

# PENGARUH PENJUALAN TUNAI DAN PENJUALAN KREDIT TERHADAP PROFITABILITAS PERUSAHAAN PADA PD GLORIA BANDUNG

Maria Christina Sitorus<sup>1</sup>, Adang Kurniawan<sup>2</sup>

<sup>1</sup>Universitas Adhirajasa Reswara Sanjaya, [Mc061093@gmail.com](mailto:Mc061093@gmail.com)

<sup>1</sup>Universitas Adhirajasa Reswara Sanjaya, [adangkurniawan99@gmail.com](mailto:adangkurniawan99@gmail.com)

## ABSTRAK

Pd. Gloria adalah perusahaan yang bergerak dibidang garment yang bertujuan untuk meningkatkan pendapatan dari penjualan barang yang diproduksi dengan cara menggunakan penjualan tunai dan penjualan kredit. Tujuan penelitian ini adalah untuk mengetahui pengaruh penjualan tunai dan penjualan kredit terhadap profitabilitas perusahaan. Berdasarkan variabel yang diteliti, jenis penelitian ini merupakan penelitian deskriptif dan verifikatif, metode yang digunakan adalah metode kuantitatif, data penelitian ini menggunakan data sekunder, hasil penelitian menunjukkan bahwa penjualan tunai dan penjualan kredit berpengaruh secara parsial terhadap profitabilitas perusahaan. Hasil pengujian secara uji F menunjukkan bahwa nilai F hitung 36006605,184 dengan tingkat signifikansi yaitu 0,000 lebih kecil dari 0,05 hal ini menunjukkan bahwa Penjualan tunai dan penjualan kredit secara simultan berpengaruh positif dan signifikan terhadap profitabilitas perusahaan pada PD Gloria dengan demikian hipotesis diterima. Nilai koefisien korelasi ( R ) penjualan tunai sebesar 0,936 dan penjualan kredit 0,999 hal ini menunjukkan bahwa hubungan antara variabel bebas terhadap variabel terikat yaitu profitabilitas (Y) mempunyai hubungan yang erat. Hasil penelitian ini diharapkan dapat membantu PD. Gloria dalam meningkatkan pertumbuhan penjualan tunai dan penjualan kredit.

**Kata Kunci :** Penjualan Tunai, Penjualan Kredit, Profitabilitas

## ABSTRACT

*Pd. Gloria is a company engaged in the garment sector that aims to increase revenue from the sale of manufactured goods by using cash sales and credit sales. The purpose of this study was to determine the effect of cash sales and credit sales on company profitability. Based on the variables studied, this type of research is descriptive and verification, the method used is quantitative methods, this research data uses secondary data, the results of this study show that cash sales and credit sales have a partial effect on company profitability. The test results with the F test show that the value of F counted 36006605.184 with a significance level of 0.000 smaller than 0.05, this shows that cash sales and credit sales simultaneously have a positive and significant effect on company profitability at PD Gloria, thus the hypothesis is accepted. The correlation coefficient (R) of cash sales is 0.936 and credit sales is 0.999, this shows that the relationship between the independent variable and the dependent variable, namely profitability (Y), has a close relationship. The results of this study are expected to help PD. Gloria in increasing the growth of cash sales and credit sales.*

**Keywords:** Cash Sales, Credit Sales, Profitability

## PENDAHULUAN

Perusahaan yang mau berkembang adalah perusahaan yang mampu mengeluarkan ide ide atau strategi baru untuk meningkatkan keuntungan yang besar (Surya et al, 2017:1). Ide atau Strategi yang matang dan yang tepat akan membuat penjualan semakin meningkat salah satunya adalah penjualan tunai maupun penjualan secara kredit (Darmawan & Firmansyah, 2018:136). Penjualan secara tunai merupakan kegiatan melakukan jual beli dengan pembayaran langsung tanpa menunggu ber hari hari (Mujahidah et al, 2016:170). Penjualan secara kredit merupakan suatu penjualan yang pembayarannya memiliki jatuh tempo dan segera dibayar dalam waktu yang sudah ditentukan (Muhani & Sumiati, 2016:55).

Masalah yang sering dihadapi oleh para perusahaan ialah sering kali terjadinya penurunan penjualan akan tetapi kebutuhan perbelanjaan perusahaan semakin meningkat, begitupun juga Penjualan kredit dapat membuat sebuah perusahaan merugi dan mengandung biaya kerugian piutang selain itu akan memberikan peluang untuk pelanggan meretur barang yang berkualitas buruk dan enggan memesan kembali yang akan mengurangi laba perusahaan (Darmawan & Firmansyah, 2018).

Berdasarkan Undang – Undang No. 10 tahun 1998 tentang perubahan atas UU No. 7 tahun 1992 yang dimaksud dengan kredit adalah penyediaan uang atau tagihan yang dapat disamakan, berdasarkan persetujuan atau kesepakatan pinjam meminjam antar perusahaan dengan pihak lain yaitu mewajibkan pihak peminjamna untuk melunasi utangnya setelah jangka waktu tertentu (Muhani & Sumiati, 2016:51).

