



**PENGARUH KEBIJAKAN PIUTANG DAN TINGKAT
PENJUALAN TERHADAP PENDAPATAN PADA
PERUSAHAAN PT. HARFARINDO
UTAMA HASANA**

SKRIPSI

Diajukan Untuk Memenuhi Persyaratan Ujian Memperoleh
Gelar Sarjana Ekonomi Pada Fakultas Sosial Sains
Universitas Pembangunan Panca Budi

Oleh:

ERICK ARIAWAN
1615100208

**PROGRAM STUDI AKUNTANSI
FAKULTAS SOSIAL SAINS
UNIVERSITAS PEMBANGUNAN PANCA BUDI
MEDAN
2021**



FAKULTAS SOSIAL SAINS
UNIVERSITAS PEMBANGUNAN PANCA BUDI
MEDAN

PENGESAHAN SKRIPSI

NAMA : ERICK ARIAWAN
NPM : 1615100208
PROGRAM STUDI : AKUNTANSI
JENJANG : S1 (STRATA SATU)
JUDUL SKRIPSI : PENGARUH & KEBIJAKAN PIUTANG DAN
TINGKAT PENJUALAN TERHADAP
PENDAPATAN PADA PERUSAHAAN PT.
HARFARINDO UTAMA HASANA

Medan, November 2021

KETUA PROGRAM STUDI

(Dr. Oktarini Khamilah Siregar, SE., M.Si)



(Dr. ... SH., M.Kn)

PEMBIMBING I

(Dwi Saraswati, S.Pd., M.Si)

PEMBIMBING II

(Nina Andriany Nasution, S.E., AK., M.Si)



**FAKULTAS SOSIAL SAINS
UNIVERSITAS PEMBANGUNAN PANCA BUDI
MEDAN**

SKRIPSI DITERIMA DAN DISETUJUI OLEH
PANITIA UJIAN SARJANA LENGKAP FAKULTAS SOSIAL SAINS
UNIVERSITAS PEMBANGUNAN PANCA BUDI MEDAN

PERSETUJUAN UJIAN

NAMA : ERICK ARIAWAN
NPM : 1615100208
PROGRAM STUDI : AKUNTANSI
JENJANG : SI (STRATA SATU)
JUDUL SKRIPSI : PENGARUH KEBIJAKAN PIUTANG DAN
TINGKAT PENJUALAN TERHADAP
PENDAPATAN PADA PERUSAHAAN PT.
HARFARINDO UTAMA HASANA

Medan, November 2021

KETUA

(Anggi Pratama Nasution, SE., M.Si)

ANGGOTA I

(Dwi Saraswati, S.Pd., M.Si)

ANGGOTA II

(Nina Andriany Nasution, S.E., AK., M.Si)

ANGGOTA - III

(Dr. Rahima Pr. Purba, SE., M.Si., Ak., CA)

ANGGOTA - IV

(Rusyda Nazhirah Yunus, SS., M.Si)

SURAT PERNYATAAN

Saya yang bertanda tangan dibawah ini :

Nama : Erick Ariawan
NPM : 1615100208
Program Studi : Akuntansi
Jenjang : SI (Strata Satu)
Judul Skripsi : PENGARUH KEBIJAKAN PIUTANG DAN
TINGKAT PENJUALAN TERHADAP
PENDAPATAN PADA PERUSAHAAN PT.
HARFARINDO UTAMA HASANA

Dengan ini menyatakan bahwa :

1. Skripsi ini merupakan hasil karya tulis saya sendiri dan bukan merupakan hasil karya orang lain (plagiat).
2. Memberi izin hak bebas Royalti Non-Eksklusif kepada UNPAB untuk menyimpan, mengalih-media/formatkan, mengelola, mendistribusikan, dan mempublikasikan karya skripsinya melalui internet atau media lain bagi kepentingan akademis.

Pernyataan ini saya perbuat dengan penuh tanggung jawab dan saya bersedia menerima konsekuensi apapun sesuai dengan aturan yang berlaku apabila dikemudian hari diketahui bahwa pernyataan ini tidak benar.



Medan, November 2021

Erick Ariawan
NPM.1615100208

SURAT PERNYATAAN

Saya yang bertanda tangan dibawah ini :

Nama : Erick Ariawan
Tempat / Tanggal Lahir : Bekasi, 01 November 1997
NPM : 1615100208
Fakultas : Sosial Sains
Program Studi : Akuntansi
Alamat : Bekasi

Dengan ini mengajukan permohonan untuk mengikuti ujian sarjana lengkap pada Fakultas Sosial Sains Universitas Pembangunan Panca Budi.

Sehubungan dengan hal ini tersebut, maka saya tidak akan lagi ujian perbaikan nilai dimasa yang akan datang.

Demikian surat pernyataan ini saya perbuat dengan sebenarnya, untuk dapat dipergunakan seperlunya.

Medan, November 2021

Yang Membuat Pernyataan



Erick Ariawan

NPM.1615100208

Ace Mayriz
18/07/2021
Dp J
Ariawan



**PENGARUH KEBIJAKAN PIUTANG DAN TINGKAT
PENJUALAN TERHADAP PENDAPATAN PADA
PERUSAHAAN PT. HARFARINDO
UTAMA HASANA**

SKRIPSI

Diajukan Untuk Memenuhi Persyaratan Ujian Menperoleh
Gelar Sarjana Ekonomi Pada Fakultas Sosial Sains
Universitas Pembangunan Panca Budi

Oleh:

ERICK ARIAWAN
NPM : 1615100208

**PROGRAM STUDI AKUNTANSI
: FAKULTAS SOSIAL SAINS
UNIVERSITAS PEMBANGUNAN PANCA BUDI
MEDAN
2020**

Ace Jheral
Lina
DPI
28/01/2020



**PENGARUH KEBIJAKAN PIUTANG DAN TINGKAT
PENJUALAN TERHADAP PENDAPATAN PADA
PERUSAHAAN PT. HARFARINDO
UTAMA HASANA**

SKRIPSI

Diajukan Untuk Memenuhi Persyaratan Ujian Memperoleh
Gelar Sarjana Ekonomi Pada Fakultas Sosial Sains
Universitas Pembangunan Panca Budi

Oleh:

ERICK ARIAWAN
NPM : 1615100208

**PROGRAM STUDI AKUNTANSI
FAKULTAS SOSIAL SAINS
UNIVERSITAS PEMBANGUNAN PANCA BUDI
MEDAN
2021**

SURAT KETERANGAN PLAGIAT CHECKER

Dengan ini saya Ka.LPML UNPAB menerangkan bahwa surat ini adalah bukti pengesahan dari LPML sebagai pengesah proses plagiat checker Tugas Akhir/ Skripsi/ Tesis selama masa pandemi *Covid-19* sesuai dengan edaran rektor Nomor 7594-13/R/2020 Tentang Pemberitahuan Perpanjangan PBM Online.

Demikian disampaikan.

NB: Segala penyalahgunaan/pelanggaran atas surat ini akan di proses sesuai ketentuan yang berlaku UNPAB.



Kata Bahasa Polimer Mizal
KEMAHANUNGAN PAB

Masni Nurrahmat Katonga, BA., MSc

No. Dokumen : PNI-UJMA-06-02

Revisi

: 00

Tgl Eff

23 Jan 2019



YAYASAN PROF. DR. H. KADIRUN YAHYA
PERPUSTAKAAN UNIVERSITAS PEMBANGUNAN PANCA BUDI
Jl. Jend. Gatot Subroto KM. 4,5 Medan Sunggal, Kota Medan Kode Pos 20122

SURAT BEBAS PUSTAKA
NOMOR: 502/PERP/BP/2021

Perpustakaan Universitas Pembangunan Panca Budi menerangkan bahwa berdasarkan data pengguna perpustakaan
nama saudara/i:

Nama : ERICK ARIAWAN
M. : 1615100208
Kategori/Semester : Akhir
Fakultas : SOSIAL SAINS
Jurusan/Prodi : Akuntansi

Sejak tanggal 23 Agustus 2021, dinyatakan tidak memiliki tanggungan dan atau pinjaman buku
juga tidak lagi terdaftar sebagai anggota Perpustakaan Universitas Pembangunan Panca Budi Medan.

Medan, 23 Agustus 2021
Diketahui oleh,
Kepala Perpustakaan



Rahmad Budi Utomo, ST, M.Kom

No. Dokumen : FM-PERPUS-06-01
Revisi : 01
Tanggal Efektif : 04 Juni 2015

Plagiarism Detector v. 1921 - Originality Report 9/15/2021 8:50:18 AM

Analyzed document ERICK ARIAWAN_1615100208_AKUNTANSI.docx Licensed to: Universitas Pembangunan Panca Budi_License03

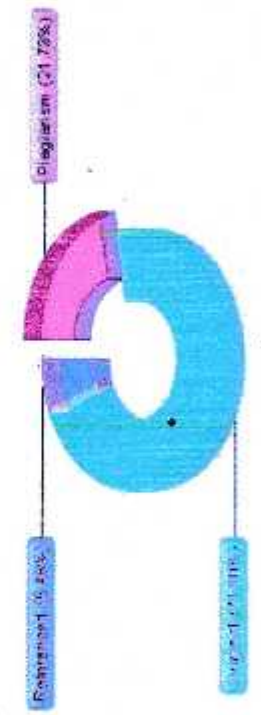
- Comparison Preset: Rewrite
- Detected language: Id
- Check type: Internet Check

Disclaimer: This report must be correctly interpreted and analyzed by a qualified person who bears the evaluation responsibility. Any information provided in this report is not final and is a subject for manual review and analysis!



Detailed document body analysis

Relation chart



Distribution graph

11 Feb 2022

PEMB II

ACC JILID LUX



(Handwritten signature)

Nina Andriany Nasution SE Ak M Si

**PENGARUH KEBIJAKAN PIUTANG DAN TINGKAT
PENJUALAN TERHADAP PENDAPATAN PADA
PERUSAHAAN PT. HARFARINDO
UTAMA HASANA**

SKRIPSI

Diajukan Untuk Memenuhi Persyaratan Ujian Memperoleh
Gelar Sarjana Ekonomi Pada Fakultas Sosial Sains
Universitas Pembangunan Panca Budi

Oleh:

ERICK ARIAWAN

1615100208

**: PROGRAM STUDI AKUNTANSI
FAKULTAS SOSIAL SAINS
UNIVERSITAS PEMBANGUNAN PANCA BUDI
MEDAN
2021**

Hal : Permohonan Meja Hijau

Medan, 11 Februari 2022
 Kepada Yth : Bapak/Ibu Dekan
 Fakultas SOSIAL SAINS
 UNPAB Medan
 Di -
 Tempat

Dengan hormat, saya yang bertanda tangan di bawah ini :

Nama : ERICK ARIAWAN
 Tempat/Tgl. Lahir : Bekasi / 01 Nopember 1997
 Nama Orang Tua : HERMAWAN
 N. P. M : 1615100208
 Fakultas : SOSIAL SAINS
 Program Studi : Akuntansi
 No. HP : 085713456269
 Alamat : Komplek Greenville, No. B 26

Datang bermohon kepada Bapak/Ibu untuk dapat diterima mengikuti Ujian Meja Hijau dengan Judul Pengaruh kebijakan piutang dan tingkat penjualan terhadap pendapatan pada perusahaan dagang pt harfarindo utama hasana, Selanjutnya saya menyatakan :

1. Melampirkan KKM yang telah disahkan oleh Ka. Prodi dan Dekan
2. Tidak akan meruntut ujian perbaikan nilai mata kuliah untuk perbaikan indeks prestasi (IP), dan mohon diterbitkan ijazahnya setelah lulus ujian meja hijau.
3. Telah tercap keterangan bebas pustaka
4. Terlampir surat keterangan bebas laboratorium
5. Terlampir pas photo untuk ijazah ukuran 4x6 = 3 lembar dan 3x4 = 5 lembar Hitam Putih
6. Terlampir foto copy STTB SLTA dilegalisir 1 (satu) lembar dan bagi mahasiswa yang tarjutan f3 ke S1 lampirkan ijazah dan transkripnya sebanyak 1 lembar.
7. Terlampir penunasan kwintasi pembayaran uang kuliah berjalan dan wisuda sebanyak 1 lembar
8. Skripsi sudah dijiid lux 2 eksemplar (1 untuk perpustakaan, 1 untuk mahasiswa) dan jiid kertas jeruk 5 eksemplar untuk penguji (bentuk dan warna penjiiditan diserahkan berdasarkan ketentuan fakultas yang berlaku) dan lembar persetujuan sudah di tandatangani dosen pembimbing, prodi dan dekan
9. Soft Copy Skripsi disimpan di CD sebanyak 2 disc. (Sesuai dengan Judul Skripsinya)
10. Terlampir surat keterangan BKKOL (pada saat pengambilan ijazah)
11. Setelah menyelesaikan persyaratan point-point diatas berkas di masukan kedalam MAP
12. Bersedia menunaskan biaya-biaya yang dibebankan untuk memproses pelaksanaan ujian dimaksud, dengan rincian sbb :

1. [102] Ujian Meja Hijau	: Rp.	1.000,000
2. [170] Administrasi Wisuda	: Rp.	1.750,000
Total Biaya	: Rp.	2.750.000

Ukuran Toga : L

Diketahui/Dicetuju oleh :



Dr. Denny Medaline, S.H., M.Kn
 Dekan Fakultas SOSIAL SAINS

Hormat saya



ERICK ARIAWAN
 1615100208

Catatan :

- 1. Surat permohonan ini sah dan berlaku bila :
 - a. Telah dicap Bukti Pelunasan dari UPT Perpustakaan UNPAB Medan.
 - b. Melampirkan Bukti Pembayaran Uang Kuliah aktif semester berjalan
- 2. Diluar Rangkap 3 (tiga), untuk - Fakultas - untuk BRAA (asia) - Nhs.ybs.

