



---

**PENGARUH PENJUALAN KREDIT TERHADAP LABA  
PERUSAHAAN PADA CV. RODALINK MADIUN**

**Beta Wahyu Wijaya**

**Isharijadi**

**Juli Murwani**

**Pendidikan Akuntansi IKIP PGRI MADIUN**

**and\_grind@yahoo.com**

**ABSTRAK**

Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui ada atau tidaknya pengaruh penjualan kredit terhadap laba perusahaan pada CV.Rodalink Madiun tahun 2008-2012. Dalam penelitian ini sampel yang digunakan penulis adalah probability sampling dengan teknik simple random sampling yaitu data penjualan kredit tahun 2008-2012. Pengumpulan data menggunakan metode wawancara. Dalam menganalisis data digunakan metode statistik dengan rumus regresi dan korelasi linier sederhana. Dari hasil analisis data penulis dapat menarik kesimpulan bahwa  $H_0$  ditolak dan  $H_a$  diterima Thitung > Ttabel jadi ada pengaruh penjualan kredit terhadap laba perusahaan dikarenakan penjualan kredit memang banyak diminati konsumen.

Kata Kunci : Penjualan kredit, Laba

**ABSTRACT**

This study aims to determined whether there is any effect on corporate earnings credit sales in CV. Rodalink Madiun on 2008-2012. In this study the authors used a sample is probability sampling with simple random sampling technique is credit sales on 2008-2012. Dara collection using inreview. In the statistical method used to analyze the data with the formula simple linier regression and correlation. From the analysis of the data the authors can conclude that  $H_0$  is rejected and  $H_a$  accepted Tcount>Ttable so no effect on corporate earnings credit sales due ro credit sales is consumer demand.

Keyword : Credit sales, Profit

**PENDAHULUAN**

Setiap perusahaan yang didirikan tentu bertujuan untuk memperoleh laba yang dapat digunakan untuk kemakmuran pemilik perusahaan. Untuk mendapatkan laba tersebut perusahaan melakukan penjualan kepada mayarakat luas. Penjualan yang dilakukan dapat berupa penjualan tunai maupun penjualan kredit. Akan tetapi dengan berkembangnya dunia usaha sekarang ini membuat persaingan antar perusahaan semakin ketat, terutama untuk perusahaan yang sejenis. Dalam keadaan



seperti ini perusahaan dituntut untuk melakukan pengelolaan yang baik dan tepat atas sumber daya yang dimiliki.

Keadaan perekonomian dunia yang mengalami ketidakstabilan menjadi sebuah fenomena yang sangat luar biasa sehingga berdampak kepada terjadinya krisis global yang pada akhirnya menjadi ancaman terhadap dunia usaha dalam upaya mencapai tujuan perusahaan. Dampak krisis global ini sangat dirasakan oleh perusahaan-perusahaan dikarenakan menurunnya daya beli masyarakat yang berimbas kepada menurunnya pendapatan perusahaan dari hasil penjualan barangnya.

Satu aktifitas perusahaan yang utama dalam mendapatkan laba adalah penjualan,. Jika perusahaan cermat, maka penjualan akan menjadi penyumbang keuntungan terbesar perusahaan. Agar keuntungan itu dapat dicapai, perusahaan harus dapat mengelola penjualan yang baik dan memudahkan pembeli sehingga dapat dicapai tingkat penjualan yang maksimal. Memperhatikan persaingan yang ada sekarang ini maka perusahaan sering melakukan penjualan secara kredit untuk dapat memperluas pasar. Apalagi kebutuhan masyarakat yang beraneka ragam semakin meningkat, sedangkan kemampuan untuk mencapai sesuai dengan yang diinginkan terbatas. Hal ini menyebabkan mereka memerlukan bantuan untuk memenuhi keinginannya tersebut. Oleh karena itu, CV. Rodalink Madiun menggunakan kesempatan ini untuk menerapkan strategi penjualannya, yaitu dengan penjualan secara kredit. Dan kenyataan yang dialami dilapangan, CV. Rodalink mendapati bahwa penjualan secara kredit sangat efektif dalam meningkatkan volume penjualan yang berpotensi besar meningkatkan perolehan laba. Untuk itulah penulis tertarik melakukan penelitian dalam bidang ini. Dan penelitian ini sangat penting untuk mengetahui pengaruh penjualan kredit terhadap laba yang diterima oleh CV. Rodalink Madiun tahun 2008-2012.

