

PENGARUH PENJUALAN KREDIT TERHADAP PROFITABILITAS PADA PERUSAHAAN PT. DAKOTA MURNI MEDAN

Oleh:

Kristina Ndruru ¹⁾

Miranda Hutabarat ²⁾

Universitas Darma Agung, Medan ^{1,2)}

E-mail

Kristina@gmail.com ¹⁾

Miranda@gmail.com ²⁾

ABSTRACT

PT. Dakota Murni Medan is a trading company, one of which is engaged in property. prnjualan credit is a policy pursued by the company with the aim of increasing sales volume which is expected to be followed by an increase in company profits. The method used in this research is descriptive method with a quantitative approach. To determine the percentage effect of credit sales on profitability, the t-test determinant coefficient is used. To determine how much influence between credit sales and profitability variables, a simple linear regression analysis is used. In managing data using the SPSS program. Based on a simple linear regression analysis of $Y = 26931624000.000 + 1.068 X$, this means that if each change in credit sales increases by 0.0000000001068. Whereas in testing the coefficient of determination is $R Square = 90\%$, it means that the influence between the credit sales variable and the profitability variable is 90%, while the remaining 10% is influenced by other variables not included in this study. Based on the results of the t statistical test, it shows that credit sales have an effect on profitability ($0.012 < 0.05$).

Keywords: *Credit Sales, Profitability.*

ABSTRAK

PT. Dakota Murni Medan merupakan perusahaan dagang yang salah satu kegiatannya adalah bergerak dalam bidang property . penjualan kredit merupakan kebijakan yang ditempuh perusahaan dengan tujuan untuk meningkatkan volume penjualan yang diharapkan dapat diikuti dengan peningkatan laba perusahaan. Metode yang digunakan dalam penelitian ini adalah metode deskriptif dengan pendekatan kuantitatif. Untuk mengetahui berapa besar persentase pengaruh penjualan kredit terhadap profitabilitas, maka digunakan koefisien determinan uji- t. untuk mengetahui berapa besar pengaruh antara variabel penjualan kredit dan profitabilitas, maka digunakan analisis regresi linier sederhana. Dalam mengelola data menggunakan program SPSS. Berdasarkan analisis regresi linier sederhana sebesar $Y = 26931624000.000 + 1.068 X$, berarti ini menunjukkan bahwa jika setiap perubahan penjualan kredit naik sebesar 0,0000000001068. Sedangkan dalam pengujian koefisien determinasi adalah sebesar $R Square = 90\%$ itu berarti pengaruh antara variabel penjualan kredit dengan variabel profitabilitas yaitu sebesar 90 %, sedangkan sisanya 10 % dipengaruhi oleh variabel lain yang tidak diikuti sertakan dalam penelitian ini. Berdasarkan hasil uji statistik t menunjukkan bahwa penjualan kredit berpengaruh terhadap profitabilitas ($0,012 < 0,05$).

Kata Kunci : *Penjualan Kredit , Profitabilitas.*

1. PENDAHULUAN

Penjualan merupakan aktivitas yang sangat penting bagi setiap perusahaan, tanpa melihat apakah perusahaan tersebut bergerak sebagai perusahaan dagang, perusahaan manufaktur atau perusahaan jasa. Tanpa kegiatan penjualan, eksistensi sebuah perusahaan mungkin sama sekali akan hilang, karena dari penjualan akan dihasilkan pendapatan yang merupakan komponen utama dalam mempertahankan kelangsungan hidup perusahaan. Tanpa pendapatan, dana investasi yang tertanam akan habis terpakai guna melakukan berbagai aktivitas utama lainnya yang ada dalam perusahaan. Oleh sebab itu, setiap perusahaan akan berusaha semaksimal mungkin untuk dapat melakukan penjualan produknya sebanyak-banyaknya.

Melihat fakta yang terjadi di pasar bahwa ditengah kondisi ekonomi yang masih dalam tahap *recovery*, sebagian besar perusahaan memiliki tren untuk memberikan fasilitas kredit bagi pelanggannya. Berawal dari aktivitas vital perusahaan, yakni penjualan atau penjualan kredit yang tujuan utamanya adalah menjaga kelangsungan perusahaan dalam kondisi sulit maka piutang timbul. Piutang sebagai aset yang materi bagi perusahaan, karena sebagian besar penjualan pada umumnya dilakukan secara kredit. Dengan diterapkannya kebijakan penjualan secara kredit akan mempermudah perusahaan dalam menjual produknya dan juga mempermudah perusahaan untuk mendapatkan pelanggan yang lebih banyak serta dapat memperluas pasar dalam melakukan ekspansi.

Dengan kemampuan PT. Dakota Murni Medan meraih pangsa pasar yang luas oleh kebijakan penjualan kredit, dimana dapat meningkatkan volume penjualan dan pada umumnya laba pun meningkat. Maka inilah yang mendasari penelitian ini sejauh mana pengaruh penjualan kredit ini dengan profitabilitas di perusahaan yaitu mengandung rasio *Return on Investment*

(ROI). Dari hasil penelitian langsung di perusahaan akan dapat memberikan manfaat kepada penulis dan juga kepada perusahaan.

Berdasarkan latar belakang di atas, maka penulis tertarik untuk melakukan penelitian dengan mengambil judul **“Pengaruh Penjualan Kredit Terhadap Profitabilitas Pada Perusahaan PT. Dakota Murni Medan”**.

