

FAKTOR-FAKTOR YANG MEMPENGARUHI PENINGKATAN LABA (STUDI KASUS PADA PT. KAPUAS PERMATA MEDIFARMA PONTIANAK)

Jaurino*, Fransiska Dwiana

Fakultas Ekonomi Universitas Panca Bhakti

*Corresponding Author E-mail: jaurino62@gmail.com

ARTIKEL INFO

Article history:

Available online

jurnal.akuntansi.upb.ac.id

ABSTRACT

The purpose of the study was to determine whether credit sales, accounts receivable turnover and bad debts had a partial or simultaneous effect on operating profit. The research method uses quantitative methods, or statistical analysis with 36 samples obtained from the monthly financial statements of PT. Kapuas Permata Medifarma for three periods, from 2018 - 2020. The research variables used are the independent variables (Credit Sales, Accounts Receivable Turnover and Uncollectible Accounts) and the Dependent Variable (Operating Profit). Hypothesis testing using multiple linear regression with t test and F test and correlation test. The results showed that partially credit sales had a significant effect on operating profit, while the turnover of receivables and bad debts had no significant effect on operating income. Simultaneously credit sales, accounts receivable turnover and bad debts have an effect on operating profit. When viewed from the level of correlation that credit sales have a very strong relationship with profit, while the turnover of receivables and bad debts has a low relationship with profit.

Keywords: *Credit Sales, Accounts Receivable Turnover, Doubtful Accounts and operating profit*

ABSTRAK

Tujuan penelitian untuk mengetahui apakah penjualan kredit, perputaran piutang dan piutang tak tertagih berpengaruh secara parsial maupun simultan terhadap laba usaha. Metode penelitian menggunakan metode kuantitatif, atau analisis statistik dengan 36 sampel yang diperoleh dari laporan keuangan bulanan PT. Kapuas Permata Medifarma selama tiga periode yaitu dari tahun 2018 – 2020. Variabel penelitian yang digunakan yaitu variabel independent (Penjualan Kredit, Perputaran Piutang dan Piutang Tak Tertagih) dan Variabel Dependent (Laba Usaha). Pengujian hipotesis menggunakan regresi linear berganda dengan uji t dan uji F dan uji korelasi. Hasil penelitian menunjukkan bahwa secara parsial penjualan kredit berpengaruh secara signifikan terhadap laba usaha, sedangkan perputaran piutang maupun piutang tak tertagih tidak berpengaruh secara signifikan terhadap laba usaha. Secara simultan penjualan kredit, perputaran piutang dan piutang tak tertagih berpengaruh terhadap laba usaha. Jika dilihat dari tingkat korelasi bahwa penjualan kredit mempunyai hubungan yang sangat kuat dengan laba, sedangkan perputaran piutang dan piutang tak tertagih mempunyai hubungan yang rendah dengan laba.

Kata Kunci: Penjualan Kredit, Perputaran Piutang, Piutang tak Tertagih dan laba usaha.

PENDAHULUAN

Perkembangan ekonomi mendorong peningkatan dan pertumbuhan dunia usaha, hal ini berarti semakin banyak peluang yang dapat dimanfaatkan untuk memperoleh keuntungan yang lebih banyak. Pada umumnya tujuan perusahaan melakukan kegiatan operasional untuk memperoleh laba yang maksimum disamping itu juga untuk mencapai tujuan-tujuan perusahaan yang lainnya. Keberhasilan perusahaan terletak pada berhasil tidaknya perusahaan dalam memasarkan barang atau jasa guna mendapatkan keuntungan atau laba yang optimal. Dengan adanya laba yang cukup tinggi dan didukung oleh nilai perusahaan yang semakin baik maka kredibilitas dan kontinuitas perusahaan (*Going concern*) dapat dipertahankan serta perusahaan dapat tumbuh terus dan melakukan ekspansi dalam bisnisnya.

