

IMPLEMENTASI PENJUALAN KREDIT TERHADAP LABA PERUSAHAAN PERIODE 2009 – 2018 PT SUMBER ALAM CIPTA MAKMUR ABADI

Teti Sumarni (Politeknik LP3I), Linda Daniati Melinda (Politeknik LP3I) dan Sheni Romdiah (Universitas Winaya Mukti)

ABSTRACT

This study aims to determine the effect of credit sales on corporate profits of PT. Sumber Alam Cipta Makmur Abadi Period 2009-2018. The data used in this study are secondary data sources in the form of credit and profit sales data from the financial statements of PT. Sumber Alam Cipta Makmur Abadi company period 2009-2018. The object of this research is PT. Sumber Alam Cipta Makmur Abadi. This type of research is quantitative research. This study uses a simple linear regression analysis method with the classic assumption test and hypothesis test. Data were collected by library research and documentation and analyzed using the SPSS version 23 application. The results of this study are credit sales affect earnings, namely credit sales variable of 0,000, which means <0.05 , Based on the table above is the results of processed correlation data, It appears that the correlation coefficient correlation value or $R = 0.952$ or positive value indicating that sales credit has a strong relationship to profit increase of 0.952 or close to 1. While the coefficient of determination (R^2) of 0.906, which means that 90.6% of credit sales are influenced by profit, while the remaining 9.4% is influenced by other variables not included in this study. The conclusion of this study is based on a simple linear regression test, meaning that the sale of credit obtained by the company can be used to measure the good or bad performance of the purchasing team and the performance of the sales team in managing all the company's resources. However, between the two teams, sales performance is the most important, because sales are the profit-making within the company

KeyWords : *Credit Sales, Profit, PT. Sumber Alam Cipta Makmur Abadi*

PENDAHULUAN

Latar Belakang

Laba perusahaan merupakan salah satu informasi penting yang tersedia dalam laporan keuangan, yang digunakan dalam pembuatan keputusan oleh berbagai pihak yang berkepentingan. Laba seringkali digunakan sebagai target dalam proses penilaian prestasi manajemen secara khusus maupun perusahaan secara umum.

Penjualan merupakan kegiatan yang paling utama dalam setiap perusahaan, khususnya perusahaan manufaktur dan dagang. Penjualan yang efisien diharapkan dapat meningkatkan pertumbuhan penjualan, dalam penelitian yang dilakukan oleh Yazdanfar dan Ohman (2014) menyatakan bahwa pembeli merespon positif terhadap penjualan kredit yang ditawarkan oleh penjual.

Penjualan kredit bisa memberikan keuntungan yang lebih besar, hal ini disebabkan penjualan kredit memperoleh laba yang tinggi dibanding laba atas penjualan tunai. Melihat kondisi perekonomian masyarakat bahwa mereka senang apabila membeli barang secara kredit, karena sebagian besar dari mereka membutuhkannya tetapi keuangan tidak memadai untuk mendapatkannya secara tunai. Namun dibalik kemudahannya penjualan kredit, itu semua terkadang terdapat kendala yang dapat merugikan perusahaan yaitu keterlambatan pembayaran piutang dan adanya ketidaksanggupan dari debitur untuk melanjutkan pembayaran piutang yang telah disepakati kedua belah pihak.

Satu aktifitas perusahaan yang utama dalam mendapatkan laba adalah penjualan. Jika perusahaan cermat, maka penjualan akan menjadi penyumbang keuntungan terbesar perusahaan. Agar keuntungan itu dapat dicapai, perusahaan harus dapat mengelola penjualan yang baik dan memudahkan pembeli sehingga dapat dicapai tingkat penjualan yang maksimal. Memperhatikan persaingan yang ada sekarang ini, maka perusahaan sering melakukan penjualan secara kredit untuk dapat memperluas pasar. Apabila kebutuhan masyarakat yang beraneka ragam semakin meningkat, sedangkan kemampuan untuk mencapai sesuai dengan yang diinginkan terbatas. Hal ini menyebabkan mereka memerlukan bantuan untuk memenuhi keinginannya tersebut. Oleh karena itu, PT. Sumber Alam Cipta Makmur Abadi menggunakan kesempatan ini untuk menerapkan strategi penjualannya, yaitu penjualan secara kredit dan kenyataan yang dialami dilapangan, PT. Sumber Alam Cipta Makmur Abadi mendapatkan bahwa penjualan secara kredit sangat efektif dalam meningkatkan volume penjualan yang berpotensi besar meningkatkan perolehan laba.