## **TELAAH LITERATUR**

### **1. Penjualan**

Menurut Basu Swastha dan Irawan (2003:18) penjualan adalah “ilmu dan seni yang mempengaruhi pribadi yang dilakukan oleh pihak penjualan untuk mengajak orang lain agar bersedia membeli barang-barang atau jasa yang ditawarkan”. Sedangkan menurut Joel G. Siegel dan Joe K. Shim (terjemahan Moh. Kurdi, 1999:404) penjualan adalah “penerimaan yang diperoleh dari pengiriman barang dagangan atau dari penyerahan pelayanan dalam bursa sebagai barang pertimbangan. Pertimbangan ini dapat dalam bentuk tunai peralatan kasa atau harta lainnya. Pendapatan dapat diperoleh pada saat penjualan, karena terjadi pertukaran, harga jual dapat ditetapkan dan bebannya diketahui”. Berdasarkan definisi di atas, maka dapat disimpulkan bahwa penjualan merupakan suatu usaha dalam rangka mewujudkan terjadinya transaksi fisik yang dapat saling memberikan kepuasan antara penjual yang menerima imbalan dan pembeli yang menerima barang atau jasa.



Penjualan kredit adalah penjualan barang dagang secara tidak tunai yang dicatat sebagai debit pada perkiraan piutang dagang dan kredit pada perkiraan penjualan (Sumarso SR, 1999:178). Sedangkan menurut pendapat Thomas Suyatno (1991:11) “Dengan diterimanya kontraprestasi pada masa yang akan datang, maka jelas tergambar bahwa kredit dalam arti ekonomi adalah penundaan pembayaran dari prestasi yang diberikan sekarang, baik dalam bentuk barang, uang maupun jasa”. Dari pengertian di atas maka dapat disimpulkan bahwa penjualan kredit adalah penjualan yang pembayarannya dilakukan beberapa kali yaitu cicilan atau dibayar sekaligus pada waktu jatuh tempo dan terkadang didahului dengan pembayaran uang muka. Sedangkan sistem pembayaran atas penjualan kredit pada CV. Rodalink Madiun didahului dengan pembayaran uang muka dan cicilan pertama, setelah itu pada bulan berikutnya dibayarkan cicilan kedua dan selanjutnya selama 12-18 bulan tergantung pada perjanjian/kesepakatan di awal.

## 2. Pemasaran

Secara umum, pemasaran cenderung didefinisikan sebagai proses distribusi barang atau jasa yang dihasilkan oleh suatu perusahaan kepada konsumen. Pemasaran merupakan sebuah faktor penting dalam suatu siklus yang berawal dan berakhir dengan kebutuhan konsumen. Pemasaran harus dapat menafsirkan kebutuhan konsumen dan mengkombinasikannya dengan data pasar yang dapat dipakai sebagai dasar untuk mengadakan pengolahan bagi kegiatan produksi. Menurut Philip Kotler (1997:8) pemasaran adalah “kegiatan manusia dalam hubungannya dengan pasar pemasaran, maksudnya bekerja dengan pasar untuk mewujudkan transaksi yang mungkin terjadi dalam memenuhi kebutuhan dan keinginan manusia”. Sedangkan menurut Willian J. Stanton (terjemahan Mursid, 1997:4) pemasaran adalah “suatu sistem keseluruhan dari kegiatan-kegiatan usaha yang ditujukan untuk merencanakan, menentukan harga, mempromosikan dan mendistribusikan barang dan jasa yang dapat memuaskan kebutuhan baik kepada pembeli yang ada maupun pembeli potensial”.

## 3. Laba

Pada umumnya kegiatan perusahaan yang utama adalah untuk mendapatkan laba yang optimal dengan pengorbanan yang minimal, untuk dapat mencapai hal tersebut perlu adanya perencanaan yang matang agar perusahaan dapat membiayai seluruh kegiatan yang berlangsung terus menerus. Menurut Haryono (1997:24) laba (rugi) adalah selisih lebih (kurang) antara pendapatan dengan biaya”. Sedangkan menurut Supriyono (1992:16-17) laba adalah “hasil dari proses mempertemukan secara wajar antara semua penghasilan dengan semua harga periode akuntansi yang sama. Apabila semua penghasilan lebih besar dibanding biaya, maka, selisihnya adalah laba bersih”. Pengertian laba yang dianut oleh struktur akuntansi sekarang adalah “laba yang merupakan selisih pengukuran pendapatan dan biaya secara akrual”. (Suwardjono, 2005:455).