Berhasil atau tidaknya suatu perusahaan dapat diukur melalui analisa laporan keuangan, baik laporan keuangan laba/rugi, laporan neraca maupun laporan arus kas. Laporan keuangan disajikan oleh pihak manajemen perusahaan atau pihak-pihak yang memiliki kepentingan terhadap aktifitas perusahaan. Disamping itu, dalam membantu mendapatkan perolehan laba yang cukup tinggi tentunya perusahaan harus melakukan berbagai strategi, diantaranya strategi pemasaran yang meliputi promosi dan strategi penjualan. Strategi penjualan bisa dilakukan dengan penjualan secara tunai dan penjualan secara kredit. Penjualan secara kredit merupakan salah satu pembenahan bentuk penjualan yang banyak dilakukan pada saat ini untuk menarik minat lebih banyak pelanggan dan meningkatkan volume penjualan. Penjualan secara kredit akan menimbulkan piutang usaha serta hak penagihan piutang. Piutang usaha adalah kekayaan perusahaan yang timbul akibat adanya penjualan secara kredit dan secara akuntansi sudah diakui sebagai pendapatan. Penjualan atas dasar kredit memang memiliki resiko menimbulkan kegagalan dalam menagih piutang.

Demikian halnya dengan jatuh tempo pengembalian piutang dan perputaran piutang, karena hal ini sangat krusial dalam mempengaruhi laba perusahaan. Dengan adanya siklus piutang yang baik dan memenuhi standar, maka hal-hal yang tidak diinginkan perusahaan seperti piutang tak tertagih dapat dihindari. Piutang tak tertagih merupakan suatu kerugian bagi perusahaan dan kerugian ini harus dicatat sebagai beban (*expence*) yaitu sebagai beban piutang tak tertagih (*bad debt expence*), yang disajikan dalam laporan laba rugi. Dalam perlakuan akuntansi atau perusahaan pencatatan atau beban piutang tak tertagih terjadi pada saat perusahaan mengestimasi adanya piutang yang akan tidak tertagih. Penyebab piutang tak tertagih dari segi pemilik piutang karena kurangnya usaha penagihan, kurangnya kontrol dari pemberi piutang, kurangnya analisis seleksi dalam pemberian kredit, atau perusahaan tersebut memiliki piutang di perusahaan lain tetapi perusahaan lain juga belum bisa membayar piutangnya sehingga perusahaan tersebut menunggu piutangnya dibayar oleh pihak lain, dan jika piutangnya dibayar oleh pihak lain maka perusahaan tersebut akan membayar piutangnya kepada perusahaan yang bersangkutan, sedangkan dari segi pihak yang berutang penyebabnya bisa bermacam-macam, misalnya pihak yang berutang tiba-tiba mengalami kesulitan keuangan, kebangkrutan usaha atau pihak yang berutang memang mempunyai motif untuk secara sengaja tidak membayar utangnya. Dalam kondisi ketidakpastian, merupakan suatu hal yang wajar jika ada sejumlah piutang dagang perusahaan yang tak tertagih pada saat jatuh tempo dan bahkan ada yang benar-benar tidak dapat dibayar oleh pihak yang berutang, sehingga terpaksa dihapuskan oleh pemilik piutang.

PT Kapuas Permata Medifarma Pontianak merupakan satu-satunya perusahaan yang menjadi distributor utama alat kesehatan di Kalimantan Barat, yang melakukan penjualannya secara kredit maupun secara tunai. Penelitian ini menitikberatkan pada masalah penjualan kredit, perputaran piutang dan piutang tak tertagih dan pengaruhnya terhadap laba usaha, dengan cara menganalisis seberapa besar pengaruh yang ditimbulkan dari keterkaitan variabel-variabel tersebut terhadap laba usaha. Selama ini yang terjadi bahwa kurangnya perhatian khusus terhadap penjualan kredit yang menimbulkan perputaran piutang yang tidak stabil dan

bahkan mengalami piutang yang tak tertagih dengan angka yang besar sehingga berdampak pada laba yang diperoleh oleh perusahaan. Adapun rumusan masalah dalam penelitian ini adalah Apakah Penjualan Kredit, Perputaran Piutang, Piutang Tak Tertagih berpengaruh terhadap laba usaha perusahaan dan Apakah penjualan kredit, perputaran piutang dan piutang tak tertagih secara bersama-sama (simultan) berpengaruh terhadap laba usaha perusahaan.