2. TINJAUAN PUSTAKA

2.1 Penjualan

2.1.1 Pengertian Penjualan

Penjualan merupakan salah satu kegiatan dalam pemasaran, dengan kata lain sasaran utamanya adalah pemasaran untuk memperoleh peningkatan penjualan dari waktu ke waktu dalam periode tertentu.

Menurut Mulyadi dan Damanik (2014:57), “Penjualan merupakan kegiatan yang dilakukan oleh penjual dalam menjual barang atau jasa dengan harapan akan memperoleh laba dari adanya transaksi-transaksi tersebut”.

Menurut Swasta dan Sahaja (2014:85), “Penjualan adalah suatu proses pertukaran barang atau jasa antara penjual dan pembeli”.

Jadi dapat disimpulkan bahwa penjualan adalah usaha yang dilakukan manusia untuk menyampaikan barang kebutuhan yang telah dihasilkan kepada mereka yang membutuhkan yang telah ditentukan atas tujuan bersama. Penjualan untuk perusahaan jasa adalah jasa yang dijual perusahaan tersebut. Untuk perusahaan dagang adalah barang yang diperjual belikan perusahaan tersebut adalah barang yang di produksi dan dijual perusahaan tersebut.

2.1.2 Jenis- Jenis Penjualan

Penjualan merupakan pemasukan keuntungan bagi perusahaan. Dan ada beberapa jenis penjualan yang dilakukan perusahaan untuk meningkatkan laba perusahaan yaitu sebagai berikut:

a. Penjualan Tunai

Transaksi ini dilakukan secara langsung. Setelah terjadi suatu kesepakatan bersama

(penjualan) yang pembayarannya dilakukan secara tunai (tidak ada kekurangan pembayaran).

b. **Penjualan Kredit**

Penjualan ini dilakukan yaitu dimana konsumen diberi kemudahan untuk membeli suatu barang/ jasa yang pembayarannya dilakukan secara kredit (terdapat kekurangan pembayaran).

2.1.3 Pengertian Penjualan Kredit

Penjualan kredit merupakan salah satu kebijakan yang ditempuh oleh perusahaan dengan tujuan untuk meningkatkan volume penjualan yang diharapkan dapat diikuti dengan peningkatan laba. Pada penjualan kredit berarti pembayaran dilaakukan beberapa lama setelah barang diterima oleh pelanggan. Maka perusahaan mempunyai tagihan kepada pelanggan tersebut sesuai dengan ketentuan yang telah disepakati. Hal ini berdampak makin besarnya dana yang tertanam dalam bentuk piutang karena pembayarannya tertunda. Dan kemungkinan besar akan ada resiko pelanggan tidak membayarnya ataupun membayarnya tetapi lebih lambat dari jangka waktu kredit yang telah ditetapkan. Untuk menghindari tidak tertagihnya piutang, maka setiap penjualan kredit yang pertama kepada seorang pembeli terlebih dahulu perusahaan meninjau apakah dapat atau tidaknya calon tersebut diberi kredit.

2.1.4 Dokumen Penjualan Kredit

Dokumen yang digunakan dalam sistem akuntansi penjualan kredit adalah sebagai berikut:

1. Surat Order Pengiriman dan Tembusannya Surat order pengiriman merupakan dokumen pokok untuk memproses penjualan kredit kepada pelanggan.
2. Faktur dan Tembusannya Faktur penjualan merupakan dokumen yang dipakai sebagai dasar untuk mencatat timbulnya piutang.

2.1.5 Catatan penjualan kredit

1. Jurnal Penjualan digunakan untuk mencatat transaksi penjualan, baik secara tunai maupun kredit.

2. Kartu Piutang merupakan buku pembantu yang berisi rincian mutasi piutang perusahaan kepada tiap-tiap debiturnya.

3. Kartu Persediaan merupakan buku pembantu yang berisi rincian mutasi setiap jenis persediaan.

4. Kartu Gudang diselenggarakan oleh fungsi gudang untuk mencatat mutasi dan persediaan fisik barang yang disimpan digudang.

5. Jurnal Umum digunakan untuk mencatat harga pokok produk yang dijual selama periode akuntansi tertentu

2.1.6 Jaringan Prosedur yang Membentuk Sistem Penjualan Kredit

1. **Prosedur Order Penjualan**

Fungsi penjualan menerima order dari pembeli dan menambahkan informasi penting pada surat order dari pembeli.

2. **Prosedur Persetujuan Kredit**

Fungsi penjualan meminta surat persetujuan penjualan kredit kepada pembeli tertentu dari fungsi kredit.

3. **Prosedur Pengiriman**

Fungsi pengiriman mengirimkan barang kepada pembeli sesuai dengan informasi yang tercantum dalam surat order pengiriman.

4. **Prosedur Penagihan**

Fungsi penagihan membuat faktur penjualan dan mengirimkan kepada pembeli.

5. **Prosedur Pencatatan Piutang**

Fungsi akuntansi mencatat tembusan faktur penjualan ke dalam kartu piutang atau dalam metode pencatatan tertentu dan mengarsipkan dokumen tembusan menurut abjad yang berfungsi sebagai catatan piutang.

6. **Prosedur Distribusi Penjualan**

Fungsi akuntansi mendistribusikan data penjualan menurut informasi yang diperlukan oleh manajemen.