Penjualan secara kredit merupakan kegiatan penjualan yang dilakukan perusahaan sampai saat ini dalam jumlah banyak, seperti pengiriman dengan cara bal bal an kepada semua para toko yang sudah menjadi langganannya, dan perusahaan bisa mengirimkan berpuluh puluh kodi kepada toko dengan syarat dan ketentuan yang berlaku untuk setiap toko serta penetapan

angka kredit. Penetapan angka kredit merupakan hasil penilaian yang digunakan untuk mengukur kemampuan pelanggan dalam menerima angka kredit setelah melalui tahap pengecekan dari perusahaan tentang pelanggan atau toko tersebut selanjutnya untuk dipertimbangkan angka kredit yang diberikan (Mariati & Lestari, 2017:2). Profitabilitas adalah suatu keuntungan yang diperoleh suatu perusahaan atas pekerjaan yang sudah dilakukan (Imas Purnamasari, Nugraha, 2016) sedangkan menurut (Andayani, el 2016) profitabilitas adalah kegiatan perusahaan yang menghasilkan keuntungan.

Pd. Gloria merupakan perusahaan perorangan yang bergerak dibidang penjualan perlengkapan tidur seperti sprej dan *bedcover* perusahaan ini sudah berdiri selama 23 tahun, Beberapa merek yang dikeluarkan yaitu *Heart to Heart*, *vista*, *Gloria*, *inisprei*, *new vista dengan berbagai macam ukuran seperti full size (120x200)*, *queen size (160x200)*, *king size (180x200)* beralamatkan di jalan Pacuan Kuda No 2 Arcamanik Bandung. Pengiriman barang dengan cara penjualan kredit sudah mencapai luar pulau. Fenomena khusus yang berkaitan dengan PD Gloria adalah bahwa volume penjualan kredit lebih unggul dari volume penjualan secara tunai terlihat pada Tabel Laporan Penjualan Kredit Dan Penjualan Tunai Tahun 2015 – 2019 di PD Gloria pada Tabel I.1 sebagai berikut:

**Tabel 1 Laporan Penjualan Kredit Dan Penjualan Tunai Tahun 2015 Sampai 2019 Di PD. Gloria Bandung**

	<b>Penjualan Kredit</b>	<b>Penjualan Tunai</b>
	Rp	Rp
2015	10.961.747.500	371.018.250
2016	10.229.734.000	488.488.000
2017	12.011.547.000	591.952.170
2018	18.078.591.000	1.215.641.600
2019	24.088.515.500	1.202.663.265

Berdasarkan dengan latar belakang, fenomena dan beberapa penelitian sebelumnya yang diuraikan penulis diatas, penelitian ini memiliki tujuan untuk mengetahui signifikansi pengaruh bahwa penjualan kredit berpengaruh pada profitabilitas perusahaan terlihat pada tahun 2015, 2017, 2018 sampai dengan 2019 namun dibandingkan penjualan secara tunai terlihat pada tabel 1.1 penjualan secara tunai setiap tahun mengalami peningkatan dengan volume penjualan yang belum maksimal, hal inilah yang melatarbelakangi penulis ingin melakukan penelitian tentang pengaruh penjualan tunai dan penjualan kredit.

Berdasarkan latar belakang yang telah diuraikan diatas, penelitian ini bermaksud untuk meneliti tentang pengaruh penjualan tunai dan penjualan kredit terhadap profitabilitas perusahaan. Berdasarkan latar belakang masalah, maka pertanyaan dalam penelitian ini adalah:

- 1 Bagaimana pengaruh penjualan tunai terhadap profitabilitas secara parsial di PD Gloria ?
- 2 Bagaimana penjualan kredit terhadap profitabilitas secara parsial di PD Gloria?
- 3 Bagaimana pengaruh penjualan tunai dan penjualan kredit terhadap profitabilitas secara simultan di PD Gloria ?

## **KAJIAN LITERATUR**

### **Pengertian Penjualan**

Menurut (Uci Fitriani, 2016) penjualan adalah sebagai berikut: “Penjualan merupakan proses pertukaran antara barang dengan suatu nilai sehingga menghasilkan penghasilan bagi pihak penjual dan pemberi keputusan bagi pihak pembeli.”

Menurut (Anggraeni, 2019) Penjualan adalah “Suatu kegiatan bertemunya seorang pembeli dan penjual yang melakukan transaksi, saling mempengaruhi dan mempertimbangkan pertukaran antara barang atau jasa dengan uang.” Berdasarkan pengertian penjualan yang telah diuraikan diatas maka dapat disimpulkan bahwa penjualan merupakan salah satu pendapatan perusahaan dan kegiatan perusahaan atau bertemunya penjual dan pembeli untuk

melakukan pertukaran barang dengan cara menjual produk atau jasa guna untuk memenuhi kebutuhan perusahaan serta untuk mencapai laba baik secara kredit maupun secara tunai sesuai dengan yang sudah disepakati bersama dengan pembayaran yang sah.

### **Penjualan Tunai**

Menurut (Muhani & Sumiati, 2016) mengemukakan bahwa: “penjualan tunai adalah system yang dilakukan oleh perusahaan dengan cara mewajibkan pembeli melakukan pembayaran harga terlebih dahulu sebelum barang diserahkan oleh perusahaan kepada pembeli.”

Menurut (Mujahidah et al., 2016:170) menjelaskan bahwa: “penjualan tunai merupakan penjualan dengan mengambil barang dari supplier dan langsung dikirim ke customer secara pembayaran langsung dengan menggunakan uang tunai.”