TINJAUAN PUSTAKA

Penjualan

Definisi Penjualan menurut Leny Sulistiyowati (2010:270) adalah sebagai berikut: “Penjualan adalah pendapatan yang berasal dari penjualan produk perusahaan, disajikan setelah dikurangi potongan penjualan dan retur penjualan”. Menurut Mulyadi (2010:202) mengemukakan pengertian penjualan adalah: “kegiatan yang terdiri dari transaksi penjualan barang atau jasa, baik kredit maupun tunai”. Sedangkan menurut Hery (2011:123) menyatakan bahwa: “Penjualan merupakan total jumlah yang dibebankan kepada pelanggan atas barang dagangan yang dijual perusahaan, baik meliputi penjualan tunai, maupun penjualan secara kredit.” Dari pengertian diatas dapat disimpulkan bahwa penjualan merupakan aktivitas memperjualbelikan barang dan jasa kepada konsumen.

Piutang

Istilah piutang mengacu pada sejumlah tagihan yang akan diterima oleh perusahaan (umumnya dalam bentuk kas) dari pihak lain, baik sebagai akibat penyerahan barang dan jasa secara kredit, memberikan pinjaman, maupun sebagai akibat kelebihan pembayaran kas kepada pihak lain. Sebagian besar piutang timbul dari penyerahan barang dan jasa secara kredit kepada pelanggan. Tidak dapat dipungkiri bahwa pada umumnya pelanggan akan menjadi lebih tertarik untuk membeli sebuah produk yang ditawarkan secara kredit oleh perusahaan (penjual), dan hal ini rupanya juga menjadi salah satu trik bagi perusahaan untuk meningkatkan besarnya omset penjualan yang akan tampak dalam laporan laba ruginya. Piutang yang timbul dari penjualan atau penyerahan barang dan jasa secara kredit ini diklasifikasikan sebagai piutang usaha, yang kemudian tidak tertutup kemungkinan akan berganti menjadi piutang wesel.

Laba

Menurut Harahap (2009:113) “Laba adalah kelebihan penghasilan diatas biaya selama satu periode akuntansi”. Sedangkan menurut Suwardjono (2008:464) “Laba dimaknai sebagai imbalan atas upaya perusahaan menghasilkan barang dan jasa. Ini berarti laba merupakan kelebihan pendapatan di atas biaya (biaya total yang melekat dalam kegiatan produksi dan penyerahan barang/jasa)”. Berdasarkan pengertian di atas dapat disimpulkan bahwa laba adalah kelebihan pendapatan di atas biaya sebagai imbalan menghasilkan barang dan jasa selama satu periode akuntansi.

METODE PENELITIAN

Metode penelitian yang akan digunakan adalah studi kasus yang hanya berlaku bagi PT. Kapuas Permata Medifarma Pontianak yang terletak di Jl. Budi Karya komplek Ruko No C5 Pontianak. Alasan memilih tempat ini yaitu karena seperti yang kita ketahui bahwa PT. Kapuas Permata Medifarma Pontianak merupakan salah satu perusahaan distributor alat kesehatan satu-satunya yang ada di Kalimantan Barat. Penelitian tersebut dilakukan dengan pertimbangan bahwa masalah tersebut menarik untuk diteliti serta melihat cukup pesatnya perkembangan yang dialami PT. Kapuas Permata Medifarma Pontianak. Metode pengumpulan data adalah cara yang sistematis dengan tujuan untuk memecahkan pokok permasalahan dalam suatu penelitian. Pengujian hipotesis dilakukan dengan menggunakan model analisis regresi berganda bertujuan untuk memprediksi berapa besar kekuatan pengaruh variable independen terhadap variable dependen.

HASIL DAN PEMBAHASAN

Adapun langkah-langkah analisis kuantitatif beserta perhitungan analisis perputaran piutang dan rekapitulasi data disajikan dalam bentuk tabel dan untuk menghitung perputaran piutang dapat dilakukan dengan membagi penjualan dengan rata-rata piutang sedangkan cara mencari Rata-rata piutang itu sendiri dengan menghitung jumlah piutang awal dengan piutang akhir dan kemudian membaginya menjadi dua.

Uji Asumsi Klasik

Terdapat beberapa asumsi yang harus dipenuhi terlebih dahulu sebelum menggunakan regresi linier berganda sebagai alat untuk menganalisis pengaruh variabel-variabel yang diteliti. Pengujian asumsi klasik yang digunakan terdiri atas:

Uji Normalitas

Uji normalitas bertujuan untuk menguji apakah dalam model regresi, variabel dependen dan independen keduanya mempunyai distribusi normal atau tidak. Uji normalitas data dalam penelitian ini menggunakan Uji Kolmogorov-Smirnov (Uji K-S) dengan ringkasan hasil analisis sebagaimana disajikan pada tabel 1 berikut ini.

