

PENGARUH PENJUALAN SEPEDA MOTOR SECARA TUNAI DAN KREDIT
TERHADAP PROFITABILITAS PERUSAHAAN PADA PT. MINO PERKASA
MOTOR TAHUN 2014-2016

Doni Putra Utama, SE, Ak, M.Si, CA
Fakultas Ekonomi
Universitas Karimun

ABSTRAK

Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui tingkat signifikan pengaruh antara penjualan sepeda motor secara tunai dan penjualan secara kredit terhadap profitabilitas, dimana yang menjadi variabel independen adalah penjualan tunai dan penjualan kredit dan variabel dependen adalah profitabilitas. Penelitian ini menggunakan metode kuantitatif dengan menggunakan data primer dan sekunder. Populasi dalam penelitian ini adalah laporan keuangan selama 3 (tiga) PT. Mino Perkasa Motor Tahun 2014-2016 dan sebanyak 36 sampel yaitu laporan keuangan per periode. Adapun teknik analisa data yang digunakan adalah analisa deskriptif dan analisa statistik yaitu regresi linear sederhana dengan menggunakan SPSS 20.

Untuk mengambil kesimpulan menggunakan nilai Sig. F sebesar 0,000 ($p < 0,05$) maka dapat disimpulkan bahwa hipotesis diterima, artinya variabel Penjualan Tunai dan Penjualan Kredit berpengaruh secara signifikan bersama-sama terhadap Profitabilitas.

Kata Kunci: Penjualan Tunai, Penjualan Kredit, Profitabilitas

ABSTRACT

This study aims to determine the significant level of influence between sales of motorcycles in cash and sales on credit to profitability, where the independent variables are cash sales and credit sales and the dependent variable is profitability. This research uses quantitative method by using primary and secondary data. Population in this research is financial report for 3 (three) PT. Mino Perkasa Motor Year 2014-2016 and as many as 36 sample that is financial report per period. The data analysis technique used is descriptive analysis and statistical analysis is a simple linear regression using SPSS 20.

To draw conclusions using Sig value. F of 0.000 ($p < 0,05$) it can be concluded that the hypothesis is accepted, meaning that the variable of Cash Sales and Sales Credit significantly influence together to Profitability.

Keywords: *Cash Sales, Credit Sales, Profitability*

1. PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang Masalah

Perusahaan adalah suatu wadah yang terdiri dari sekumpulan manusia yang bekerja bersama-sama untuk menjalankan fungsi manajemen keuangan, manajemen produksi operasi, dan manajemen pemasaran. Salah satu tujuan utama didirikannya perusahaan yakni untuk memperoleh keuntungan. Perusahaan akan memperoleh keuntungan dari kegiatan bisnis yang dilakukan baik dalam bentuk barang maupun jasa. Setiap perusahaan mempunyai strategi penjualan yang berbeda-beda.

Ketatnya persaingan dalam dunia usaha menuntut setiap bidang usaha untuk bekerja secara lebih kompetitif dalam memenuhi kebutuhan masyarakat. Perusahaan harus mampu meningkatkan kinerja perusahaannya, sehingga berbagai tujuan yang telah ditetapkan perusahaan, seperti memperoleh keuntungan, menjaga kelangsungan hidup (eksistensi) usaha serta pertumbuhan perusahaannya dapat tercapai.

PT. Mino Perkasa Motor adalah dealer yang berupa dealer resmi yang melayani penjualan sepeda motor Honda, dan service atau pemeliharaan. Dengan demikian berarti

perusahaan PT. Mino Perkasa Motor bergerak di bidang penjualan dan jasa. PT. Mino Perkasa Motor melakukan 2 sistem penjualan yaitu:

1. Penjualan secara tunai
Penjualan yang cara pembayarannya dilakukan secara langsung pada waktu terjadi transaksi penjualan.
2. Penjualan secara kredit
Penjualan yang cara pembayarannya secara bertahap atau dengan angsuran dan batas waktu yang telah disepakati antara penjual dan pembeli, dan pembeli dibebani bunga kredit yang harus dibayar bersamaan dengan pembayaran angsuran.