7. **Prosedur Pencatatan Beban Pokok Penjualan**

Fungsi akuntansi mencatat secara periodik total harga pokok yang dijual dalam periode akuntansi.

1.2 Pengertian Profitabilitas

Profitabilitas dapat digunakan sebagai tolak ukur untuk menilai keberhasilan suatu perusahaan dalam menggunakan modal kerja secara efektif dan efisien untuk menghasilkan tingkat laba tertentu yang diharapkan. Bagi perusahaan pada umumnya masalah profitabilitas sangat penting daripada laba, karena laba yang besar dapat memastikan bahwa perusahaan tersebut telah bekerja dengan efisien. Dengan demikian yang harus diperhatikan oleh perusahaan adalah tidak hanya bagaimana usaha untuk memperbesar laba, namun yang lebih penting adalah bagaimana meningkatkan profitabilitas.

2.2.1 Pengertian Rasio Profitabilitas

Rasio profitabilitas adalah rasio yang bertujuan untuk mengetahui kemampuan perusahaan untuk menghasilkan laba selama periode tertentu dan juga memberikan gambaran tentang tingkat efektivitas manajemen dalam melaksanakan kegiatan operasinya. Efektivitas disini dilihat dari laba yang dihasilkan terhadap penjualan dan investasi perusahaan. Kebijakan yang diambil perusahaan dalam menentukan laba dapat dilihat dari tingkat profitabilitasnya.

Tujuan akhir yang ingin dicapai suatu perusahaan yang terpenting adalah memperoleh laba atau keuangan yang maksimal. Dengan memperoleh laba yang maksimal seperti yang telah ditargetkan, perusahaan dapat berbuat banyak bagi kesejahteraan pemilik, karyawan serta meningkatkan mutu produk dan melakukan investasi baru.

2.2.2. Tujuan Rasio Profitabilitas

Profitabilitas perusahaan merupakan salah satu dasar penilaian kondisi suatu perusahaan, untuk itu dibutuhkan suatu alat analisis untuk bisa menilainya. Alat analisis yang dimaksud adalah rasio-rasio keuangan. Ratio profitabilitas mengukur efektivitas manajemen berdasarkan hasil pengembalian yang diperoleh dari penjualan dan investasi. Profitabilitas juga

mempunyai arti penting dalam usaha mempertahankan kelangsungan hidupnya dalam jangka panjang, karena profitabilitas menunjukkan apakah badan usaha tersebut mempunyai prospek yang baik di masa yang akan datang. Dengan demikian setiap badan usaha akan selalu berusaha meningkatkan profitabilitasnya, karena semakin tinggi tingkat profitabilitas suatu badan usaha maka kelangsungan hidup badan usaha tersebut akan lebih terjamin.

2.2.3 Jenis-Jenis Rasio Profitabilitas

Rasio profitabilitas Hanafi dan Halim (2012: 81-82) Rasio yang mengukur kemampuan perusahaan dalam menghasilkan keuntungan pada tingkat penjualan, asset, dan modal saham tertentu. Rasio profitabilitas antara lain:

a. *Net Profit Margin* adalah rasio yang digunakan untuk menghitung sejauh mana kemampuan perusahaan dalam menghasilkan laba bersih pada tingkat penjualan tertentu. Net profit margin dinyatakan dalam rumus sebagai berikut:

$$\text{Net Profit Margin} = \frac{\text{Laba Bersih}}{\text{Penjualan}} \times 100 \%$$

b. *Return On Asset* adalah rasio yang digunakan untuk mengukur kemampuan perusahaan dalam menghasilkan laba bersih berdasarkan tingkat aset tertentu. Return on asset dinyatakan dalam rumus sebagai berikut:

$$\text{Return On Asset} = \frac{\text{Laba Bersih}}{\text{Total Aktiva}} \times 100 \%$$

c. *Return On Equity* adalah rasio yang digunakan untuk mengukur kemampuan perusahaan dalam menghasilkan laba bersih berdasarkan modal saham tertentu. Return on equity dinyatakan dalam rumus sebagai berikut:

$$\text{Return On Equity} = \frac{\text{Laba Bersih}}{\text{Modal}} \times 100 \%$$

d. *Gross Profit Margin* adalah rasio ini menunjukkan kemampuan perusahaan melahirkan laba yang akan menutupi biaya-biaya tetap atau biaya operasi

lainnya. Gross profit margin dinyatakan dalam rumus sebagai berikut:

$$\text{Gross Profit Margin} = \frac{\text{Laba Kotor}}{\text{Penjualan}} \times 100\%$$

2.2.4 Faktor-Faktor yang Mempengaruhi Profitabilitas

Ada dua faktor yang mempengaruhi yaitu *Return on Aset* (ROA) dan *turn over operating asset* yaitu tingkat perputaran aktiva yang dipergunakan untuk operasi dan profit margin dimana besarnya keuntungan operasi dan jumlah penjualan bersih. ROA atau ROI merupakan rasio pengukuran profitabilitas yang sering digunakan oleh manajer keuangan untuk mengukur efektifitas keseluruhan dalam menghasilkan laba dengan aktiva yang ada. Oleh sebab itu maka faktor yang mempengaruhi profitabilitas adalah laba bersih setelah pajak, penjualan bersih dan total aset.