Tabel 1. Hasil Uji Normalitas

		Unstandardized Residual
N		36
Normal Parameters ^{a,b}	Mean	.0000001
	Std. Deviation	204191634.75957206
Most Extreme Differences	Absolute	.190
	Positive	.190
	Negative	-.140
Test Statistic		.190
Asymp. Sig. (2-tailed)		.200

Sumber: data dioalah, 2021

Berdasarkan hasil uji normalitas diketahui nilai signifikansi diperoleh sebesar 0,200 artinya nilai tersebut lebih besar dari 0,05 maka dapat disimpulkan bahwa nilai residual terdistribusi normal sehingga hasil analisis ini dapat dilanjutkan ke analisis regresi.

Uji Multikolinieritas

Uji multikolinieritas bertujuan untuk menguji apakah dalam suatu model regresi ditemukan adanya korelasi antar variabel independen penelitian. Model regresi yang baik seharusnya tidak terjadi korelasi diantara variabel independen. Ada tidaknya korelasi antar variabel tersebut dapat dideteksi dengan melihat nilai *tolerance* dan *Variance Inflation Factor* (VIF). Apabila nilai *tolerance* > 0,1 dan VIF < 10, maka dinyatakan tidak ada korelasi sempurna antar variabel independen dan sebaliknya. Hasil uji multikolinieritas dapat dilihat tabel 2 berikut:

Tabel 2. Hasil Uji Multikolinieritas

Variabel Independent	Collinearity Statistics		Keputusan
	Tolerance	VIF	
Penjualan_Kredit	.845	1.183	Tidak ada Multikolinieritas
Perputaran_Piutang	.892	1.121	Tidak ada Multikolinieritas
Piutang_Tak_Tertagih	.926	1.079	Tidak ada Multikolinieritas

Sumber: data diolah, 2021

Berdasarkan tabel 2 di atas dapat dilihat bahwa angka *tolerance* dari variabel independen penjualan kredit, perputaran piutang dan piutang tak tertagih mempunyai nilai *tolerance* lebih dari 0,10 yang berarti bahwa tidak ada korelasi antar variabel independen yang nilainya lebih dari 95%. Sementara itu, hasil perhitungan nilai *Variance Inflation Factor* (VIF) juga menunjukkan hal yang sama. Tidak ada satupun variabel independen yang memiliki nilai VIF lebih dari 10. Dengan demikian dapat disimpulkan dalam model regresi tidak terjadi multikolinieritas antar variabel independen tersebut.

Uji Heteroskedastisitas

Uji heteroskedastisitas bertujuan untuk menguji apakah dalam model regresi terjadi ketidaksamaan variance dari residual satu pengamatan ke pengamatan yang lain tetap, atau disebut homoskedastisitas. Model regresi yang baik adalah yang homoskedastisitas, tidak heteroskedastisitas. Pada bagian ini untuk melihat uji heteroskedastisitas diketahui melalui uji *Glesjer*. Jika probabilitas signifikansi masing-masing variabel independen $> 0,05$, maka dapat disimpulkan tidak terjadi heteroskedastisitas dalam model regresi. Berikut ini hasil pengujian dengan menggunakan SPSS 23:

Tabel 3. Hasil Uji Heteroskedastisitas

Variabel	Signifikansi	Keterangan
Penjualan_Kredit	0.893	Tidak terjadi heteroskedastisitas
Perputaran_Piutang	0.447	Tidak terjadi heteroskedastisitas
Piutang_Tak_Tertagih	0.952	Tidak terjadi heteroskedastisitas

Sumber: data diolah, 2021

Berdasarkan hasil ini diketahui bahwa :

1. Nilai signifikansi variabel X1 (Penjualan Kredit) yaitu $0,893 > 0,05$ artinya dapat disimpulkan tidak terjadi heteroskedastisitas.
2. Nilai signifikansi variabel X2 (Perputaran Piutang) yaitu $0,447 > 0,05$ artinya dapat disimpulkan tidak terjadi heteroskedastisitas.
3. Nilai signifikansi variabel X3 (Piutang Tak Tertagih) yaitu $0,952 > 0,05$ artinya dapat disimpulkan tidak terjadi heteroskedastisitas.