Salah satu tujuan perusahaan adalah memperoleh laba maksimum melalui penjualan produk barang dan untuk keberlangsungan operasional perusahaan, oleh sebab itu perusahaan berusaha untuk meningkatkan penjualan baik tunai maupun kredit. Masyarakat pada umumnya lebih menyukai bila perusahaan dapat melakukan penjualan secara kredit karena pembayarannya dapat diangsur.

Hal ini yang melatarbelakangi penulis untuk melakukan penelitian untuk dijadikan bahan penyusunan karya ilmiah dengan judul:

“Pengaruh Penjualan Sepeda Motor Secara Tunai Dan Kredit Terhadap Profitabilitas Perusahaan Pada PT. Mino Perkasa Motor Tahun 2014-2016”.

1.2 Rumusan Masalah

Berdasarkan latar belakang masalah diatas maka rumusan masalah dari penelitian ini adalah :

1. Apakah penjualan sepeda motor secara tunai memiliki pengaruh yang signifikan terhadap profitabilitas perusahaan?
2. Apakah penjualan sepeda motor secara kredit memiliki pengaruh yang signifikan terhadap profitabilitas perusahaan?
3. Apakah terdapat perbedaan antara penjualan sepeda motor secara tunai dan penjualan secara kredit terhadap profitabilitas ?

1.3 Tujuan Penelitian

Adapun tujuan dari penelitian ini adalah untuk mengetahui tingkat signifikan pengaruh antara penjualan sepeda motor secara tunai dan penjualan secara kredit terhadap profitabilitas.

1.4 Hipotesa

Hipotesa adalah jawaban sementara terhadap suatu masalah. Jawaban tersebut masih perlu diuji kebenarannya. Hipotesa yang diperoleh sebagai berikut :

H_0 = Tidak terdapat hubungan pengaruh antara penjualan sepeda motor secara tunai dan kredit terhadap profitabilitas.

H_1 = Terdapat hubungan pengaruh antara penjualan sepeda motor secara tunai dan kredit terhadap profitabilitas.

2. TINJAUAN PUSTAKA

2.1 Tinjauan Teoritik

1. Pengertian Penjualan

Menurut Basu Swasta dalam bukunya “Azas-azas Marketing” (1998:48), adalah “Penjualan adalah ilmu dan seni mempengaruhi pribadi yang dilakukan oleh penjual, untuk mengajak orang lain bersedia membeli barang atau jasa yang ditawarkan”. Sedangkan pengertian penjualan menurut Moekijat dalam bukunya, Kamus Manajemen cetakan kelima (2000:48), adalah “Melakukan penjualan adalah suatu kegiatan yang ditujukan untuk mencari pembeli, mempengaruhi, dan memberi petunjuk agar pembeli dapat menyesuaikan kebutuhannya dengan produksi yang ditawarkan serta mengadakan perjanjian mengenai harga yang menguntungkan kedua belah pihak”.

2. Sistem Informasi Penjualan Tunai

Penjualan tunai merupakan penjualan dengan mengambil barang dari supplier dan langsung dikirim ke customer secara pembayaran langsung dengan menggunakan uang tunai. Sistem penjualan tunai pada umumnya didasarkan pada asumsi bahwa pembeli akan mengambil barang setelah harga barang dibayar ke kasir. Menurut Mulyadi (2001) Fungsi yang terkait dalam sistem akuntansi penjualan tunai adalah:

a. Fungsi Penjualan.

Fungsi ini bertanggung jawab untuk menerima order dari pembeli, mengisi faktur penjualan tunai, dan menyerahkan faktur tersebut kepada pembeli untuk kepentingan pembayaran harga barang ke fungsi kas.

b. Fungsi Kas.

Fungsi ini bertanggung jawab sebagai penerima kas dari pembeli.

c. Fungsi Gudang

Fungsi ini bertanggung jawab untuk menyiapkan barang yang dipesan oleh pembeli, serta menyerahkan barang tersebut ke fungsi pengiriman.

d. Fungsi Akuntansi

Fungsi ini bertanggung jawab sebagai pencatat transaksi penjualan, dan penerimaan kas, serta pembuat laporan penjualan.