Dari definisi di atas dapat ditarik kesimpulan bahwa laba merupakan keuntungan yang diperoleh dari selisih antara hasil penjualan produk dan jasa dengan harga yang lebih tinggi daripada biaya untuk menghasilkan barang tersebut dalam aktivitas normal perusahaan. Sedangkan konsep laba pada CV. Rodalink Madiun adalah laba sama dengan investasi, yaitu kondisi perusahaan di akhir periode tidak mengalami penurunan atau sama baiknya di awal periode, bahkan bisa mengalami kenaikan.

Laba merupakan indikasi kesuksesan suatu badan usaha. Oleh karena itu memperoleh laba adalah tujuan utama setiap badan usaha. Informasi mengenai laba perusahaan merupakan informasi yang sangat penting bagi pihak internal maupun pihak eksternal perusahaan. Di dalam Standar Akuntansi Keuangan disebutkan: "Laporan L/R merupakan laporan utama untuk melaporkan kinerja dari suatu perusahaan selama satu periode tertentu. Informasi tentang kinerja suatu perusahaan, terutama tentang profitabilitas dibutuhkan untuk mengambil keputusan tentang sumber ekonomi yang akan dikelola oleh suatu perusahaan di masa yang akan datang. Informasi tersebut juga seringkali digunakan untuk memperkirakan kemampuan suatu perusahaan untuk menghasilkan kas dan aktiva yang disamakan dengan kas di masa yang akan datang. Informasi tentang kemungkinan perubahan kinerja juga penting dalam hal ini" (PSAK, 2004:No 25.1).

## **HIPOTESIS**

Hipotesis adalah alternatif dugaan jawaban yang dibuat oleh peneliti bagi problematika yang diajukan dalam penelitiannya. Dugaan jawaban tersebut merupakan kebenaran yang sifatnya sementara, yang akan diuji kebenarannya dengan data yang dikumpulkan melalui penelitian. Dengan kedudukannya itu maka hipotesis dapat berubah menjadi kebenaran, akan tetapi juga dapat tumbang sebagai kebenaran. Berdasarkan rumusan masalah dan tujuan penelitian, maka hipotesis yang dapat diambil: "Diduga ada pengaruh positif penjualan kredit terhadap laba perusahaan".

## **METODE PENELITIAN**

### **1. Sumber Data Penelitian**

Penelitian ini dilakukan oleh peneliti di CV. Rodalink Madiun pada periode 2008-2012. Penelitian dilakukan di sini karena selain letak perusahaan yang strategis juga karena peneliti ingin mengetahui besarnya pengaruh penjualan kredit terhadap laba perusahaan serta karena perusahaan juga sangat terbuka membantu memberikan data yang peneliti perlukan.



## 2. Definisi Operasional Variabel

Penelitian ini tergolong dalam penelitian *kuantitatif* karena dalam penelitian ini dilakukan pengujian hipotesis yang telah dikemukakan sebelumnya. Dalam penelitian ini digunakan dua variabel, yaitu:

- a. Variabel bebas (X) adalah variable yang tidak dipengaruhi oleh variable lainnya. Variabel bebas yang digunakan dalam penelitian ini adalah penjualan kredit yaitu transaksi jual beli barang antara penjual yang menyerahkan barangnya terlebih dahulu kepada pembeli sedangkan pembayaran harga barang tersebut baru akan dilaksanakan beberapa waktu kemudian atau pada waktu yang telah ditetapkan.
- b. Variabel terikat (Y) adalah variable yang dipengaruhi oleh variable yang lainnya. Variabel terikat dalam penelitian ini adalah laba yaitu keuntungan yang diperoleh dari selisih antara hasil penjualan barang atau jasa dengan harga yang lebih tinggi daripada biaya untuk menghasilkan barang tersebut.