Uji Regresi Berganda

Model regresi berganda dalam penelitian ini adalah untuk menguji pengaruh variabel independen Penjualan Kredit (X1), Perputaran Piutang (X2) dan Piutang Tak Tertagih (X3) terhadap variabel dependen Laba Usaha (Y). Berikut ini adalah uraian hasil pengujian regresi berganda dan *output table* pengujian dengan menggunakan bantuan program SPSS versi 23,0 dalam bentuk *output model summary*, ANOVA (uji F), serta *coefficient* (uji t).

Berdasarkan hasil statistik regresi diperoleh model regresi sebagai berikut :

$$Y = 173544258,694 + 1,034X1 + 532516,916 X2 + 0,077X3$$

Persamaan Regresi tersebut dapat dijelaskan sebagai berikut :

- a. Konstanta (nilai mutlak Y) = 173544258,694, menunjukkan apabila semua variabel independen konstan, maka laba usaha perusahaan meningkat.
- b. Koefisien regresi penjualan kredit X1 = 1,034, meningkatnya penjualan kredit akan meningkatnya laba usaha perusahaan.
- c. Koefisien regresi perputaran piutang X2 = 532516,916, meningkatnya perputaran piutang akan meningkatnya laba usaha perusahaan.
- d. Koefisien regresi piutang tak tertagih X3 = 0,077, meningkatnya piutang tak tertagih akan meningkatnya laba usaha perusahaan.

Uji Koefisien Determinasi

Analisis Koefisiensi Determinasi (KD) digunakan untuk melihat seberapa besar variabel independen (X) berpengaruh terhadap variabel dependen (Y) yang dinyatakan dalam persentase. Besarnya koefisien determinasi dihitung dengan menggunakan rumus sebagai berikut:

$$Kd = (r)^2 \times 100 \%$$

Dimana:

KD = Seberapa jauh perubahan variabel Y dipergunakan oleh variabel X $r^2 =$ Kuadrat koefisien korelasi

Berikut merupakan hasil analisis koefisien determinasi dengan menggunakan SPSS 23

Tabel 5. Hasil Uji Koefisien Determinasi

Model	R	R Square	Adjusted R Square	Std. Error of the Estimate
1	0.981	0.962	0.959	213548723.195

Sumber: data diolah, 2021

Berdasarkan tampilan output *model summary* pada tabel 4.7, besarnya *adjusted R²* (koefisien determinasi yang telah disesuaikan) adalah 0,959. Nilai ini menunjukkan bahwa 95,9% variasi Laba Usaha dapat dijelaskan oleh variasi dari ketiga variabel independen yaitu Penjualan Kredit, Perputaran Piutang dan Piutang Tak Tertagih, sedangkan sisanya dijelaskan oleh sebab lain di luar model.

Uji Simultan (Uji F)

Uji F digunakan untuk uji ketepatan model, apakah nilai prediksi mampu menggambarkan kondisi sesungguhnya. Berikut ini merupakan perhitungan dari F_{tabel} dan hasil dari analisis data uji simultan (uji F) dengan menggunakan SPSS 23 :

Tabel 6. Hasil Uji Simultan (Uji F)

Model		Sum of Squares	Df	Mean Square	F	Sig.
1	Regression	37007540742811430 000.000	3	123312745949 61850000.000	270.505	.000 ^a
	Residual	14592978297024842 20.000	32	460317121133 86272.000		
	Total	38466838572513910 000.000	35			

Berdasarkan Output diketahui nilai signifikansi untuk pengaruh X_1 , X_2 dan X_3 secara simultan terhadap Y adalah sebesar $0,000 < 0,05$ dan nilai F_{hitung} $270,505 > 2,89$ sehingga dapat disimpulkan bahwa H_4 diterima yang berarti terdapat pengaruh X_1 , X_2 dan X_3 secara simultan.