11 Feb 2022

PEMB II

ACC JILID LUX



(Handwritten signature)

Nina Andriany Nasution SE Ak M Si

**PENGARUH KEBIJAKAN PIUTANG DAN TINGKAT
PENJUALAN TERHADAP PENDAPATAN PADA
PERUSAHAAN PT. HARFARINDO
UTAMA HASANA**

SKRIPSI

Diajukan Untuk Memenuhi Persyaratan Ujian Memperoleh
Gelar Sarjana Ekonomi Pada Fakultas Sosial Sains •
Universitas Pembangunan Panca Budi

Oleh:

ERICK ARIAWAN

1615100208

**: PROGRAM STUDI AKUNTANSI
FAKULTAS SOSIAL SAINS
UNIVERSITAS PEMBANGUNAN PANCA BUDI
MEDAN
2021**

Des
Supping I
Wani
23/07/2020



**PENGARUH KEBIJAKAN PIUTANG DAN TINGKAT
PENJUALAN TERHADAP PENDAPATAN PADA
PERUSAHAAN PT. HARIFARINDO
UTAMA HASANA**

PROPOSAL

Oleh:

ERICK ARIAWAN
NPM : 1615100208

**PROGRAM STUDI AKUNTANSI
FAKULTAS SOSIAL SAINS
UNIVERSITAS PEMBANGUNAN PANCA BUDI
MEDAN
2020**



YAYASAN PROF. DR. H. KADIRUN YAHYA

UNIVERSITAS PEMBANGUNAN PANCA BUDI

Jl. Jend. Gatot Subroto KM 4,5 PO. BOX 1099 Telp. 061-30106057 Fax. (061) 4514808
MEDAN - INDONESIA

Website : www.pancabudi.ac.id - Email : admin@pancabudi.ac.id

LEMBAR BUKTI BIMBINGAN SKRIPSI

Nama Mahasiswa : ERICK ARIAWAN
NPM : 1616100208
Program Studi : Akuntansi
Jenjang Pendidikan : Strata Satu
Dosen Pembimbing : Dwi Saraswati, S.Pd.,M.Si
Judul Skripsi : Pengaruh kebijakan piutang dan tingkat penjualan terhadap pendapatan pada perusahaan dagang pt harfarindo utama hasana

Tanggal	Pembahasan Materi	Status Keterangan
08 Juli 2020	Erick, judul kamu sudah acc. Segera susun proposal kamu, utk mempercepat penyelesaian tugas akhir kamu.	Revisi
24 Juli 2020	Acc semihir proposal	Revisi
04 Mei 2021	Lanjut ke BAB 3-4	Revisi
08 Juni 2021	Sudah dilakukan bimbingan tatap muka serin 04/06/2021	Revisi
06 Agustus 2021	Sudah dilakukan bbrp kali bimbingan tatap muka, dan acc meja hijau pada 18 Jul 2021	Disetujui

Medan, 16 Februari 2022
Dosen Pembimbing,



Dwi Saraswati, S.Pd.,M.Si

20 Agustus 2021
Sidang Meja Hijau
ACC Pemb. II



[Handwritten signature]

**PENGARUH KEBIJAKAN PIUTANG DAN TINGKAT
PENJUALAN TERHADAP PENDAPATAN PADA
PERUSAHAAN PT. HARFARINDO
UTAMA HASANA**

SKRIPSI

Diajukan Untuk Memenuhi Persyaratan Ujian Memperoleh
Gelar Sarjana Ekonomi Pada Fakultas Sosial Sains
Universitas Pembangunan Panca Budi

Oleh:

ERICK ARIAWAN
NPM : 1615100208

**PROGRAM STUDI AKUNTANSI
FAKULTAS SOSIAL SAINS
UNIVERSITAS PEMBANGUNAN PANCA BUDI
MEDAN
2021**



03 November 2020
Pemb II
ACC Seminar Proposal

Ariawan

**PENGARUH KEBLIAKAN PIUTANG DAN TINGKAT
PENJUALAN TERHADAP PENDAPATAN PADA
PERUSAHAAN PT. HARFARINDO
UTAMA HASANA**

PROPOSAL

Oleh:

ERICK ARIAWAN
NPM 1615100208

**PROGRAM STUDI AKUNTANSI
FAKULTAS SOSIAL SAINS
UNIVERSITAS PEMBANGUNAN PANCA BUDI
MEDAN
2020**



Jl. Jend. Gatot Subroto KM 4,5 PC. BOX 1090 Telp. 061-33106057 Fax (061) 4514806
MEDAN - INDONESIA
Website : www.pancabudi.ac.id - Email : admin@pancabudi.ac.id

Nama Mahasiswa : ERICK ARIAWAN
NPM : 1615700208
Program Studi : Akuntansi
Jenjang Pendidikan : Strata Satu
Dosen Pembimbing : Nina Andriany Nasution, SE., AK., MSI
Judul Skripsi : Pengaruh kebijakan pulang dan berangkat penjualan terhadap pendapatan pada perusahaan dagang di harfarindo utama hasana

23 November 2020	ACC Seminar Proposal	
20 Agustus 2021	ACC SIDANG MEJA HIJAU	
		Ditetujui
		Ditetujui

Medan, 15 Februari 2022
Dosen Pembimbing



Nina Andriany Nasution, SE., AK., MSI



UNIVERSITAS PEMBANGUNAN PANCA BUDI FAKULTAS SOSIAL SAINS

Fakultas Ekonomi UNPAB, Jl. Jend. Gatot Subroto Km. 4,5 Medan Fax. 061-8458077 PO.BOX : 1099 MEDAN

PROGRAM STUDI EKONOMI PEMBANGUNAN	(TERAKREDITASI)
PROGRAM STUDI MANAJEMEN	(TERAKREDITASI)
PROGRAM STUDI AKUNTANSI	(TERAKREDITASI)
PROGRAM STUDI ILMU HUKUM	(TERAKREDITASI)
PROGRAM STUDI PERPAJAKAN	(TERAKREDITASI)

PERMOHONAN JUDUL TESIS / SKRIPSI / TUGAS AKHIR*

Saya yang bertanda tangan di bawah ini :

Nama Lengkap : erick ariawan
 Tempat/Tgl. Lahir : bekun / 04 November 1997
 Nomor Pokok Mahasiswa : 1615100208
 Program Studi : Akuntansi
 Konsentrasi : Akuntansi Sektor Bisnis
 Jumlah Kredit yang telah dicapai : 122 SKS, IPK 3.46
 Nomor Hp : 082389377578
 Dengan ini mengajukan judul sesuai bidang ilmu sebagai berikut :

No.	Judul
1.	Pengaruh kebijakan piutang dan tingkat penjualan terhadap pendapatan pada perusahaan dagang pt. harfarindo utama hasanao

catatan : Diisi Oleh Dosen jika Ada Perubahan Judul

Rektor Yang Tidak Boleh

(Ir. Blakki Alamsyah, M.T., Ph.D.)

Medan, 04 November 2019

Pemohon,

(Erick Ariawan)

Disetujui oleh :
 Dekan
 (Dr. Surya Nita, S.H., M.Hum.)

Tanggal : 04 - Nov - 2019
 Disetujui oleh :
 Dosen Pembimbing I :

 (Dwi Saktiawati, S.Pd., M.Si)

Tanggal :
 Disetujui oleh :
 Ka. Prodi Akuntansi

 (Junawan, S.Pd., M.Si)

Tanggal : 04 - Nov - 2019
 Disetujui oleh :
 Dosen Pembimbing II :

 (Nina Andriany Nasution, SE., AK., MSI)

ABSTRAK

Penelitian ini berjudul “Pengaruh Kebijakan Piutang dan Tingkat Penjualan Terhadap Pendapatan Pada Perusahaan PT. Harfarindo Utama Hasana”. Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui dan menganalisis pengaruh kebijakan piutang dan tingkat penjualan terhadap pendapatan pada PT. Harfarindo Utama Hasana. Penelitian ini dilakukan dengan menggunakan metode analisis regresi linear berganda. Teknik pengumpulan data pada penelitian ini berupa dokumentasi dan data yang digunakan adalah data sekunder. Dari hasil penelitian yang telah dilakukan bahwa variabel kebijakan piutang berpengaruh terhadap variabel pendapatan. Hal ini dapat dilihat dari persamaan $Y = -4,738 + 0,766 X_1 + 0,251 + e$. Selanjutnya terdapat pengaruh antara Kebijakan Piutang terhadap Pendapatan pada perusahaan PT. Harfarindo Utama Hasana dengan nilai $t_{hitung} > t_{tabel}$ dimana $7,739 > 2,131$ dengan nilai signifikan $0,000 < 0,05$. Terdapat pengaruh antara Tingkat Penjualan terhadap Pendapatan pada perusahaan PT. Harfarindo Utama Hasana dengan nilai t_{hitung} sebesar $2,473$ dimana $2,473 > 2,131$ dengan nilai signifikan $0,017 > 0,05$. Secara simultan (Uji F) dengan nilai $F_{hitung} > F_{tabel}$ dimana $44,178 > 6,94$ dan nilai signifikan $0,000 < 0,05$. Maka dapat disimpulkan bahwa Kebijakan Piutang dan Tingkat Penjualan secara simultan berpengaruh terhadap Pendapatan pada perusahaan PT. Harfarindo Utama Hasana.

Kata Kunci : Kebijakan Piutang, Tingkat Penjualan, Pendapatan

ABSTRACT

The title of this research is "The Influence of Receivable Policy and Sales Level on Revenue at PT. Harfarindo Utama Hasana". This study aims to determine and analyze the effect of receivables policy and level of sales on revenue at PT. Harfarindo Utama Hasana. This research was conducted using multiple linear regression analysis method. The data collection technique in this research is in the form of documentation and the data used is secondary data. From the results of the research that has been done that the receivables policy variable has an effect on the income variable. This can be seen from the equation $Y = -4.738 + 0.766 X_1 + 0.251 + e$. Furthermore, there is an influence between the Receivables Policy on Revenue at the company PT. Harfarindo Utama Hasana with a value of $t_{count} > t_{table}$ where $7,739 > 2,131$ with a significant value of $0.000 < 0.05$. There is an influence between the level of sales of income at the company PT. Harfarindo Utama Hasana with a t_{count} of 2.473 where $2.473 > 2.131$ with a significant value of $0.017 > 0.05$. Simultaneously (F test) with $F_{count} > F_{table}$ where $44,178 > 6.94$ and significant value $0.000 < 0.05$. So it can be concluded that the Accounts Receivable Policy and Sales Level simultaneously affect the income of the company PT. Harfarindo Utama Hasana.

Keywords : *Accounts Receivable Policy, Sales Level, Income*

KATA PENGANTAR

Puji syukur kepada Allah SWT atas rahmat dan karunia-Nya sehingga dapat menyelesaikan skripsi yang berjudul: **“Pengaruh Kebijakan Piutang dan Tingkat Penjualan terhadap Pendapatan pada Perusahaan PT. Harfarindo Utama Hasana”**. Skripsi ini adalah untuk memenuhi salah satu syarat kelulusan dalam meraih gelar sarjana Strata Satu (S-1) Program Studi Akuntansi Fakultas Sosial Sains Universitas Pembangunan Panca Budi.

Selama penelitian dan penyusunan laporan penelitian skripsi ini, penulis tidak luput dari kendala. Kendala tersebut dapat diatasi penulis berkat adanya bantuan, bimbingan dan dukungan dari berbagai pihak, oleh karena itu penulis ingin menyampaikan rasa terimakasih sebesar-besarnya kepada :

1. Bapak Dr. H. Muhammad Isa Indrawan S.E., M.M., selaku Rektor Universitas Pembangunan Panca Budi.
2. Ibu Dr. Onny Medaline, S.H., M.Kn selaku Dekan Fakultas Sosial Sains Universitas Pembangunan Panca Budi.
3. Ibu Dr. Oktarini Khamilah Siregar, S.E., M.Si selaku Ketua Program Studi Akuntansi Universitas Pembangunan Panca Budi.
4. Ibu Dwi Saraswati, S.Pd., M.Si Dosen Pembimbing I yang sudah banyak membantu memberikan kritik dan saran terhadap perbaikan skripsi saya.
5. Ibu Nina Andriany Nasution, S.E., AK., M.Si selaku Dosen Pembimbing II yang juga sudah banyak membantu untuk perbaikan sistematika penulisan skripsi saya.