## 3. Populasi, Sampel dan Teknik Pengambilan Sampel

Dalam penelitian ini, peneliti melakukan penelitian populasi dimana seluruh populasi dikaji selama 5 tahun yaitu tahun 2008-2012 untuk diteliti. Sehingga dalam penelitian ini menggunakan probability sampling dengan teknik simple random sampling yaitu teknik pengambilan anggota sampel dari populasi dilakukan secara acak tanpa memperhatikan strata yang ada dalam populasi tersebut, ini dikarenakan anggota populasi dianggap homogen.

## 4. Teknik Pengumpulan Data

Dalam penelitian ini jenis data yang digunakan berupa sumber primer dan sekunder, data dalam penelitian ini dikumpulkan dengan menggunakan metode studi pustaka dan wawancara. Dalam penelitian ini sumber sekunder yang digunakan adalah laporan keuangan perusahaan CV. Rodalink MAdiun tahun 2008-2012. Sedangkan studi pustaka dilakukan dengan mengolah literatur, artikel, jurnal penelitian maupun media informasi lainnya yang berkaitan dengan topik dalam penelitian ini.

## 5. Teknik Analisis Data

Data yang diperoleh berupa data kuantitatif, maka untuk mengetahui pengaruh penjualan kredit terhadap laba perusahaan tahun 2008-2012 digunakan:

1. Metode Analisis Regresi Linier Sederhana

Dimaksudkan untuk mengetahui pengaruh antara variabel bebas (X) dengan variabel terikat (Y) dalam suatu bentuk persamaan regresi. Sedangkan rumus dari regresi linier sederhana adalah:

$$Y = a + bX$$

Dimana:

- a = Nilai konstanta
- b = Koefisien bentuk linier
- X = Penjualan kredit
- Y = Laba

Selain itu harga a dan b dapat dicari dengan rumus sebagai berikut:

$$a = \frac{(\sum Y)(\sum X^2) - (\sum X)(\sum XY)}{n\sum X^2 - (\sum X)^2}$$

$$b = \frac{n\sum XY - (\sum X)(\sum Y)}{n\sum X^2 - (\sum X)^2}$$

(Menurut Drs. Budiyo, M.Sc., 2004:254)

## 2. Metode Analisis Korelasi Linier Sederhana

Korelasi linier sederhana ini dimaksudkan untuk mengetahui besarnya hubungan antara variabel bebas (X) dengan variabel terikat (Y) dalam bentuk persamaan korelasi. Adapun rumus dari korelasi linier sederhana adalah:

$$r = \frac{(n \cdot \sum XY - (\sum X)(\sum Y)) / \sqrt{((\sum X^2 - (\sum X)^2 / n)(\sum Y^2 - (\sum Y)^2 / n))}}{1}$$

(Menurut Drs. Budiyo, M.Sc., 2004:268)

Dimana:

- r = Harga koefisien korelasi
- X = Penjualan kredit
- Y = Laba
- n = Jumlah data

## 3. Penguji Hipotesis

### a. Uji t untuk regresi linier sederhana

$$S_{y.x} = \sqrt{\frac{\sum(Y - Y')^2}{n - 2}}$$

$$S_b = \sqrt{\frac{S^2_{y.x}}{\sum X^2}}$$

$$t = \frac{b}{S_b}$$

(Menurut Drs. Budiyo, M. Sc., 2004:260)

Dimana:

- t<sub>hitung</sub>** = Besarnya t yang akan dihitung
- b = Koefisien regresi
- S<sub>b</sub> = Standart error



Adapun langkah-langkah uji hipotesis untuk koefisien regresi secara umum adalah

1.  $H_0 : \beta = 0$   
 $H_1 : \beta \neq 0$
2. Menentukan level of significance :  $\alpha = 0,05$
3. Menghitung nilai t

$$t = \frac{b}{Sb}$$

4. Tarik kesimpulan, jika t hitung > t tabel maka  $H_0$  ditolak dan  $H_0$  diterima jika t hitung < t tabel.

b. Uji korelasi

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

(Menurut Drs. Budiyono, M. Sc., 2004:271)

Dimana:

T hitung = Besarnya t yang akan dihitung

r = Harga korelasi

$r^2$  = Koefisien penentu

n = Banyaknya data

Adapun langkah-langkah uji hipotesis untuk korelasi secara umum adalah:

1.  $H_0 : \rho \leq 0$   
 $H_1 : \rho \geq 0$
2. Menentukan level of significance :  $\alpha = 0,05$
3. Menghitung nilai t