Berdasarkan uraian diatas terdapat beberapa faktor yang mempengaruhi tinggi rendahnya profitabilitas yaitu sebagai berikut:

1. *profit margin*

Rumusnya sebagai berikut (Kasmir 2014: 136) :

$$\text{Profit Margin on Sale} = \frac{\text{Earning After Interest and tax}}{\text{Sale}}$$

2. *Return on Investment (ROI)*

$$\text{Return on Investment} = \frac{\text{Earning After Interest and tax}}{\text{Sale}}$$

3. *Return on equity (ROE)*

$$\text{Return on Equity} = \frac{\text{Earning After Interest and tax}}{\text{Equity}}$$

4. *Earning Per Share*

Wijaya Gustiwan (2012)	Pengaruh Penjualan Kredit Dalam	Adanya pengaruh antara
------------------------	---------------------------------	------------------------

$$\text{Earning per share} = \frac{\text{Laba Saham Biasa}}{\text{Saham Biasa Yang Beredar}}$$

2.3 Pengaruh Penjualan Kredit Terhadap Profitabilitas

Penjualan kredit merupakan penjualan yang pembayarannya tidak diterima sekaligus (tidak langsung lunas). Pembayarannya bisa diterima melalui dua tahap atau lebih.

Gunawan dan Waluyo (2015: 103) menyatakan bahwa Penjualan kredit adalah metode penjualan yang mana pembayarannya dilakukan pada akhir atau melalui tagihan dari bank jika pihak konsumen akan menggunakan kartu kredit, atau penjualan yang biasa akan menagih kerumah konsumen.

Sedangkan profitabilitas merupakan kemampuan suatu perusahaan untuk mendapatkan laba (keuntungan) dalam suatu periode tertentu. Rasio profitabilitas merupakan rasio untuk menilai kemampuan perusahaan dan mencari keuntungan. Rasio ini juga memberikan ukuran tingkat efektivitas manajemen suatu perusahaan. Hal ini ditunjukkan oleh laba yang dihasilkan dari penjualan dan pendapatan investasi.

2.4 Penelitian Terdahulu

Penelitian terdahulu ini menjadikan salah satu acuan penulis dalam melakukan penelitian sehingga penulis dapat memperkaya teori yang digunakan, Dalam mengkaji penelitian yang dilakukan. Dari penelitian terdahulu, penulis tidak menemukan penelitian dengan judul yang sama seperti judul penelitiann penulis. Namun penulis mengangkat beberapa penelitian sebagai referensi dalam memperkaya bahan kajian pada penelitian penulis. Adapun hasil penelitian terdahulu sebagai berikut.

Tabel 2.1 Penelitian terdahulu

Nama / Tahun	Judo	Tujuan Penelitian
	Usaha Meningkatkan Pendapatan	Penjualan Kredit dan Peningkatan

	Pada Dealer Yamaha Harpindo Jaya Purwodadi.	Pendapatan.
Emik Iskandar (2011)	Pengaruh Penjualan Kredit dan perputaran piutang terhadap laba bersih pada perusahaan industry barang konsumsi yang terdaftar di Bursa Efek Indonesia.	Adanya pengaruh antara Penjualan Kredit, perputaran piutang terhadap laba bersih.
Lisnawati (2013)	Pengaruh Harga Penjualan Kredit Terhadap Volume Penjualan Sepeda Motor Honda Vario PT. Agung Jaya.	Harga Penjualan Kredit yang dilakukan PT. Agung Jaya Mempunyai Hubungan yang sangat kuat dengan volume penjualan sepeda motor Honda.

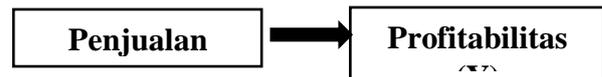
Sumber: data diolah penulis 2020

2.5 Kerangka Pemikiran

Pada saat ini penjualan kredit sangat bermanfaat dirasakan oleh semua perusahaan begitu juga dengan perusahaan PT. Dakota Murni Medan yang sudah merasakan pengaruh penjualan kredit terhadap peningkatan profitabilitas. Perusahaan harus lebih responsif terhadap perkembangan yang terjadi untuk mendapatkan informasi, sehingga pada akhirnya dapat mengambil keputusan dengan situasi yang dihadapi perusahaan. Selama ini perusahaan sering sekali tidak memperhatikan manfaat dari sebuah pengaruh penjualan kredit untuk

meningkatkan laba perusahaan dan perusahaan beranggapan bahwa pengaruh penjualan kredit merupakan prosedur penjualan kredit lebih rendah bila dibandingkan dengan biaya yang akan dikeluarkan perusahaan.

Deskripsi kerangka pemikiran digambarkan melalui hubungan variabel seperti di tunjukkan pada gambar 2.5 di bawah ini:



2.6 Pengembangan Hipotesis

Hipotesis adalah jawaban sementara terhadap rumusan masalah penelitian. Dikatakan sementara, karena jawaban yang diberikan baru didasarkan pada fakta-fakta yang diperoleh melalui pengumpulan data. Oleh karena itu hipotesis yang diajukan sebagai jawaban sementara atas rumusan masalah penelitian ini adalah penjualan kredit berpengaruh terhadap profitabilitas.

3. METODE PELAKSANAAN

3.1 Lokasi dan Waktu Penelitian

Lokasi penelitian yang dilakukan penulis yaitu pada perusahaan PT. Dakota Murni Medan dengan alamat di Jl. Kangkung No.31 D Medan dan waktu penelitian yang dilakukan penulis adalah pada bulan April 2020 sampai September 2020.

