

PENGARUH PENJUALAN TUNAI DAN PENJUALAN KREDIT TERHADAP LABA PADA INDUSTRI BENGKEL LAS DIANA DI PALOPO

Pasoni Mustafa Muhani¹
Sumiati²

No. HP 085242438738¹

ABSTRAK

Penelitian ini bertujuan Untuk mengetahui dan menganalisis dengan menaikkan penjualan tunai atau penjualan kredit meningkatkan laba pada Industri Bengkel Las Diana di Palopo.

Hasil uji F menunjukkan bahwa nilai F hitung 3,733 dengan tingkat signifikansi 0,000 lebih kecil dari 0,05 (tabel 2,32) hal ini menunjukkan bahwa yaitu penjualan tunai dan penjualan kredit secara serentak atau bersma-sama berpengaruh positif dan signifikan terhadap laba usaha dengan demikian hipotesis diterima.

Nilai koefisien korelasi (R) sebesar 88,8%, hal ini menunjukkan bahwa hubungan antara variabel bebas yaitu penjualan tunai dan penjualan kredit terhadap variabel terikat yaitu laba Usaha (Y) berkorelasi positif atau mempunyai hubungan yang kuat.

Nilai koefisien determinasi (R^2) sebesar 0,789 menunjukkan bahwa pengaruh atau kontribusi variabel bebas terhadap variabel terikat sebesar 78,9% dan sisanya sebesar 21,10% dipengaruhi oleh faktor atau variabel lain yang tidak diteliti dalam penelitian ini

Kata Kunci: Penjualan Tunai, Penjualan kredit dan laba.

PENDAHULUAN

Kemajuan ilmu pengetahuan dan teknologi dewasa ini dengan berkembangnya dunia usaha dan semakin banyaknya perusahaan-perusahaan besar, maka faktor keuangan mempunyai arti yang sangat penting. Untuk mengetahui kondisi keuangan perusahaan, harus mempunyai

data laporan keuangan setiap tahun atau setiap periode akuntansi yang bersangkutan. Bagi perusahaan itu sendiri, Pengaruh terhadap keadaan keuangannya akan dapat membantu perusahaan tersebut untuk dapat melihat posisi keuangannya sehingga dapat membantu perusahaan dalam melakukan perencanaan keuangan. Akan tetapi setiap rencana yang baik, haruslah berhubungan dengan kekuatan dan kelemahan dari perusahaan tersebut.

Setiap perusahaan didirikan pada umumnya bertujuan untuk memperoleh laba. Kemampuan suatu perusahaan untuk menghasilkan laba, selama periode tertentu, dapat dilihat pada laporan laba rugi perusahaan yang bersangkutan. Dari laba yang dihasilkan suatu perusahaan, jika dibandingkan dengan yang digunakan akan menentukan pada level mana kondisi rentabilitas perusahaan tersebut. Untuk itu, maka perusahaan harus menggunakan dana yang ada untuk menghasilkan laba yang maksimal. Adanya kegagalan perusahaan dalam kegiatan usahanya, karena dana yang tersedia tidak

dimanfaatkan secara efektif dan efisien. Disamping berusaha untuk mendapatkan laba, perusahaan juga ingin agar kegiatan operasionalnya dapat berjalan dengan lancar. Oleh karena itu, maka perusahaan harus selalu memperhatikan hal-hal yang menyangkut kemampuan perusahaan tersebut untuk memenuhi kewajiban Finansialnya.

Suatu fungsi yang dianggap sebagai ujung tombak dalam suatu perusahaan karena fungsi itulah perusahaan memperoleh pendapatan yaitu sistem penjualan yang merupakan suatu kesatuan proses yang saling mendukung dalam usahanya untuk memenuhi kebutuhan pembeli dan bersama – sama mendapatkan kepuasan dan keuntungan sedangkan Sistem penjualan tunai adalah sistem yang melibatkan sumber daya dalam suatu organisasi, prosedur, data, serta sarana pendukung untuk mengoperasikan sistem penjualan, sehingga menghasilkan informasi yang bermanfaat bagi pihak manajemen dalam pengambilan keputusan. Sistem penjualan tunai merupakan sistem yang dilakukan oleh perusahaan dengan cara mewajibkan pembeli melakukan pembayaran harga terlebih dahulu sebelum barang diserahkan oleh perusahaan kepada pembeli. setelah uang diterima perusahaan, barang kemudian diserahkan kepada pembeli dan transaksi penjualan tunai kemudian dicatat oleh perusahaan.