6. Bapak Ferry Faisal, ST selalu pemimpin perusahaan PT. Harfarindo Utama Hasana yang telah membantu dalam melaksanakan penelitian skripsi saya.
7. Teristimewa kepada Ayah tercinta Hermawan dan Ibunda tercinta Suhariani. Terimakasih atas cinta kasih yang tiada henti, doa yang tiada pernah putus serta telah memberikan semangat dan upaya terbaiknya agar saya dapat menyelesaikan belajar S1 dengan berbagai macam dukungan yang telah diberikan. Kalian adalah orang tua yang luar biasa.
8. Teristimewa juga kepada adikku Dea Dellia dan Mesi Ayu Aulia yang selalu mendoakan serta memberikan semangat serta dukungan kepada saya. Terimakasih telah menjadi adik yang baik untuk saya.
9. Bapak Ibu Dosen serta seluruh staff Fakultas Sosial Sains Universitas Pembangunan Panca Budi Medan yang telah banyak memberikan pengarahan, pengetahuan dan bimbingan selama mengikuti perkuliahan
10. Terimakasih kepada teman-teman seperjuangan program studi Akuntansi stambuk 2016 yang telah bekerjasama dalam menjalani perkuliahan selama 4 tahun. Sukses untuk kita semua.
11. Terakhir terimakasih untuk diriku sendiri yang telah menyelesaikan skripsi ini dengan baik. Perjuangan dari awal hingga ke titik akhir perkuliahan ini.
12. Serta semua pihak yang tidak dapat penulis sebutkan satu persatu, namun telah memberikan bantuan baik secara langsung maupun tidak langsung.

Akhir kata Penulis mengucapkan terima kasih atas semua dukungan dan bantuan dari berbagai pihak dalam penyelesaian skripsi ini. Kiranya Allah SWT melimpahkan karunianya untuk kita semua, aamiin.

Medan, November 2021

Penulis

ERICK ARIAWAN

NPM 1615100208

DAFTAR ISI

	Halaman
HALAMAN JUDUL	
HALAMAN PENGESAHAN	i
HALAMAN PERSETUJUAN	ii
SURAT PERNYATAAN	iii
SURAT PERNYATAAN	iv
ABSTRAK.....	v
ABSTRACT.....	vi
MOTTO DAN PERSEMBAHAN	vii
KATA PENGANTAR.....	viii
DAFTAR ISI.....	xi
DAFTAR TABEL	xiii
DAFTAR GAMBAR.....	xiv
DAFTAR LAMPIRAN	xv
BAB I : PENDAHULUAN.....	1
1.1 Latar Belakang Masalah	1
1.2 Identifikasi Masalah	6
1.3 Batasan dan Perumusan Masalah	6
1.4 Tujuan dan Manfaat Penelitian	7
1.4.1 Tujuan Penelitian	7
1.4.2 Manfaat Penelitian	7
1.5 Keaslian Penelitian.....	8
BAB II : LANDASAN TEORI.....	10
2.1 Uraian Teoritis	10
2.2 Penelitian Terdahulu	32
2.3 Kerangka Konseptual	36
2.4 Hipotesis	36
BAB III : METODE PENELITIAN.....	37
3.1 Pendekatan Penelitian.....	37
3.2 Lokasi dan Waktu Penelitian	37
3.2.1 Lokasi Penelitian	37
3.2.2 Waktu Penelitian	37
3.3 Populasi dan Sampel/Jenis dan Sumber Data.....	38
3.4 Variabel Penelitian dan Definisi Operasional.....	38

3.5 Teknik Pengumpulan Data	39
3.6 Teknik Analisis Data.....	40
BAB IV : HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN	46
4.1 Hasil Penelitian	46
4.1.1 Sejarah Perkembangan Perusahaan	46
4.1.2 Visi dan Misi Perusahaan	46
4.1.3 Uraian Struktur Organisasi Perusahaan	47
4.1.4 Pembahasan Kegiatan Perusahaan	48
4.1.5 Penyajian Data.....	50
4.1.6 Analisis dan Evaluasi.....	53
4.1.7 Pengujian Hipotesis	60
4.2 Pembahasan	63
BAB V : KESIMPULAN DAN SARAN.....	69
5.1 Kesimpulan	69
5.2 Saran.....	69
DAFTAR PUSTAKA	
LAMPIRAN	
BIODATA MAHASISWA	

DAFTAR TABEL

	Halaman
Tabel 1.1 Data Keuangan PT. Harfarindo Utama Hasana	2
Tabel 2.1 Mapping Penelitian Sebelumnya.....	32
Tabel 3.1 Skedul Proses Penelitian.....	38
Tabel 3.2 Operasionalisasi Variabel	39
Tabel 4.1 Hasil Output Normalitas Kolmogrov-Smirnov Test	56
Tabel 4.2 Hasil Uji Multikolinearitas	57
Tabel 4.3 Hasil Uji Autokorelasi.....	58
Tabel 4.4 Hasil Uji Runs Test	58
Tabel 4.5 Hasil Perhitungan Regresi Linier Berganda	59
Tabel 4.6 Hasil Uji Parsial (Uji T).....	61
Tabel 4.7 Hasil Pengujian Hipotesis Secara Simultan (Uji F)	62
Tabel 4.8 Hasil Perhitungan Koefisien Determinasi (R_2)	63

DAFTAR GAMBAR

	Halaman
Gambar 1.1 Kurva Data Keuangan PT. Harfarindo Utama Hasana	3
Gambar 2.1 Skema Kerangka Konseptual	36
Gambar 4.1 Struktur Organisasi PT. Harfarindo Utama Hasana	48
Gambar 4.2 Data Piutang Dagang PT. Harfarindo Utama Hasana	51
Gambar 4.3 Data Tingkat Penjualan PT. Harfarindo Utama Hasana	52
Gambar 4.4 Data Pendapatan PT. Harfarindo Utama Hasana	53
Gambar 4.5 Histogram.....	54
Gambar 4.6 Hasil Uji Normalitas P-Plot	55

BAB I

PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang Masalah

Perkembangan teknologi pada era globalisasi sekarang ini, memunculkan persaingan yang begitu ketat khususnya dalam dunia bisnis. Krisis ekonomi yang terjadi di Indonesia akan menuntut suatu perusahaan agar dapat bersaing dan berlomba untuk menghasilkan pendapatan yang banyak agar perusahaan dapat mempertahankan keberlangsungan usahanya. Ada berbagai cara yang dapat dilakukan oleh perusahaan salah satunya yaitu melakukan manajemen atau strategi yang baik agar perusahaan dapat bekerja secara efektif dan efisien. Karena tujuan utama didirikannya perusahaan adalah untuk mendapatkan pendapatan yang optimal, meningkatkan harga saham, meningkatkan volume penjualan, dan untuk mempertahankan kelangsungan hidup perusahaan.

Keberhasilan perusahaan dalam mencapai tujuan diperlukan adanya pengukuran prestasi. Alat yang digunakan untuk mengukur prestasi ini adalah analisis rasio. Suatu rasio dapat menghubungkan suatu besaran yang satu dengan yang lainnya, seperti laba dengan jumlah aktiva atau hutang-hutang jangka pendek dengan aktiva lancar. Dari setiap analisis rasio tersebut akan didapat rasio-rasio yang menggambarkan kondisi suatu perusahaan.

Suatu perusahaan akan selalu memerlukan dana untuk setiap aktivitas yang dilakukan, berupa biaya kegiatan operasional sehari-hari ataupun biaya investasi

jangka panjang. Dana yang dikeluarkan perusahaan disebut sebagai modal kerja. Modal kerja sangat dibutuhkan oleh setiap perusahaan, dimana setiap modal kerja yang telah dikeluarkan diharapkan dapat kembali lagi masuk pada perusahaan dalam jangka waktu yang pendek melalui hasil penjualan produksinya. Modal perusahaan juga dapat diinvestasikan dalam piutang dan penjualan.

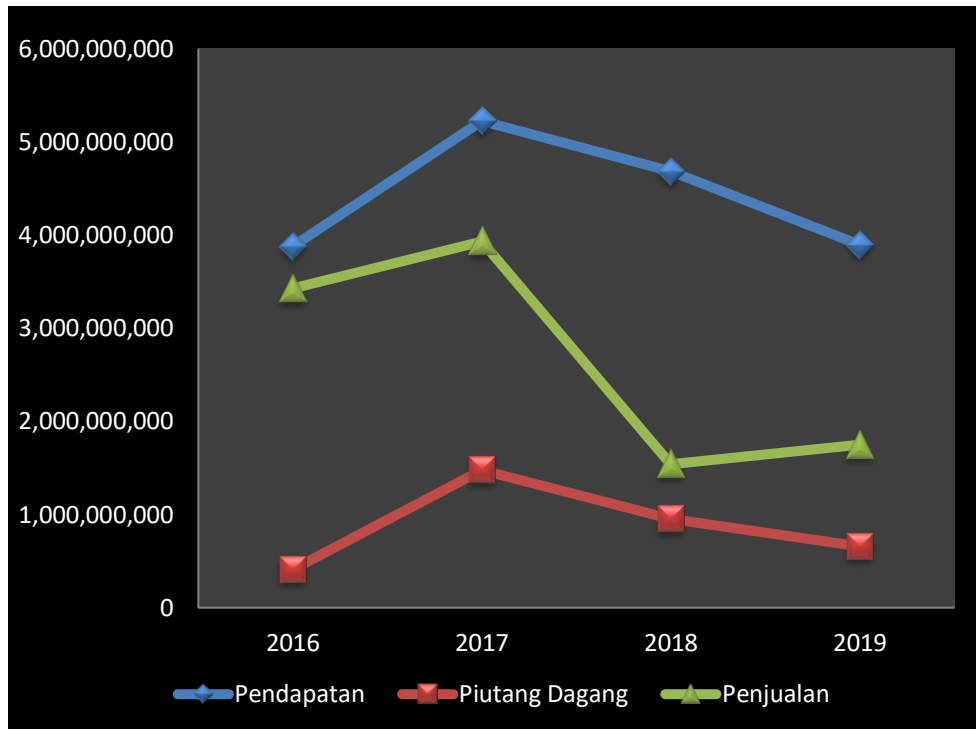
Penelitian ini mengambil objek perusahaan PT. Harfarindo Utama Hasana yang bergerak dalam bidang penjualan. Berdasarkan hasil observasi awal yang dilaksanakan pada bulan Januari 2020 dapat diketahui bahwa keadaan finansial PT. Harfarindo Utama Hasana belum tergolong baik. Hal ini dapat dilihat berdasarkan tabel berikut ini :

Tabel 1.1 Data Keuangan PT. Harfarindo Utama Hasana

No	Tahun	Keterangan	Total
1.	2016	Pendapatan	Rp 3.879.076.357
		Piutang Dagang	Rp 410.351.174
		Penjualan	Rp 3.425.387.623
2.	2017	Pendapatan	Rp 5.223.758.563
		Piutang Dagang	Rp 1.476.896.535
		Penjualan	Rp 3.930.398.943
3.	2018	Pendapatan	Rp 4.682.449.020
		Piutang Dagang	Rp 952.284.418
		Penjualan	Rp 1.540.021.262
4.	2019	Pendapatan	Rp 3.891.295.780
		Piutang Dagang	Rp 655.835.200
		Penjualan	Rp 1.748.919.540

(Sumber: Laporan Keuangan PT. Harfarindo Utama Hasana, 2016,2017,2018,2019)

Jika dilihat dalam bentuk kurva adalah sebagai berikut :



Gambar 1.1
Data Keuangan PT. Harfarindo Utama Hasana

Berdasarkan gambar 1.1 dapat diketahui bahwa pendapatan yang diperoleh PT. Harfarindo Utama Hasana pada tahun 2016 adalah Rp 3.879.076.357 dengan penjualan sebesar Rp 3.425.387.623, pada tahun 2017 pendapatan yang diperoleh Rp 5.223.758.563 dengan penjualan sebesar Rp 3.930.398.943, pada tahun 2018 pendapatan yang diperoleh sebesar Rp 4.682.449.020 dengan hasil penjualan yang mencapai angka Rp 1.540.021.262 dan pada tahun 2019 pendapatan yang diperoleh sebesar Rp 3.891.295.780 dengan penjualan mencapai angka Rp 1.748.919.540. Seharusnya perusahaan bisa mendapatkan pendapatan yang lebih besar lagi tetapi besarnya piutang dagang yang mencapai angka Rp 410.351.174 pada tahun 2016, Rp 1.476.896.535 pada tahun 2017, Rp 952.284.418 pada tahun 2018 dan Rp 655.835.200 pada tahun 2019 menjadi hambatan bagi perusahaan.

Selain itu terdapat faktor lain yang dapat mempengaruhi lambatnya peningkatan pendapatan pada PT. Harfarindo Utama Hasana. Berdasarkan hasil laporan keuangan perusahaan PT. Harfarindo Utama Hasana dapat dilihat bahwa masih banyak piutang tak tertagih pada transaksi penjualan secara kredit. Piutang tak tertagih terjadi akibat dari penagihan menggunakan surat invoice. Hal tersebut dapat menyebabkan kesulitan perusahaan untuk melakukan perputaran kas dalam melakukan penjualan.

Masalah piutang menjadi sangat penting kaitannya dengan perusahaan untuk menentukan berapa jumlah piutang yang optimal. Selain itu piutang juga harus dikelola dengan efisien yang menyangkut tentang penambahan pendapatan yang diperoleh dari perubahan kebijakan penjualan dengan beban yang timbul karena adanya piutang. Dengan demikian kebijakan kredit akan meningkatkan penjualan, maka biaya piutang harus diimbangi dengan peningkatan penjualan perusahaan. Kebijakan piutang merupakan pengelolaan piutang agar kebijakan kredit mencapai optimal, yaitu tercapainya keseimbangan antara biaya yang diakibatkan oleh kebijakan kredit dengan manfaat yang diperoleh dari kebijakan tersebut.