Penjualan yang dilakukan oleh setiap perusahaan pasti memiliki tujuan akhir yang sama, yaitu laba. Laba menjadi bagian terpenting bagi perusahaan untuk kelangsungan operasional perusahaan. Sesuai dengan penelitian yang dilakukan oleh Sola et al. (2014) yang menyatakan bahwa penjualan kredit yang efisien dapat meningkatkan laba secara signifikan.

Adapun kondisi penjualan kredit dan laba perusahaan PT. Sumber Alam Cipta Makmur Abadi tahun 2009-2018 disajikan pada table berikut :

Tabel 1 Rekapitulasi Hasil Perhitungan Penjualan Kredit Tahun 2009-2018

Tahun	Penjualan Kredit	Perubahan (Rp)	Perubahan (%)
2009	2.272.284.509	-	-
2010	1.057.031.800	-1.215.252.709	-115
2011	881.030.000	-176.001.800	-19,9
2012	8.412.319.110	7.531.289.110	89,52
2013	16.561.610.478	8.149.291.368	49,20
2014	26.422.474.536	9.860.864.058	37
2015	27.848.843.401	1.426.368.865	5,12
2016	51.068.447.876	23.219.604.475	45,46
2017	82.843.997.512	31.775.549.636	38,35
2018	193.768.095.252	110.924.117.740	57,24

Sumber : Laporan Keuangan Tahunan PT. Sumber Alam Cipta Makmur Abadi.

Berdasarkan Pada Tabel 1 diatas menjelaskan bahwa penjualan perusahaan pertahunnya mulai tahun 2009-2018 mengalami peningkatan yang cukup signifikan yaitu pada tahun 2009 sebesar Rp. 2.272.284.509.- pada tahun 2010 sebesar Rp. 1.057.031.800.- pada tahun 2011 sebesar Rp. 881.030.000.- pada tahun 2012 sebesar Rp. 8.412.319.110.- pada tahun 2013 sebesar Rp. 16.561.610.478.- pada tahun 2014 sebesar Rp. 26.422.474.536.- pada tahun 2015 sebesar Rp. 27.848.843.401.- pada tahun 2016 sebesar Rp. 51.068.447.876.- pada tahun 2017 sebesar Rp. 82.843.977.512.- pada tahun 2018 sebesar Rp. 193.768.095.252.- atau rata-rata pertahunnya sebesar Rp. 41.113.611.447.

Tabel 2 Rekapitulasi Hasil Perhitungan Laba Tahun 2009-2018

Tahun	Laba	Perubahan (Rp)	Perubahan (%)
2009	331.282.222	-	-
2010	161.057.881	-170.224.341	-105,69
2011	125.598.434	-35.459.447	-28,23
2012	112.616.594	-12.981.840	-11,53
2013	269.564.046	156.947.452	58,22
2014	308.924.632	39.360.586	12,74
2015	364.914.600	55.989.968	15,34
2016	373.048.877	8.134.277	2,18
2017	1.304.858.905	931.810.028	71,41
2018	6.857.046.996	5.552.188.091	80,97

Sumber : Laporan Keuangan Tahunan PT. Sumber Alam Cipta Makmur Abadi.

