



Munich Personal RePEc Archive

**ANALYSIS OF EFFECT ON SALES
CREDIT PROFITABILITY
COMPANIES IN DUTA PUTRA
SUMATERA MEDAN**

Munte, Mei Hotma Mariati and Hutapea, Ria Lestari

Economics Faculty, University of HKBP Nommensen

24 September 2014

Online at <https://mpra.ub.uni-muenchen.de/77541/>
MPRA Paper No. 77541, posted 16 Mar 2017 09:40 UTC

ANALYSIS OF EFFECT ON SALES CREDIT PROFITABILITY COMPANIES IN DUTA PUTRA SUMATERA MEDAN

Mei Hotma Mariati Munte, Email: meihotmamariati_munte@mail.uhn.ac.id
Ria Lestari T. Hutapea

ABSTRACT

Sales is one of the companies activities that very important for every company such as for services, retail or manufactures. The companies without sales will make it their existencies for sales can make an income for them and can make a company survive. The sales can be divided as two, cash and credit. Credit sales is done to make a company life growing higher.

The decision of this research is to know is credit sales influenced to company profitabilities at PT. Duta Putra Sumatera Medan.

Descriptive statistic is used in this research and doing for 2009 – 2013. The data from PT Duta Putra Sumatera Medan is processed by Financial Reports such as Income Statement periods 2009 – 2013 and also Balance Sheet.

The result of this research has shown that credit sales influenced in company profitabilities with (R^2) 97,2% and more influenced in other variables.

Keywords: Sales credit, Profitabilities

1. PENDAHULUAN

Penjualan merupakan aktivitas yang sangat penting bagi setiap perusahaan, baik itu perusahaan jasa, dagang maupun manufaktur. Tanpa kegiatan penjualan, eksistensi sebuah perusahaan kemungkinan akan hilang, karena melalui penjualan akan dihasilkan pendapatan yang merupakan komponen utama dalam mempertahankan kelangsungan hidup perusahaan. Dana dan investasi yang tertanam dalam perusahaan akan habis terpakai guna melakukan berbagai aktivitas utama lainnya tanpa disertai dengan pendapatan. Oleh sebab itu, setiap perusahaan akan berusaha semaksimal mungkin untuk dapat melakukan penjualan produknya sebanyak-banyaknya.

Atas kemampuan PT. Duta Putra Sumatera Medan meraih pangsa pasar yang luas oleh kebijakan penjualan kredit, dimana dapat meningkatkan volume penjualan dan pada umumnya laba pun akan meningkat, maka hal ini yang mendasari penulis ingin meneliti sejauh mana pengaruh penjualan kredit pada tahun 2009 sampai dengan tahun 2013 terhadap profitabilitas di perusahaan dengan menggunakan laba bersih setelah pajak berdasarkan hasil dari perusahaan. Dari hasil penelitian langsung yang dilakukan penulis pada perusahaan akan dapat memberikan manfaat kepada penulis dan juga kepada perusahaan.

Pemberian angka kredit merupakan proses perhitungan suatu peringkat angka untuk mengukur keseluruhan kemampuan

seorang pelanggan dalam membayar kredit yang didasarkan pada informasi yang dikumpulkan, kredit yang diberikan atau ditolak berdasarkan hasil angka kredit tersebut yaitu dengan pembobotan rata-rata data keuangan dan karakteristik kredit. Sebagai contoh, PT. ABC menggunakan metode angka kredit untuk membuat keputusan pemberian kredit bagi konsumennya. Setiap permohonan kredit harus mengisi daftar isian dan mengajukan permohonan kredit ke perusahaan. Permohonan diperiksa dan dinilai oleh analis kredit perusahaan dan kemudian di input ke komputer. Proses lainnya, meliputi pembuatan keputusan kredit yang menghasilkan surat penerimaan atau penolakan permohonan kredit secara otomatis. Tabel 1 berikut menunjukkan perhitungan angka kredit dan Tabel 2 berisi ringkasan penetapan standar angka kredit.