Berdasarkan pengertian penjualan tunai yang telah diuraikan diatas maka dapat disimpulkan bahwa penjualan tunai merupakan penjualan barang yang mewajibkan konsumen membayar atau langsung menyerahkan uang tunai kepada bagian kassa tanpa menunggu berhari hari setelah memilih barang yang diinginkan tidak perlu ada prosedur pencatatan piutang pada perusahaan.

### **Penjualan kredit**

Menurut (Muhani & Sumiati, 2016) mengemukakan bahwa: “penjualan kredit merupakan suatu pinjaman yang diberikan kepada konsumen yang diharapkan dapat dikembalikan oleh konsumen dimasa yang akan datang.”

Menurut L.M. Samryn 2014:250 dalam (Gunawan & Purnama, 2019:97) mengemukakan bahwa “Penjualan kredit adalah penjualan yang direalisasikan dengan timbulnya tagihan atau piutang kepada pihak pembeli”.

Berdasarkan pengertian penjualan kredit yang telah diuraikan diatas maka dapat disimpulkan bahwa penjualan kredit merupakan penjualan barang dengan cara

mengirimkan barang sesuai pesanan dan yang akan menimbulkan sebuah tagihan yang akan dibayarkan sesuai jangka waktu yang sudah disepakati.

### Profitabilitas

(Imas Purnamasari, Nugraha, 2016) menjelaskan pengertian profitabilitas sebagai berikut: “Profitabilitas merupakan suatu pendapatan yang diperoleh oleh perusahaan dari adanya sesuatu kegiatan perusahaan yang dijalankan dalam satu periode tertentu.”

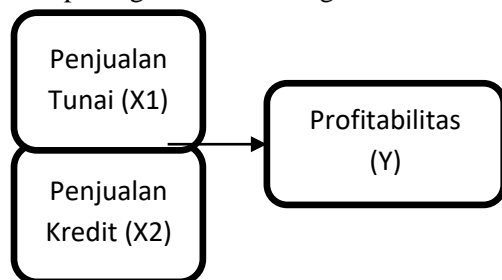
Sedangkan menurut (Ade et al., 2016) “Profitabilitas merupakan kemampuan perusahaan untuk menghasilkan laba yang dihasilkan dari berbagai aktivitas perusahaan melalui sejumlah kebijakan dan keputusan yang dilakukan oleh perusahaan selama periode tertentu.”

Berdasarkan pengertian profitabilitas yang sudah diuraikan diatas maka dapat disimpulkan bahwa profitabilitas adalah suatu tolak ukur mengukur kemampuan perusahaan dalam memperoleh keuntungan yang diperoleh perusahaan dalam satu waktu tertentu.

Menurut hermanto 16tastic dalam (Nurafika, 2018) mengemukakan bahwa: “rasio profitabilitas adalah rasio untuk mengukur kemampuan perusahaan dalam menghasilkan laba”.

### Kerangka pemikiran

Kerangka pemikiran adalah suatu gambaran yang menjelaskan kerangka teori, kerangka konsep, yang didalamnya menjelaskan hubungan satu variabel terhadap variabel lainnya. Berdasarkan kerangka pemikiran yang telah dijelaskan penulis, maka model kerangka pemikiran dalam penelitian ini dapat digambarkan sebagai berikut :



Gambar 1 Kerangka Pemikiran

### METODE PENELITIAN

Metode penelitian ini menggunakan metode deskriptif dengan pendekatan kuantitatif, Menurut sugiyono dalam (Rohaeni & Rudiansyah, 2017) mengemukakan bahwa: “ Metode penelitian merupakan cara ilmiah untuk mendapatkan data dengan tujuan dan kegunaan tertentu.”

#### Variabel bebas / Independen (Variabel X)

Menurut sugiono dalam (Nuryayi & Bernardin, 2016) mengatakan bahwa:” pengertian variabel bebas yaitu variabel yang mempengaruhi atau menjadi sebab perubahannya atau timbulnya variabel dependent(terikat).”

Variabel bebas atau variabel independen adalah variabel yang mempengaruhi atau yang menjadi penyebab terjadinya perubahan atau timbulnya variabel terikat, variabel ini mempunyai pengaruh besar terhadap variabel lainnya (Linggariama, 2020).

Variable (X1) : Penjualan Tunai

Penjualan tunai (Rp) = penetapan harga (Rp) x volume penjualan kredit (Rp)

Variabel (X2) : Penjualan Kredit

Penjualan kredit (Rp) = penetapan harga (Rp) x volume penjualan kredit (Rp)

#### Variabel terikat / Dependent (Y)

Variabel terikat / *dependent* atau variabel tidak bebas adalah variabel yang dipengaruhi oleh variabel bebas (Widjaja, 2014), maka penelitian ini dependent menggunakan profitabilitas.

Variable (Y) : Profitabilitas

#### Rancangan analisis data

##### A. Rancangan analisis data

adalah proses mencari dan menyusun secara sistematis bagian integral dari proses penelitian yang dituangkan baik dalam bentuk tulisan atau tidak.

##### B. Statistik Deskriptif

Berdasarkan jenis data dan analisis, Penelitian ini menggunakan teknik Analisis regresi linear berganda dan penelitian ini menggunakan bantuan aplikasi SPSS 20.