1.3 Populasi dan Sampel

1.3.1 Populasi

Populasi yang digunakan penulis dalam penelitian ini yaitu penjualan kredit pada perusahaan PT. Dakota Murni Medan tahun 2015-2019.

3.2.2 Sampel

Dalam pengambilan sampel, digunakan teknik pengambilan sampel *Non Probability Sampling*. Dimana setiap unsur yang terdapat dalam populasi tidak memiliki kesempatan atau peluang yang sama untuk di pilih sebagai sampel, sampel yang dipilih adalah perusahaan PT. Dakota Murni Medan tahun 2020.

3.3 Defenisi Operasional dan Pengukuran Variabel

3.3.1 Defenisi Operasional Variabel

Defenisi Operasional adalah operasional variabel yang didasarkan atas sifat hal yang dapat diamati, konsep yang dapat diamati atau dapat obervasi. Hal ini penting agar penelitian yang dilakukan lebih terarah dan dapat diuji. Dalam penelitian ini yang menjadi variabel adalah pnsjualan kredit (X) dan profitabilitas (Y). defenisi masing-masing variabel diatas dan indikator atau karakteristik variabel dapat dilihat dalam tabel berikut:

Tabel 3.1 Defenisi Operasional Variabel Penelitian

Variabel	Defenisi Operasional	Indikator	Pengukuran
Penjualan Kredit (X)	Penjualan Kredit adalah penjualan barang yang dilakukan perusahaan dalam periode tertentu	Jumlah Penjualan Kredit	Nominal
Profitabilitas (Y)	Profitabilitas adalah tolak ukur keberhasilan perusahaan untuk meningkatkan laba	Jumlah Laba yang akan di Peroleh Perusahaan	Nominal

3.3.2 Pengukuran Variabel

Dalam pengukuran variabel yang dilakuakn yaitu sebagai berikut:

1. Variabel bebas (*independent variable* atau variabel X)

Yaitu variabel yang kebenarannya tidak dipengaruhi oleh variabel lain, merupakan faktor-faktor penyebab yang dapat mempengaruhi variabel lain atau dengan kata lain fungsinya menerangkan keadaan variabel lain. Dalam hal ini yang merupakan variabel bebas adalah penjualan kredit pada perusahaan.

2. Variabel terikat (*dependent variabel* atau variabel Y)

Variabel dependen sering juga disebut dengan variabel terikat, atau merupakan variabel akibat. Variabel terikat adalah variabel yang dipengaruhi oleh variabel bebas yang sifatnya tidak dapat berdiri sendiri serta menjadi perhatian untuk peneliti. Dalam penelitian ini yang

menjadi variabel dependen adalah profitabilitas.

3.4 Jenis dan Sumber Data Penelitian

Jenis data yang digunakan dalam penelitian ini adalah data sekunder. Data sekunder merupakan data primer yang diolah secara berkelanjutan, misalnya dalam bentuk tabel, grafik, diagram, gambar dan sebagainya sehingga lebih informative jika digunakan oleh pihak lain. Data sekunder yang digunakan dalam penelitian ini adalah data keuangan PT. Dakota Murni Medan selama 5 tahun yaitu periode 2015-2019.

1.5 Metode Pengumpulan Data

Dalam menyusun dan mengumpulkan data yang berhubungan dengan permasalahan yang dihadapi, dipergunakan metode sebagai berikut:

1. Metode Penelitian Kepustakaan (*Lybrary Research*)
2. Metode Penelitian Lapangan (*Field Research*)

3.6 Metode Analisis Data dan Uji Hipotesis

3.6.1 Metode Analisis Data

Penulis menganalisis data dengan menggunakan beberapa data metode,, yaitu sebagai berikut:

1. Analisis Data Penelitian Deskriptif
Analisis ini dilakukan dengan mengumpulkan data, mengklasifikasikan serta menginterpretasikan atau menganalisisnya sehingga diperoleh keterangan atau gambaran mengenai masalah yang dihadapi perusahaan.

2. Regresi linier sederhana

Analisis ini dilakukan dengan menarik kesimpulan berdasarkan teori yaitu diterima sebagai suatu kebenaran umum mengenai fakta yang diselidiki. Dalam menganalisis data ini, dalam penelitian ini dengan menggunakan persamaan garis lurus dengan persamaan regresi linier sederhana yaitu sebagai berikut:

$$Y = a + bx + \epsilon$$

3.6.2 Uji Asumsi Klasik

Uji asumsi klasik dalam penelitian ini adalah sebagai berikut:

a. Uji Normalitas

Uji normalitas merupakan syarat dalam penelitian kuantitatif sebagai bukti empiris, bahwa karakteristik sampel dengan karakteristik populasi. “Uji normalitas dalam penelitian ini bertujuan untuk mengetahui apakah variabel dependen dan independen berdistribusi normal atau tidak” (Ghozali Imam, 2011:160). Uji yang digunakan dalam penelitian ini adalah dengan metode Uji Kolmogorov-Smirnov (Uji K-S). Uji K-S dilakukan untuk membuat hipotesis:

H_0 = data tidak berdistribusi normal apabila nilai signifikansi < 5%

H_a = data berdistribusi normal apabila nilai signifikansi > 5%

3.6.3 Uji Hipotesis

1. Uji Signifikan parameter Individual (Uji-t)

Uji t dilakukan untuk menguji signifikansi dari setiap variabel independen terhadap variabel dependen. Tujuan penelitian ini untuk mengetahui apakah masing masing variabel independen mempengaruhi variabel dependen secara signifikan. Nilai t statistik dapat dicari dengan rumus (Ghozali,2016):

$$t = \frac{\beta_i}{s\beta_i}$$

4. HASIL DAN PEMBAHASAN

4.1 Deskripsi Obyek Penelitian

Obyek penelitian dalam penelitian ini adalah PT. Dakota Murni Medan yang beralamat di Jl. Kangkung No. 31 Medan.