Tabel 1. Perhitungan Angka Kredit

Karakteristik Keuangan & Kredit	Angka (0 s/d 100) (1)	Bobot yang ditentukan (2)	Bobot Angka {(1) x (2)}(3)
Referensi kredit	80	0,15	12,00
Kepemilikan rumah	100	0,15	15,00
Tingkat pendapatan	70	0,25	17,50
Riwayat Pembayaran	80	0,25	20,00
Lamanya dialamat terakhir	80	0,10	8,00
Lamanya dipekerjaan terakhir	90	0,10	9,00

Total Angka Kredit	1.00	81,50	
--------------------	------	-------	--

Sumber: Pengantar Manajemen Keuangan Edisi 4, Prof.Dr. Dermawan Sjahrial, M.M., 2012

Tabel 2. Standar angka kredit

Angka Kredit	Tindakan
>75	Dapat diberikan kredit
65-75	Dapat diberikan kredit tetapi terbatas jika pelaksanaannya baik setelah satu tahun dapat diberikan kredit sesuai standar kredit.
<65	Ditolak
Bila standar kredit perusahaan 75 maka debitur bisa mendapatkan kredit	

Sumber: Pengantar Manajemen Keuangan Edisi 4, Prof.Dr. Dermawan Sjahrial, M.M., 2012

Profitabilitas sebagai salah satu acuan dalam mengukur besarnya laba menjadi begitu penting untuk mengetahui apakah perusahaan telah menjalankan usahanya secara efisien. Efisiensi sebuah usaha baru dapat diketahui setelah membandingkan laba yang diperoleh dengan aktiva atau modal yang menghasilkan laba tersebut. Keuntungan yang diperoleh setiap perusahaan akan sangat mempengaruhi kontinuitas perusahaan yang bersangkutan, yaitu baik pada masa sekarang maupun dimasa-masa yang akan datang. Perusahaan akan memperoleh profit jika jumlah pendapatan atau penghasilan yang diterima nilainya lebih besar dibandingkan dengan besarnya pengeluaran (biaya) yang dikeluarkan.

2. METODE PENELITIAN

Penelitian ini dilakukan untuk mengetahui seberapa besar pengaruh penjualan kredit terhadap profitabilitas perusahaan. Berdasarkan sifatnya, data yang digunakan dalam penelitian ini adalah data kuantitatif, artinya data yang diperoleh dari perusahaan bukan berdasarkan penjelasan-penjelasan namun dalam bentuk angka-angka.

2.1. Populasi dan Sampel

Populasi dalam penelitian ini adalah berupa data penjualan kredit perusahaan mulai pada saat berdirinya perusahaan sampai sekarang, yaitu pada tahun 1983, tetapi karena adanya keterbatasan data yang diperoleh, maka penulis hanya menggunakan populasi untuk lima tahun terakhir yaitu tahun 2009 sampai tahun 2013.

Penarikan sampel dari penelitian dengan menggunakan metode sensus, sehingga jumlah objek penelitian atau sampel yang digunakan dalam penelitian ini sejumlah yang ada pada populasi yaitu penjualan kredit untuk lima tahun terakhir, mulai dari tahun 2009 sampai dengan tahun 2013.

Tabel 3. Sampel Penelitian

Tahun	Penjualan Kredit (Rp)
2009	4.919.788.724
2010	5.539.682.103
2011	6.281.999.504
2012	7.179.428.285
2013	7.210.151.412

Sumber: Daftar Penjualan, PT. Duta Putra Sumatera Medan

2.2. Metode Analisis Data

Metode statistik yang digunakan adalah regresi linear sederhana. Alasan menggunakan regresi linear sederhana karena pada penelitian ini menyangkut satu variabel independen dan satu variabel dependen. Model persamaan regresi untuk menguji dengan formulasi sebagai berikut:

$$Y = a + bX + \epsilon$$

2.3. Uji Asumsi Klasik

Proses pengujian asumsi klasik dilakukan bersama dengan proses uji regresi sehingga langkah-langkah yang dilakukan dalam pengujian asumsi klasik menggunakan langkah kerja yang sama dengan uji regresi. Dalam penelitian ini uji asumsi klasik yang digunakan ada dua yaitu uji normalitas dan uji heteroskedastisitas.