Keunggulan penjualan tunai bagi perusahaan antara lain :

1. Perusahaan langsung mendapat keuntungan atau laba dari selisih harga perunit, yaitu selisih harga jual dengan harga beli.
 2. *Fresh money*, yaitu perusahaan langsung menerima uang kas dari pembeli.
 3. Resiko keuangan yang macet tidak ada.
- Kelemahan penjualan tunai bagi perusahaan antara lain :
1. Volume penjualan yang dilakukan relatif sedikit/ rendah.
 2. Laba perusahaan menjadi turun

3. Penjualan Kredit

Menurut Mulyadi (2001:220) "Penjualan kredit dilaksanakan oleh perusahaan dengan cara mengirimkan barang secara dengan order yang diterima dari pembeli dan untuk jangka waktu tertentu perusahaan mempunyai tagihan kepada pembeli tersebut". Penjualan kredit adalah penjualan yang pembayarannya tidak diterima sekaligus (tidak langsung lunas). Menurut Soemarso (2004 : 80) Penjualan kredit adalah penjualan barang atau jasa dengan memberikan kelonggaran waktu yang biasanya dengan memperbolehkan pelanggan membayar kemudian atas penjualan barang atau jasa yang dilakukan. Menurut Yendrawati (2005 : 23) banyak orang yang menyamakan istilah antara penjualan kredit dan penjualan angsuran. Penjualan kredit adalah penjualan yang dilakukan dengan perjanjian dimana pembayarannya dilaksanakan secara bertahap yaitu :

1. Pada saat barang-barang diserahkan kepada pembeli, penjual menerima pembayaran pertama dari harga penjualan.
 2. Sistem pembayarannya dilakukan dalam beberapa kali angsuran.
- Keunggulan penjualan secara kredit :
1. Laba yang didapatkan perusahaan menjadi naik.
 2. Nilai barang menjadi lebih tinggi.
 3. Volume penjualan yang dilakukan perusahaan relatif tinggi.
 4. Keuntungan perusahaan diperoleh dari harga perunit ditambah dengan pendapatan bunga.
- Kelemahan penjualan secara kredit
1. Adanya resiko kredit macet.
 2. Biaya yang ditimbulkan semakin tinggi.
 3. *Bed debet* yang tinggi.

4. Persediaan kas berkurang sehingga sulit mendapatkan uang tunai.

4. Tujuan Penjualan

Pada umumnya perusahaan memiliki tiga tujuan umum dalam penjualan seperti yang dirumuskan oleh Basu swasta (1999:27), adalah sebagai berikut:

- a. Berusaha mencapai volume penjualan.
- b. Berusaha mendapatkan laba tertentu.
- c. Menunjang pertumbuhan perusahaan.

5. Pembuatan Laporan Penjualan

Sumber informasi yang paling utama untuk mengetahui keberhasilan penjualan adalah laporan penjualan, baik yang dibuat oleh kantor pusat, kantor cabang, maupun wiraniaga sendiri. Laporan Penjualan tersebut dapat digunakan sebagai alat untuk mengevaluasi masing-masing individu maupun bidang yang terlibat dalam penyelenggaraan penjualan, apakah program penjualan yang dijalankan berhasil atau tidak.

6. Profitabilitas

Profitabilitas merupakan salah satu pengukuran bagi kinerja suatu perusahaan, profitabilitas suatu perusahaan menunjukkan kemampuan suatu perusahaan dalam menghasilkan laba selama periode tertentu pada tingkat penjualan, aset dan modal saham tertentu. Pengukuran terhadap profitabilitas akan memungkinkan bagi perusahaan, dalam hal ini pihak manajemen untuk mengevaluasi tingkat earning dalam hubungannya dengan volume penjualan, jumlah aktiva, dan investasi tertentu dari pemilik perusahaan. Profitabilitas diukur dengan menggunakan rasio profitabilitas. Rasio profitabilitas juga dapat disebut dengan rasio rentabilitas. Rasio ini digunakan untuk menilai kemampuan perusahaan dalam mencari keuntungan atau laba dalam satu periode tertentu.

Profitabilitas yang digunakan sebagai kriteria penilaian hasil operasi perusahaan mempunyai manfaat yang sangat penting dan dapat dipakai sebagai berikut :

Analisis kemampuan menghasilkan laba ditunjukan untuk mendeteksi penyebab timbulnya laba atau rugi yang dihasilkan oleh suatu objek informasi dalam periode akuntansi tertentu.