4.1.1 Sejarah Singkat Perusahaan

PT.Dakota Murni pertama sekali didirikan atas prakarsa 2 (dua) orang wanita yang bernama Dewi Deborah Sinta Marito Lumbanraja.SH dan Ramain Gultom pada tanggal 28 Juli 2011, seperti sebagaimana tertuang didalam Akta Pendirian Perseroan Terbatas “PT.Dakota Murni” No.28 yang dibuat dihadapan Notaris/PPAT Gordon Eliwon

Harianja.SH dan telah terdaftar dikantor Kementerian Hukum dan Hak Asasi Manusia dengan sisminbakum pada tanggal 20 September 2011 dengan No.AHU-45777.AH.01.01 Tahun 2011.

Hingga pada akhirnya disekitaran Oktober 2013 perusahaan ini melakukan Merger kedalam Group Perusahaan PT.Naga Laut Timur pimpinan Ali Sutomo dengan tanpa adanya melakukan perubahan susunan pemegang saham dikarenakan pada saat itu Group Perusahaan PT.Naga Laut Timur hanya berstatus sebagai Investor utama terhadap PT.Dakota Murni yang mana perusahaan PT.Dakota Murni didalam melakukan pergerakan usahanya, PT.Dakota Murni berada dibawah pengawasan manajemen Group Perusahaan PT.Naga Laut Timur.

Hal ini berlangsung hingga hampir 2 (dua) tahun yang mana pada akhirnya disekitar Maret 2015, kedua pemegang saham pertama PT.Dakota Murni menyatakan niatnya untuk melepas seluruh saham yang mereka pemegang, sehingga pada tanggal 06 April 2015 PT.Dakota Murni secara resmi melakukan Akuisisi kedalam Group Perusahaan PT.Naga Laut Timur.

Dengan diakuisisinya PT.Dakota Murni kedalam Group Perusahaan PT.Naga Laut Timur maka oleh President Direktur yaitu Ali Sutomo saat itu juga dilakukan perubahan dikantor Badan Pelayanan Perizinan Terpadu Kota Medan dan selain itu alamat Kantor PT.Dakota Murni juga dipindahkan kealamat kantor yang sekarang yaitu di Jl.Kangkung No.31 Lk.I Kel.Petisah Hulu Kec.Medan Baru Kota Medan dan hingga sampai saat ini PT.Dakota Murni telah melakukan ekspansi dengan membuka 4 (empat) kantor cabang perwakilan yaitu KCP Aceh Tenggara, KCP Banda Aceh, KCP Jambi dan KCP Palembang. Untuk kedepannya sedang direncanakan dan dipersiapkan untuk membuka 4 (empat) kantor cabang perwakilan lagi yaitu KCP Padang, KCP Yogyakarta, KCP Bandung dan KCP Gorontalo.

4.1.2 Visi dan Misi PT.Dakota Murni Medan

Setiap perusahaan baik swasta maupun milik Negara memiliki visi dan misi, demikian juga dengan PT. Dakota Murni Medan memiliki visi dan misi yaitu sebagai berikut :

Visi : Lakukan yang terbaik yang bisa dirimu lakukan untuk mencapai kesejahteraan.

Misi :1. Ketersediaan property berkualitas dengan harga terjangkau dan dapat menjangkau keseluruhan lapisan masyarakat.

2. Perusahaan sejahtera karyawan lebih sejahtera.

4.1.3 Penjualan Kredit

Penjualan kredit merupakan kebijakan yang dijalankan di perusahaan PT. Dakota Murni Medan dengan tujuan untuk meningkatkan volume penjualan yang menghasilkan profitabilitas perusahaan dapat meningkat. Perusahaan telah menjalankan transaksi penjualan kredit kepada pelanggan dengan peningkatan yang cukup besar dari tahun ke tahun. Berikut ini adalah data penjualan kredit dapat di sajikan pada tabel berikut, yaitu :

Tabel 4.1.3 Daftar Penjualan Kredit Per 31 Desember 2015 s/d 2019

Tahun	Penjualan Kredit (Rp)
2015	63.775.764.987
2016	64.895.432.551
2017	66.172.453.214
2018	67.613.452.325
2019	69.567.205.431

Sumber : PT. Dakota Murni Medan (Tahun 2015 s/d 2019)

Dari tabel 4.1.3 diatas, menjelaskan bahwa tahun 2015, perusahaan menjual barang dengan kredit sebesar Rp 63.775.764.987,- sedangkan pada tahun 2016 penjualan kredit meningkat sebesar Rp 64.895.432.551,- atau penjualan kredit meningkat sebesar 1,8 % pada tahun 2017, perusahaan menjual barang dengan kredit

sebesar Rp 66.172.453.214,- atau penjualan kredit meningkat sebesar 2 % pada tahun 2018 perusahaan PT. Dakota Murni Medan menjual barang dengan kredit sebesar Rp 67.613.452.325,- atau penjualan kredit meningkat dari tahun sebelumnya sebesar 2,2 % . pada tahun 2019 perusahaan menjual barang kreditnya sebesar Rp 69.567.205.431,- atau penjualan meningkat secara signifikan sebesar 2,8 %. Dari penjualan