Uji Parsial (Uji t)

Digunakan Untuk mengetahui pengaruh variabel bebas terhadap variabel tergantung. Berikut ini merupakan perhitungan dari t_{tabel} dan hasil dari analisis data uji parsial (uji t) dengan menggunakan SPSS 23 :

Tabel 7. Hasil Uji Parsial (Uji T)

Model	Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	t	Sig.
	B	Std. Error	Beta		
1 (Constant)	173544258.69	97706943.46		1.776	.085
		4	3		
Penjualan_Kredit	1.034	.040	.970	25.896	.000
Perputaran_Piutang	532516.916	876294.486	.022	.608	.548
Piutang_Tak_Tertagih	.077	.157	.018	.491	.627

Sumber: data diolah, 2021

a. Pengujian Hipotesis Pertama

Berdasarkan hasil uji t test H_1 : penjualan kredit berpengaruh positif terhadap laba. signifikansi untuk pengaruh X_1 terhadap Y adalah sebesar $0,000 < 0,05$ dan nilai t_{hitung} $25,896 > 2,03693$ sehingga dapat disimpulkan bahwa H_1 diterima yang berarti terdapat pengaruh X_1 terhadap Y

b. Pengujian Hipotesis Kedua

Berdasarkan hasil uji t test H_2 : perputaran piutang tidak berpengaruh positif terhadap laba. signifikansi untuk pengaruh X_2 terhadap Y adalah sebesar $0,548 > 0,05$ dan nilai t_{hitung} $0,608 < 2,03693$ sehingga dapat disimpulkan bahwa H_2 ditolak yang berarti tidak terdapat pengaruh X_2 terhadap Y

c. Pengujian Hipotesis Ketiga

Berdasarkan hasil uji t test H_3 : Piutang tak tertagih tidak berpengaruh positif terhadap laba. signifikansi untuk pengaruh X_3 terhadap Y adalah sebesar $0,627 > 0,05$ dan nilai t_{hitung} $0,491 < 2,03693$ sehingga dapat disimpulkan bahwa H_3 ditolak yang berarti tidak terdapat pengaruh X_3 terhadap Y.

Uji Korelasi

Analisis korelasi bertujuan untuk mengukur kekuatan asosiasi (hubungan) linier antara dua variabel. Korelasi juga tidak menunjukkan hubungan fungsional. Berikut hasil analisis uji korelasi dengan menggunakan SPSS 23:

Tabel 8. Uji Korelasi

		Penjualan_ Kredit	Perputaran_ Piutang	Piutang_Tak Tertagih	Laba_ Usaha
Penjualan_Kredit	Pearson Correlation	1	0.301	0.236	0.981*
	Sig. (2-tailed)		0.075	0.166	0.000
	N	36	36	36	36
Perputaran_Piutang	Pearson Correlation	0.301	1	-0.057	0.313
	Sig. (2-tailed)	0.075		0.741	0.063
	N	36	36	36	36
Piutang_Tak_Tertagih	Pearson Correlation	0.236	-0.057	1	0.245
	Sig. (2-tailed)	0.166	0.741		0.150
	N	36	36	36	36
Laba_Usaha	Pearson Correlation	0.981**	0.313	0.245	1
	Sig. (2-tailed)	0.000	0.063	0.150	
	N	36	36	36	36

Sumber: data diolah, 2021

Dari hasil output diatas diketahui :

1. Nilai Pearson Correlation pada variabel X_1 adalah 0,981 yang menunjukkan bahwa tingkat hubungan antara Penjualan Kredit dan Laba Usaha sangat kuat.
2. Nilai Pearson Correlation pada variabel X_2 adalah 0,313 itu berarti tingkat hubungan antara Perputaran Piutang dan Laba Usaha, dalam kategori rendah.
3. Nilai Pearson Correlation pada variabel X_3 adalah 0,245, itu berarti tingkat hubungan antara Piutang Tak Tertagih dan Laba Usaha, dalam kategori rendah.

Pengaruh Penjualan Kredit Terhadap Laba Usaha

Hipotesis pertama menyatakan bahwa Penjualan Kredit berpengaruh signifikan terhadap Laba Usaha. Hasil pengujian statistik menunjukkan bahwa nilai koefisien regresi variabel penjualan kredit adalah 1.034. Nilai ini signifikan pada tingkat signifikansi 0,05 dengan *p value* 0,000. Hasil ini didukung oleh hasil perhitungan nilai t hitung $25.896 > t$ tabel 2,03693. Hal ini menunjukkan bahwa penjualan kredit berpengaruh signifikan terhadap laba usaha. Hasil tersebut dapat dipahami bahwa salah satu faktor yang mempengaruhi besarnya laba adalah kondisi penjualan kredit pada perusahaan itu sendiri. Semakin tinggi tingkat penjualan kredit maka semakin besar pula laba usaha yang akan diperoleh oleh perusahaan. Sehingga perusahaan distributor sangat bergantung pada tingkat penjualan kreditnya.