2.3.1. Uji Normalitas

Uji normalitas dilakukan untuk mengetahui apakah data berdistribusi normal atau tidak dan model yang paling baik adalah distribusi data normal atau mendekati normal. Uji normalitas ini dilakukan melalui analisis grafik, yaitu dengan melihat grafik histogram dan grafik normal *P-P Plot of regression standardized-smirnov*, yang dimana jika *p-value* lebih besar dari 0,05 maka data terdistribusi normal dan sebaliknya jika *p-value* lebih kecil dari 0,05 maka data tersebut tidak terdistribusi normal.

Jika *Histogram Standarized Regression Residual* membentuk seperti lonceng maka nilai Residual tersebut dinyatakan normal. Cara lain untuk menguji normalitas dengan pendekatan grafik adalah menggunakan Normal Probability Plot, yaitu membandingkan distribusi kumulatif dari data sesungguhnya dengan distribusi kumulatif dari distribusi normal.

2.3.2. Uji Heteroskedastisitas

Pengujian ini bertujuan untuk menguji apakah dalam model regresi terjadi ketidaksamaan *variance* dari satu residual suatu pengamatan ke pengamatan tetap yang lain. Jika *variance* dari satu residual suatu

pengamatan ke pengamatan lain tetap, maka disebut homokedastisitas dan jika berbeda tidak akan terjadi disebut heteroskedastisitas. Untuk mendeteksi ada atau tidaknya heteroskedastisitas dapat dilakukan dengan melihat grafik plot antara lain prediksi variabel terikat (dependen) dengan residualnya. Dasar analisis grafik plot adalah sebagai berikut:

1. Jika ada pola tertentu, seperti titik-titik yang membentuk pola tertentu yang teratur (bergelombang, melebar kemudian menyempit) maka mengindikasikan telah terjadi heteroskedastisitas.
2. Jika tidak ada pola yang jelas, serta titik-titik yang menyebar diatas dan dibawah angka 0 pada sumbu Y, maka tidak akan terjadi heteroskedastisitas.

2.4. Pengujian Hipotesis

Pengujian hipotesis penelitian ini menggunakan regresi sederhana karena subvariabel dalam penelitian ini bertujuan untuk menguji apakah variabel independent yaitu penjualan kredit berpengaruh terhadap variabel dependent yaitu Profitabilitas.

2.4.1. Koefisien Determinasi (R^2)

Uji ini dilakukan untuk mengukur seberapa besar pengaruh yang diberikan variabel bebas (Penjualan Kredit) terhadap variabel terikat (Profitabilitas). Jika R^2 semakin mendekati 1 maka pengaruh variabel bebas terhadap variabel terikat mempunyai pengaruh yang sangat besar. Sebaliknya, jika R^2 mendekati nol maka pengaruh variabel bebas terhadap variabel terikat mempunyai pengaruh yang kecil.

2.4.2. Uji - t (Uji Parsial)

Uji statistik t disebut juga sebagai uji signifikansi individual. Uji ini menunjukkan seberapa besar jauh pengaruh variabel independent secara parsial terhadap variabel dependen. Nilai t_{hitung} hasil regresi dibandingkan dengan nilai t pada tabel. Jika $t_{hitung} > t_{tabel}$ maka terdapat pengaruh yang signifikan secara parsial. Hal tersebut juga berlaku untuk F_{hitung} . Misalnya sampel 100 maka nilai t_{tabel} untuk signifikansi 5% adalah dengan melihat nilai t degree of freedom sebesar $N - 2 = 100 - 2 = 98$, untuk hipotesa dua arah. Nilai t dilihat pada kolom signifikansi : $2 = 5\% : 2 = 0,025$. Jika pengujian satu arah maka df adalah $100 - 1 = 99$. Pengujian hipotesis dilakukan dengan membandingkan antara nilai t_{hitung} dengan nilai t_{tabel} dengan kriteria keputusan adalah:

- 1) Jika $t_{hitung} < t_{tabel}$ H_0 diterima atau H_1 ditolak, artinya Variabel Penjualan Kredit tidak berpengaruh positif

terhadap variabel Profitabilitas perusahaan.

- 2) Jika $t_{hitung} > t_{tabel}$ H_1 diterima atau H_0 ditolak, artinya Variabel Penjualan Kredit berpengaruh positif terhadap variabel Profitabilitas perusahaan. Bentuk pengujiannya adalah sebagai berikut:

Jika probabilitas (sig) $> 0,05$ maka H_0 diterima atau H_1 ditolak,

Jika probabilitas (sig) $< 0,05$ maka H_0 ditolak atau H_1 diterima.