4.1.4 Statistik Deskripsi Variabel Penelitian

Statistik deskriptif digunakan untuk menunjukkan jumlah data yang digunakan dalam penelitian ini serta dapat menunjukkan nilai maksimum, nilai minimum, serta nilai rata-rata serta standard deviasi dari masing-masing variabel. Variabel yang digunakan dalam penelitian ini meliputi : penjualan kredit, profitabilitas. Nilai mean merupakan nilai rata-rata dari setiap variabel yang diteliti. Nilai minimum merupakan nilai terkecil diantara nilai-nilai yang ada dari setiap variabel. Nilai maksimum merupakan nilai tertinggi diantara nilai-nilai yang ada dari setiap variabel. Berikut ini hasil dari statistik deskriptif dalam penelitian ini dapat dilihat pada tabel 4.1.4 yaitu :

	Descriptive Statistics				
	N	Minimum	Maximum	Mean	Std. Deviation
PENJUALAN KREDIT	5	63775764990	69567205430	66564861700.00	2282859784.000
PROFITABILITAS	5	41811534750	47839513450	44141777110.00	2557334183.000
Valid N (listwise)	5				

Berdasarkan tabel 4.1.4 dapat diartikan bahwa nilai rata-rata dari perusahaan PT. Dakota Murni Medan yang diteliti sebagai sampel yaitu 66564861700.00 dengan nilai terendah 63775764990 sedangkan nilai tertinggi sebesar 69567205430 serta standar deviasinya sebesar 2282859784.000.

4.1.5 Analisis regresi linier sederhana

Model		Unstandardized Coefficients		Standardized	t	Sig.
		B	Std. Error	Coefficients Beta		
1	(Constant)	-26931624000.000	13031465820.000		-2.067	.131
	PENJUALAN KREDIT	1.068	.196	.953	5.457	.012

a. Dependent Variable: PROFITABILITAS

Berdasarkan hasil tabel analisis regresi linier sederhana diatas maka diperoleh hasil yaitu: $Y = 26931624000.000 + 1.068 X$. berdasarkan model regresi dari tabel 4.4 diatas maka hasil regresi dapat di jelaskan sebagai berikut:

1. nilai kostanta (a) adalah sebesar 26931624000.000 yang artinya jika penjualan kredit sebesar 0 maka nilai profitabilitas Y sebesar Rp 26931624000.000.
2. nilai koefisien regresi (b) sebesar 1.068 mengandung arti bahwa setiap kenaikan penjualan kredit sebesar Rp 1 akan di ikuti dengan kenaikan profitabilitas sebesar Rp 1.068

i. Uji Asumsi Klasik

One-Sample Kolmogorov-Smirnov Test

		Unstandardized Residual
N		5
Normal Parameters ^{a,b}	Mean	.0000000
	Std. Deviation	773720093.1
		0000000
Most Extreme Differences	Absolute	.282
	Positive	.201
	Negative	-.282
Test Statistic		.282
Asymp. Sig. (2-tailed)		.200 ^{a,d}

Dari hasil pengolahan data diperoleh besarnya nilai test statistik 0,282 dan signifikan 0,200. Dari hasil analisis diatas maka diambil kesimpulan bahwa data memiliki distribusi normal karena nilai kolmogrov smirnov test memiliki signifikan $0,200 > 0,05$

4.2 Pembahasan Hasil Penelitian

Dari hasil penelitian yang diuji maka dapat disimpulkan bahwa penjualan kredit berpengaruh terhadap profitabilitas perusahaan dan hal tersebut sudah terbukti yaitu:

1. Berdasarkan Hasil Uji Statistik Deskriptif bahwa yang diteliti adalah nilai

rata-rata dari perusahaan PT. Dakota Murni Medan yang diteliti sebagai sampel, dengan nilai terendah, nilai tertinggi dan juga standar deviasinya.

2. erdasarkan hasil regresi linier sederhana maka diperoleh persamaan regresi linnier sederhana yaitu $Y = 26931624000.000 + 1.068 X$ yang artinya jika penjualan kredit sebesar 0 maka profotabilitas sebesar $Y = 26931624000.000$

3. Berdasarkan Uji Asumsi Klasik diperoleh bahwa profitabilitas (Y) nilai Asymp. Sig (2-tailed) dan pada penjualan kredit (X) dan karena signifikasi $> 0,012$ data residual terdistribusi normal dan model regresi layak untuk dipakai dalam penelitian ini.

4. Berdasarkan hasil uji statistik t menunjukkan bahwa nilai profitabilitas signifikansi untuk penjualan kredit sebesar 0,012 ($p < 0,05$) jadi dapat disimpulkan bahwa penjualan kredit berpengaruh terhadap profitabilitas

5. Berdasarkan Uji Koefisien Determinasi maka diperoleh nilai R Square, dan menunjukkan bahwa penjualan kredit mempengaruhi profitabilitas pada perusahaan PT. Dakota Murni Medan, sedangkan sisanya dipengaruhi oleh faktor-faktor lain diluar model yang dianalisis. Misalnya seperti pengendalian persediaan, penjualan tunai dan sebagainya.