Penelitian ini digunakan dengan menggunakan angka sebagai hasil pengukuran, analisis yang digunakan dalam penelitian ini adalah sebagai berikut:

**C. Analisis Verifikatif**

Menurut (S.E., 2015) mengemukakan bahwa: “sebelum data diolah kedalam analisis regresi berganda dilakukan uji asumsi klasik diantaranya uji normalitas, uji multikolinearitas, uji auto korelasi, dan uji heteroskedastisitas.”

Menurut (Nuryayi & Bernardin, 2016) pengujian asumsi klasik merupakan “pengujian mengenai adanya tidaknya pelanggaran asumsi – asumsi klasik yang merupakan dasar dalam model regresi linier berganda hal ini dilakukan sebelum dilakukan pengujian terhadap hipotesis, pengujian asumsi klasik meliputi:

a) Uji Normalitas

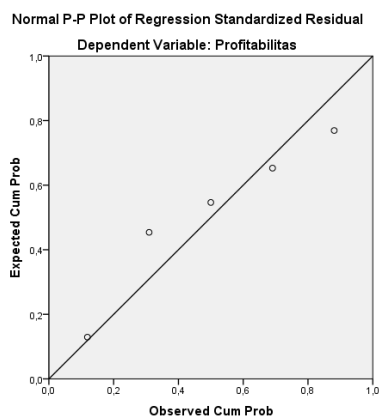
Uji normalitas dapat dilakukan dengan menilai sebaran data pada sebuah kelompok data tersebut berdistribusi normal atau tidak maka Uji statistik yang dapat digunakan menguji normalitas data adalah *one sample Kolmogorov smirnov test* dengan tingkat signifikansi sebesar 0,05 (Tiong, 2017).

**Tabel 1**

**Uji Normalitas Kolmogorof Smirnov**

Sumber: hasil pengolahan data SPSS20

Berdasarkan tabel uji kolmogorof smirnov terlihat bahwa nilai signifikansi sebesar 0,090 lebih besar dari 0,05. Maka dapat disimpulkan bahwa data berdistribusi normal.



**Gambar 2 Uji Normalitas Normal P-P Plot**

Berdasarkan Gambar 2 dapat dilihat pola data pada grafik Normal P-P Plot

mengikuti jalurnya maka dapat disimpulkan data berdistribusi normal.

b) Uji Multikolinearitas

Uji multikolinearitas artinya antarvariabel independen yang terdapat dalam model regresi memiliki hubungan linear yang sempurna atau mendekati sempurna (koefisien korelasinya tinggi atau bahkan 1) yang bertujuan menguji model regresi ditemukan adanya korelasi antar variabel bebas dengan cara melihat nilai variance inflation factor (VIF) dan tolerance. Apabila nilai VIF kurang dari 10 dan tolerance lebih dari 0,1, maka dinyatakan tidak terjadi multikolinieritas (Surya et al., 2017). Dengan menggunakan SPSS versi 20 diperoleh nilai tolerance dan VIF sebagai berikut:

**Tabel 2**  
**Uji Multikolinearitas**

**One-Sample Kolmogorov-Smirnov Test**

		Unstandardized Residual
N		58
Normal Parameters <sup>a,b</sup>	Mean	0E-7
	Std. Deviation	,03799869
Most Extreme Differences	Absolute	,164
	Positive	,164
	Negative	-,143
Kolmogorov-Smirnov Z		1,245
Asymp. Sig. (2-tailed)		,090

a. Test distribution is Normal.

b. Calculated from data.

**Coefficients<sup>a</sup>**

Model	Unstandardized Coefficients	Standardized Coefficients	t	Sig.	Collinearity Statistics

	B	Std. Error	Beta	Tolerance	VIF
(Constant)	,354	,160	-2,214	,157	
Penjualan Tunai	,139	,000	,121	408,654	,000
Penjualan Kredit	,070	,000	,888	2996,420	,000

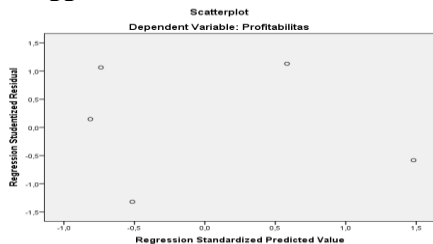
a. Dependent Variable: Profitabilitas

Sumber: Hasil Pengolahan SPSS 20

Berdasarkan analisis Tabel 2 terlihat bahwa hasil perhitungan nilai *tolerance* sebesar 0,158 lebih besar dari 0,10 dan nilai VIF sebesar 6,321 lebih kecil dari 10 begitu juga untuk variabel variabel lainnya maka dapat disimpulkan tidak terjadi multikolonieritas.

c) Uji Heteroskedastisitas

Uji heteroskedastisitas kondisi dimana dalam model regresi terjadi ketidaksamaan varians dan residual satu pengamatan ke pengamatan yang lain(Surya et al., 2017). Penelitian ini menggunakan metode chart (diagram scatterplot) untuk menguji heteroskedastisitas. Berikut adalah diagram scartterplot dengan menggunakan SPSS 20.