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

4. Tarik kesimpulan, jika t hitung > t tabel maka  $H_0$  ditolak dan  $H_0$  diterima jika t hitung < t tabel.

## HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

Tabel Persiapan

| tahun    | x        | y        | xy        | $x^2$                   | $y^2$                   |
|----------|----------|----------|-----------|-------------------------|-------------------------|
| 2008     | 2700     | 325      | 877500    | 7290000                 | 105625                  |
| 2009     | 3300     | 346      | 1141800   | 10890000                | 119716                  |
| 2010     | 3900     | 380      | 1482000   | 15210000                | 144400                  |
| 2011     | 4500     | 392      | 1764000   | 20250000                | 153664                  |
| 2012     | 6000     | 405      | 2430000   | 36000000                | 164025                  |
|          | 20400    | 1848     | 7695300   | 89640000                | 687430                  |
| $\Sigma$ | <b>x</b> | <b>Y</b> | <b>xy</b> | <b><math>x^2</math></b> | <b><math>y^2</math></b> |



Tabel 4.1

**1. Menghitung Persamaan Regresi Linier Sederhana**

Menetapkan persamaan Regresi Linier Sederhana

$$\begin{array}{ll} \sum x & = 20400 & \sum x^2 & = 89640000 \\ \sum y & = 1848 & \sum y^2 & = 687430 \\ \sum xy & = 7695300 & n & = 5 \end{array}$$

Masukkan notasi-notasi ini dalam ketiga persamaan normal

$$(i) \quad na + b\sum x = \sum y$$

$$(ii) \quad a\sum x + b\sum x^2 = \sum xy$$

Sehingga didapatkan...

$$(i) \quad 5a + 20400b = 1848$$

$$(ii) \quad 20400a + 89640000b = 7695300$$

Lakukan Eliminasi untuk menghilangkan (a)

$$(ii) \quad 20400a + 89640000b = 7695300 \quad \times 1$$

$$(i) \quad 5a + 20400b = 1848 \quad \times 4080$$

$$(ii) \quad 20400a + 89640000b = 7695300$$

$$(i) \quad \underline{20400a + 83232000b = 7539840} \quad -$$

$$6408000b = 155460$$

Selanjutnya diperoleh b dengan langkah-langkah sebagai berikut:

$$6408000b = 155460$$

$$\mathbf{b = 0,0242603}$$

Kemudian berikutnya menghitung a dengan langkah-langkah sebagai berikut:

$$(ii) \quad 20400a + 89640000b = 7695300$$

$$20400a + 89640000 \cdot 0,02426 = 7695300$$

$$20400a + 2174693,258 = 7695300$$

$$20400a = 7695300 - 2174693,258$$

$$20400a = 5520606,742$$

$$a = 5520606/20400$$

$$\mathbf{a = 270,6179775}$$

Sehingga persamaan Regresi Linier Sederhana

$Y = a + b$ , dapat ditulis sebagai berikut:

$$\mathbf{Y = 270,618 + 0,024x}$$

**2. Koefisien Regresi Linier Sederhana**

Keterangan:

$$n = 5 \qquad \sum x^2 = 89640000$$

$$\sum x = 20400 \qquad \sum y^2 = 687430$$

$$\sum y = 1848 \qquad \sum xy = 7695300$$

Skor deviasi dari masing-masing variable:





$$\begin{aligned} \sum x^2 &= \sum x^2 - \frac{(\sum x)^2}{n} \\ &= 89640000 - \frac{(20400)^2}{5} \\ &= 89640000 - \frac{416160000}{5} \\ &= 89640000 - 83232000 \\ &= 6408000 \end{aligned}$$

$$\begin{aligned} \sum y^2 &= \sum y^2 - \frac{(\sum y)^2}{n} \\ &= 687430 - \frac{(1848)^2}{5} \\ &= 687430 - \frac{3415104}{5} \\ &= 687430 - 683021 \\ &= 4409,2 \end{aligned}$$

$$\begin{aligned} \sum xy &= \sum xy - \frac{(\sum x)(\sum y)}{n} \\ &= 7695300 - \frac{(20400)(1848)}{5} \\ &= 7695300 - \frac{37699200}{5} \\ &= 7695300 - 7539840 \\ &= 155460 \end{aligned}$$