Namun pada kenyataannya sering kali terjadi piutang tak tertagih pada penjualan secara kredit. Hal tersebut dapat menyebabkan lambatnya perkembangan penjualan pada suatu perusahaan. Sebagaimana pada wawancara oleh salah satu pihak perusahaan PT. Harfarindo Utama Hasana, mengatakan bahwa masih banyak piutang tak tertagih dan tidak dimasukkan kedalam catatan keuangan perusahaan.

Jika dilihat dari penelitian sebelumnya, Yuliani (2012) menemukan bahwa tingkat perputaran piutang berpengaruh signifikan terhadap profitabilitas (ROA). Namun Budiansyah (2016) menemukan bahwa perputaran piutang tidak berpengaruh signifikan terhadap profitabilitas. Hal ini dapat diketahui bahwa masih adanya inkonsistensi masalah penelitian mengenai pengaruh perputaran piutang terhadap pendapatan perusahaan.

Selain kebijakan piutang, perusahaan juga dituntut untuk selalu menentukan kebijakan dalam penjualan. Tingkat penjualan berkaitan dengan kelancaran operasi suatu perusahaan. Jika perusahaan tidak meningkatkan penjualan, maka perusahaan akan kehilangan kesempatan untuk memperoleh keuntungan dikarenakan tidak mampu memenuhi permintaan konsumen. Dengan mempertahankan investasi dalam aset lancar seperti persediaan akan mengurangi kemungkinan perusahaan berhenti beroperasi atau kehilangan penjualan.

Dalam memperbaiki kebijakan penjualan dapat memberikan kredit kepada langganan guna untuk meningkatkan volume penjualan dan stabilitas perusahaan. Semakin besar volume penjualan kredit akan semakin besar investasi pada piutang. Penentuan kebijakan persediaan harus melihat manfaat dan biaya yang timbul karena perusahaan mempertahankan persediaan tersebut, sangat penting bagi perusahaan untuk menentukan tingkat persediaan yang optimal.

Berdasarkan hasil penelitian yang dilakukan oleh Setiawan (2008) menunjukkan bahwa variabel perputaran persediaan tidak memberikan pengaruh yang signifikan terhadap variabel profitabilitas. Sedangkan pada penelitian Rahayu & Wibowo (2014) menyimpulkan bahwa perputaran piutang dan perputaran persediaan berpengaruh secara simultan terhadap profitabilitas.

Perusahaan dengan kondisi finansial yang cukup baik dan kecenderungan pasar yang meningkat tentunya akan dapat mempertahankan keadaan yang dicapainya dan meningkatkan aktivitas seperti menambah kapasitas produksi dan penjualan. Selain itu kebijakan piutang dan penjualan dalam perusahaan sangat diperlukan. Dengan adanya pengelolaan piutang dan penjualan yang baik, diharapkan tujuan perusahaan untuk meminimalisir resiko yang mungkin akan terjadi dapat terealisasi dan keuntungan maksimal perusahaan akan tercapai. Berdasarkan latar belakang tersebut maka peneliti akan mengkaji dengan melakukan penelitian tentang **“Pengaruh Kebijakan Piutang dan Tingkat Penjualan terhadap Pendapatan pada Perusahaan PT. Harfarindo Utama Hasana”**.

1.2 Identifikasi Masalah

- a. Menurunnya pendapatan pada tahun 2018 sebesar Rp.4.682.449.020 dan tahun 2019 sebesar Rp.3.891.295.780 dari tahun sebelumnya.
- b. Meningkatnya piutang pada tahun 2017 sebesar Rp.1.476.896.535 dari tahun sebelumnya, hal ini sering terjadi transaksi pembelian secara kredit sehingga jumlah piutang tak tertagih tergolong banyak..
- c. Menurunnya penjualan pada tahun 20118 sebesar Rp.1.540.021.262 dari tahun sebelumnya.

1.3 Batasan dan Perumusan

1.3.1 Pembatasan Masalah

Batasan masalah pada penelitian ini hanya pada kebijakan piutang tak tertagih pada PT. Harfarindo Utama Hasana, kemudian pada tingkat penjualan

yang dapat mempengaruhi pendapatan perusahaan PT. Harfarindo Utama Hasana pada tahun 2018.

1.3.2 Perumusan Masalah

- a. Apakah ada pengaruh kebijakan piutang terhadap pendapatan pada PT. Harfarindo Utama Hasana?
- b. Apakah ada pengaruh tingkat penjualan terhadap pendapatan pada PT. Harfarindo Utama Hasana?
- c. Apakah kebijakan piutang dan tingkat penjualan berpengaruh secara simultan terhadap pendapatan pada PT. Harfarindo Utama Hasana?

1.4 Tujuan dan Manfaat Penelitian

1.4.1 Tujuan Penelitian

- a. Untuk mengetahui dan menganalisis pengaruh kebijakan piutang terhadap pendapatan pada PT. Harfarindo Utama Hasana.
- b. Untuk mengetahui dan menganalisis pengaruh tingkat penjualan terhadap pendapatan pada PT. Harfarindo Utama Hasana.
- c. Untuk mengetahui dan menganalisis pengaruh kebijakan piutang dan tingkat penjualan terhadap pendapatan pada PT. Harfarindo Utama Hasana.

1.4.2 Manfaat Penelitian

- a. Aspek Teoretis

Penelitian ini memberikan sumbangan pemikiran dalam hal sistem akuntansi terutama dalam hal kebijakan piutang dan tingkat penjualan yang dapat mempengaruhi pendapatan perusahaan.

b. Aspek Praktis

1) Bagi Peneliti

Sebagai masukan yang bermanfaat untuk menambah wawasan mengenai faktor apa saja yang dapat meningkatkan pendapatan pada perusahaan.

2) Bagi Universitas

Untuk menambah informasi, sumbangan pemikiran dan bahan kajian tentang pengaruh kebijakan piutang dan tingkat penjualan terhadap pendapatan pada perusahaan.

3) Bagi Perusahaan

Diharapkan memberi informasi yang bermanfaat untuk mengambil kebijakan dalam meningkatkan penjualan dan pendapatan bagi perusahaan.

1.5 Keaslian Penelitian

Penelitian ini merupakan replikasi dari penelitian Ni Wayan dkk (2019) yang berjudul “Pengaruh Harga Jual dan Volume Penjualan Terhadap Pendapatan UD Broiler Putra Di Dusun Batumulapan Kabupaten Klungkung Pada Tahun 2015-2017”. Sedangkan penelitian ini berjudul “Pengaruh Kebijakan Piutang dan Tingkat Penjualan Terhadap Pendapatan Pada Perusahaan PT. Harfarindo Utama Hasana”.

Penelitian ini memiliki perbedaan dengan penelitian sebelumnya yang terletak pada :

- a. Model Penelitian: dalam penelitian terdahulu menggunakan model analisis regresi linier berganda untuk 3 (tiga) variabel. Sedangkan dalam penelitian ini menggunakan model pengaruh dengan regresi linier berganda untuk 3 (tiga) variabel.

- b. Variabel Penelitian: variabel terdahulu menggunakan 1 (satu) variabel terikat (pendapatan) dan 2 (dua) variabel bebas (harga jual dan volume penjualan). Penelitian ini menggunakan 1 (satu) variabel terikat yaitu pendapatan dan 2 (dua) variabel bebas yaitu kebijakan piutang dan tingkat penjualan.
- c. Jumlah Observasi/Sampel (n): penelitian terdahulu menganalisis usaha dagang pada tahun 2015-2017 sedangkan penelitian ini menganalisis perusahaan dagang pada tahun 2018.
- d. Waktu Penelitian: penelitian terdahulu dilakukan pada tahun 2019 sedangkan penelitian ini dilakukan tahun 2020.
- e. Lokasi Penelitian: lokasi penelitian terdahulu di UD Broiler Putra Di Dusun Batumulapan Kabupaten Klungkung sedangkan penelitian ini dilakukan di PT. Harfarindo Utama Hasana.

BAB II

LANDASAN TEORI

2.1 Uraian Teoritis

2.1.1 Kebijakan Piutang

a. Pengertian Piutang

Piutang merupakan bentuk pembayaran tidak secara tunai dalam penjualan yang dilakukan oleh suatu perusahaan. Piutang bersifat bertahap artinya perusahaan menerapkan manajemen kredit. Alasan menerapkan manajemen kredit agar tercapainya target penjualan sesuai dengan perencanaan, serta selanjutnya menunggu masuknya dana angsuran ke kas perusahaan (Tiong, 2017:9).

Piutang adalah klaim atas uang, barang atau jasa kepada pelanggan atau pihak lainnya. Piutang merupakan harta perusahaan yang timbul karena terjadinya transaksi penjualan secara kredit atas barang dan jasa yang dihasilkan oleh perusahaan (Syamsudin, 2011:255). Piutang usaha menurut Setiawan (2010:199), adalah “Segala bentuk tagihan atau klaim perusahaan kepada pihak lain yang pelunasannya dapat dilakukan dalam bentuk uang, barang, maupun jasa”. Martono dan Harjito (2011:95), berpendapat bahwa “Piutang merupakan tagihan perusahaan kepada pelanggan/pembeli atau pihak lain yang membeli produk perusahaan”.

Berdasarkan menurut pendapat ahli diatas dapat disimpulkan bahwa pengertian piutang adalah tagihan dalam bentuk kredit pada penjualan yang dilakukan oleh perusahaan. Penjualan kredit merupakan strategi yang digunakan

perusahaan untuk mempertahankan loyalitas pelanggan dan menarik pelanggan baru. Piutang juga merupakan harta atau aktiva yang dimiliki oleh perusahaan.

Piutang dapat timbul ketika suatu perusahaan memberi pinjaman berupa uang kepada perusahaan lain dan menerima promes/wesel atau melakukan suatu jasa/transaksi lain untuk menciptakan suatu hubungan antara pihak yang memberi pinjaman dengan pihak yang berutang. Gitosudarmo (2012:91), bahwa “Piutang sebagai bagian dari modal kerja, maka keadaannya akan selalu berputar dalam arti piutang itu akan tertagih pada saat tertentu, akan timbul lagi akibat penjualan kredit dan seterusnya”.

Piutang merupakan kebijakan penjualan kredit dimana kebijakan tersebut biasa dilakukan dalam dunia bisnis untuk merangsang minat para langganan. Jadi kebijakan tersebut dilakukan untuk memperluas pasar dan memperbesar hasil penjualan. Ketika perusahaan melakukan suatu kebijakan maka tidak akan luput dari risiko yang akan dihadapi. Kebijakan penjualan kredit dapat menimbulkan risiko bagi perusahaan seperti piutang yang tidak dapat ditagihkan sebagian atau mungkin seluruh dari piutang tersebut.

Yang menjadi indikator kebijakan piutang dikutip dari pendapat Shim et al (dalam Tetiati 2017:36) menjelaskan untuk menilai seberapa baiknya suatu perusahaan mengelola piutangnya dilihat dari 4 indikator, antara lain :

1) Rasio perputaran piutang (*Receivable Turnover Ratio*)

Rasio perputaran piutang merupakan perbandingan antara jumlah penjualan kredit selama periode tertentu dengan piutang rata-rata (piutang awal ditambah piutang akhir dibagi dua). Tinggi rendahnya perputaran piutang (*receivable turnover*) mempunyai efek yang langsung terhadap besar kecilnya modal yang

diinvestasikan dalam piutang. Semakin tinggi *turnover*-nya berarti semakin cepat perputaran piutangnya, sebaliknya semakin rendah *turnover*-nya berarti semakin lambat perputaran piutangnya. Tingkat perputaran piutang dirumuskan sebagai berikut:

$$\text{Perputaran Piutang} = \frac{\text{Penyaluran Kredit}}{\text{Piutang Rata - Rata}}$$

2) Umur rata-rata piutang

Umur rata-rata piutang dikenal juga dengan umur rata-rata pengumpulan piutang. Syamsuddin (2011:50) mengatakan “Umur rata-rata piutang merupakan suatu alat yang penting dalam menilai kebijaksanaan penyaluran kredit dan pengumpulan piutang”. Perhitungan umur rata-rata piutang dirumuskan sebagai berikut:

$$\text{Umur Rata - Rata Piutang} = \frac{365}{\text{Tingkat Perputaran Piutang}}$$

Semakin lama jangka waktu piutang usaha, resiko tidak tertagihnya semakin besar. Walaupun demikian, jangka waktu piutang yang lebih lama dapat dibenarkan karena jangka waktu kredit dapat dilonggarkan, misalnya untuk pengenalan produk baru atau apabila tingkat penjualan yang direncanakan pada periode berjalan belum tercapai.

3) Piutang usaha terhadap total aktiva

Dihitung dengan membandingkan antara tingkat piutang selama setahun dengan total aktiva yang dimiliki perusahaan selama periode tersebut.

4) Piutang usaha terhadap penjualan

Dalam hal ini piutang yang relatif lebih besar dibandingkan tahun sebelumnya dapat berarti semakin tinggi resiko terjadinya piutang tak tertagih.

b. Manfaat Piutang

Penjualan kredit menurut Mulyadi (2013:201), adalah “Penjualan kredit dilaksanakan oleh perusahaan dengan cara mengirimkan barang sesuai dengan *order* yang diterima dari pembeli dan untuk jangka waktu tertentu perusahaan mempunyai tagihan kepada pembeli tersebut”. Sedangkan menurut Samryn (2014:250), “Penjualan kredit adalah penjualan yang direalisasikan dengan timbulnya tagihan atau piutang kepada pihak pembeli”.