**Gambar 3 Uji Heteroskedastisitas**

Sumber: hasil olah data SPSS 20

Berdasarkan gambar 3 dapat dilihat bahwa dalam model ini tidak terdapat heteroskedastisitas karena pada gambar diatas tidak ada pola yang jelas, serta titik – titik menyebar diatas dan dibawah angka 0 pada sumbu Y. maka variansi dari residual satu pengamatan ke pengamatan lain konstan.

d) Uji Autokorelasi

Uji autokorelasi yaitu korelasi antara anggota observasi yang yang disusun menurut waktu dan tempat, model regresi yang baik tidak terjadi korelasi , atau dengan kata lain untuk mengetahui model regresi terdapat korelasi antara data penelitian yang diurutkan berdasarkan waktu

(data berkala)(Rupaida & Bernardin, 2016). Hasil uji autokorelasi Durbin Watson dapat dilihat pada tabel 4. Sebagai berikut:

**Tabel 4 Uji Autokorelasi**

**Model Summary<sup>b</sup>**

ModR	R	Adjusted	Std. Error	Durbin-El
	Squar	the	of	Watson
	e	Square	the	Estimate
1	1,000 <sup>a</sup>	1,000	,110	2,257

a. Predictors: (Constant), Penjualan Kredit, Penjualan Tunai

b. Dependent Variable: Profitabilitas

Sumber: Hasil Pengolahan SPSS 20

Berdasarkan Tabel 4 Hasil analisis diatas dapat dilihat bahwa DW = 2,257 melebihi 1 dan dibawah 3, maka dapat disimpulkan tidak terjadi autokorelasi.

**B. Analisis Regresi Linier Berganda**

Analisis regresi linier berganda menurut sugiyono dalam (Nuryayi & Bernardin, 2016) mengatakan bahwa: “analisis regresi digunakan untuk melakukan prediksi bagaimana nilai perubahan nilai variabel dependen bila nilai variabel independen dinaikan atau diturunkan”. Dapat dilihat pada tabel sebagai berikut:

**Analisis Regresi Linier Berganda**

Berdasarkan tabel IV.10 diatas didapat nilai konstatnta dan koefisien regresi sehingga dibentuk persamaan sebagai berikut:

$$Y = b_0 + b_1x_1 + b_2x_2 + e_1$$

$$Y = -354o + 139 (X1) + 070 (X2)$$

Berdasarkan Persamaan regresi linear berganda diatas dapat diartikan sebagai berikut: Sumber: hasil pengolahan data SPSS 20

1. Nilai n konstanta b0 sebesar -354 meunjukkan bahwa variabel bebas penjualan tunai (X1) dan penjualan kredit (X2) konstan atau sama dengan nol, maka profitabilitas meningkat sebesar -354.
2. Penjualan tunai memiliki koefisien regresi b1 sebesar 139 artinya besar perubahan rata rata karena dipengaruhi oleh penjualan tunai. Tanda positif artinya setiap terjadi peningkatan rata rata penjualan tunai dan variabel bebas lainnya diasumsikan dalam kondisi konstan akan mampu meningkatkan penjualan tunai sebesar 139.
3. Penjualan kredit memiliki koefisien sebesar 070 artinya jika volume penjualan kredit naik 1 satuan dengan asumsi penjualan kredit dianggap tetap maka meningkat sebesar 070.

**C. Koefisien Korelasi**

Analisis koefisien korelasi digunakan untuk mencari hubungan dan membuktikan hipotesis variabel, menggunakan product momen pearson. Pengujian ini untuk menguji ada atau tidak nya hubungan antara variabel satu dengan variabel lain nya, dapat dilihta pada tabel 7.

**Tabel 7**  
**Hasil Analisis Koefisien Korelasi**  
**Correlations**

	Profita bilitas	Penjuala n Tunai	Penjuala n Kredit
Pearson Correlation	Profitabili tas	1,000	,936
		,936	,999

	Penjualan Tunai	,936	1,000	,917	
<b>Coefficients<sup>a</sup></b>					
Model	Unstandar dized Coefficients	Stan dard zed Coef ficie nts	T	Sig.	Collin earity Statist ics
	B	Std. Erro r	Beta		Toler ance
(Constant)	-,354	,160		- 2,21 4	,15 7
Penjualan Tunai	,139	,000	,121	408, 654	,00 0
Penjualan Kredit	,070	,000	,888	2996, 420	,00 0

**a. Dependent Variable: Profitabilitas**

	Penjualan Kredit	,999	,917	1,000
	Profitabili tas	.	,010	,000
Sig. (1- tailed)	Penjualan Tunai	,010	.	,014
	Penjualan Kredit	,000	,014	.
	Profitabili tas	5	5	5
N	Penjualan Tunai	5	5	5
	Penjualan Kredit	5	5	5

Sumber: hasil pengolahan data SPSS 20

Berdasarkan Tabel 7 Dengan menggunakan SPSS 20 ddidapatkan hasil korelasi seperti pada gambar IV. Hubungan penjulana tunai dengan profitabilitas positif sebesar 0,936. Keeratan Hubungan penjualan kredit dengan profitabilitas positif sebesar 0,999 dikarenakan semua memasuki standar analisis korelasi antara 0,80 – 1,000 yang artinya sangat kuat.