Cara pengelolaan piutang/kredit Usaha Bengkel Las dilakukan setiap satu bulan penagihan atau 30 hari. Jika konsumen

tersebut tidak melunasi tagihan dalam waktu yang ditentukan, masih diberikan penambahan waktu 1 bulan atau 30 hari. Jika dalam penambahan waktu tersebut belum bisa membayar tagihannya, maka perusahaan melakukan tindakan penarikan produk konsumen tersebut, Sehingga masalah piutang/kredit menjadi begitu penting dalam kaitannya dengan perusahaan manakala harus menentukan berapa besar jumlah piutang/kredit yang optimal.

Berdasarkan Undang – Undang No. 10 tahun 1998 tentang perubahan atas UU No. 7 tahun 1992 yang maksud dengan kredit adalah penyediaan uang atau tagihan yang dapat disamakan, berdasarkan persetujuan atau kesepakatan pinjam meminjam antar perusahaan dengan pihak lain yaitu mewajibkan pihak peminjaman untuk melunasi utangnya setelah jangka waktu tertentu.

METODE PENELITIAN

Penelitian ini dilaksanakan pada Industri Bengkel Las Diana di Palopo. Metode pengumpulan data terdiri dari penulisan pustaka, penelitian lapangan, dan dokumentasi. Adapun jenis data yang digunakan yaitu data kuantitatif dan data kualitatif. Sedangkan sumber datanya yaitu data primer dan data sekunder.

Metode Analisis

Untuk menganalisis data penelitian ini penulis menggunakan metode Statistik dengan regresi linear

berganda Sugiyono (2010: 224) sebagai berikut :

$$Y = b_0 + b_1X_1 + b_2X_2 + e_i$$

Dimana :

Y = Laba

X₁ = Penjualan Tunai (Rp)

X₂ = Penjualan Kredit (Rp)

B₁, B₂, = Koefisien regresi (parameter)

e_i = Konstanta (intercept)

HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

Deskripsi hasil Penelitian

Konsep Laba Usaha

Secara umum laba merupakan sebagai jumlah yang berasal dari pengurangan harga pokok, biaya lain dan kerugian dari penghasilan atau penghasilan operasi atau pengambilan atas investasi kepada pemilik. Hal ini mengukur nilai yang dapat diberikan oleh entitas kepada investor dan entitas masih memiliki kekayaan yang sama dengan posisi awalnya. Sedangkan Laba Bersih merupakan perbedaan antara jumlah pendapatan yang diperoleh suatu satuan usaha selama periode tertentu dan jumlah biaya yang dapat diaplikasikan kepada pendapat. Kemudian menurut Belkaoui (1999) Laba merupakan suatu pos dasar dan penting dari ikhtisar keuangan yang memiliki berbagai kegunaan dalam berbagai konteks. Laba pada umumnya dipandang sebagai suatu dasar bagi perpajakan, determinan pada kebijakan pembayaran dividen, pedoman investasi, dan pengambilan keputusan, dan unsur prediksi.

Sedangkan menurut Rahmat (2006:9) Laba dipandang sebagai suatu peralatan prediktif yang membantu dalam peramalan laba mendatang dan peristiwa ekonomi yang akan datang. Laba terdiri dari hasil operasional, atau luar biasa, dan hasil-hasil non-operasional, atau keuntungan dan kerugian luar biasa, dimana jumlah keseluruhannya sama dengan laba bersih. Laba biasa dianggap bersifat masa kini (*current*) dan berulang, sedangkan keuntungan dan kerugian luar biasa tidak demikian.