5. SIMPULAN

Simpulan

Secara keseluruhan bahwa kebijakan penjualan kredit terhadap profitabilitas di PT. Dakota Murni Medan adalah sebagai berikut:

1. Penjualan kredit di PT. Dakota Murni Medan telah menjalankan dengan efesien untuk mencapai tujuan dari perusahaan yaitu dapat meningkatkan laba perusahaan yang telah di buktikan dengan rasio ROI.
2. Tingkat penjualan kredit dari tahun 2015 s/d 2020 mengalami peningkatan yang sangat signifikan.

3. Dari hasil pengujian regresi linier sederhana maka diperoleh persamaan regresi linier sederhana yaitu $Y = 26931624000.000 + 1.068 X$

4. Berdasarkan Uji Asumsi Klasik diperoleh bahwa profitabilitas (Y) nilai Asymp. Sig (2-tailed) dan pada penjualan kredit (X) dan karena signifikansi $> 0,012$ data residual terdistribusi normal dan model regresi layak untuk dipakai dalam penelitian ini.

5. Berdasarkan hasil uji statistik t menunjukkan bahwa nilai profitabilitas signifikansi untuk penjualan kredit sebesar 0,012 ($p < 0,05$) jadi dapat disimpulkan bahwa penjualan kredit berpengaruh terhadap profitabilitas

6. Berdasarkan Uji Koefisien Determinasi maka diperoleh nilai R Square, dan menunjukkan bahwa penjualan kredit mempengaruhi profitabilitas pada perusahaan PT. Dakota Murni Medan, sedangkan sisanya dipengaruhi oleh faktor-faktor lain diluar model yang dianalisis. Misalnya seperti pengendalian persediaan, penjualan tunai dan sebagainya.

Saran

Atas evaluasi dan analisis dari pada pengaruh penjualan kredit terhadap profitabilitas perusahaan PT. Dakota Murni Medan, maka dalam penelitian ini penulis memberikan saran- saran bagi perusahaan, yaitu:

1. Perusahaan sebaiknya mencoba memberlakukan kebijakan pemotongan penjualan (*discount*) bagi pelanggan yang melunasi lebih cepat dari tanggal jatuh tempo dan juga pembayaran dimuka (DP) dengan tujuan agar piutang lebih cepat diterima.

2. Untuk kebijakan penjualan kredit pada PT. Dakota Murni Medan agar dikelola lebih baik dan untuk pelaksanaannya agar lebih fleksibel, seperti misalnya dapat melakukan penjualan kredit tidak hanya pelanggan Saputri. 2011. *Pengaruh Sistem Pengendalian Intern Piutang*

tertentu namun terbuka untuk umum, asalkan calon pelanggan tersebut memiliki latar belakang yang menyakinkan dan dapat dijamin, misalnya pada saat perjanjian kerjasama antara pihak perusahaan dengan calon pelanggan didalamnya tercantum adanya kesanggupan dari pelanggan untuk membayar hutang tepat waktu dan perusahaan akan menindak tegas jika ada pelanggan yang tidak dapat membayar hutangnya, seperti misalnya memberikan denda kepada pelanggan yang lewat jatuh tempo.

6. DAFTAR PUSTAKA

- Emik Iskandar .2011. *Pengaruh Penjualan Kredit dan perputaran piutang terhadap laba bersih pada perusahaan industry barang konsumsi yang terdaftar di Bursa Efek Indonesia*. Universitas Darma Agung Medan
- Gunawan dan Waluyo. 2015. *Risk Based Behavioral Safety Mambangun Kebersamaan Untuk Mewujudkan Keunggulan Operasi*. Jakarta : PT. Gramedia Pustaka Umum.
- Hanafi, Mahmud dan Abdul Halim, 2012. *Analisis Laporan Keuangan* . Yogyakarta: (UPS) STIM YKPN.
- Horne, James C. Van dan John M wachowicz Jr 2015. *Prinsip-Prinsip Manajemen Keuangan* (Edisi 13) Jakarta Selemba Empat.
- Kasmir. 2016. *Analisis Laporan Keuangan*. Edisi Tiga. Jakarta : Persada.
- Lisnawati .2013. *Pengaruh Harga Penjualan Kredit Terhadap Volume Penjualan Sepeda Motor Honda Vario PT. Agung Jaya*. Universitas Darma Agung Medan
- Mulyadi. 2016. *Sistem Akuntansi*. Edisi ketiga. Jakarta : Persada.
- Mulyadi dan Damanik. 2014. *Sistem Akuntansi* . Jakarta : Salemba Empat
- Terhadap Kelancaran Penerimaan Piutang pada Koperasi Karyawan*

- Omedata (Kki)*. Jurnal Pendidikan
Ekonomi UPI.
- Sartono, R. Agus. 2010. *Manajemen
Keunagan Teori dan Aplikasi*.
Yogyakarta: BPFE
- Sugiyono. 2011. *Metode Penelitian
Kuantitatif Kualitatif dan R&D*.
Bandung: Alfabeta.
- Swasta dan sahaja, 2014. *Manajemen
Penjualan*. Yogyakarta. PT. BPFC
- Wijaya Gustiwan. 2012. *Pengaruh
Penjualan Kredit Dalam Usaha
Meningkatkan Pendapatan Pada
Dealer Yamaha Harpindo Jaya
Purwodadi*. Universitas Darma
Agung Medan