Dapat disimpulkan bahwa aktivitas penjualan kredit adalah suatu transaksi antara perusahaan dengan pembeli, mengirimkan barang sesuai dengan *order* serta perusahaan mempunyai tagihan sesuai jangka waktu tertentu yang mengakibatkan timbulnya suatu piutang dan kas aktiva perusahaan dengan pembeli, dan penjualan kredit tidak dapat segera menghasilkan penerimaan kas, tetapi menimbulkan piutang dan kemudian pada hari jatuh temponya terjadi aliran kas masuk.

Suatu perusahaan akan melakukan kebijakan-kebijakan tertentu guna untuk keberlangsungan perusahaannya dan tentunya dilakukan agar mendapatkan keuntungan. Kebijakan penjualan kredit yang dilakukan perusahaan sudah semestinya memberikan manfaat bagi perusahaan tersebut. Sebagaimana Kasmir (2012:174) menjelaskan manfaat piutang adalah sebagai berikut:

- 1) Perusahaan atau manajemen dapat mengetahui berapa lama piutang mampu ditagih selama satu periode. Kemudian manajemen juga dapat mengetahui berapa kali dana yang di tanam dalam piutang ini berputar dalam satu periode. Dengan demikian dapat di ketahui efektif atau tidaknya kegiatan perusahaan dalam bidang penagihan.

- 2) Manajemen dapat mengetahui jumlah hari dalam rata-rata penagihan piutang (*days of receivable*) sehingga manajemen dapat pula mengetahui jumlah hari (berapa hari) piutang tersebut rata-rata tidak dapat ditagih.

Dari manfaat piutang tersebut dapat di simpulkan bahwa piutang berguna sebagai dasar untuk penyusunan anggaran kas karena penagihan piutang tersebut merupakan pemasukan kas. Serta sebagai alat pengawasan kerja yang membantu manajemen memimpin jalannya perusahaan.

Piutang atau tagihan kredit dapat memberikan manfaat bagi suatu perusahaan. Dengan adanya piutang perusahaan diharapkan akan mendapatkan keuntungan yang meningkat, seperti mendapatkan loyalitas dari pelanggan, dapat berhubungan baik antar perusahaan, serta mendapatkan keuntungan tambahan dari bunga pinjaman pada pembeli.

Piutang mengacu pada sejumlah tagihan yang akan diterima oleh perusahaan (umumnya dalam bentuk kas) dari pihak lainnya, baik sebagai akibat penyerahan barang dan jasa secara kredit (untuk piutang pelanggan yang terdiri atas piutang usaha dan kemungkinan piutang wesel), memberikan pinjaman (untuk piutang karyawan, piutang debitur yang biasanya langsung dalam bentuk piutang wesel, dan piutang bunga), maupun sebagai akibat kelebihan pembayaran kas kepada pihak lain (untuk piutang pajak).

c. Faktor-Faktor yang Mempengaruhi Piutang

Dalam transaksi penjualan secara kredit atau piutang tentunya terdapat faktor yang mempengaruhinya. Pebriani (2010:10-12) menjelaskan faktor yang mempengaruhi piutang adalah :

1) Volume penjualan kredit

Makin besar proporsi penjualan kredit dari keseluruhan penjualan memperbesar jumlah investasi dalam piutang. Dengan makin besarnya volume penjualan kredit setiap tahunnya berarti bahwa perusahaan itu harus menyediakan investasi yang lebih besar lagi dalam piutang. Makin besarnya jumlah piutang berarti makin besarnya resiko, tetapi bersamaan dengan itu juga memperbesar "*profitability*"nya.

2) Syarat pembayaran kredit

Syarat pembayaran dapat bersifat ketat atau lunak. Apabila perusahaan menetapkan syarat pembayaran yang ketat berarti bahwa perusahaan lebih mengutamakan keselamatan kredit daripada pertimbangan profitabilitas. Syarat yang ketat misalnya dalam bentuk batas waktu pembayarannya yang pendek, pembebanan bunga yang berat pada pembayaran piutang yang terlambat. Semakin panjang batas waktu pembayarannya berarti semakin besar jumlah investasinya dalam piutang.

3) Ketentuan tentang pembatasan kredit

Dalam penjualan secara kredit perusahaan dapat menetapkan batas maksimal atau *plafond* bagi kredit yang diberikan kepada para pelanggan. Semakin tinggi *plafond* yang ditetapkan bagi masing-masing pelanggan maka semakin besar pula dana yang di investasikan kedalam piutang. Demikian pula dengan ketentuan mengenai siapa yang dapat diberi kredit. Makin selektif para pelanggan yang dapat diberi kredit akan memperkecil jumlah investasi dalam piutang. Dengan demikian maka pembatasan kredit ini bersifat kuantitatif maupun kualitatif.

4) Kebijakan dalam mengumpulkan piutang

Perusahaan dapat menjalankan kebijakan dalam mengumpulkan piutang secara aktif maupun pasif. Perusahaan yang menjalankan kebijakan ini secara aktif mempunyai pengeluaran yang lebih besar untuk membiayai kegiatan pengumpulan piutang tersebut dibandingkan perusahaan yang menjalankan secara pasif. Perusahaan yang menjalankan pengumpulan secara aktif kemungkinan akan memiliki investasi dalam piutang yang lebih kecil daripada perusahaan yang menjalankan pengumpulan secara pasif. Tetapi biasanya perusahaan hanya akan mengadakan usaha tambahan dalam pengumpulan piutang apabila biaya tersebut tidak melampaui besarnya tambahan revenue yang diperoleh karena adanya usaha tersebut.

5) Kebiasaan membayar dari para pelanggan

Ada sebagian pelanggan yang mempunyai kebiasaan untuk membayar dengan menggunakan kesempatan mendapatkan *cash discount* dan ada sebagian pelanggan yang tidak menggunakan kesempatan ini. Perbedaan cara pembayaran ini tergantung kepada cara penilaian mereka terhadap mana yang lebih menguntungkan antara kedua alternatif itu. Kebiasaan para pelanggan untuk membayar dalam *cash discount* periode atau sesudahnya akan mempunyai efek terhadap besarnya investasi dalam piutang. Apabila sebagian besar para pelanggan membayar dalam waktu selama *discount period*, maka dana yang tertanam dalam piutang akan lebih cepat bebas, yang berarti semakin kecilnya investasi dalam piutang.

Poerwanto (dalam Manurung, 2018:18-19) menjelaskan ada beberapa faktor yang mempengaruhi besar kecilnya anggaran piutang, antara lain volume

barang yang dijual secara kredit, standar kredit, jangka waktu kredit, pemberian potongan, pembatasan kredit, dan kebijakan penagihan piutang.

1) Volume barang yang dijual secara kredit

Volume barang yang dijual secara kredit lebih besar daripada tunai dapat semakin memperbesar anggaran dalam piutang usaha dan sebaliknya.

2) Standar kredit

Penentuan standar kredit menentukan besar kecilnya piutang usaha yang tertanam. Semakin longgar standar kredit yang diberikan maka semakin besar pula piutang yang tertanam dan semakin besar resiko kerugian piutang. Standar kredit yang longgar dan ekstrem misalnya tidak perlu jaminan kredit termasuk jaminan kredit atas barang yang dibeli, semua orang boleh diberikan fasilitas kredit, tanpa batas umur, dan tanpa mempertimbangkan apakah calon debitor berpengalaman atau tidak dalam bekerja. Sebaliknya, semakin ketat standar kredit yang diberikan maka semakin kecil piutang yang dianggarkan dan semakin kecil resiko kerugian piutang. Standar kredit yang ketat dan ekstrem artinya calon debitor diseleksi secara ketat.

3) Jangka waktu kredit

Jangka waktu kredit mempengaruhi besar kecilnya piutang usaha yang tertanam. Semakin panjang jangka waktu kredit maka semakin besar piutang usaha yang tertanam, dan sebaliknya. Jangka waktu kredit yang panjang dapat meningkatkan volume barang atau jasa yang dijual, disamping juga mengakibatkan piutang usaha semakin besar.

4) Pemberian potongan

Pemberian potongan harga juga dapat mempengaruhi besarnya investasi dalam piutang. Pemberian potongan yang besar akan memperkecil usaha yang tertanam. Sebaliknya, pemberian potongan yang kecil memperbesar piutang yang tertanam.

Dapat disimpulkan bahwa faktor-faktor yang mempengaruhi besar kecilnya piutang adalah semakin besar volume penjualan kredit dari keseluruhan penjualan semakin besar piutang yang timbul dan semakin besar pula kebutuhan dana yang ditanamkan dalam piutang.

d. Kebijakan Pengumpulan Piutang

Pengertian kebijakan pengumpulan piutang dinyatakan Prakoso (2014:4) “Kebijakan pengumpulan piutang suatu perusahaan merupakan prosedur yang harus diikuti dalam mengumpulkan piutang-piutang bilamana sudah jatuh tempo”. Keefektivan perusahaan dalam menerapkan kebijaksanaan pengumpulan piutangnya dapat dilihat dari jumlah kerugian piutang, karena jumlah piutang yang dianggap sebagai kerugian tersebut tidak hanya tergantung pada kebijakan pengumpulan piutang, tetapi juga kepada kebijakan-kebijakan penjualan kredit yang diterapkan. Perputaran piutang merupakan rasio yang digunakan untuk mengukur berapa lama penagihan piutang selama satu periode atau berapa kali dana yang ditanam dalam piutang ini berputar dalam satu periode (Santoso, 2013:158). Rasio perputaran piutang menunjukkan kualitas dan kesuksesan penagihan piutang.

e. Teknik Pengumpulan Piutang

Terdapat bermacam-macam sifat pelanggan dalam melakukan transaksi penjualan secara kredit. Ada pelanggan yang bertanggung jawab atas kewajibannya dalam melakukan pembayaran, ada juga pelanggan yang dengan sengaja memperlambat pembayaran dan bahkan sengaja tidak berniat untuk melunasi kredit tersebut. Untuk menghindari terjadinya risiko tersebut, perusahaan harus menentukan strategi dalam mengambil tindakan untuk pengumpulan piutang.

Prakoso (2014:4) menjelaskan bahwa terdapat empat teknik dalam mengumpulkan piutang :

- 1) Melalui surat, dengan nada mengingatkan langganan yang belum membayar tersebut bahwa hutangnya sudah jatuh tempo. Apabila hutang tersebut belum juga dibayar setelah beberapa hari surat dikirim, maka dapat dikirim surat kedua dengan nada lebih keras.
- 2) Melalui telepon, untuk meminta langganan melakukan pembayaran. Jika alasan keterlambatan pembayaran hutang yang dikemukakan pelanggan dapat diterima, maka perusahaan dapat memberikan perpanjangan sampai dengan jangka waktu tertentu.
- 3) Kunjungan personal, yang merupakan teknik paling umum digunakan karena dirasakan efektif dalam usaha pengumpulan piutang.
- 4) Tindakan yuridis, dengan mengajukan gugatan perdata kepada pengadilan hingga batas waktu tertentu langganan tidak membayar hutangnya.

2.1.2 Penjualan

Penjualan merupakan salah satu kegiatan yang dilakukan perusahaan untuk mempertahankan bisnisnya untuk berkembang dan untuk mendapatkan laba atau keuntungan yang diinginkan. Penjualan diartikan sebuah atau langkah konkrit yang dilakukan untuk memindahkan suatu produk, baik itu berupa barang atau jasa, dari produsen kepada konsumen sebagai sasarannya. Tujuan utama penjualan yaitu mendatangkan keuntungan atau labar dari produk atau barang yang dihasilkan produsennya dengan pengelolaan yang baik. Dalam pelaksanaannya, penjualan sendiri tak akan dapat dilakukan tanpa adanya pelaku yang bekerja didalamnya seperti, agen, pedagang, dan tenaga pemasaran.

Abdullah dan Tantri (2016:3), “Penjualan adalah bagian dari promosi dan promosi adalah salah satu bagian dari keseluruhan sistem pemasaran”. Swastha (2014:246), “Penjualan adalah suatu proses pertukaran barang atau jasa antara penjual dan pembeli”. Dapat disimpulkan bahwa penjualan adalah suatu kegiatan bertemunya seorang pembeli dan penjual yang melakukan transaksi, saling mempengaruhi dan mempertimbangkan pertukaran antara barang atau jasa dengan uang.

Sulistiyowati (2010:270), mengartikan “Penjualan adalah pendapatan yang berasal dari penjualan produk perusahaan, disajikan setelah dikurangi potongan penjualan dan retur penjualan”. Sedangkan Mulyadi (2010:202), mengemukakan pengertian “Penjualan adalah kegiatan yang terdiri dari transaksi penjualan barang atau jasa, baik kredit maupun tunai”. Kegiatan penjualan merupakan kegiatan pelengkap atau suplemen dari pembelian, untuk memungkinkan terjadinya

transaksi. Jadi kegiatan penjualan dan pembelian merupakan satu kesatuan untuk dapat terlaksananya transfer hak atau transaksi.