Berdasarkan pada table 2 diatas menjelaskan bahwa laba perusahaan pertahunnya mulai tahun 2009-2018 mengalami peningkatan yang cukup signifikan yaitu tahun 2009 Rp. 331.282.222,- pada tahun 2010 Rp. 161.057.881.- pada tahun 2011 Rp. 125.598.434.- pada tahun 2012 Rp. 112.616.594.- Pada tahun 2013 Rp. 269.564.046.- pada tahun 2014 Rp. 308.924.632.-

pada tahun 2015 Rp. 364.914.600.- Pada tahun 2016 Rp. 373.048.877.- dan tahun 2017 Rp. 1.304.858.905.- pada tahun 2018 Rp. 6.857.046.996 atau rata-rata pertahunnya sebesar Rp. 1.020.891.319,-

Berdasarkan latar belakang di atas maka penulis tertarik melakukan penelitian mengenai penjualan kredit dan laba dengan judul: “Pengaruh Penjualan Kredit Terhadap Laba Perusahaan Periode 2009-2018 PT. Sumber Alam Cipta Makmur Abadi”.

Tujuan Penelitian

Untuk mengetahui tingkat penjualan kredit, Laba perusahaan di PT.SACMA periode 2009-2018 dan pengaruh penjualan kredit terhadap laba perusahaan di PT. SACMA

LANDASAN TEORI

Kredit

Menurut Hasibun (2007:112) kredit adalah “Semua jenis pinjaman yang harus dibayarkan kembali bersama bunganya oleh pinjaman sesuai dengan perjanjian yang telah disepakati”. Menurut Teguh Pudjo Muljono (2007:172) mendefinisikan bahwa kredit adalah “kemampuan untuk melaksanakan suatu pembelian atau mengadakan suatu pinjaman dengan suatu janji pembayarannya akan dilakukan pada suatu jangka waktu yang disepakati”.

Penjualan Kredit

Menurut Mulyadi (2014:210), menyatakan bahwa penjualan kredit dilaksanakan oleh perusahaan dengan cara mengirimkan barang sesuai dengan order yang diterima dari pembeli dan untuk jangka waktu tertentu perusahaan mempunyai tagihan kepada pembeli tersebut. Untuk menghindari tidak tertagihnya piutang, setiap penjualan kredit yang pertama kepada seorang pembeli selalu didahului dengan analisis terhadap dapat atau tidaknya pembeli tersebut diberi kredit.

Menurut Sujarweni (2015:89), Penjualan Kredit adalah “sistem penjualan dimana pembayarannya dilakukan setelah barang diterima pembeli. Jumlah dan jatuh tempo pembayarannya disepakati oleh kedua belah pihak”.

Laba

Menurut APB Statement yang dikutip oleh Sofyan Syafri Harapan (2011:245) mengidentifikasikan bahwa : “Laba adalah kelebihan penghasilan atas biaya selama satu periode akuntansi”. Sedangkan menurut M. Nafarin (2007:788) pengertian laba adalah sebagai berikut : “Laba adalah perbedaan antara pendapatan dengan keseimbangan biaya-biaya dan pengeluaran untuk periode tertentu”.

PEMBAHASAN

Hasil Uji Normalitas Data

Uji normalitas bertujuan untuk mengetahui apakah dalam model regresi variable pengganggu atau residual memiliki distribusi normal. Ada beberapa cara untuk mendeteksi apakah

residual berdistribusi normal atau tidak yaitu salah satunya dengan uji analisis Kolmogorov-Smirnov.

Berdasarkan tabel output SPSS tersebut, dapat kita ketahui bahwa nilai signifikansi Asymp. Sig. (2-tailed) sebesar 0,200 lebih besar 0,05. Maka berdasarkan pengambilan keputusan dalam uji normalitas Kolmogorov-Smirnov Test diatas, dapat disimpukkann bahwa data yang digunakan dalam penelitian ini berdistribusi normal.