Adanya persamaan pendapat untuk mendefinisikan laba secara tepat disebabkan oleh luasnya penggunaan konsep laba. Para pemakai laporan keuangan mempunyai konsep laba sendiri yang dianggap paling cocok untuk pengambilan keputusan mereka. Untuk lebih jelas berikut akan disajikan laporan Laba Pada perusahaan Las Dianan di Palopo

Tabel 1

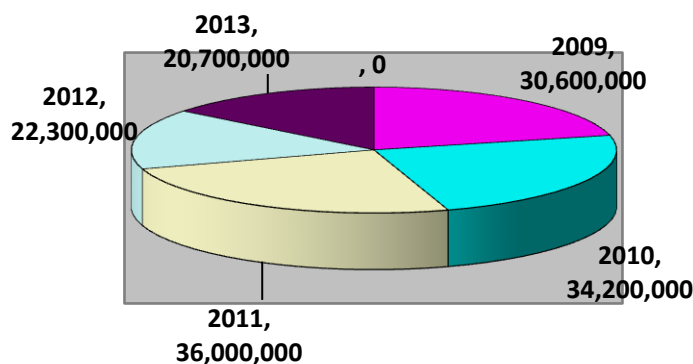
Rekapitulasi hasil perhitungan Laba tahun 2009-2013

Tahun	Laba	Perubahan	
		(Rp)	(%)
2009	30.600.000	-	-
2010	34.200.000	3.600.000	10,53
2011	36.000.000	1.800.000	5,00
2012	22.300.000	-13.700.000	-61,43
2013	20.700.000	-1.600.000	-7,73
Jumlah	143.800.000	-9.900.000	-53,64
Rata-Rata	28.760.000	-2.475.000	-13,41

Berdasarkan pada tabel satu di atas menjelaskan bahwa laba perusahaan per tahunnya mulai tahun 2009-2013 mengalami peningkatan yang cukup signifikan yaitu pada tahun 2009 sebesar Rp.30.600.000,- pada tahun 2010 sebesar Rp. 34.200.000,- pada

tahun 2011 sebesar Rp.36.000.000,- pada tahun 2012 sebesar Rp.22.300.000,- pada tahun 2013 sebesar Rp. 20.700.000,- atau rata-rata per tahunnya sebesar Rp. 28.760.000,- Untuk lebih jelasnya dapat dilihat gambar grafik berikut:

Gambar grafik: Laba



Kosep Penjualan Tunai

Penjualan tunai adalah sistem yang dilakukan oleh perusahaan dengan cara mewajibkan pembeli melakukan pembayaran

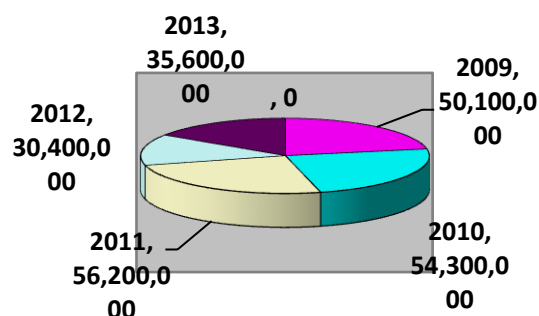
harga terlebih dahulu sebelum barang diserahkan oleh perusahaan kepada pembeli oleh Usaha Bengkel Las Diana di Palopo. Untuk lebih jelasnya dapat dilihat pada tabel 2 berikut:

Tabel 2
Rekapitulasi hasil perhitungan Penjualan Tunai tahun 2009-2013

Tahun	Penjualan Tunai	Perubahan	
		(Rp)	(%)
2009	50.100.000	-	-
2010	54.300.000	4.200.000	7,735
2011	56.200.000	1.900.000	3,381
2012	30.400.000	-25.800.000	-84,87
2013	35.600.000	5.200.000	14,61
Jumlah	226.600.000	-14.500.000	-59,15
Rata-Rata	45.320.000	-3.625.000	-14,79

Berdasarkan pada tabel dua di atas menjelaskan bahwa laba perusahaan per tahunnya mulai tahun 2009-2013 mengalami peningkatan yang cukup signifikan yaitu pada tahun 2009 sebesar Rp.50.100.000,- pada tahun 2010 sebesar Rp. 54.300.000,- pada tahun 2011 sebesar Rp. 56.000.000,- pada tahun 2012 sebesar Rp.30.400.000,- pada tahun 2013 sebesar Rp. 35.600.000,- atau rata-rata per tahunnya sebesar Rp. 45.320.000,- Untuk lebih jelasnya dapat dilihat gambar grafik berikut:

