

**Kasus Pengembangan Toko Sepatu  
UD Lapek Tapak  
Pelatihan Account Officer**

Bapak Nudin Abdurrahman adalah pemilik toko sepatu UD. Lapek Tapak yang lokasi di Peunayong, Banda Aceh. Bapak Nurdin memulai usahanya dua tahun lalu dengan menyetorkan modal sebesar Rp. 600.000.000,- dalam bentuk took dan sejumlah uang tunai. Toko Lapek Tapak menjual berbagai jenis sepatu dengan jenis-jenis sebagai berikut. Bapak Nurdin merasa bahwa dai tidak dapat meningkatkan penjualannya lagi karena pasar banda Aceh yang dinilai mulai jenuh. Dia merencanakan mengembangkan jaringan tokonya di Kota Lhok Seumawe dan Langsa. Dalam pengembangan jaringan kedua took tersebut, dia akan menyewa masing-masing toko selama 3 tahun dengan nilai sewa 25juta per tahun. Setiap toko akan diberi stock sepatu sebesar 200 juta dengan jenis-jenis seperti dalam table 1 dengan jumlah persediaan proporsional dengan jumlah kontribusi masing-masing jenis sepatu. Selama ini 17% penjualan adalah penjualan kredit kepada instansi-instansi pemerintah dengan masa pembayaran selama satu bulan. Rencana Bapak Nurdin akan meningkatkan penjualan dengan pemberian kredit selama 4 bulan mengingat anggaran dari instansi pemerintah cair baru bulan April tiap tahun sementara pembelian terjadi pada bulan Desember – Januari. Penjualan kredit sendiri dialokasi hingga 30% dari penjualan total.

Tahun depan di tahun 2006 Bapak Nurdin merencanakan untuk meningkatkan salesnya hingga 40% dengan cara ekspansi penjualan kredit dan memperpanjang masa pembayaran kredit. Penjualan kredit yang 40% tersebut berasal dari Toko yang ada saat ini ditambah 2 toko baru.

Tabel 1

<b>Mata barang</b>	<b>Kontribusi terhadap penjualan</b>	<b>Gross Profit Margin</b>
Sepatu Wanita	30%	15%
Sepatu Pria	20%	12%
Sepatu Olah Raga Wanita	15%	10%
Sepatu Olah Raga Pria	20%	9%
Sepatu Remaja	10%	13%
Sepatu anak-anak	5%	20%
	100%	

Selama ini Bapak Nurdin memperoleh kredit dari supplier selama 43 hari, dengan peningkatan penjualan tersebut bargaining Pak Nurdin terhadap suppliernya akan makin kuat untuk itu Pak Nurdin meminta masa pembayaran hutangnya selama 60 hari.

Kebijakan atas saldo kas minimal adalah 5% terhadap penjualan. Pembiayaan ekspansi penjualan tersebut 50% berasal dari modal sendiri yang diambil dari laba tahun berjalan, apabila kurang apabila kurang akan ditambah dengan modal sendiri sementara 50% akan dibiayai dengan pinjaman Bank.

Tabel 2

**Toko Sepatu Lapek Tapak**  
**Neraca**  
**31 Desember 2005**  
**(dlm Ribuan Rupiah)**

<b>Asset Lancar</b>		<b>Kewajiban Lancar</b>	
Kas	25,000	Hutang Dagang	280,000
Bank	129,000		
Piutang dagang	37,000		
Persediaan	385,000		
<b>Asset Tetap</b>			
Peralatan Toko	50,000	Modal	600,000
Bangunan Toko	350,000	Laba di tahan	101,000
Ak. Penyusutan	(45,000)		
Tanah	50,000		
	<u>981,000</u>		<u>981,000</u>

Tabel 3

**UD Lapek Tapak**  
**Laporan Laba Rugi**  
**1 Jan – 31 Des 2005**

<b>Penjualan</b>	<b>2,695,000</b>
<b>HPP</b>	<u>2,358,125</u>
	<b>336,875</b>
<b>Biaya operasional</b>	
Tenaga kerja	11,400
Listrik, air dan telepon	9,600
Biaya administrasi	3,500
Biaya depresiasi	<u>22,500</u> <b>47,000</b>
Laba Operasi	<b>289,875</b>
Pajak (15%)	<u>43,481</u>
NI	<u><u>246,394</u></u>

Berdasarkan rencana Bapak Nurdin, hitunglah kebutuhan modal kerja dia, hitung lah berapa lama masa cicilan hutang tersebut secara ideal. Berilah penilaian Saudara apakah Bapak Nurdin layak diberi pinjaman berdasarkan analisa Anda.