Tabel 3 Hasil Uji Normalitas Kolmogorov-Smirnov SPSS 23

		Unstandardize d Residual
N		10
Normal Parameters ^{a,b}	Mean	.0000034
	Std. Deviation	18290488811.33889 8 00
Most Extreme Differences	Absolute	.198
	Positive	.198
	Negative	-.137
Test Statistic		.198
Asymp. Sig. (2-tailed)		.200 ^{c,d}

a. Test distribution is Normal

b. Calculated from data

c. Lilliefors Significance Correction

d. This is a lower bound of the true significance.

Hasil Uji Regresi Linier Sederhana

Tabel 4 Hasil Uji Regresi Linier Sederhana

Coefficients^a

Model		Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	t	Sig.
		B	Std. Error	Beta		
1	(Constant)	-344691251.853	264770517.133		-1.302	.229
	Penjualan Kredit	.033	.004	.952	8.767	.000

a. Dependent Variable: Laba

Sumber : Hasil Olahan SPSS

Dari tabel di atas ditemukan bahwa regresi linier sederhana yang dihasilkan adalah $Y = -344691251,853 + 0,033X$, Nilai konstanta $-344691251,853$ memberi arti besarnya laba. Saat nilai X (penjualan kredit) sama dengan 0 maka Y (laba) yang didapat $-344691251,853$. Koefisien regresi sebesar 0,033 memberi arti bahwa jika terjadi peningkatan nilai penjualan kredit sebesar 1 satuan maka laba akan meningkat sebesar 0,033.

Analisis Koefisien Determinasi (R²)

Analisis determinasi digunakan untuk mengetahui presentase sumbangan pengaruh variable independen secara bersama-sama terhadap dependen. Dari hasil analisis determinasi dapat dilihat pada output model summary dari hasil analisis regresi linier sederhana.

Tabel 5 Hasil Uji Determinasi (R²)

Model Summary				
Model	R	R Square	Adjusted R Square	Std. Error of the Estimate
1	.952 ^a	.906	.894	677070580.46908

a. Predictors: (Constant), Penjualan Kredit

Sumber : Hasil olahan data SPSS

Berdasarkan tabel tersebut diatas yakni hasil olahan data korelasi, Nampak bahwa nilai koefisien korelasi atau $R = 0,952$ atau bernilai positif yang menunjukkan bahwa penjualan kredit mempunyai hubungan yang kuat terhadap peningkatan laba yakni sebesar 0,952 atau mendekati 1. Sedangkan nilai koefisien determinasi (R²) sebesar 0,906 yang diartikan bahwa sebesar 90,6% penjualan kredit dipengaruhi oleh laba, sedangkan sisanya sebesar 9,4% dipengaruhi oleh variable lain yang tidak dimasukkan dalam penelitian ini.

Hasil Uji T (Signifikasi Secara Parsial)

Uji signifikasi secara parsial digunakan untuk melihat pengaruh tiap-tiap variabel independen secara sendiri-sendiri terhadap variabel dependennya. Dalam regresi linear sederhana, hal ini perlu dilakukan karena variabel independen memberi pengaruh yang berbeda-beda dalam model. Uji hipotesis dengan uji t dilakukan dengan membandingkan antara "t hitung dengan t tabel ditentukan dengan tingkat signifikansi $0,05/2=0,025$ dengan derajat kebebasan $df=n-k-1$ atau $df=10-1-1=8$ dimana n adalah jumlah periode dan k adalah jumlah variable.

Kriteria pengujian yang digunakan adalah :

- Jika $t \text{ hitung} > t \text{ tabel}$ atau statistik $< 0,05$ maka H_a diterima dan H_o ditolak, berarti terdapat pengaruh yang signifikan dari variabel bebas terhadap variabel terikat.
- Jika $t \text{ hitung} < t \text{ tabel}$ atau statistik $> 0,05$ maka H_a ditolak dan H_o diterima, berarti tidak terdapat pengaruh yang signifikan dari variabel bebas terhadap variabel terikat.