1. Profitabilitas dapat dimanfaatkan untuk menggambarkan kriteria yang sangat diperlukan dalam menilai sukses suatu perusahaan dalam hal kapabilitas dan motivasi dari manajemen.
2. Profitabilitas merupakan suatu alat untuk membuat proyeksi laba perusahaan karena menggambarkan korelasi antara laba dan jumlah modal yang ditanamkan.
3. Profitabilitas merupakan suatu alat pengendalian bagi manajemen, profitabilitas dapat dimanfaatkan oleh pihak intern untuk menyusun target, budget, koordinasi, evaluasi hasil pelaksanaan operasi perusahaan dan dasar pengambilan keputusan .

2.2 Tinjauan Empirik

Tinjauan empirik dari penelitian ini adalah:

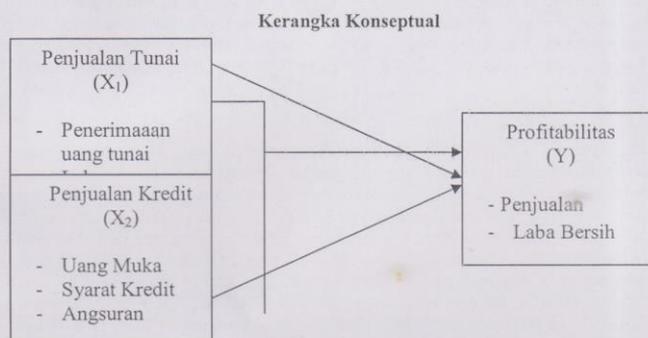
1. Danu Prihatmono (2005) penelitian yang berjudul "Analisis Tentang Penjualan Pada Dealer Solindo Motor". Hasil penelitian menyatakan bahwa penjualan di Dealer Solindo Motor secara tunai lebih banyak dibandingkan dengan penjualan secara kredit. Maka tingkat volume penjualan secara tunai meningkat, dibanding dengan penjualan secara kredit.
2. Simanungkalit (2010), "Analisis Strategi Menghadapi Persaingan Dalam Meningkatkan Volume Penjualan Mobil Toyota Avanza Pada PT. Astra Internasional AUTO 2000 Cabang Gatot Subroto Medan".
3. Maya (2005) dalam penelitiannya yang berjudul "Efektivitas Piutang dan Faktor-Faktor yang Mempengaruhi Besarnya Piutang. PT. Biro Klasifikasi

Indonesia (persero)". Hasil penelitian menyatakan bahwa pengelolaan piutang PT. Biro Klasifikasi Indonesia (persero) kurang baik, karena hasil yang diperoleh dari setiap analisis hasilnya berada dibawah standar umum yang ditetapkan.

4. Karianto Sitepu (2014) dalam penelitiannya yang berjudul "Pengaruh Penjualan Kredit Terhadap Profitabilitas", Nilai R sebesar 0,546 berarti penjualan kredit hanya mampu menjelaskan variabel profitabilitas sebesar 54,6% dan sisanya 45,4% dijelaskan oleh faktor-faktor lain yang tidak diteliti pada penelitian ini.

2.3 Kerangka Konseptual

Kerangka konseptual dari penelitian ini adalah:



3. GAMBARAN UMUM PENELITIAN

3.1 Objek Penelitian

Objek penelitian dari penelitian ini adalah analisis pengaruh penjualan secara tunai dan kredit terhadap profitabilitas pada PT. Mino Perkasa Motor.

3.2 Metodologi Penelitian

Metode penelitian ini dilakukan dengan menggunakan metode kuantitatif. Menurut Kasiram (2008:149) penelitian kuantitatif adalah suatu proses menemukan pengetahuan yang menggunakan data berupa angka sebagai alat menganalisis keterangan mengenai apa yang ingin diketahui.

1. Rancangan Penelitian

Dalam penelitian ini menggunakan Analisis Regresi Linear Berganda. Analisis regresi berganda digunakan untuk meramalkan bagaimana keadaan (naik/turunnya) variabel dependen (Y) dan variabel independen (X_1 dan X_2). Adapun variabel (x) dalam penelitian ini adalah variabel (x_1) penjualan secara tunai dan variabel (x_2) penjualan kredit. Sedangkan variabel dependen (y) adalah profitabilitas perusahaan.