Persamaan untuk menentukan nilai a adalah :

$$\begin{aligned} \sum xy &= \sum x^2 a \\ 7695300 &= 89640000a \\ a &= \frac{7695300}{89640000} \\ &= 0,08584672 \end{aligned}$$

Dari uraian di atas, dapat diketahui:

$$(1) X = \frac{\sum x}{n} = \frac{20400}{5} = 4080$$



$$(2) Y = \frac{\sum y}{n} = \frac{1848}{5} = 369,6$$

$$(3) a = 0,08584672$$

Kemudian dimasukkan ke dalam persamaan:

$$\begin{aligned} Y &= a(X-X) + Y \\ &= 0,08584672(X-4080) + 369,6 \\ &= 0,08584672X - 350,2546 + 369,6 \\ &= 0,08584672X + 19,3454 \end{aligned}$$

### 3. Uji t

Terlihat pada perhitungan di atas bahwa terdapat nilai sig 0,024. Nilai sig lebih kecil dari nilai probabilitas 0,05, atau nilai  $0,024 < 0,05$ , maka  $H_1$  diterima dan  $H_0$  ditolak. Variabel X mempunyai  $T_{hitung}$  yakni 4,212 dengan  $T_{tabel}$  yakni 2,015. Jadi  $t_{hitung} > t_{tabel}$  dapat disimpulkan bahwa variabel X memiliki kontribusi terhadap Y. Nilai t positif menunjukkan bahwa variabel X mempunyai hubungan yang searah dengan Y. Jadi dapat disimpulkan penjualan kredit memiliki pengaruh signifikan terhadap laba perusahaan.

### Simpulan Hasil Pengujian Hipotesis

Atas dasar analisis data, diperoleh kesimpulan sebagai berikut:  $H_0$  ditolak dan  $H_a$  diterima  $T_{hitung} > T_{tabel}$ , artinya variabel bebas (X) berpengaruh terhadap variabel terikat (Y). Dengan tingkat signifikan yang digunakan adalah 0,05.

Berdasarkan pada analisis data di atas, maka dapat peneliti tafsirkan bahwa dari perhitungan tersebut dapat diketahui bahwa ada pengaruh penjualan kredit terhadap laba perusahaan pada CV. Rodalink Madiun. Hal ini dikarenakan bahwa penjualan kredit diminati konsumen sehingga akan berpengaruh terhadap laba perusahaan.

Pembelian kredit sudah menjadi budaya di masyarakat. Hal ini disebabkan kemampuan daya beli masyarakat untuk membeli secara tunai terbatas. Apabila toko memberi alternatif pembelian dengan cara kredit, dapat dijadikan daya tarik konsumen untuk membeli barang. Perbedaan pembelian tunai dan pembelian kredit terletak pada cara pembayaran dan harga jualnya. Pembelian tunai akan lebih murah harganya dibandingkan dengan pembelian kredit, karena toko akan memberi harga kepada konsumen dengan harga lebih tinggi apabila pembelian dilakukan secara kredit, ini disebabkan karena nilai uang dimasa mendatang akan lebih tinggi juga. Bagi konsumen, pembelian kredit lebih ringan karena dibayar dengan angsuran yang nilainya lebih rendah bila dibandingkan dengan membeli secara kredit walaupun harga barang akan lebih mahal. Dengan demikian, pembelian kredit akan meningkatkan volume penjualan. Peningkatan volume penjualan ini akan berdampak pada peningkatan laba perusahaan/toko.



## KESIMPULAN

### Simpulan

Berdasarkan hasil keseluruhan penelitian yang dilakukan oleh penulis untuk mengetahui pengaruh penjualan kredit terhadap laba perusahaan pada CV. Rodalink, maka dapat diambil kesimpulan: Terdapat pengaruh penjualan kredit terhadap laba perusahaan yang didasarkan pada hasil penelitian bahwa nilai sig lebih kecil dari nilai probabilitas, maka  $H_1$  diterima dan  $H_0$  ditolak. Jadi  $t_{hitung} > t_{tabel}$  dapat disimpulkan bahwa variabel X memiliki kontribusi terhadap variabel Y. Nilai t positif menunjukkan bahwa variabel X mempunyai hubungan yang searah dengan Y. Dari hasil analisis yang telah dibahas pada bab sebelumnya diketahui adanya pengaruh penjualan kredit terhadap laba perusahaan pada CV. Rodalink Madiun, dalam hal ini berarti penjualan kredit mempunyai kontribusi besar terhadap laba perusahaan.