**D. Koefisien Determinasi**

Analisis koefisien determinasi dilakukan untuk mengukur besar pengaruh

variabel bebas pada variabel terikat.terdapat hasil sebagai berikut:

**Tabel 8 Koefisien Determinasi**

Sumber: Output spss 20

Berdasarkan tabel diatas R2 ( Square)

Coefficients <sup>a</sup>					
Model	Unstandarized Coefficients	Standardized Coefficients	T	Sig.	Collinearity Statistics
	B	Std. Error	Beta		Tolerance
(Constant)	-,354	,160	-	,157	
Penjualan Tunai	,139	,000	,121	408,654	,158
Penjualan Kredit	,070	,000	,888	2996,420	,158

a. Dependent Variable: Profitabilitas

menunjukkan bahwa sumbangan pengaruh variabel bebas (penjualan tunai dan penjualan kredit) terhadap variabel terikat (profitabilitas) sebesar 1,000. Artinya pengaruh variabel bebas terhadap variabel terikat cukup signifikan.

**Uji Hipotesis**

**A.. Uji Parsial (Uji t)**

Uji parsial dapat dilakukan dengan uji t (t-test) supaya dapat mengetahui pengaruh variabel X terhadap variabel Y.

**Tabel 9 Hasil Uji t (Parsial)**

Model Summary <sup>b</sup>					
Model	R	R Square	Adjusted R Square	Std. Error of the Estimate	Durbin-Watson
1	1,000 <sup>a</sup>	1,000	1,000	,110	2,257

a. Predictors: (Constant), Penjualan Kredit, Penjualan Tunai

b. Dependent Variable: Profitabilitas

Sumber: Hasil Pengolahan Data SPSS 20

Berdasarkan data yang diolah melalui SPSS 20, dapat disimpulkan bahwa:

1.. pengaruh penjualan tunai terhadap profitabilitas

$H_1 = H_0 ; \beta_1 = 0$  tidak terdapat pengaruh yang signifikan penjualan tunai terhadap profitabilitas.

$H_a ; \beta_1 \neq 0$  terdapat pengaruh yang signifikan penjualan tunai terhadap profitabilitas.

Berdasarkan tabel 9. Didapatkan hasil nilai t-hitung dan signifikansi yang kemudian akan dibandingkan dengan tingkat kepercayaan sebesar 95% maka nilai a sebesar 5% atau 0,05.maka,

- A.  $H_0$  diterima dan  $H_a$  ditolak jika : nilai t-hitung < t-tabel atau jika nilai sig > 0,05
- B.  $H_0$  ditolak dan  $H_a$  diterima jika : nilai t-hitung > t-tabel atau jika nilai sig < 0,05

Untuk mencari nilai t-tabel maka digunakan rumus

$$t\text{-tabel} = t(a/2 ; n - k - 1)$$



$$= t(0,025 ; 8 - 2 - 1)$$

$$= t(0,025 ; 5)$$

$$t = 2,57058$$

Berdasarkan hasil analisis regresi penjualan tunai diperoleh nilai t-hitung sebesar  $408,654 > 2,57058$  dan nilai signifikansi sebesar  $6.321 < 0,05$ , maka  $H_0$  ditolak dan  $H_a$  diterima, yaitu penjualan tunai secara parsial berpengaruh terhadap profitabilitas.

2.. pengaruh penjualan kredit terhadap profitabilitas

$H_2 = H_0 : \beta_2 = 0$  tidak terdapat pengaruh signifikan penjualan kredit terhadap profitabilitas.

$H_2 : \beta_2 \neq 0$  terdapat pengaruh signifikan penjualan kredit terhadap profitabilitas.

Berdasarkan tabel IV. Dapat diperoleh hasil nilai t-hitung dan signifikansi yang kemudian dibandingkan dengan tingkat kepercayaan 95% maka nilai  $\alpha$  sebesar 5% atau 0,05. maka,

- A.  $H_0$  diterima dan  $H_a$  ditolak jika : nilai t-hitung  $<$  t-tabel atau jika nilai sig  $>$  0,05
- B.  $H_0$  ditolak dan  $H_a$  diterima jika : nilai t-hitung  $>$  t-tabel atau jika nilai sig  $<$  0,05

Berdasarkan hasil analisis regresi penjualan kredit diperoleh nilai t-hitung sebesar  $2996,420 > 2,57058$  dan nilai signifikan sebesar  $6,321 < 0,05$  maka dapat disimpulkan bahwa  $H_0$  ditolak dan  $H_a$  diterima artinya penjualan kredit secara parsial berpengaruh signifikan terhadap profitabilitas.

### B. Uji f

Uji simultan (F) dilakukan untuk menguji pengaruh dari variabel bebas yaitu penjualan tunai dan penjualan kredit pada variabel terikat (dependen). Hasil pengujian hipotesis secara simultan menggunakan aplikasi SPSS 20 adalah sebagai berikut:

**Tabel 10 Uji f**

**ANOVA<sup>a</sup>**

Model	Sum of Squares	Df	Mean Square	F	Sig.
1 Regression	871041,976	2	435520,988	36006605,184	,000 <sup>b</sup>
Residual	,024	2	,012		
Total	871042,000	4			

a. Dependent Variable: Profitabilitas

b. Predictors: (Constant), Penjualan Kredit, Penjualan Tunai

Sumber: hasil pengolahan data spss 20

Berdasarkan tabel 9 dapat dilihat nilai F hitung sebesar 36006605,184 dengan nilai signifikansi sebesar 0,000. Hal ini menunjukkan nilai signifikansi lebih kecil dari 0,05. Dengan demikian  $H_0$  ditolak dan  $H_a$  diterima. Maka penjualan tunai dan penjualan kredit berpengaruh secara signifikan terhadap profitabilitas.