2. Populasi dan Sampel

Populasi pada penelitian ini adalah laporan keuangan pada PT. Mino Perkasa Motor pada periode tahun 2014 - 2016. Sedangkan sampel pada penelitian ini adalah laporan keuangan PT. Mino Perkasa Motor sebanyak 36 sampel dari per periode laporan keuangan pada tahun 2014 - 2016.

3. Instrumen Penelitian

Dalam penelitian ini, metode pengumpulan data yaitu dengan cara wawancara dan observasi.

4. Pengumpulan Data

Adapun data penelitian kuantitatif dapat dikumpulkan dengan cara mengumpulkan data primer yaitu volume penjualan, proses terjadinya penjualan, kegiatan perusahaan. Sedangkan data sekunder diambil dan disusun berdasarkan referensi, arsip dan sumber-sumber lainnya yang berkaitan dengan penelitian.

a. Metode Analisis Data

Adapun metode analisis yang digunakan adalah analisis statistik deskriptif dan analisis data statistik kuantitatif. Adapun langkah-langkah analisis kuantitatif yang digunakan pada penelitian ini adalah sebagai berikut :

- Analisis Regresi Linear Berganda

Peneliti menentukan persamaan regresi linear sebagai berikut:

$$Y = a + b_1 \cdot x_1 + b_2 \cdot x_2$$

Dimana :

Y = Variabel dependen

a = Konstanta

(b₁, b₂) = Koefisien regresi

(X₁, X₂) = Variabel bebas (independen)

Kemudian dilanjutkan dengan menentukan nilai konstanta dan koefisien regresi kemudian menghitung koefisien determinasi, menghitung koefisien korelasi berganda, menghitung nilai standar error estimate, menghitung nilai korelasi parsial

- Uji koefisien regresi secara bersama-sama (Uji F)

Langkah-langkah Uji-F :

a. Hipotesis Uji

Ho : b₁ = 0; (tidak ada pengaruh variabel bebas x₁ dan x₂ terhadap variabel yang tak bebas y).

Ha : \neq b_i \neq 0; (ada pengaruh variabel bebas x₁ dan x₂ terhadap variabel tak bebas (y).

b. Taraf Signifikan

Tingkat signifikansi yang biasa digunakan adalah 5%, adapun yang lainnya adalah 1%-10%.

c. Menentukan daerah penolakan Ho

Bentuk pengujian F berbeda dengan uji sebelumnya.

Ho akan ditolak jika $F_{hitung} > F_{tabel}$, berarti H₁ diterima.

Ho akan diterima jika $F_{hitung} \leq F_{tabel}$, berarti H₁ ditolak.

d. Menentukan Statistik Uji F-hitung

$$f_{hitung} = \frac{R^2/k}{(1 - R^2)(n - k - 1)}$$

Dimana k adalah jumlah variabel dan n adalah jumlah data sampel.

- Uji Koefisien Regresi secara Parsial (Uji- t)

a. Menentukan Hipotesis Uji

Ho ; b_i = 0

(Tidak ada pengaruh antar variabel bebas xi terhadap variabel tidak bebas Y).

Ha : b_i \neq 0

(Ada pengaruh antara variabel bebas xi terhadap variabel tidak bebas Y).

b. Menentukan tingkat signifikansi

Tingkat signifikansi yang digunakan adalah 5%.

c. Menentukan daerah penolakan Ho

Bentuk pengujian kita adalah dua arah sehingga gunakan uji-t dua arah :

Ho akan ditolak jika $t_{hitung} > t_{tabel}$ berarti H₁ diterima.

Ho akan diterima jika $t_{hitung} < t_{tabel}$ berarti H₁ ditolak

- Menentukan t-hitung

$$t_{hitung} = \frac{r\sqrt{n-2}}{\sqrt{1-r^2}}$$

4. ANALISA DAN PEMBAHASAN

4.1 Analisis Data

Pada bab ini akan dijelaskan mengenai hasil serta pembahasan dari penelitian yang berjudul "Analisis Pengaruh Penjualan Sepeda Motor Secara Tunai dan Kredit terhadap Profitabilitas Perusahaan tahun 2014-2016 Pada PT. Mino Perkasa Motor. Dalam penelitian ini, analisis regresi linear berganda digunakan untuk membuktikan sejauh mana hubungan pengaruh variabel independen terhadap variabel dependen. Output pertama yang muncul pada SPSS adalah Variables Entered/Removed. Dari pengolahan data ini memberikan kita informasi tentang variabel apa saja yang dimasukkan dan dikeluarkan.