Hasil perhitungan Uji t dengan mengguan SPSS Versi 23 dapat dilihat pada tabel berikut:

Tabel 6 Hasil Uji Parsial (Uji t)
Coefficients^a

Model	Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	T	Sig.
	B	Std. Error	Beta		
1 (Constant)	-344691251.853	264770517.133		-1.302	.229
Penjualan Kredit	.033	.004	.952	8.767	.000

a. Dependent Variable: Laba

Sumber : Hasil Olahan SPSS

Dari tabel diatas dapat dilihat nilai t statistik variabel penjualan kredit sebesar 0,000 yang berarti $< 0,05$ yang artinya terdapat pengaruh yang signifikan dari variabel bebas terhadap variabel terikat.

KESIMPULAN

Kesimpulan

Berdasarkan hasil analisis yang dilakukan, dapat di peroleh beberapa kesimpulan yang dapat di ambil dari hasil penelitian terhadap variabel pengaruh penjualan kredit dan laba operasi pada PT. Sumber Alam Cipta Makmur Abadi dengan kesimpulan sebagai berikut :

1. Perkembangan tingkat penjualan pada PT. Sumber Alam Cipta Makmur Abadi mengalami peningkatan yang cukup signifikan dari tahun ketahun dengan rata- rata pertahunna sebesar Rp. 41.113.611.447
2. Gambaran Laba pada PT.Sumber Alam Cipta Makmur Abadi berada dalam keadaan kecenderungan naik yang meningkat dengan rata – rata laba setiap tahunnya adalah 11%
3. Berdasarkan hasil uji variable Penjualan kredit (X) dan laba (Y) dan dimasukan ke dalam model regresi linier sederhana, diperoleh hubungan antara penjualan kredit dengan laba adalah sebagai berikut : $Y = -344691251,853 + 0,033X$ dengan mendapat hasil signifikan 0,01 dibawah 0,05 maka disimpulkan pengaruh penjualan kredit terhadap laba terjadi signifikan. R Square pada model regresi bernilai 0,952 menunjukkan pengaruh penjualan kredit berpengaruh terhadap laba sebesar 90,6% sedangkan sisanya dipengaruhi oleh variable-variabel lain yang tidak termasuk dalam model pnelitian ini

Saran

Penulis memberikan saran pembahasan, analisi serta kesimpulan yang dapat ditarik, maka penulis menyarankan agar dapat menekan biaya pengeluaran agar mendapat hasil laba yang tinggi, harus meningkatkan besarnya volume penjualan yang tercapai agar laba yang diperoleh perusahaan maksimal. Dengan meningkatkan kualitas produk dan menjual produk yang dibutuhkan oleh masyarakat, menetapkan kebutuhan modal kerja yang tidak terlalu besar dan meningkatkan volume penjualan serta memperhatikan besarnya asset tetap, hutang jangka panjang, dan harga pokok penjualannya.

DAFTAR PUSTAKA

- Mulyono Teguh Pudjo. 2007. *Manajemen Perkreditan Bagi Perbankan*. Komersil Yogyakarta.
- Harahap, Sofyan Syafri. 2009. *Analisis Kritis Atas Laporan Keuangan*. Jakarta: Raja Grafindo Persada
- Hasibun, H. Malayu S.P., 2007, *Dasar-Dasar Perbankan*. Jakarta: Bumi Aksara
- Mulyadi. 2014. *Sistem Akuntansi*. Jakarta : Salemba Empat.
- Nafarin, M. 2015. *Penganggaran Perusahaan*. Edisi tiga. Jakarta: Salemba Empat
- Sugiyono, 2013, *Metodelogi Penelitian Kuantitatif, Kualitatif Dan R&D*. (Bandung: ALFABETA)
- Sujarweni, V. Wiratna. 2015. *Akuntansi Manajemen*. Yogyakarta: Pustaka Baru Press.
- Suwardjono. 2008. *Teori Akuntansi: Perencanaan Pelaporan Keuangan*. Yogyakarta: BPFE.