

## INTISARI

PT Pertamina (Persero) adalah suatu perusahaan milik negara yang bergerak bidang energi yaitu minyak dan gas bumi, energi baru dan terbarukan, baik di dalam maupun di luar negeri.

Pada bagian hilir, Pertamina melakukan usaha pemasaran, perdagangan dan distribusi berbagai jenis produk seperti bahan bakar minyak (BBM), pelumas, gas, produk petrokimia serta produk-produk non-BBM lainnya untuk pasar domestik dan mancanegara, dimana salah satu Divisi Pemasaran BBM memiliki tugas pokok menangani semua usaha pemasaran dan layanan jual Bahan Bakar Minyak kepada konsumen Industri dan Marine. BBM yang tersedia meliputi Minyak Solar (High Speed Diesel), Minyak Diesel (Industrial/Marine Diesel Oil), dan Minyak Bakar (Industrial/Marine Fuel Oil).

Untuk menghadapi persaingan bisnis global perusahaan melakukan strategi pemasaran dengan memberikan fasilitas penjualan non tunai kepada pelanggan selama 30 hari, namun tekanan dari pesaing utama dalam mensuplai bahan bakar minyak ke sektor Industri dan *Marine*, yang dapat memberikan kelonggaran jangka waktu kredit sampai dengan 60 hari membuat Pertamina harus menyusun strategi baru, yaitu munculnya usulan merubah jangka waktu kredit penjualan bahan bakar minyak ke sektor industri dan marine menjadi 60 hari, sehingga penulis mengkaji apakah usulan perubahan kebijakan jangka waktu penjualan kredit produk bahan bakar minyak ke sektor industri dan marine menjadi 60 hari menguntungkan bagi Perusahaan. Penelitian deskriptif ini dilakukan melalui informasi yang didapat pada laporan rugi laba per produk selama tahun 2014, asumsi-asumsi dan data-data lainnya yang terkait dengan perhitungan DSO, perubahan investasi pada piutang dan perubahan profitabilitas sebelum pajak.

Penulis menambahkan alternatif lain sebagai bahan pertimbangan berdasarkan jangka waktu pembayaran yang ada di sistem MySap yaitu 45 hari dan 90 hari. Dari analisa yang telah dilakukan, diperoleh kesimpulan bahwa: Dengan kondisi perusahaan selama tahun 2014, menunjukkan bahwa Perusahaan belum dapat mengimplementasikan usulan (60 hari) dan alternatif lainnya (45 dan 90 hari) karena nilai perubahan investasi pada piutang lebih besar daripada perubahan profitabilitas sebelum pajak. Perubahan profitabilitas sebelum pajak memang positif namun tidak cukup besar untuk mengkompensasi risiko yang timbul.

*Kata kunci: penjualan kredit, day sales outstanding (DSO), analisis inkremental (Incremental analysis)*

## ABSTRACT

*PT Pertamina (Persero) is a state-owned company engaged in renewable energy, oil and gas, renewable energy, both local and abroad.*

*In the downstream , Pertamina doing business marketing, trading and distribution of various types of products such as fuel oil (BBM), oil, gas, petrochemical products as well as products of non - fuel other domestic and overseas market, where one of the Marketing Division of the fuel has the principal task of handling all marketing efforts and sales services to consumers Fuel Oil and Marine Industries. BBM available include Diesel Oil (High Speed Diesel), Diesel Oil (Industrial /Marine Diesel Oil), and Fuel Oil (Industrial/Marine Fuel Oil)*

*To deal with global business competition company doing marketing strategy by facilitating the sale of non-cash to customers for 30 days, but the pressure of the main competitors in the supply of fuel to the industrial sector and the Marine, which may give extended credit period to 60 days to make Pertamina should draw up a new strategy , namely the emergence of proposals to change the credit term sales of fuel oil into the industrial sector and marine to 60 days, so the authors examined whether the proposed policy change period of credit sales of petroleum products to the industrial sector and marine to 60 days favorable for Company. This descriptive study done through information obtained on the income statement per product for 2014, assumptions and other data pertaining to the DSO , changes in investment in receivables and changes in profitability before taxes.*

*The author adds other alternatives for consideration by the payment period in the system MySap ie, 45 days and 90 days from the analysis that has been done, the conclusion that: With the condition of the company for 2014, indicating that the Company has not been able to implement the proposal (60 days) and other alternatives (45 and 90 days) due to changes in the value of investments in accounts receivable is greater than the change in pre-tax profitability. Changes in pre-tax profitability is positive but not large enough to compensate for the risk incurred .*

*Keywords: credit sales, day sales outstanding (DSO), incremental analysis*