## PEMBAHASAN

### 1. Pengaruh penjualan tunai terhadap profitabilitas pada PD Gloria Bandung

Berdasarkan hasil pengujian hipotesis yang pertama diperoleh bahwa secara parsial variabel penjualan tunai berpengaruh terhadap profitabilitas di perusahaan PD Gloria. Pengujian hipotesis dengan t hitung  $<$  t tabel yaitu  $408,654 > 2,57058$  dan nilai signifikan pada penjualan tunai lebih besar dari 5% sehingga  $H_0$  diterima. menunjukkan bahwa semakin tinggi penjualan tunai maka kemungkinan akan meningkatkan profitabilitas. Penelitian ini sejalan pada hasil penelitian yang dilakukan oleh (Muhamad & Sumiati, 2016) menunjukkan bahwa penjualan tunai berpengaruh positif dan signifikan terhadap laba usaha pada industri bengkel las di diana di palopo.

### 2. Pengaruh penjualan kredit terhadap profitabilitas pada PD Gloria Bandung

Berdasarkan hasil pengujian hipotesis yang kedua diperoleh bahwa secara parsial variabel penjualan kredit berpengaruh signifikan terhadap profitabilitas di

perusahaan PD Gloria. Dengan pengujian hipotesis t-hitung  $< t$ -tabel yaitu  $2996,420 > 2,57058$ , dan didapat nilai sig. pada penjualan kredit lebih besar dari 5% sehingga  $H_0$  ditolak. Nilai koefisien regresi positif menunjukkan bahwa semakin tinggi penjualan tunai maka akan meningkat pula profitabilitas perusahaan.

### **3. Pengaruh penjualan tunai dan penjualan kredit terhadap profitabilitas perusahaan pada PD Gloria Bandung**

Berdasarkan hasil pengujian hipotesis menunjukkan bahwa terdapat pengaruh signifikan dari penjualan tunai, penjualan kredit secara bersama sama terhadap profitabilitas di PD Glori, dimana nilai  $f$  hitung =  $36006605,184$  lebih kecil dari  $2,57058$  dengan demikian maka  $H_0$  diterima. Penelitian ini mendukung dengan penelitian yang telah dilakukan oleh (Anggraeni, 2019) menunjukkan bahwa penjualan tunai, penjualan kredit dan penetapan harga berpengaruh signifikan secara simultan terhadap laba penjualan produk pipa set HD inverter 1 pk pada PT sumber Mandiri Cabang kejeran Surabaya.

## **PENUTUP**

### **Kesimpulan**

Berdasarkan hasil analisis dan pembahasan tentang penjualan tunai dan penjualan kredit terhadap profitabilitas perusahaan pada PD Gloria Bandung, maka pada akhir penelitian ini dapat ditarik kesimpulan sebagai berikut:

1. Penjualan tunai berpengaruh positif terhadap profitabilitas perusahaan pada PD Gloria. Hal ini dikarenakan ada peningkatan omset perusahaan dengan adanya penjualan tunai. Hasilnya terdapat penambahan pada keuangan perusahaan walaupun tidak terlalu besar.
2. Penjualan kredit berpengaruh signifikan terhadap profitabilitas perusahaan pada PD Gloria. Hal ini dikarenakan strategi dan promosi yang semakin meningkat untuk menarik pelanggan.
3. Hasil uji  $F$  menunjukkan bahwa nilai  $F$  hitung  $36006605,184$  dengan tingkat signifikansi yaitu  $0,000$  lebih kecil dari  $0,05$

hal ini menunjukan bahwa Penjualan tunai dan penjualan kredit secara simultan berpengaruh positif dan signifikan terhadap profitabilitas perusahaan pada PD Gloria dengan demikian hipotesis diterima. Hal ini dikarenakan apabila penjualan tunai dan penjualan kredit sama sama meningkatkan penjualan maka perusahaan bisa berjalan dengan baik.

Berdasarkan hasil pembahasan dan simpulan yang telah dikemukakan diatas maka dapat diajukan beberapa saran yang diharapkan dapat menjadi masukan yang berguna bagi pihak-pihak yang terkait sebagai berikut:

1. Bagi perusahaan diharapkan dapat memperhatikan tingkat pertumbuhan penjualan atau volume penjualan pada penjualan secara tunai supaya penjualan tunai bisa semakin berkembang seperti volume pada penjualan kredit walau secara tunai.
2. Untuk peneliti selanjutnya diharapkan untuk memperoleh penelitian yang lebih baik, penelitian selanjutnya dapat memperpanjang periode penelitian supaya penelitian bisa lebih signifikan

## **REFERENSI**

- Andayani, L., Yudiaatmaja, F., & Cipta, W. (2016). PENGARUH PENJUALAN DAN LIKUIDITAS TERHADAP PROFITABILITAS PADA PERUSAHAAN PERDAGANGAN, JASA DAN INVESTASI DI BURSA EFEK INDONESIA TAHUN 2014 e- Journal Bisma Universitas Pendidikan Ganesha, *4*(1).
- Anggraeni, R. M. H. (2019). Pengaruh Penjualan Tunai, Penjualan Kredit dan Penetapan Harga Terhadap Laba Penjualan Produk Pipa Set HD Inverter 1 Pk Pada PT. Sumber Mandiri Cabang Kenjeran Surabaya. *Journal of Chemical Information and Modeling*, *53*(9), 1689–1699.  
<https://doi.org/10.1017/CBO9781107415324.004>
- Darmawan, A., & Firmansyah, S. (2018). Pengaruh Penjualan Kredit Terhadap Kinerja Perusahaan Di Indonesia. *Akuntabilitas*, *11*(1), 135–146.