Assauri (2011:23), menjelaskan “Kegiatan penjualan seperti halnya kegiatan pembelian, terdiri dari serangkaian kegiatan yang meliputi penciptaan permintaan, menemukan si pembeli, negosiasi harga, dan syarat-syarat pembayaran”. Dalam hal ini, seperti penjual harus menentukan kebijaksanaan dan prosedur yang akan diikuti memungkinkan dilaksanakannya rencana penjualan yang ditetapkan. Dalam pelaksanaannya, penjualan sendiri tidak akan dapat dilakukan tanpa adanya pelaku yang bekerja didalamnya seperti agen, pedagang, dan tenaga pemasaran.

Melakukan penjualan adalah suatu kegiatan yang ditujukan untuk mencari pembeli, mempengaruhi, dan memberi pembeli agar pembelian dapat menyesuaikan kebutuhannya dengan produksi yang ditawarkan serta mengadakan perjanjian mengenai harga yang menguntungkan kedua belah pihak. Jadi kesimpulannya bahwa penjualan adalah suatu kegiatan dan cara untuk mempengaruhi pribadi agar terjadi pembelian (penyerahan) barang atau jasa yang ditawarkan, berdasarkan harga yang telah disepakati oleh kedua belah pihak dalam kegiatan tersebut.

Yang menjadi indikator dari volume penjualan dikutip dari pendapat Kotler dalam Swasta dan Irwan (2014:423) yang menyimpulkan bahwa ada beberapa indikator dari volume penjualan adalah sebagai berikut :

a. Mencapai Volume Penjualan

Perusahaan harus memperhatikan bauran pemasaran dan memiliki strategi pemasaran yang baik untuk memasarkan produknya untuk mencapai penjualan

yang tinggi. Kemampuan perusahaan dalam menjual produknya menentukan keberhasilan dalam mencari keuntungan, apabila perusahaan tidak mampu menjual maka perusahaan akan mengalami kerugian.

b. Mendapatkan Laba

Kemampuan perusahaan untuk menghasilkan laba akan dapat menarik para investor untuk menanamkan dananya guna memperluas usahanya, sebaliknya tingkat profitabilitas yang rendah akan menyebabkan para investor dananya.

c. Menunjang Pertumbuhan Perusahaan

Kemampuan perusahaan untuk menjual produknya akan meningkatkan volume penjualan bagi perusahaan yang dapat menghasilkan keuntungan bagi perusahaan untuk menunjang pertumbuhan perusahaan dan perusahaan akan tetap bertahan di tengah persaingan yang semakin ketat antar perusahaan.

2.1.3 Tingkat Penjualan

Perusahaan yang penjualannya tumbuh secara cepat akan perlu untuk menambah aktiva tetapnya, sehingga pertumbuhan perusahaan yang tinggi akan menyebabkan perusahaan mencari dana yang lebih besar (Supriyanto, 2010:16). Tingkat pertumbuhan penjualan merupakan ukuran sampai sejauh mana laba per saham dari suatu perusahaan dapat ditingkatkan oleh *leverage*.

Jika penjualan dan laba setiap tahun meningkat, maka pembiayaan dengan utang dengan beban tetap tertentu akan meningkatkan pendapatan milik (Supriyanto, 2010:16). Supriyanto (2010:16), “Perusahaan dengan penjualan relatif stabil berarti memiliki aliran kas yang juga relatif stabil, maka dapat menggunakan utang yang lebih besar daripada perusahaan yang penjualannya tidak stabil”.

Dari beberapa pendapat ahli mengenai tingkat penjualan, dapat disimpulkan bahwa semakin tinggi tingkat pertumbuhan penjualan perusahaan maka akan semakin besar pula penggunaan modal pinjaman. Untuk meningkatkan laba/keuntungan suatu perusahaan, salah satu cara yang dapat dilakukan adalah dengan meningkatkan volume penjualan pada perusahaan tersebut.

Tingkat penjualan dapat mencerminkan keberhasilan investasi pada perusahaan di periode masa lalu dan dapat dijadikan sebagai prediksi pertumbuhan di masa yang akan datang. Swastha (2014:404), menjelaskan “Tujuan umum penjualan dalam perusahaan adalah untuk mencapai volume penjualan tertentu, memperoleh laba dan untuk menunjang pertumbuhan dan perkembangan perusahaan. Jika pertumbuhan penjualan tinggi, maka pendapatan akan meningkat sehingga pembayaran dividen cenderung meningkat”. Pertumbuhan penjualan juga merupakan indikator permintaan daya saing perusahaan dalam suatu industri.

Abidah (2013:21), menjelaskan “Pertumbuhan perusahaan merupakan kemampuan perusahaan dalam meningkatkan aset perusahaan”. Dapat diketahui bahwa pertumbuhan perusahaan akan menimbulkan konsekuensi pada peningkatan investasi atas aktiva perusahaan sehingga membutuhkan penyediaan dana untuk membeli aktiva. Penetapan jumlah produk atau jasa yang dijual kepada pelanggan akan meningkatkan angka pertumbuhan perusahaan. Tingkat pertumbuhan dilihat dari kemampuan keuangan dapat dibedakan menjadi dua, yaitu tingkat pertumbuhan atas kekuatan sendiri (*internal growth rate*) artinya tidak membutuhkan dana eksternal atau pertumbuhan yang dipicu oleh tambahan atas laba ditahan dan tingkat pertumbuhan berkesinambungan (*sustainable growth*)

yang artinya tidak melakukan pembiayaan modal melainkan memelihara perbandingan antara hutang dengan modal (*debt to equity ratio*).

Abidah (2010:22), menjelaskan bahwa “Pengukuran pertumbuhan perusahaan dapat diukur dengan membandingkan antara total aktiva tahun yang bersangkutan (tahun ke-t) dikurangi jumlah total tahun sebelumnya (tahun ke t-1) kemudian dibagi dengan jumlah total tahun sebelumnya (tahun ke t-1)”.

Swastha (2014:134-135) menjelaskan faktor-faktor yang memengaruhi penjualan adalah sebagai berikut :

a. Kondisi dan kemampuan penjual

Kondisi dan kemampuan penjual dapat dilihat dari jenis dan karakteristik barang atau jasa yang ditawarkan, harga produk atau jasa, serta syarat penjualan, seperti pembayaran dan pengiriman.

b. Kondisi pasar

Kondisi pasar dilihat dari jenis pasar dan kelompok pembeli.

c. Modal

Dengan modal perusahaan akan dapat melakukan aktivitas yang bisa meningkatkan volume penjualan.

d. Kondisi organisasi perusahaan

e. Kondisi organisasi yang ada dalam perusahaan bisa memengaruhi tingkat penjualan suatu perusahaan.

f. Faktor lain

Faktor lain yang dapat memengaruhi penjualan adalah promosi dan distribusi.

Dapat disimpulkan bahwa pertumbuhan perusahaan merupakan indikator dalam menilai prospek perusahaan di masa yang akan datang dan dalam

manajemen keuangan diukur berdasarkan perubahan total penjualan perusahaan. Selain itu pertumbuhan perusahaan juga dapat diukur dari pertumbuhan aset atau kesempatan investasi yang diproksikan dengan berbagai macam kombinasi nilai set kemampuan investasi (*Investment Opportunity Set*).

2.1.4 Pendapatan

Pendapatan merupakan laba atau keuntungan yang diperoleh dari hasil penjualan barang atau jasa pada suatu perusahaan yang sebelumnya telah melewati proses produksi. Mendapatkan laba atau keuntungan yang besar tentunya merupakan tujuan utama didirikannya suatu perusahaan. Biasanya suatu perusahaan dikatakan berkembang atau maju dilihat dari seberapa untung dan seberapa besar pendapatan yang diperoleh perusahaan tersebut. Ikatan Akuntan Indonesia (2015:23.1), mendefinisikan “Pendapatan adalah penghasilan yang timbul dari pelaksanaan aktivitas entitas yang normal dan dikenal dengan sebutan yang berbeda, seperti penjualan, penghasilan jasa, bunga, dividen, royalti, dan sewa”.

Martani (2016:204) juga menjelaskan definisi penghasilan dan pendapatan, “Penghasilan adalah kenaikan manfaat ekonomi selama suatu periode akuntansi dalam bentuk pemasukan atau penambahan aset atau penurunan liabilitas yang mengakibatkan kenaikan ekuitas yang tidak berasal dari kontribusi penanam modal. Pendapatan adalah penghasilan yang berasal dari aktivitas normal dari suatu entitas dan merujuk kepada istilah yang berbeda-beda seperti penjualan, pendapatan jasa, bunga, dividen, dan royalti”.

Berdasarkan pengertian diatas dapat disimpulkan bahwa pendapatan adalah jumlah masukan yang didapat atas jasa yang diberikan oleh perusahaan yang bisa meliputi penjualan produk dan atau jasa kepada pelanggan yang diperoleh dalam suatu aktivitas operasi suatu perusahaan untuk meningkatkan

nilai aset serta menurunkan liabilitas yang timbul dalam penyerahan barang atau jasa.

Pendapatan juga merupakan suatu peningkatan aktiva pada sebuah perusahaan yang diperoleh melalui proses operasi atau produksi barang dan jasa di perusahaan. Pendapatan merupakan unsur paling utama dalam menentukan tingkat laba yang diperoleh suatu perusahaan dalam satu periode akuntansi yang diakui sesuai dengan prinsip-prinsip yang berlaku umum.

Yang menjadi indikator dari pendapatan dikutip dari pendapat Theodorus (2011:35) dalam buku “Teori Akuntansi”: Pendapatan merupakan jumlah uang yang diperoleh suatu perusahaan atas penciptaan barang atau jasa selama suatu kurun waktu tertentu dengan indikatornya yaitu :

$$\text{Pendapatan} = \text{Jumlah uang yang dihasilkan perusahaan}$$

a. Sumber dan Jenis Pendapatan

Pada dasarnya pendapatan diperoleh dari hasil penjualan barang atau jasa kepada pihak lain yang telah melalui proses produksi hingga proses penyimpanan (*earning proces*) dalam periode akuntansi tertentu. Dalam perusahaan dagang, pendapatan diperoleh dari hasil penjualan barang dagang. Pada perusahaan manufaktur, pendapatan diperoleh dari penjualan produk selesai. Sedangkan pada perusahaan jasa, pendapatan diperoleh dari penyerahan jasa kepada pihak lain.

Greuning (2013:289), menyebutkan bahwa “Pendapatan dapat berasal dari penjualan barang, pemberian jasa, penggunaan aset entitas oleh entitas lain yang menghasilkan bunga, royalti, dan dividen”. Menurut Ikatan Akuntan Indonesia (2015:23.1), “Pendapatan dapat timbul dari transaksi penjualan barang, penjualan

jasa, dan penggunaan aset entitas oleh pihak lain yang menghasilkan bunga, royalti dan dividen”.

Kesimpulannya pendapatan dari kegiatan normal perusahaan biasanya diperoleh dari hasil penjualan barang ataupun jasa yang berhubungan dengan kegiatan utama perusahaan. Pendapatan yang bukan berasal dari kegiatan normal perusahaan adalah hasil di luar kegiatan utama perusahaan yang sering disebut hasil non operasi. Pendapatan non operasi biasanya dimasukkan ke dalam pendapatan lain-lain, misalnya pendapatan bunga dan deviden.

Kasmir (2012:46) membagi pendapatan menjadi dua jenis, yaitu:

- 1) Pendapatan atau penghasilan yang diperoleh dari usaha pokok (usaha utama) perusahaan.
- 2) Pendapatan atau penghasilan yang diperoleh dari luar usaha pokok (usaha sampingan) perusahaan.

Berdasarkan penjelasan diatas dapat disimpulkan bahwa sumber pendapatan meliputi semua hasil yang diperoleh dari bisnis atau investasi. Pada umumnya sumber dan jenis pendapatan dapat dikelompokkan menjadi pendapatan dari operasi normal perusahaan dan pendapatan dari luar operasi perusahaan.

b. Pengakuan Pendapatan

Sering sekali permasalahan mengenai pengakuan pendapatan terjadi di suatu perusahaan. Dalam arti ketika perusahaan melakukan transaksi penjualan barang atau jasa pada saat yang sama dan penyerahannya dilakukan terlebih dahulu tetapi imbalannya atau pendapatannya diterima kemudian. Oleh sebab itu masalah tersebut berkaitan dengan kapan suatu pendapatan itu diakui dan dicatat besarnya. Greuning (2013:290), menyatakan bahwa “Pendapatan tidak dapat

diakui ketika beban yang terkait tidak dapat diukur dengan andal. Pembayaran yang sudah diterima untuk penjualan tersebut harus ditangguhkan sebagai liabilitas sampai pengakuan pendapatan dapat dilakukan”.

Harahap (2011:96), menjelaskan bahwa pengakuan (*recognition*) berarti proses pembentukan suatu pos yang memenuhi definisi unsur kriteria pengakuan yang sesuai dengan standar akuntansi dalam laporan neraca dan laba rugi, yaitu :

- 1) Ada kemungkinan manfaat ekonomi yang berkaitan dengan pos tersebut akan mengalir dari atau ke dalam perusahaan
- 2) Pos tersebut mempunyai nilai atau biaya yang dapat diukur dengan andal.