3. HASIL PENELITIAN DAN DATA

3.1. Penjualan Kredit PT. Duta Putra Sumatera

Penjualan kredit merupakan kebijakan yang dijalankan perusahaan dengan tujuan untuk meningkatkan volume penjualan sehingga profitabilitas perusahaan dapat meningkat. Perusahaan telah menjalankan transaksi penjualan kredit kepada pelanggan dengan peningkatan yang cukup besar dari tahun ke tahun. Perusahaan ini sebagai distributor *sparepart* sepeda motor Suzuki kepada perusahaan-perusahaan yang ada di wilayah Sumatera dan sekitarnya, seperti, Medan, Aceh, Langkat, Nias, Simalungun, Bagan Batu dan sekitar 24 kabupaten/kota lainnya dan yang telah menjadi pelanggan tetap ada sebanyak 145 perusahaan (PT, CV, UD, Toko).

Transaksi penjualan kredit diberikan kepada pelanggan tanpa ada pembayaran uang muka yang sering disebut dengan Down Payment (DP), dengan jangka waktu jatuh tempo berkisar antara 30 hari atau paling lama 90 hari. PT. Duta Putra Sumatera Medan juga melayani penjualan tunai terutama untuk pelanggan baru, sedangkan penjualan kredit diberikan kepada pelanggan lama atau yang sudah beberapa kali melakukan transaksi dengan perusahaan yang telah memiliki reputasi baik dalam melunasi hutangnya. Berikut ini adalah data penjualan kredit dan peningkatan dalam setiap tahunnya disajikan dalam tabel 4.

Tabel 4. Data Penjualan Kredit

Tahun	Penjualan Kredit (Rp)	Peningkatan Penjualan Kredit (%)
2009	4.919.788.724	-
2010	5.539.682.103	12,6
2011	6.281.999.504	13,39
2012	7.179.428.285	14,28
2013	7.210.151.412	0,42

Sumber: Laporan Keuangan PT. Duta Putra Sumatera Medan

Dilihat dari tabel 4 diatas, penjualan kredit PT. Duta Putra Sumatera setiap tahunnya cenderung mengalami peningkatan dari tahun 2009 sampai dengan tahun 2013.

- a. Pada tahun 2009 PT. Duta Putra Sumatera memperoleh penjualan kredit sebesar Rp 4.919.788.724,-.
- b. Pada tahun 2010 PT. Duta Putra Sumatera memperoleh penjualan kredit sebesar Rp 5.539.682.103,- hal ini mengindikasikan adanya kenaikan tingkat penjualan kredit sebesar 12,6%.
- c. Pada tahun 2011 PT. Duta Putra Sumatera mengalami peningkatan pada penjualan kredit sebesar 13,39% dari penjualan tahun 2011 menjadi sebesar Rp 6.281.999.504,-.
- d. Pada tahun 2012 PT. Duta Putra Sumatera mengalami peningkatan sebesar 14,28% dari penjualan kredit tahun 2011 sehingga pada tahun 2012 penjualan kredit PT. Duta Putra Sumatera mencapai sebesar Rp 7.179.428.285,-.
- e. Pada tahun 2013 PT. Duta Putra Sumatera mengalami peningkatan sebesar 0,42% dari penjualan kredit tahun 2012 menjadi Rp 7.210.151.412,-.

3.2. Profitabilitas PT. Duta Putra Sumatera Medan

Dari laba yang dihasilkan perusahaan dapat mengetahui apakah perusahaan dalam keadaan sehat atau tidak, dan juga perusahaan dapat mengetahui berapa besar kemampulabaan yang diperoleh dari operasi bisnis perusahaan. Berikut ini penulis menyajikan data laba operasi dari laporan keuangan PT. Duta Putra Sumatera.