Gambar grafik: Penjualan Tunai



Konsep Penjualan kredit

Penjualan kredit merupakan suatu pinjaman yang diberikan kepada konsumen

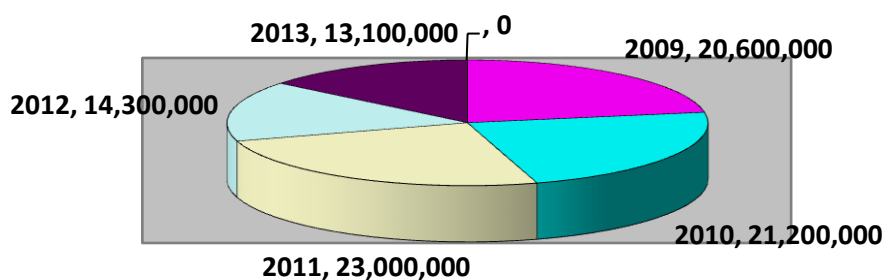
yang diharapkan dapat dikembalikan oleh konsumen dimasa yang akan datang. Berikut rekapitulasi hasil perhitungan pada tabel 2 sebagai berikut:

Tabel 3
Rekapitulasi hasil perhitungan Penjualan Kredit tahun 2009-2013

Tahun	Penjualan kredit	Perubahan	
		(Rp)	(%)
2009	20.600.000	-	-
2010	21.200.000	600.000	2,830
2011	23.000.000	1.800.000	7,826
2012	14.300.000	-8.700.000	-60,84
2013	13.100.000	-1.200.000	-9,16
Jumlah	92.200.000	-7.500.000	-59,34
Rata-Rata	18.440.000	-1.875.000	-14,84

Berdasarkan pada tabel tiga di atas menjelaskan bahwa laba perusahaan per tahunnya mulai tahun 2009-2013 mengalami peningkatan yang cukup signifikan yaitu pada tahun 2009 sebesar Rp.20.600.000,- pada tahun 2010 sebesar Rp. 21.200.000,- pada

tahun 2011 sebesar Rp. 23.000.000,- pada tahun 2012 sebesar Rp.14.300.000,- pada tahun 2013 sebesar Rp. 13.100.000,- atau rata-rata per tahunnya sebesar Rp. 18.440.000,- Untuk lebih jelasnya dapat dilihat gambar grafik berikut:



Pembahasan

Adapun metode yang digunakan dalam penulisan skripsi penelitian ini adalah metode analisis kuantitatif dengan penjelasan sebagai berikut:

Untuk mengetahui Pengaruh Penjualan tunai dan Penjualan Kredit terhadap Laba maka pengujian hipotesis dilakukan dengan

menggunakan metode analisis regresi linear sederhana untuk menganalisis pengaruh antara variabel bebas terhadap variabel terikat dengan bantuan program *Statistical Package for Social Science* (SPSS). Hasil perhitungan analisis regresi linear sederhana dapat dilihat pada tabel 1 berikut ini:

Tabel 4
Hasil Analisis Regresi Linear berganda

Model		Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	t	Sig.
		B	Std. Error	Beta		
1	(Constant)	516.643	62.336		,829	,494
	X1	8,348	9,622	1,262	8,676	,000
	X2	6,418	,995	2,072	7,425	,000

Berdasarkan hasil analisis pada tabel 4 diatas, menunjukkan bahwa persamaan regresi linear berganda dari penelitian ini adalah sebagai berikut :

$$Y = b_0 + b_1X_1 + b_2X_2 + e_i$$

$$Y = 516.643b_0 + 8,348X_1 + 6,418X_2$$

Berdasarkan persamaan regresi linear berganda di atas, maka apabila diinterpretasikan dapat memberi pengertian analisa yaitu :

a. Nilai konstanta (b_0) sebesar 516.643 menunjukkan bahwa apabila variabel bebas penjualan tunai (X_1) dan penjualan kredit (X_2) konstan atau sama dengan nol, maka laba usaha meningkat sebesar 516.643.