Selanjutnya Model Summary, disini bisa memperoleh informasi tentang besarnya pengaruh dari seluruh variabel independen terhadap dependen. Pengaruh tersebut disimbolkan dengan R. Berdasarkan hasil pengolahan data didapat nilai korelasi (R) sebesar = 0,986 variabel independen memiliki pengaruh terhadap profitabilitas, namun nilai tersebut bisa dikatakan terkontaminasi oleh berbagai nilai pengganggu yang mungkin menyebabkan kesalahan pengukuran, untuk itu SPSS memberikan alternatif nilai R Square sebagai perbandingan akurasi pengaruhnya. Hasil pengujian pada koefisien determinasi diperoleh nilai R Square sebesar 0,973 yang merupakan nilai korelasi yang dikuadratkan (R^2) artinya bahwa sumbangan pengaruh variabel independen terhadap variabel dependen sebesar 97,3% sedangkan sisanya 2,7% dipengaruhi variabel lain yang tidak dijelaskan dalam model penelitian ini.

Data dari table coefficients menunjukkan nilai sig untuk Penjualan Tunai adalah sebesar 0,000 ($p < 0,05$) maka dari itu hipotesis diterima, artinya variabel Penjualan Tunai berpengaruh signifikan terhadap Profitabilitas.

Selanjutnya untuk variabel Penjualan Kredit, data menunjukkan nilai sig sebesar 0,000 ($p < 0,05$) maka dari itu hipotesis di terima artinya variabel Penjualan Kredit juga sangat berpengaruh signifikan terhadap Profitabilitas Perusahaan pada PT. Mino Perkasa Motor. Variabel Penjualan Tunai dan Kredit berpengaruh signifikan secara bersamaan terhadap Profitabilitas.

Dalam Tabel Annova memperlihatkan informasi tentang berpengaruh tidaknya variabel independen terhadap variabel dependen secara simultan (bersama-sama). Dalam tabel ini terdapat beberapa hal yang tidak perlu dibahas, pertama Sum of Square dan kedua Mean Square karena tidak perlu itu untuk mengambil kesimpulan berpengaruh tidaknya variabel independen terhadap dependen secara simultan.

Untuk mengambil kesimpulan tersebut dapat digunakan dengan nilai Sig. F sebesar 0,000 ($p < 0,05$) maka dapat disimpulkan bahwa hipotesis diterima, artinya variabel Penjualan Tunai dan Penjualan Kredit berpengaruh secara signifikan bersama-sama terhadap Profitabilitas.

4.2 Pembahasan

Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui ada atau tidak adanya pengaruh antara penjualan tunai dan penjualan kredit terhadap profitabilitas dan untuk mengetahui berapa besar pengaruh penjualan tunai dan penjualan kredit terhadap profitabilitas PT. Mino Perkasa Motor. Dengan periode pengamatan tiga tahun terakhir pada tahun 2014-2016.

Berdasarkan hasil penelitian diatas penjualan secara tunai dan kredit memiliki pengaruh yang sama yaitu signifikan terhadap profitabilitas perusahaan. Berdasarkan hasil penelitian diatas menunjukkan bahwa penjualan tunai dan kredit berpengaruh signifikan terhadap profitabilitas. Berdasarkan pengujian dari hasil koefisien determinasi diperoleh nilai 0,973% yang berarti kontribusi yang pengaruh variabel independen terhadap dependen pada PT. Mino Perkasa Motor sebesar 97,3% sedangkan sisanya 2,7% dipengaruhi faktor lain diluar variabel yang diamati.