Tabel 5.Data Laba Operasi Bersih

Tahun	Laba Operasi Bersih (Rp)	Peningkatan (Penurunan) Laba Operasi Bersih (%)
2009	1.028.737.988	-
2010	1.445.965.438	40,55
2011	1.732.985.276	(19,84)
2012	2.587.490.954	49,30
2013	2.392.887.560	(7,52)

Sumber: Laporan Keuangan PT. Duta Putra Sumatera Medan

Dilihat dari tabel diatas, penulis menggunakan data-data laba operasi yang diperoleh dari laporan keuangan untuk menghitung rasio profitabilitas perusahaan dari tahun 2009 sampai dengan tahun 2013. Dari data diatas dapat dilihat bahwa laba operasi bersih yang dihasilkan PT. Duta Putra Sumatera dari tahun 2009 sampai dengan tahun 2012 cenderung mengalami peningkatan,

kecuali pada tahun 2013 mengalami penurunan pada laba operasinya.

- a. Pada tahun 2009 laba operasi PT. Duta Putra Sumatera diperoleh sebesar Rp1.028.737.988,-. Jumlah tersebut menggambarkan bahwa penjualan hanya mampu menghasilkan Laba Operasi sebesar Rp 1.028.737.988,-.
- b. Pada tahun 2010 laba operasi PT. Duta Putra Sumatera mengalami peningkatan sebesar 40,55% menjadi Rp1.445.965.438,-. Hal ini disebabkan pada tahun 2010 penjualan PT. Duta Putra Sumatera meningkat sebesar 12,6%.
- c. Pada tahun 2011 PT. Duta Putra Sumatera juga mengalami peningkatan sebesar 19,84% menjadi Rp 1.732.985.276,-.
- d. Pada tahun 2012 laba operasi PT. Duta Putra Sumatera mengalami peningkatan sebesar 49,30% menjadi Rp 2.587.490.954,-. Hal ini disebabkan karena pada tahun 2012 penjualan kredit meningkat sebesar 14,28% sedangkan peningkatan harga pokok penjualan dan beban usaha tidak lebih besar dari peningkatan penjualan kredit.
- e. Pada tahun 2013 laba operasi PT. Duta Putra Sumatera mengalami penurunan sebesar 7,52% menjadi Rp 2.392.887.560,-. Hal ini karena kurang efektifnya dalam meningkatkan penjualan dan menekan harga pokok penjualan.

4. ANALISIS

4.1. Pengaruh Penjualan Kredit Terhadap Profitabilitas Perusahaan

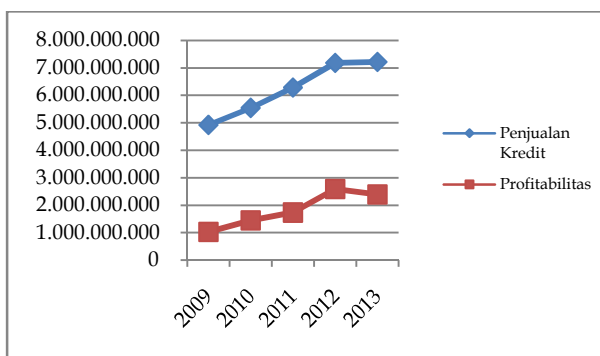
Setelah melakukan perhitungan dari indikator-indikator yang penulis jadikan acuan untuk mengetahui pengaruh penjualan kredit terhadap profitabilitas perusahaan, maka selanjutnya penulis melakukan analisis dari perhitungan yang telah dilakukan untuk mengetahui pengaruh variabel-variabel yang akan diuraikan pada tabel 6 berikut ini.

Tabel 6. Pengaruh Penjualan Kredit Terhadap Profitabilitas Perusahaan

Tahun	Penjualan Kredit (Rp)	Profitabilitas (Rp)
2009	4.919.788.724	1.028.737.988
2010	5.539.682.103	1.445.965.438
2011	6.281.999.504	1.732.985.276
2012	7.179.428.285	2.587.490.954
2013	7.210.151.412	2.392.887.560

Sumber: Laporan Keuangan PT. Duta Putra Sumatera Medan

Dilihat dari tabel pengaruh penjualan kredit terhadap profitabilitas PT. Duta Putra Sumatera bisa diketahui hubungan antara penjualan kredit dan profitabilitas memiliki keeratan hubungan yang cukup kuat. Untuk lebih jelasnya, berikut ini penulis akan menyajikan data-data pada tabel diatas dalam bentuk grafik pada gambar 1 berikut ini.