- <https://doi.org/10.15408/akt.v1i1.8823>  
Gunawan, I., & Purnama, A. (2019). ANALISIS DAMPAK PENJUALAN KREDIT TERHADAP PERKEMBANGAN USAHA MIKRO DI KOTA SERANG ( Studi Kasus Pada Usaha Pemancingan Serang Hijau ), 2(2), 93–107.
- Imas Purnamasari, Nugraha, H. (2016). Pengaruh Risiko Kredit Terhadap Profitabilitas (Studi Kasus Pada Bank Umum Swasta Nasional Devisa Tahun 2010-2014). *Journal of Business Management and Entrepreneurship Education*, 1(1), 31–36.
- Linggariama. (2020). SISTEM AKUNTANSI PENJUALAN TUNAI PADA PD . PANCA MOTOR PRABUMULIH Linggariama Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi Yayasan Pendidikan Prabumulih, 6(1), 82–92.
- Mariati, M. H., & Lestari, R. (2017). Munich Personal RePEc Archive ANALYSIS OF EFFECT ON SALES CREDIT PROFITABILITY COMPANIES IN DUTA PUTRA SUMATERA MEDAN, (77541).
- Muhani, P. M., & Sumiati, S. (2016). Pengaruh Penjualan Tunai Dan Penjualan Kredit Terhadap Laba Pada Industri Bengkel Las Diana Di Palopo. *Jurnal Ekonomi Pembangunan STIE Muhammadiyah Palopo*, 1(2), 50–59. <https://doi.org/10.35906/jep01.v1i2.113>
- Mujahidah, A., Faridah, & Thanwain. (2016). Analisis Sistem Informasi Akuntansi Penjualan Pada Pt Hadji Kalla (Toyota) Cabang Pinrang. *Jurnal Riset Edisi III*, 1(20), 166–180.
- Nurafika, R. A. (2018). Pengaruh Perputaran Kas, Perputaran Piutang, Perputaran Persediaan Terhadap Profitabilitas Pada Perusahaan Semen. *JURNAL AKUNTANSI DAN BISNIS: Jurnal Program Studi Akuntansi*, 4(1). <https://doi.org/10.31289/jab.v4i1.1532>
- Nuryayi, M., & Bernardin, D. E. Y. (2016). Pengaruh Biaya Operasional Dan Arus Kas (Aktivitas Operasi) Terhadap Profitabilitas Pada Pt. Pindad (Persero) Bandung. *Ecodemica*, 3(1), 380–389. <https://doi.org/10.31311/jeco.v3i1.73>
- Pada, D., Di, K., & Jawa, P. (2016). Prodi D3 dan D4 Akuntansi Poltekpos Bandung / 1, 1–10.
- Rohaeni, H., & Rudiansyah, D. (2017). Pengaruh Risiko Kredit Dan Likuiditas Terhadap Profitabilitas Pada PT Bank Pembangunan Daerah Jawa Barat Dan Banten Tbk, 9(1), 143–154.
- Rupaida, S. A., & Bernardin, D. E. Y. (2016). Pengaruh Biaya Produksi dan Biaya Promosi terhadap Penjualan PT. Ultrajaya Milk Industry Tbk. *Ekspansi*, 8(2), 261–275.
- S.E., M. (2015). Pengaruh Jenis Produk, Biaya Promosi Dan Biaya Produksi Terhadap Volume Penjualan. *Jurnal Manajemen Indonesia*, 3(1).
- Surya, S., Ruliana, R., & Soetama, D. R. (2017). Pengaruh Perputaran Kas dan Perputaran Persediaan Terhadap Profitabilitas. *Akuntabilitas*, 10(2), 1–12. <https://doi.org/10.15408/akt.v10i2.6139>
- Tiong, P. (2017). PENGARUH PERPUTARAN PIUTANG TERHADAP PROFITABILITAS PADA PERUSAHAAN PT MITRA PHINASTIKA MUSTIKA Tbk. *Journal of Management & Business*, 1(1), 1–22. Diambil dari <https://scholar.google.co.id>
- Uci Fitriani. (2016). Pengaruh Sistem Penjualan Kredit Di Pt. Surya Putra Sumatera Raya Ii Pasir Putih Pasir Pengaraian Terhadap Penarikan Sepeda Motor Yamaha. *Pengaruh Sistem Penjualan Kredit Di Pt. Surya Putra Sumatera Raya Ii Pasir Putih Pasir Pengaraian Terhadap Penarikan Sepeda Motor Yamaha*, 8. Diambil dari <http://e-journal.upp.ac.id/index.php/fekon/article/view/1047/725>
- Widjaja, Y. R. (2014). Pengaruh Tingkat Loan To Deposit Ratio (Ldr) Terhadap Profitabilitas Pada Pt Bank X (Periode Tahun 2008-2012). *Ecodemica*, 12(1), 89–95. <https://doi.org/10.31294/jp.v12i1.1120>