Pengaruh Perputaran Piutang Terhadap Laba Usaha

Hipotesis kedua menyatakan bahwa Perputaran piutang tidak berpengaruh signifikan terhadap laba usaha. Hasil pengujian statistik menunjukkan bahwa nilai koefisien regresi variabel penjualan kredit adalah -532516,916. Nilai ini signifikan pada tingkat signifikansi 0,05 dengan *p value* 0,548. Hasil ini didukung oleh hasil perhitungan nilai t hitung $0,608 < t$ tabel 2,03693.

Hal ini menunjukkan bahwa Perputaran Piutang tidak berpengaruh signifikan terhadap laba usaha. Hal ini bukan berarti perputaran piutang tidak berperan secara langsung dalam mendukung peningkatan laba usaha. Secara konseptual perputaran piutang menyatakan periode kembalinya utang menjadi kas. Hipotesis ke 2 ini tidak berhasil dibuktikan diduga karena kurang tegasnya bagian keuangan dalam melakukan penagihan atau proses pengembalian utang menjadi kas, hal ini dibuktikan dari data yang diperoleh bahwa tingkat perputaran piutang selama satu periode sangatlah minim sehingga hal tersebut berpengaruh terhadap perolehan laba yang didapatkan oleh perusahaan.

Pengaruh Piutang Tak Tertagih Terhadap Laba Usaha

Hipotesis ketiga menyatakan bahwa Piutang Tak Tertagih tidak berpengaruh signifikan terhadap laba usaha. Hasil pengujian statistik menunjukkan bahwa nilai koefisien regresi variabel piutang tak tertagih adalah 0,077. Nilai ini signifikan pada tingkat signifikansi 0,05 dengan *p value* 0,627. Hasil ini didukung oleh hasil perhitungan nilai t hitung $0,491 < t$ tabel 2,03693. Hal ini menunjukkan bahwa Piutang tak tertagih tidak berpengaruh signifikan terhadap laba usaha. Hal ini bukan berarti Piutang tak tertagih tidak berperan secara langsung dalam mendukung peningkatan laba usaha. Secara konseptual piutang tak tertagih merupakan suatu pendapatan bagi perusahaan itu sendiri. Hipotesis ke 3 ini tidak berhasil dibuktikan, diduga karena kurang tegasnya bagian keuangan dalam melakukan penagihan terhadap piutang tak tertagih, hal ini dibuktikan dari data yang diperoleh bahwa tingkat piutang tak tertagih selama satu periode sangatlah tinggi sehingga hal tersebut berpengaruh terhadap perolehan laba yang didapatkan oleh perusahaan.

PENUTUP

Berdasarkan uji parsial (uji t) dan Uji simultan (uji F) dapat disimpulkan bahwa Penjualan Kredit berpengaruh signifikan terhadap Laba Usaha. Hasil pengujian statistik menunjukkan bahwa nilai koefisien regresi variabel penjualan kredit adalah 1.034. Nilai ini signifikan pada tingkat signifikansi 0,05 dengan *p value* 0,000. Hasil ini didukung oleh hasil perhitungan nilai t hitung $25,896 > t$ tabel 2,03693. Artinya dengan tingkat kepercayaan 95% dapat disimpulkan bahwa Penjualan kredit memiliki pengaruh yang signifikan terhadap laba usaha pada PT. Kapuas Permata Medifarma Pontianak. Perputaran piutang tidak berpengaruh signifikan terhadap laba usaha. Hasil pengujian statistik menunjukkan bahwa nilai koefisien regresi variabel penjualan kredit adalah -532516,916. Nilai ini signifikan pada tingkat signifikansi 0,05 dengan *p value* 0,548. Hasil ini didukung oleh hasil perhitungan nilai t hitung $0,608 < t$ tabel 2,03693. Artinya dengan tingkat kepercayaan 95% dapat disimpulkan bahwa perputaran piutang tidak memiliki pengaruh yang signifikan terhadap laba usaha pada PT. Kapuas Permata Medifarma Pontianak. Piutang Tak Tertagih tidak berpengaruh signifikan terhadap laba usaha. Hasil pengujian statistik menunjukkan bahwa nilai koefisien regresi variabel piutang tak tertagih adalah 0,077. Nilai ini signifikan pada tingkat signifikansi 0,05 dengan *p value* 0,627. Hasil ini didukung oleh hasil perhitungan nilai t hitung $0,491 < t$ tabel 2,03693. Artinya dengan tingkat kepercayaan 95% dapat disimpulkan bahwa Piutang tak tertagih tidak memiliki pengaruh yang signifikan terhadap laba usaha pada PT. Kapuas Permata Medifarma Pontianak. Berdasarkan uji F , bahwa variabel Penjualan kredit, perputaran piutang dan piutang tak tertagih secara simultan berpengaruh terhadap laba usaha, yang ditunjukkan oleh nilai signifikansi F $0,000 < 0,05$ dan nilai F_{hitung} $270,505 > 2,89$. Hasil ini didukung dari nilai koefisien determinasi (r) sebesar 0,981.