Gambar 1. Grafik Hubungan antara Penjualan Kredit dan Profitabilitas

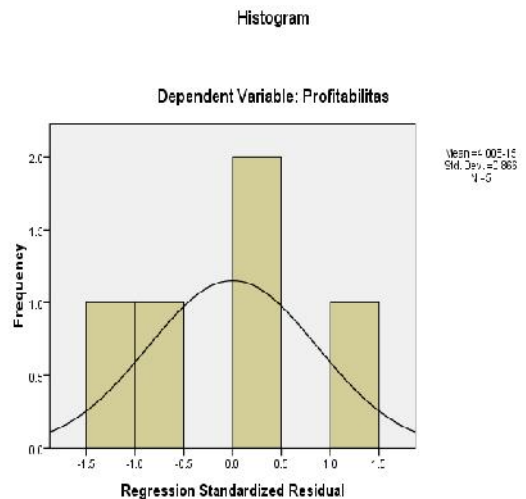
4.2. Uji Regresi Penjualan Kredit Terhadap Profitabilitas Perusahaan

Dari tabel 6 diatas menunjukkan bahwa dari tahun 2009 sampai dengan tahun 2013 Penjualan Kredit dan Profitabilitas PT. Duta Putra Sumatera cenderung mengalami peningkatan.

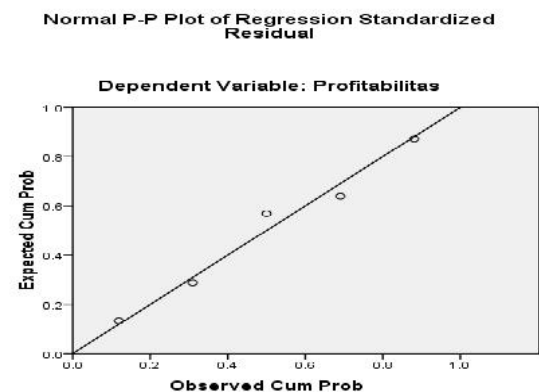
4.2.1. Hasil Uji Asumsi Klasik

1. Uji Normalitas

Uji normalitas dideteksi dengan melihat penyebaran data (titik) pada sumbu diagonal dari grafik atau dapat juga dengan melihat histogram dari residualnya. Jika data menyebar disekitar garis diagonal dan mengikuti arah garis diagonal atau grafik histogramnya menunjukkan pola distribusi normal, maka model regresi memenuhi asumsi normalitas, demikian sebaliknya. Hasil pengujian normalitas data pada penelitian ditunjukkan dalam histogram dan grafik berikut:



Gambar 2. Uji Regresi Penjualan Kredit Terhadap Profitabilitas Perusahaan

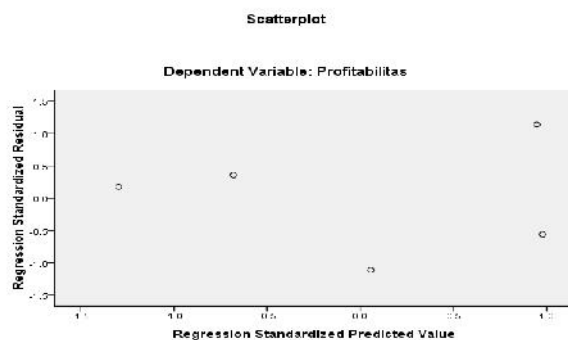


Gambar 3. Uji Regresi Penjualan Kredit Terhadap Profitabilitas Perusahaan

Dengan mengevaluasi hasil tampilan grafik histogram dan grafik normal plot, maka dapat dikatakan bahwa grafik histogram memiliki pola distribusi yang tidak melenceng ke kiri maupun ke kanan menunjukkan bahwa data telah terdistribusi secara normal. Pada grafik normal plot terlihat titik menyebar disetiap garis dan penyebarannya tidak jauh dari garis diagonal. Kedua grafik tersebut menunjukkan model regresi tidak menyalahi asumsi normalitas.

2. Uji Heteroskedastisitas

Model regresi yang baik adalah homokedastisitas, artinya variance residual suatu pengamatan kepengamatan lain bersifat tetap atau disebut heteroskedastisitas, atau dengan kata lain untuk menghindari terjadinya masalah heteroskedastisitas.