PSAK No.34 (2010:par.20) menyatakan bahwa ada dua metode pengakuan pendapatan pada kontrak konstruksi, yaitu :

- 1) Metode Kontrak Selesai (*Completion Method/Completed Contract Method*), pendapatan kontrak konstruksi diakui setelah pekerjaan selesai 100%.
- 2) Metode Persentase Penyelesaian (*Percentage of Completion Method*), pendapatan kontrak konstruksi diakui pada setiap periode pelaksanaan pekerjaan berdasarkan % penyelesaian pekerjaan periode yang bersangkutan.

Berdasarkan penjelasan diatas dapat disimpulkan bahwa pengakuan pendapatan sangat penting dan diperlukan oleh setiap perusahaan. Dengan adanya pengakuan pendapatan perusahaan akan lebih mudah untuk mencatat setiap transaksi yang terjadi kedalam laporan keuangan perusahaan. Selain itu, adanya pengakuan pendapatan akan mencegah terjadinya kesalahan pencatatan pada transaksi dalam bentuk kredit. Misalnya, pendapatan perusahaan berupa piutang tak tertagih. Dengan adanya pengakuan pendapatan apabila penerimaan atau

pengeluaran yang dilakukan namun kas belum diterima, maka transaksi tersebut harus dicatat dan diakui sebagai pendapatan perusahaan.

c. Pengukuran Pendapatan

Didalam pengakuan pendapatan terdapat kriteria bahwa pendapatan dapat diakui apabila measurability (terukur). Artinya pendapatan dapat ditentukan besarnya dengan wajar didalam laporan keuangan sehingga tidak tercermin pendapatan yang *over stated* (terlalu tinggi) dan *under stated* (terlalu rendah).

Harahap (2011:96), menjelaskan bahwa “Pengukuran adalah proses penetapan jumlah uang untuk mengakui dan memasukkan setiap unsur laporan keuangan dalam neraca atau laporan laba rugi”. Greuning (2013:291), mengemukakan bahwa “Pendapatan harus diukur pada nilai wajar dari pembayaran yang diterima atau akan diterima sebagai piutang”.

Martani (2016:204), menjabarkan bahwa “Pengukuran pendapatan adalah pendapatan diukur dengan nilai wajar imbalan yang diterima atau dapat diterima. Jumlah pendapatan yang timbul dari transaksi biasanya ditentukan oleh persetujuan antara entitas dengan pembelian atau penggunaan aset tersebut”. Jumlah tersebut diukur pada nilai wajar imbalan yang diterima atau dapat diterima dikurangi jumlah diskon usaha dan rabat volume yang diperbolehkan oleh entitas.

Sebelum pengukuran yang sebenarnya dilakukan, langkah pertama dalam akuntansi adalah mengidentifikasi setiap objek, aktivitas, atau kejadian dan atribut-atribut yang dianggap relevan bagi para pengguna. *SFAC (Statement of Financial Accounting Concept) No.5* (dalam Samsu, 2013:569-570) menyatakan terdapat lima dasar pengukuran pendapatan, yaitu:

- 1) Cost Historis (*Historical Cost*), yaitu harga tunai ekuivalen yang dipertukarkan untuk barang atau jasa pada tanggal perolehan dan akuisisi. Pada dasar pengukuran ini, aktiva dicatat sebesar pengeluaran kas (atau setara kas) atau sebesar nilai wajar imbalan yang diberikan untuk memperoleh aktiva tersebut pada data perolehan.
- 2) Cost Penggantian Terkini (*Current Replacement Cost*), merupakan harga tunai yang akan dibayarkan sekarang untuk membeli atau mengganti jenis barang atau jasa yang sama yang tidak didiskontokan yang mungkin akan diperlukan untuk menyelesaikan kewajiban.
- 3) Nilai Pasar Terkini (*Current Market Value*), merupakan harga tunai ekuivalen yang dapat diperoleh dengan menjual suatu aktiva dan alikuidasi yang dilaksanakan secara terarah.
- 4) Nilai Bersih yang Dapat Direalisasi (*Net Realisable Value*), merupakan jumlah kas yang diharapkan akan diterima atau dibayarkan dari hasil pertukaran aktiva atau kewajiban dalam kegiatan normal perusahaan. Pada umumnya, nilai bersih yang dapat direalisasi sama dengan harga jual dikurangi dengan biaya-biaya penjualan normal.
- 5) Nilai Sekarang yang Didiskontokan (*Current Discounted Value*), merupakan aktiva yang dinyatakan sebesar arus kas masuk bersih dimasa depan yang didiskontokan ke nilai dari pos yang diharapkan dapat memberikan hasil dalam pelaksanaan usaha normal kewajiban dinyatakan ke nilai sekarang yang diharapkan akan diperlukan untuk menyelesaikan kewajiban dalam pelaksanaan usaha.

Dalam hal ini, setiap perusahaan memiliki kriteria masing-masing dalam mengukur pendapatan yang diterima dari setiap transaksi yang terjadi. Hal yang paling penting adalah perusahaan harus mampu untuk mengukur setiap proses pendapatan yang masuk untuk menetapkan jumlah uang yang akan dicatat ke dalam neraca atau laporan laba rugi. Tujuannya adalah untuk menghindari pendapatan yang *over stated* atau *under stated*.

d. Konsep-Konsep Pendapatan

Latar belakang yang berbeda dalam penyusunan konsep pendapatan akan mengakibatkan penafsiran yang berkelainan dengan pendapatan itu sendiri. Jika dilihat dari berbagai literatur teori akuntansi terdapat berbagai konsep mengenai pendapatan. Setiap konsep pendapatan memiliki dasar yang sama. Konsep mengenai pendapatan dapat dilihat dari dua segi pandang, yaitu pendapatan menurut Ilmu Ekonomi dan pendapatan menurut Ilmu Akuntansi.

Sukirno (2012:34-35) menjelaskan untuk menghitung besar kecilnya pendapatan dapat dilakukan dengan tiga pendekatan yaitu:

- 1) Pendekatan produksi, yaitu dengan menghitung semua nilai produksi barang dan jasa akhir yang dapat dihasilkan dalam periode tertentu.
- 2) Pendekatan pendapatan, yaitu dengan menghitung nilai keseluruhan balas jasa yang dapat diterima oleh pemilik faktor produksi dalam suatu periode tertentu.
- 3) Pendekatan pengeluaran, yaitu pendapatan yang diperoleh dengan menghitung pengeluaran konsumsi masyarakat.

2.2 Penelitian Terdahulu

Penelitian terdahulu dapat dilihat pada tabel berikut :

Tabel 2.1 Mapping Penelitian Terdahulu

No	Nama/ Tahun	Judul	VariabelX	Variabel Y	Model Analisis	Hasil Penelitian
1.	Ni Wayan Ari Santi, Iyus Akhmad Haris, I Nyoman Sujana (2019)	Pengaruh Harga Jual dan Volume Penjualan Terhadap Pendapatan UD. Broiler Putra Di Dusun Batumulapan Kabupaten Klungkung Pada Tahun 2015-2017	1. Harga Jual 2. Volume Penjualan	Pendapatan	Regresi Linier Berganda	Hasil penelitian menunjukkan bahwa ada pengaruh positif dan signifikan secara parsial harga jual terhadap pendapatan UD. Broiler Putra
2.	Reska Fitri (2015)	Pengaruh Piutang Terhadap Pendapatan Sewa (Ijarah) dan Pendapatan Bagi Hasil Pada Koperasi Serba Usaha Ubasyada Ciputat	Piutang	Pendapatan Sewa (Ijarah) dan Pendapatan Bagi Hasil	Analisis Regresi Sederhana	Hasil penelitian ini menunjukkan bahwa variabel piutang berpengaruh parsial terhadap variabel (Y) Pendapatan Sewa (Ijarah) dan Pendapatan Bagi Hasil, maka Ho ditolak.
3.	Anton Sudrajat (2014)	Analisis Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Pendapatan Pedagang Muslim: Studi Pada Pedagang Sayuran Di	1. Modal 2. Jam Dagang 3. Pengalaman Dagang 4. Sistem Penjualan 5. Kejujuran	Pendapatan	Analisis Regresi Linear Berganda dengan Metode OLS	Hasil Penelitian Menunjukkan Bahwa : Variable Modal, Jam Dagang Dan Pengalaman Dagang

		Pasar Jagasatru Cirebon				Berpengaruh Positif Terhadap Pendapatan Pedagang Adapun Variable System Penjualan Dan Kejujuran Tidak Menunjukkan Pengaruh Signifikan Terhadap Pendapatan Pedagang
4.	Dewi Purnama Sari (2018)	Pengaruh Harga Jual dan Volume Penjualan Terhadap Pendapatan Petani Pinang Desa Sidomukti Kec. Dendang Kab. Tanjung Jabung Timur	1. Harga Jual 2. Volume Penjualan	Pendapatan	Analisis regresi linier berganda	Hasil penelitian menunjukkan bahwa harga jual dan volume penjualan berpengaruh signifikan terhadap pendapatan petani pinang dari kedua faktor tersebut harga jual mempunyai pengaruh yang paling dominan terhadap pendapatan petani karena memiliki beta terbesar dibandingkan dengan nilai beta volume penjualan.

5.	Nisabillah (2019)	Pengaruh Hutang dan Piutang terhadap Pendapatan Penyaluran Dana pada PT. Bank Jabar Banten (BJB) Syariah tahun 2016 – 2018.	1. Hutang 2. Piutang	Laporan Keuangan	Analisis Regresi Linear Berganda	Hasil penelitian ini menunjukkan bahwa secara parsial, variabel hutang tidak berpengaruh terhadap pendapatan penyaluran dana
----	-------------------	---	-------------------------	------------------	----------------------------------	--

2.3 Kerangka Konseptual

Sugiyono (2016:60), “Kerangka berpikir merupakan model konseptual tentang bagaimana teori hubungan dengan berbagai faktor yang telah diidentifikasi sebagai masalah yang penting”.

2.3.1 Pengaruh Kebijakan Piutang Terhadap Pendapatan

Secara umum piutang timbul karena adanya transaksi yang dilakukan secara kredit. Konsekuensi dari kebijakan tersebut dapat menimbulkan peningkatan jumlah piutang, piutang tak tertagih dan biaya-biaya lainnya yang muncul seiring dengan peningkatan jumlah piutang. Peningkatan piutang yang diiringi dengan meningkatnya piutang tak tertagih perlu mendapat perhatian.

Kasmir (2010:176) menyatakan bahwa “Perputaran piutang merupakan rasio yang digunakan untuk mengukur berapa lama penagihan piutang selama satu periode atau berapa kali dana yang tertanam dalam piutang ini berputar dalam satu periode”. Sistem pengendalian piutang yang baik akan mempengaruhi keberhasilan perusahaan dalam menjalankan kebijakan yang dilakukan secara kredit.

2.3.2 Pengaruh Tingkat Penjualan Terhadap Pendapatan

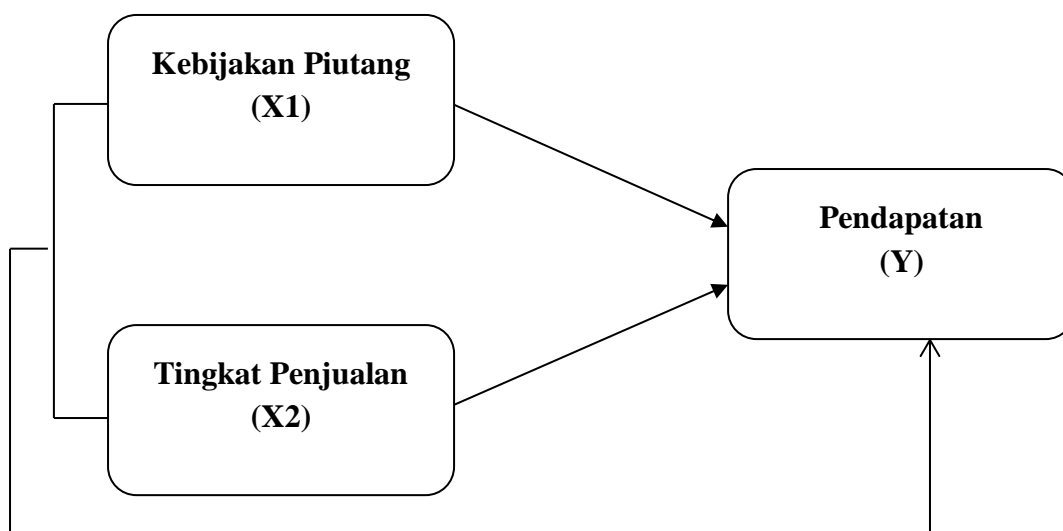
Persaingan dalam dunia bisnis belakangan ini kian melunjak. Dalam menghadapi situasi seperti itu perusahaan khususnya dibidang usaha dagang akan bersaing demi menghasilkan laba dan mempertahankan keberlangsungan hidup perusahaannya.

Dalam hal ini biasanya perusahaan akan melakukan berbagai kebijakan yang dapat meningkatkan keuntungan bagi perusahaannya. Kebijakan yang dapat dilakukan perusahaan adalah dengan meningkatkan volume penjualannya. Sebagaimana pendapat Mulyadi (2010:513) “Salah satu faktor yang mempengaruhi pendapatan adalah volume penjualan”. Besarnya volume penjualan akan mempengaruhi besar kecilnya pendapatan yang akan diperoleh perusahaan.