Berdasarkan simpulan yang telah dikemukakan, maka saran yang dapat disampaikan adalah Perusahaan untuk tetap melakukan kajian- kajian kepada customer yang melakukan pembelian secara kredit untuk menghindari peningkatan piutang tak tertagih dan lebih ditingkatkan penagihan piutang. Sebaiknya perusahaan harus tetap mengontrol semua piutang tak tertagih dan mengecilkan penjualan kredit kepada customer yang menunggak tersebut.

Dilihat dari tingkat perputaran piutang, yang lamanya pengembalian piutang menjadi kas, rata-rata setiap tahunnya hanya 10 kali, perlu ditingkatkan. Perputaran piutang dapat ditingkatkan dengan jalan memperketat kebijaksanaan penjualan kredit misalnya dengan jalan memperpendek waktu pembayaran.

Daftar Pustaka

- Agus Santoso, Rahmat dan Mohammad Nur. 2008. *Pengaruh Perputaran Piutang dan Pengumpulan Piutang Terhadap Likuiditas Perusahaan Pada CV Bumi Sarana Jaya Di Gresik*
- Astuti, Eka. 2013. *Pengaruh Perputaran Piutang dan Perputaran Kas terhadap Likuiditas*.
- Hery. 2014. *Akuntansi Aset, Liabilitas, dan Ekuitas*. Jakarta : PT Grasindo.
- Irawan, M. Rizal Nur. 2010. "Pengaruh Perputaran Piutang dan Perputaran Persediaan terhadap Profitabilitas pada Perusahaan Farmasi periode 2008-2011". Jakarta
- Julian, Riyan. 2015. *Pengaruh Penjualan Kredit Dan Perputaran Piutang Terhadap Laba Bersih Perusahaan Industri Barang Konsumsi Yang Terdaftar Di Bei*.
- Jumingan. 2014. *Analisis Laporan Keuangan*. Jakarta : PT Bumi Aksara.
- Kasmir. 2013. *Analisis Laporan Keuangan*. Jakarta: Rajawali Pers.
- Kasmir. 2017. *Analisis Laporan Keuangan*. Jakarta : PT RajaGrafindo Persada.
- Keown, J. 2008 *Manajemen Keuangan Prinsip dan Penerapan*. Macanan Jaya Cemerlang.
- Lestari, Asna. 2016. *Analisis Perputaran Piutang Dan Perputaran Persediaan Serta Pengaruhnya Terhadap Profitabilitas Perusahaan Otomotif Yang Terdaftar Di Bursa Efek Indonesia Periode 2010-2014*.
- Lukman Syamsuddin. 2009. *Manajemen Keuangan Perusahaan*. Rajawali Pers: Jakarta.
- Nurjannah. 2012. *Analisis Tingkat Perputaran Piutang Pada Pt.Adira Finance Makasar*.
- Rudianto. 2009. "Pengantar Akuntansi". Jakarta: Erlangga.
- Syafri Harahap, Sofyan. (2010). *Analisis Kritis atas Laporan Keuangan*. Jakarta: PT Raja Grafindo Persada.
- Sugiyono. 2010. *Statistika Untuk Penelitian*. Bandung: Alfabeta.
- Suliyanto. 2010. *Statistika*. Purwokerto
- Widyawati, Nurul. 2014. *Pengaruh Penjualan Dan Perputaran Piutang Terhadap Laba Bersih Perusahaan Farmasi Limas Guntur Anggriono Putra*.