Gambar 4. Uji Heteroskedastisitas

Gambar Scatterplot di atas menjelaskan bahwa titik-titik yang menyebar ke segala arah dan tidak membentuk pola tertentu, sehingga dapat disimpulkan tidak terjadi masalah heteroskedastisitas (tidak ada data yang sama). Berarti model regresi layak dipakai untuk memprediksi pengaruh profitabilitas berdasarkan masukan variabel independennya (penjualan kredit).

4.2.2. Hasil Uji Hipotesis

1. Uji Koefisien Determinasi (R^2)

Berdasarkan hasil pengolahan data, maka diperoleh nilai korelasi (r) sebesar 0,986 atau 98,6%. Nilai ini menunjukkan bahwa pengaruh yang terdapat diantara penjualan kredit dan profitabilitas memiliki sifat positif yang sangat kuat yang dapat dilihat pada tabel 4.4 berikut ini.

Tabel 7. Hasil Perhitungan Nilai R dan R Square Hubungan Penjualan Kredit dengan Profitabilitas

Model Summary ^b				
	R	R Square	Adjusted R Square	Std. Error of the Estimate
1	.986 ^a	.972	.962	1.26149E8

a. Predictors: (Constant), Penjualan Kredit

b. Dependent Variable: Profitabilitas

Sumber: Hasil Pengolahan data dengan SPSS

Dari tabel diatas diperoleh nilai koefisien determinasi R Square sebesar 0,972 yang diperoleh dari nilai korelasi (r) sebesar $0,986^2$. Hal ini menunjukkan bahwa sebesar 97,2% variabel dependent yaitu profitabilitas (Y) dapat dipengaruhi variabel independent (X), sedangkan sisanya sebesar 2,8% dipengaruhi oleh variabel lain selain Penjualan Kredit (X).

2. Uji – t (Uji Parsial)

Tabel 8. Hasil Perhitungan Nilai Intercept dan Slope Hubungan Penjualan Kredit terhadap Profitabilitas Coefficients^a

Model	Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	t	Sig.
	B	Std. Error	Beta		
1 (Constant)	-2.122E9	3.940E8		-5.387	.013
Penjualan Kredit	.636	.063	.986	10.156	.002

a. Dependent Variable: Profitabilitas

Sumber: Hasil Pengolahan data dengan SPSS

Dari tabel diatas dapat dilihat berdasarkan t_{hitung} statistik yang diperoleh sebesar 10,156 sedangkan t_{tabel} yang diperoleh sebesar 2,132. Hal ini dapat disimpulkan bahwa t_{hitung} lebih besar dibandingkan dengan t_{tabel} , yaitu $10,156 > 2,132$. Hal ini mengindikasikan bahwa penjualan kredit (X) memiliki pengaruh yang nyata terhadap profitabilitas (Y). Maka dapat dikatakan bahwa terdapat pengaruh signifikan antara penjualan kredit (X) terhadap profitabilitas (Y) yaitu sebesar 0,636. Dari hasil uji hipotesis yang telah dilakukan maka model regresi penelitian untuk profitabilitas adalah sebagai berikut :

$$Y = -2.122E9 + 0.636 X$$

Dari persamaan diatas dapat dilihat PT. Duta Putra Sumatera Medan memiliki alpha negatif sebesar 2,122E9 dan pada persamaan ini terdapat beta yang positif sebesar 0,636, yang memiliki arti jika setiap kenaikan variabel profitabilitas satu satuan maka variabel Penjualan Kredit akan turun sebesar 0,036 dengan asumsi bahwa variabel bebas yang lain dari model regresi adalah tetap.

