersebut di tengah – tengah.
- b. Untuk menyatakan jumlah gerak berikutnya buanglah jumlah tahun pertama dan tambahkan jumlah tahun berikutnya. Demikian seterusnya hingga seluruh data tercakup.
- c. Kemudian jumlah gerak dibagi dengan jumlah tahun untuk memperoleh rata – rata gerak.

d. Apabila dipakai rata – rata gerak 4 tahun, maka rata – rata gerak tidak terletak dipusat tahun melainkan diantara dua buah tahun. Agar rata – rata gerak dapat berada dipusat tahun, maka perlu dilakukan pemusatan rata – rata gerak. Pemusatan ini dilakukan dengan jalan menjumlahkan dua buah rata – rata gerak dan membaginya dengan 2. Hasilnya adalah rata – rata gerak yang dipusatkan.

4. Metode kuadrat terkecil (*Least squares method*).

Metode kuadrat terkecil merupakan metode yang paling banyak digunakan didalam menyajikan sebuah garis lurus untuk serangkaian data. Terdapat metode perhitungan yang dapat dipergunakan, yaitu metode panjang dan metode pendek. Perbedaan antara keduanya terletak pada letak titik origin atau tahun ke-0 dan rumus yang dipergunakan. Dalam metode panjang, titik origin terletak pada tahun pertama atau tahun terkecil dan pencarian nilai a dan b dengan rumus:

$$\sum Y = na + bX \text{ dan}$$

$$\sum XY = a\sum X + b\sum X^2$$

dengan cara di substitusi sampai menemukan nilai a dan b. dalam metode pendek titik origin terletak pada tahun tengah – tengah dari data yang ada. Untuk tahun sebelum tahun dengan titik origin 0, mempunyai titik origin negative dimana semakin jauh dengan titik origin 0 semakin besar nilai negatifnya. Sebaliknya, Untuk tahun sesudah tahun dengan titik origin 0, mempunyai titik origin positif dimana semakin jauh dengan titik origin 0 semakin besar nilai positifnya. Pencarian nilai variable a dan b memakai rumus:

$$a = \frac{\sum Y}{n} \text{ dan}$$

$$b = \frac{\sum XY}{\sum X^2}$$

Prinsip dasar dari metode ini adalah;

“Jumlah dari kuadrat perbedaan antara titik pengamatan (*observed point, actual data*) dengan garis trend berada pada suatu minimum.”

Dalam metode ini memakai persamaan linear $Y = a + bX$. Dimana persamaan tersebut dalam metode ini diselesaikan dengan menggunakan dua buah persamaan normal yang penyelesaiannya dilakukan secara simultan. Persamaan – persamaan normal tersebut adalah:

$$I. \sum Y = na + b\sum X \text{ dan}$$

$$II. \sum XY = a\sum X + b\sum X^2$$

Dalam persamaan – persamaan ini Y menunjukkan data asal (*original data*) dari deret berkala tersebut, n menunjukkan jumlah nilai, dan X menunjukkan waktu.

4. Hubungan Antar Variabel

Hubungan antara penjualan kredit dengan *Gross profit margin* perusahaan adalah berbanding lurus. Artinya, apabila penjualan kredit mengalami peningkatan, *Gross profit margin* secara otomatis juga mengalami peningkatan. Hal itu disebabkan oleh penjualan merupakan factor penting dalam menghasilkan laba kotor dimana rumus mencari laba kotor adalah penjualan dikurangi beban pokok penjualan. Kondisi berbanding lurus ini akan terus terjadi dengan syarat fluktuasi beban pokok penjualan tidak begitu signifikan.