### Saran

Berdasarkan kesimpulan hasil penelitian mengenai pengaruh penjualan kredit terhadap laba perusahaan, maka penulis mencoba mengajukan beberapa saran yang semoga dapat menjadi bahan pertimbangan bagi perusahaan, konsumen, maupun peneliti, yaitu:

1. Bagi supervisor CV. Rodalink Madiun, hendaknya meningkatkan laba yang diperoleh toko dengan cara gencar melakukan promosi penjualan kredit, agar konsumen merasa tertarik.
2. Bagi konsumen, hendaknya pandai dalam menentukan pilihan pembelian sepeda baik secara tunai maupun secara kredit. Pembelian kredit akan meringankan konsumen karena pembayarannya dapat dilakukan dengan cara mengangsur.
3. Bagi kepentingan penelitian berikutnya dengan permasalahan yang sama, hendaknya dalam pengumpulan data lebih detail dan mencakup seluruh data yang dibutuhkan dalam penelitian.

## DAFTAR PUSTAKA

- Ahmad Sanoesi Nasution. 2008. *Tinjauan Sistem Akuntansi Penjualan Kredit*, (Online), (<http://sanoesi.wordpress.com/2008/10/15/tinjauan-sistem-akuntansi-penjualan-kredit/>, Html, diakses 3 November 2010).
- Al Haryono Jusuf. 1997. *Dasar-dasar Akuntansi, Edisi 5*. Yogyakarta. Penerbit STIE YKPN.
- Basu Swastha, Irawan. 2008. *Manajemen Pemasaran Modern, Edisi 2*. Yogyakarta. Penerbit Liberty.



- Basu Swastha. 2002. *Manajemen Pemasaran, Edisi Kedua, Cetakan Kedelapan*. Jakarta. Penerbit Liberty.
- Budyono. 2004. *Statistika Untuk Penelitian*. Surakarta. Penebit Sebelas Maret University Press.
- Emzir. 2010. *Metode Penelitian Kualitatif: Analisis Data*. Jakarta. PT. Raja Grafindo Persada.
- Ikatan Akuntan Indonesia. 2004. *Standar Akuntansi Keuangan*. Jakarta. Salemba Empat.
- Iqbal Hasan. 2004. *Analisis Data Penelitian dengan Statistik*. Jakarta. Bumi Aksara.
- Kasmir. 2008. *Bank dan Lembaga Keuangan Lainnya, Edisi Revisi*. Jakarta. PT. Raja Grafindo Persada.
- Mulyadi. 2001. *Sistem Akuntansi, Edisi Ketiga, Cetakan Ketiga*. Jakarta. Penerbit Salemba Empat.
- Mursid. 1997. *Manajemen Pemasaran*. Jakarta. Bumi Aksara.
- Philip Kotler. 1997. *Manajemen Pemasaran*. Jakarta. Prenhallindo.
- Siegel, Joel G dan Jae K. Shim. 1999. *Kamus Istilah Akuntansi. (terjemahan Moh. Kurdi)*. Jakarta. PT. Elex Media Komputindo.
- Sugiyono. 2008. *Statistika Untuk Penelitian, Revisi Terbaru, Cetakan Ketigabelas*. Bandung. Alfa Beta.
- Sukandarrumidi. 2004. *Metodologi Penelitian*. Yogyakarta. Gajah Mada University Press.
- Sumarso SR. 1999. *Akuntansi Suatu Pengantar., Edisi Sembilan*. Jakarta. Rineka Cipta.
- Suwardjono. 2005. *Teori Akuntansi Perencanaan Pelaporan Keuangan, Edisi Ketiga*. Yogyakarta. Penerbit BPFE.



THE 2<sup>nd</sup> FORUM ILMIAH PENDIDIKAN AKUNTANSI  
IKIP PGRI MADIUN, 6 Oktober 2013, ISSN: 2337-9723

---

Thomas Suyatno. 1991. *Dasar-dasar Perkreditan*. Jakarta. Gramedia.

Thomas Suyatno. 1999. *Perbankan*. Jakarta. Gramedia Pustaka Utama..