- b. Besarnya nilai koefisien regresi b_1 adalah 8,348,- menunjukkan bahwa jika variabel penjualan tunai (X_1) dapat ditingkatkan, maka akan meningkatkan laba usaha sebesar 83.48 dengan asumsi variabel lainnya yaitu X_2 berada dalam keadaan konstan.
- c. Besarnya nilai koefisien regresi b_2 adalah 64.18 menunjukkan bahwa jika variabel penjualan kredit (X_2) dapat ditingkatkan, maka akan meningkatkan laba usaha sebesar 64.18 dengan asumsi variabel lainnya yaitu X_1 berada dalam keadaan konstan.

Tabel 5
Summary

Model	R	R Square	Adjusted R Square	Std. Error of the Estimate
1	,888(a)	,789	,577	220.943

a Predictors: (Constant), X2, X1

b Dependent Variable: Y

a. Nilai koefisien korelasi (R) sebesar 0.888 X100 = 88,8%, hal ini menunjukkan bahwa hubungan antara variabel bebas yaitu penjualan tunai (X1 dan penjualan kredit (X2) terhadap variabel terikat yaitu laba Usaha (Y) berkorelasi positif atau mempunyai hubungan yang kuat karena mendekati angka 1.

b. Nilai koefisien determinasi (R^2) sebesar 0,789 X 100% =78,9 menunjukkan bahwa pengaruh atau kontribusi variabel bebas terhadap variabel terikat sebesar 78,9% dan sisanya sebesar 21,10% dipengaruhi oleh faktor atau variabel lain yang tidak diteliti dalam penelitian ini seperti jumlah konsumen dan kualitas pelayanan

Tabel 6
ANOVA (b)

Model		Sum of Squares	df	Mean Square	F	Sig.
1	Regression	3,6445	2	1.822.267	3,733	,000(a)
	Residual	9,7631	2	4.881.585		
	Total	4,6208	4			

a Predictors: (Constant), X2, X1

b Dependent Variable: Y

1. Analisis **uji F** dilakukan untuk melihat secara simultan pengaruh variabel bebas yaitu penjualan tunai dan penjualan kredit (X1 dan X2) terhadap variabel terikat yaitu laba (Y). Hasil uji F menunjukkan bahwa nilai F Hitung 3,733 dengan tingkat signifikansi 0,000 lebih kecil dari 0,05 hal ini menunjukkan bahwa yaitu penjualan tunai dan penjualan kredit secara serentak

2. atau bersma-sama berpengaruh positif dan signifikan terhadap laba usaha dengan demikian hipotesis diterima.

3. Analisis Uji t dilakukan untuk melihat dan mengukur secara parsial pengaruh variabel bebas penjualan tunai dan penjualan kredit terhadap variabel terikat (Y). Hasil uji t menunjukkan sebagai berikut:

- a. Variabel penjualan tunai (X1), nilai t Hitung 8,676 dengan tingkat signifikansi 0,000 lebih kecil dari 0,05 berarti penjualan tunai berpengaruh signifikan terhadap laba usaha pada Bengkel Las Diana di Palopo
- b. Variabel penjualan kredit (X2), nilai t Hitung 6,418 dengan tingkat signifikansi 0,000 lebih kecil dari 0,05 berarti penjualan kredit berpengaruh signifikan terhadap laba usaha pada Bengkel Las Diana di Palopo

Maka dapat disimpulkan bahwa hasil Uji t menunjukkan bahwa variabel bebas yaitu penjualan tunai memiliki pengaruh signifikan terhadap laba pada Bengkel Las Diana di Palopo

SIMPULAN

Berdasarkan hasil dan analisis maka ada beberapa kesimpulan yaitu:

1. Penelitian ini juga menunjukkan bahwa Variabel penjualan tunai, penjualan kredit berpengaruh signifikan terhadap laba usaha pada Bengkel Las Diana di Palopo
2. Hasil uji F menunjukkan bahwa nilai F hitung 3,733 dengan tingkat signifikansi 0,000 lebih kecil dari 0,05 (tabel 2,32) hal ini menunjukkan bahwa yaitu penjualan tunai dan penjualan kredit secara serentak atau bersma-sama berpengaruh positif dan signifikan terhadap laba usaha dengan demikian hipotesis diterima.