5. PENUTUP

5.1 Simpulan

Berdasarkan penelitian yang berjudul "Analisis Pengaruh Penjualan Sepeda Motor Secara Tunai dan Kredit Terhadap Profitabilitas Perusahaan Tahun 2014 - 2016 Pada PT. Mino Perkasa Motor" adalah sebagai berikut:

1. Hasil analisis statistik diatas menunjukkan adanya korelasi antara penjualan tunai terhadap profitabilitas. Hal ini ditunjukkan dengan nilai p (sig) sebesar 0.000 lebih kecil tingkat kepercayaan yang tampak pada Signifikan Correlation yaitu 0.05. koefisien korelasi yang didapa hasil 0.973 yang menunjukkan ada kecenderungan hubungan yang positif dan sigfikan antara penjualan tunai terhadap profitabilitas, artinya hipotesis H_0 ditolak dan H_a diterima.
2. Hasil analisis statistik diatas menunjukkan adanya korelasi antara penjualan kredit terhadap profitabilitas. Hal ini ditunjukkan dengan nilai p (sig) sebesar 0.000 lebih kecil tingkat kepercayaan yang tampak pada Signifikan Correlation yaitu 0.05. koefisien korelasi yang didapa hasil 0.920 yang menunjukkan ada kecenderungan hubungan yang positif dan sigfikan antara penjualan tunai terhadap profitabilitas, artinya hipotesis H_0 ditolak da H_a diterima. Nilai R^2 sebesar 0,973 yang berarti bahwa sebesar 97,3% variabel dependen (profitabilitas) dapat dijelaskan oleh variabel independen (penjualan tunai dan kredit). Sedangkan sisanya yaitu sebesar 2,7% dipengaruhi oleh variabelain yang tidak dijelaskan didalam model penelitian ini.
3. Nilai R^2 sebesar 0,973 yang berarti bahwa sebesar 97,3% variabel dependen (profitabilitas) dapat dijelaskan oleh variabel independen (penjualan tunai dan kredit). Sedangkan sisanya yaitisebesar 2,7% dipengaruhi oleh variabel lain yang tidak dijelaskan dalam penelitiani.

5.2 Saran

Berdasarkan hasil pembahasan dan kesimpulan, maka dapat diajukan saran sebagai berikut:

1. Bagi peusahaan agar dalam maksimalkan profitabilitas perlu memperhatikan faktor penjualan tunai dan kre agar dapat dioptimalkan sehingga perusahaan mampu mengelola penjualan dan meningkatkan pofitabilitas perusahaan dengan memberikan potongan penjuale atau diskon serta melakukan promosi pada pelanggan sehingga mampu meningkatkan penjualan akhirnya mampu meningkatkan profitabilitas perusahaan.
2. Bagi peneliti selanjutnya untuk memperoleh hasil penelitian yang lebih baik, penelitian selanjutnya dapat memperpanjang periode penelitian dan mempertimbangkan beberapa variel yang berpengaruh tehadap profitabilitas.

DAFTAR PUSTAKA

- Basu Swasta, 1988. *Manajemen Penjualan*. Jakarta: BPFE.
- Ginting, Paham, Syafrizal Helmi Situmorar. 2008. *Filsafat Ilmu dan Metode Riset*. Medan: USU Press.
- Ghozali, Imam, 2012. *Aplikasi Analisis Iti Variate dengan Program IBM SPSS 20*. Semarang: Badan Penerbit – Univer Diponegoro
- Haryono, Jusuf, 1980. *Dasar – Dasar Akunté*. Yogyakarta : Akademi Akuntan YKPN.
- Kasmir. 2008. *Dasar – Dasar Perbankan*. Jaa: PT. Raja Grafindo Persada.
- Kottler. 2005. *Manajemen Pemasaran Edisi Stas Jilid 1 & 2*. Jakarta.
- Kuncoro, Mudrajat. 2009. *Metode Riset Untuisnis dan Ekonomf*. Jakarta: Erlangga.
- Rudianto, 2012. *Pengantar Akuntansi: Kon: dan Teknik Penyusunan Laporan Keuangan*. Jakarta : Erlangga
- Setiadi, Nugroho J, 2003. *Perilaku Konsumer* karta: Prenada Media
- Soemarso, S.R. 2004. *Akuntansi Suatu Pengor*. Jakarta: Rineka Cipta
- Sugiyono. 2012. *Metode Penelitian Kuantitatif, litatif dan R&D*. Bandung: Alfabeta

- Umar, Husein, 2004. *Riset Pemasaran dan Perilaku Konsumen*. Jakarta: PT. Gramedia Pustaka Utama
- Wibowo dan Arif Abubakar, 2002. *Pengantar Akuntansi 1 Edisi Revisi*. Jakarta: PT. Grafindo