5. KESIMPULAN DAN SARAN

5.1. Kesimpulan

Berdasarkan hasil analisis data dan pembahasan yang telah dikemukakan di atas, mengenai pengaruh Penjualan Kredit terhadap Profitabilitas perusahaan maka dapat disimpulkan sebagai berikut:

1. Pada pengujian normalitas dapat dilihat pada gambar histogram dengan mengamati kurva berbentuk lonceng, sehingga pengujian tersebut dinilai terdistribusi secara normal. *Probability Plot* terdistribusi secara normal jika titik-titik dalam kurva mendekati garis diagonal dan nilai Kolmogrov smirnov lebih besar dari 5%, dengan demikian data yang diolah dengan ketiga uji normalitas tersebut dinyatakan terdistribusi secara normal.
2. Pengujian yang dilakukan dengan uji heteroskedastisitas, menunjukkan bahwa

- titik-titik yang menyebar ke segala arah dan tidak membentuk pola-pola tertentu Penjualan Kredit, sehingga disimpulkan tidak terjadi masalah heteroskedastisitas.
3. Pengujian yang dilakukan pada uji hipotesis yang terdiri dari koefisien determinasi (R^2) pada variabel X dan Y sebesar 97,2% sedangkan 2,8% dipengaruhi factor lain. Dengan demikian diketahui bahwa penjualan kredit memberikan kontribusi yang lebih besar terhadap perolehan laba (profitabilitas).
 4. Pengujian yang dilakukan pada uji hipotesis yang terdiri dari uji t (parsial) diketahui dengan membandingkan antara t_{hitung} dengan t_{tabel} . Kesimpulan yang diambil pada uji t adalah nilai t_{hitung} untuk Penjualan Kredit (X) sebesar $10,156 > 2,132$, dimana $t_{hitung} > t_{tabel}$. Maka H_0 ditolak dan H_1 diterima. Dengan demikian Penjualan Kredit Berpengaruh negative dan signifikan terhadap Profitabilitas.

5.2 Saran

Sebagai implikasi dari hasil penelitian ini, peneliti mengemukakan saran-saran sebagai berikut:

1. Untuk mendorong kenaikan laba maka perusahaan harus dapat meningkatkan keuntungan dari kenaikan volume penjualan agar proporsi kenaikan penjualan seimbang dengan biaya yang dikeluarkan, mengingat penjualan secara kredit berperan dalam meningkatkan volume penjualan dan telah berhasil meningkatkan laba, maka perusahaan dalam meningkatkan volume penjualannya baik dengan kredit maupun kontan bisa menambah persediaan barang yang dijual.
2. Untuk menekan harga pokok penjualan, perusahaan dapat melakukannya dengan membeli barang dagangan yang berkualitas dengan harga yang terjangkau dan memperoleh potongan atas pembelian tersebut.

DAFTAR PUSTAKA

Hasan, Iqbal, **Analisa Data Penelitian Dengan Statistika**: Cetakan Kedua, Bumi Aksara, Jakarta, 2006.

Irawati, Susan, **Manajemen Keuangan**: Cetakan Pertama, Pustaka Bandung, 2006.

Kasmir, **Analisis Laporan Keuangan**: Edisi Tiga, PT. Rajagrafindo Persada, Jakarta, 2010.

Mulyadi, **Sistem Akuntansi**: Edisi Ketiga, Salemba Empat, Yogyakarta, 2008.

Nazir, Moh, **Metodologi Penelitian**: Cetakan Ketujuh, Ghalia Indonesia, Jakarta, 2009.

Riyanto Bambang, **Dasar-Dasar Pembelanjaan Perusahaan**: Universitas Gajah Mada, Yogyakarta, 2001.

Sartono, Agus, **Manajemen Keuangan Teori dan Aplikasi**: Edisi Empat, Universitas Gajah Mada, Yogyakarta, 2001.

Sawir, Agnes, **Analisa Kinerja Keuangan dan Perencanaan keuangan Perusahaan**: PT. Gramedia Pustaka Utama, Jakarta, 2009.

Sjahrial, Dermawan, **Pengantar Manajemen Keuangan**: Edisi Empat, Mitra Wacana Media, Jakarta, 2010.

S.R, Soemarso, **Akuntansi Suatu Pengantar**: Edisi Lima, Salemba Empat, Jakarta, 2002.

Suharso, Puguh, **Metode Penelitian Kuantitatif Untuk Bisnis: Pendekatan Filosofi dan Praktis**: PT. Indeks, Jakarta, 2009.

Syafri Harahap, Sofyan, **Analisa Kritis atas Laporan Keuangan**: PT. Raja Grafindo Persada, Jakarta, 2008.

Syamsuddin, Lukman, **Manajemen Keuangan Perusahaan**: PT. Raja Grafindo Persada, Jakarta, 2001.