3. Nilai koefisien korelasi (R) sebesar 88,8%, hal ini menunjukkan bahwa hubungan antara variabel bebas yaitu penjualan tunai dan penjualan kredit terhadap variabel terikat yaitu laba Usaha (Y) berkorelasi positif atau mempunyai hubungan yang kuat.
4. Nilai koefisien determinasi (R^2) sebesar 0,789 menunjukkan bahwa pengaruh atau kontribusi variabel bebas terhadap variabel terikat sebesar 78,9% dan sisanya sebesar 21,10% dipengaruhi oleh faktor atau variabel lain yang tidak diteliti dalam penelitian ini

SARAN

1. Perlunya peningkatan penjualan tunai pada pada bengkel Las Diana, sehingga mampu meningkatkan laba perusahaan
2. Perlu mengurangi penjualan tunai karena dapat menghambat perputaran modal perusahaan.
3. Disarankan agar supaya menekan penjualan kredit dan meningkatkan penjualan tunai, demi untuk kontinyu dan berkesinambungan kegiatan perusahaan.

DAFTAR PUSTAKA

- Agus Arwani, 2008, *Sistem Manajemen Kinerja*, Gramedia, Jakarta.
- Agus Sartono, 1998. *Manajemen Keuangan*. Edisi ketiga
- Mc. Leod. 2001. *Dasar-dasar Analisis Laporan Keuangan*. Cetakan pertama, Penerbit Rineka Cipta. Jakarta.

- Mulyadi, 2001. **Analisis Kredit**. Pionir Jaya Bandung.
- Narko. 2007. Perencanaan dan Pengendalian. Penerbit Ghalia Indonesia.
- Kasmir, 2002. **Dasar-dasar Perbankan**. PT. Raja Grafindo Persada. Jakarta.
- Manullang 2005. **Kinerja Keuangan**, Edisi keempat, cetakan Kedua, Percetakan Liberty, Yogyakarta.
- Martono dan Agus Haijito, 2002. **Manajemen Keuangan**. Ekonsia. Yogyakarta.
- Riyanto Bambang, 1995. **Dasar-Dasar Pembelanjaan Perusahaan**, Edisi Ke 12, Badan Penerbit Gajah Mada, Yogyakarta.
- , 1996. **Dasar-dasar Pembelajaran Perusahaan**. Edisi Keempat BPFE Yogyakarta.
- Suyatmo dkk. 1990. **Analisa Laporan Keuangan**, Edisi keempat, cetakan Kedua, Percetakan Liberty, Yogyakarta.
- Sinungan.1997 Intermediate Accounting. Cetakan Ke -7 Edisi 7 Penerbit Fakultas Ekonomi Universitas Gadjah Mada, Yogyakarta.
- Sopyan, Safitri. Harahap. 1998. **Analisis Kredit atas Laporan Keuangan**. Edisi pertama. PT. raja Grafindo. Persada Jakarta.
- Sudarsomo dan Edilius. 2004. **Manajemen Koperasi Indonesia**. Cetakan Ketiga, PT. Rineka Cipta. Jakarta.
- Suad Husna. 1998. **Manajemen Keuangan Teori dan Penerapannya**. Edisi ke empat. BPFE Yogyakarta.
- . 1998. **Manajemen Keuangan Teori dan Penerapannya**. Edisi ke empat. BPFE Yogyakarta.
- Suyatno. Thomas. Dkk. 1990. **Dasar-dasar Perkreditan**. PT. Gramedia Jakarta.
- Tinon, Yuniarti, Ananda. 1998. **Dasar-dasar Perkreditan**. PT. Gramedia Jakarta.
- Undang-undang no. 25 Tahun 2009. Tentang Perkoperasian Indonesia
- Weston, Fred.J and Thomas E. Copeland, **Manajemen Keuangan**, Edisi Kedelapan, Erlangga, Jakarta.
- Widjaja, 1995, **Manajemen Keuangan**, Edisi Revisi, Cetakan Kedua, Penerbit Andy, Yogyakarta.