Kerangka konseptual dalam penelitian ini yaitu adanya hubungan yang terjadi antara kebijakan piutang dan tingkat penjualan terhadap pengaruh pendapatan pada perusahaan. Dalam hal ini perusahaan yang penjualannya tumbuh secara cepat akan perlu untuk menambah aktiva tetapnya, sehingga pertumbuhan perusahaan yang tinggi akan menyebabkan perusahaan mencari dana yang lebih besar (Supriyanto, 2010:16).

Piutang usaha menurut Setiawan (2010:199), adalah “Segala bentuk tagihan atau klaim perusahaan kepada pihak lain yang pelunasannya dapat dilakukan dalam bentuk uang, barang, maupun jasa”. Kemudian Abidah (2013:21), menjelaskan “Pertumbuhan perusahaan merupakan kemampuan perusahaan dalam meningkatkan aset perusahaan”.

Berdasarkan hasil kesimpulan tersebut diketahui bahwa naiknya tingkat volume penjualan dan kebijakan piutang yang dilakukan akan mendukung peningkatan pendapatan pada perusahaan.



Gambar 2.1 Skema Kerangka Konseptual

Keterangan :

X1 : Variabel Bebas (Kebijakan Piutang)

X2 : Variabel Bebas (Tingkat Penjualan)

Y : Variabel Terikat (Pendapatan)

→ : Menunjukkan adanya pengaruh

2.4 Hipotesis

- a. Kebijakan piutang berpengaruh positif terhadap pendapatan pada PT. Harfarindo Utama Hasana. Tingkat penjualan berpengaruh positif terhadap pendapatan pada PT. Harfarindo Utama Hasana.
- b. Kebijakan piutang dan tingkat penjualan berpengaruh positif terhadap pendapatan pada PT. Harfarindo Utama Hasana.

BAB III

METODE PENELITIAN

3.1 Pendekatan Penelitian

Pendekatan penelitian ini adalah penelitian asosiatif. Rusiadi (2014:14), “Penelitian asosiatif/kuantitatif merupakan penelitian yang bertujuan untuk mengetahui derajat hubungan dan pola/bentuk pengaruh antar dua variabel atau lebih, dimana dengan penelitian ini maka akan dibangun suatu teori yang berfungsi untuk menjelaskan, meramalkan dan mengontrol suatu gejala”.

Penelitian ini membahas pengaruh variabel bebas kebijakan piutang dan tingkat penjualan terhadap variabel terikat yaitu pendapatan.

3.2 Lokasi dan Waktu Penelitian

3.2.1 Lokasi Penelitian

Penelitian ini dilaksanakan di perusahaan PT. Harfarindo Utama Hasana yang beralamat di Jl. Bakti Luhur Komplek Green Ville Blok –B No 26 Kelurahan Dwikora, Kecamatan Helvetia.

3.2.2 Waktu Penelitian

Penelitian ini dilakukan pada bulan Januari 2020 sampai dengan April 2020, dengan format berikut :

Tabel 3.1 Skedul Proses Penelitian

No	Jenis Kegiatan	Jan'20	Feb'20	Mar'20	Apr'20
1	Riset awal/Pengajuan Judul	■			
2	Penyusunan Proposal	■			
3	Seminar Proposal		■		
4	Perbaikan/Acc Proposal		■		
5	Pengolahan Data		■	■	■
6	Penyusunan Skripsi			■	■
7	Bimbingan Skripsi				■

3.3 Jenis dan Sumber Data

Jenis data pada penelitian ini adalah data primer dari wawancara dengan menggunakan data kuantitatif. Sedangkan sumber data berasal dari perusahaan PT. Harfarindo Utama Hasana.

3.4 Variabel Penelitian dan Definisi Operasional

3.4.1 Variabel Penelitian

Penelitian ini menggunakan 2 (dua) variabel bebas yaitu : variabel bebas pertama kebijakan piutang (X1) dan variabel bebas kedua tingkat penjualan (X2) serta variabel terikat pendapatan (Y).

3.4.2 Definisi Operasional

Definisi operasional adalah petunjuk bagaimana suatu variabel diukur secara operasional di lapangan. Adapun yang menjadi definisi operasional dari masing-masing variabel dalam penelitian ini adalah:

- a. Kebijakan Piutang(X1) merupakan segala bentuk tagihan atau klaim perusahaan kepada pihak lain yang pelunasannya dapat dilakukan dalam bentuk uang, barang, maupun jasa (Setiawan, 2010:199).

- b. Tingkat Penjualan (X2) merupakan pendapatan yang berasal dari penjualan produk perusahaan, disajikan setelah dikurangi potongan penjualan dan retur penjualan (Sulistiyowati, 2010:270)
- c. Pendapatan (Y) adalah penghasilan yang berasal dari aktivitas normal dari suatu entitas dan merujuk kepada istilah yang berbeda-beda seperti penjualan, pendapatan jasa, bunga, dividen dan royalti (Martani, 2016:204)

Tabel 3.2 Operasionalisasi Variabel

Variabel	Deskripsi	Indikator	Skala
Kebijakan Piutang (X1)	Perbandingan antara jumlah penjualan kredit selama periode tertentu dengan piutang rata-rata (piutang awal ditambah piutang akhir dibagi dua)	Jumlah Piutang	Rasio
Tingkat Penjualan (X2)	Kemampuan perusahaan dalam menjual produknya untuk mencari keuntungan.	Jumlah Penjualan	Rasio
Pendapatan (Y)	Sifatnya berulang-ulang atau berkesinambungan kegiatan-kegiatan pokok tersebut pada dasarnya berada dibawah kendali manajemen	Jumlah Pendapatan	Rasio

3.5 Teknik Pengumpulan Data

Sugiyono (2015:168-169), “Data penelitian adalah semua informasi yang diperlukan untuk memecahkan masalah penelitian”. Pada penelitian ini pengumpulan data dilakukan dengan menggunakan studi dokumentasi untuk mendukung data sekunder yang diperoleh dari perusahaan dan melakukan

wawancara kepada salah satu yang mewakili perusahaan PT. Harfarindo Utama Hasana.

3.6 Teknik Analisis Data

Teknik analisis data pada penelitian ini menggunakan pendekatan kuantitatif dengan alat statistik inferensial. Rusiadi (2014:207), pada model penelitian kuantitatif yang tidak menggunakan angket, tahapannya adalah :

- a. Analisa deskriptif
- b. Uji asumsi klasik (normalitas data, multikolinearitas, autokorelasi)
- c. Uji hipotesis/test goodnes of fit (uji t, uji F, dan uji D)

3.6.1 Analisa Deskriptif

Nuryaman dan Veronica (2015:118), “Analisis deskriptif adalah memberikan deksripsi mengenai karakteristik variabel penelitian yang sedang diamati serta data demografi responden”. Dalam hal ini, analisis deskriptif memberikan penjelasan tentang ciri-ciri yang khas dari variabel penelitian tersebut, menjelaskan bagaimana perilaku individu (responden atau subjek) dalam kelompok.

Tahap-tahap yang dilakukan untuk menganalisis Kebijakan Piutang, Tingkat Penjualan, dan Pendapatan adalah sebagai berikut :

- a. Kebijakan Piutang
 - 1) Menentukan jumlah piutang, data ini diperoleh dari catatan atas laporan keuangan.
 - 2) Menarik kesimpulan berdasarkan hasil yang diperoleh.

b. Tingkat Penjualan

- 1) Melihat tingkat penjualan, data ini diperoleh dari hasil wawancara salah satu yang mewakili dari perusahaan.
- 2) Menarik kesimpulan berdasarkan hasil yang diperoleh.

c. Pendapatan

- 1) Menentukan jumlah pendapatan, data ini diperoleh dari laporan posisi keuangan.
- 2) Menarik kesimpulan berdasarkan hasil yang diperoleh

3.6.2 Uji Asumsi Klasik

a. Uji Normalitas

Uji normalitas digunakan untuk melihat apakah persebaran (distribusi) data telah dilakukan secara normal atau tidak. Ghozali (2013:160), “Uji normalitas bertujuan untuk menguji apakah dalam model regresi variabel pengganggu atau residual memiliki distribusi normal”. Ada dua cara untuk mendeteksi apakah residual berdistribusi normal atau tidak yaitu dengan analisis grafik (*grafik normal probability plot*) dan uji *statistic* (uji kolmogrov-smirnov).

b. Uji Multikolinearitas

Ghozali (2011:91), “Uji multikolinearitas bertujuan menguji apakah model regresi ditemukan adanya korelasi antar variabel bebas (independen)”. Model regresi yang baik seharusnya tidak terjadi korelasi antar variabel independen. Jika antar variabel independen ada korelasi kurang dari 95%, dan nilai toleransi $>0,10$ juga nilai VIF >10 maka dikatakan tidak terjadi adanya multikolinearitas (Ghozali, 2013:105).

c. Uji Autokorelasi

Uji autokorelasi digunakan untuk mengetahui ada atau tidaknya penyimpangan asumsi klasik autokorelasi yaitu korelasi yang terjadi antara residual pada satu pengamatan dengan pengamatan lain pada model regresi. Menurut Sarwono (2012:28), “Terjadi autokorelasi jika *durbhin watson* sebesar < 1 dan > 3 ”.

Secara umum, kriteria yang digunakan adalah :

- 1) Jika $DU < DW < 4-DU$ maka H_0 diterima, artinya terjadi autokorelasi
- 2) Jika $DW < DL$ atau $DW > 4-DL$ maka H_0 ditolak, artinya tidak terjadi autokorelasi
- 3) Jika $DL < DW$ atau $4-DU < DW < 4-DL$, artinya tidak ada kepastian atau kesimpulan yang pasti.

3.6.3 Teknik Analisis Data

a. Analisis Regresi Linear Berganda

Analisis regresi linear berganda adalah hubungan secara linear antara dua atau lebih variabel *independen* (X_1, X_2, \dots, X_n) dengan variabel *dependen* (Y). Analisis ini digunakan untuk mengetahui arah hubungan antara kedua variabel bebas X_1 dan X_2 (Kebijakan Piutang dan Tingkat Penjualan) terhadap variabel terikat Y (Pendapatan) dapat digunakan rumus analisis regresi linear berganda untuk melihat pengaruh ketiga variabel tersebut sebagai berikut (Sugiyono, 2014:277):

$$Y = \alpha + \beta_1 X_1 + \beta_2 X_2 + e$$

Keterangan :

Y = Pendapatan

X₁ = Kebijakan Piutang

X₂ = Tingkat Penjualan

α = Konstanta

β₁ = Koefisien regresi Kebijakan Piutang

β₂ = Koefisien regresi Tingkat Penjualan

e = Error

Untuk menghitung nilai α , β₁ dan β₂, pada persamaan regresi dapat dihitung dengan rumus di bawah ini :

$$\alpha = Y - \beta_1 X_1 + \beta_2 X_2 + e$$

Dimana,

$$\beta_1 = \frac{(\sum X_2^2)(\sum X_1 Y) - (\sum X_1 X_2)(\sum X_2 Y)}{(\sum X_1^2)(\sum X_2^2) - (\sum X_1 X_2)^2}$$

$$\beta_2 = \frac{(\sum X_1^2)(\sum X_2 Y) - (\sum X_1 X_2)(\sum X_1 Y)}{(\sum X_1^2)(\sum X_2^2) - (\sum X_1 X_2)^2}$$

3.6.4 Uji Hipotesis

a. Uji t

Uji t dilakukan untuk menguji pengaruh secara parsial antara variabel independen terhadap variabel dependen dengan asumsi bahwa variabel lain dianggap konstan. Uji t pada dasarnya menunjukkan seberapa jauh pengaruh satu variabel independen secara individual dalam menerangkan variasi terkait dengan taraf signifikan 5% (Rusiadi, 2014:279).

Kriteria pengujiannya adalah sebagai berikut :

- 1) $H_0 : \beta_i = 0$, tidak ada pengaruh signifikan secara parsial variabel bebas terhadap variabel terikat.
- 2) $H_0 : \beta_i \neq 0$, adalah pengaruh signifikan secara parsial variabel bebas terhadap variabel terikat.
- 3) Apabila t hitung $<$ t_{tabel} pada $\alpha = 5\%$, maka H_0 diterima (H_a ditolak).
- 4) Apabila t hitung $>$ t_{tabel} pada $\alpha = 5\%$, maka H_0 ditolak (H_a diterima).

Rumus Uji t (Sugiyono, 2014:250) adalah sebagai berikut :

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

dengan $dk = n - 2$

Keterangan:

t = Uji pengaruh parsial

r = Koefisien korelasi

n = Banyaknya data

b. Uji F

Uji F menguji pengaruh simultan antara variabel independen terhadap variabel dependen (Rusiadi, 2014:207).

Kriteria pengujiannya adalah :

- 1) Terima H_0 (tolak H_i), apabila $F_{\text{hitung}} < F_{\text{tabel}}$ atau $\text{sig } F > \alpha 5\%$
- 2) Tolak H_0 (terima H_i), apabila $F_{\text{hitung}} > F_{\text{tabel}}$ atau $\text{sig } F < \alpha 5\%$

Rumus Uji F (Sugiyono, 2014:257) adalah sebagai berikut :

$$F = \frac{R^2/K}{(1-R^2)/(n-1-K)}$$

Keterangan:

R^2 = Koefisien korelasi berganda dikuadratkan

n = Jumlah sampel

K = Jumlah variabel beba

c. Uji Determinasi

Untuk mengetahui apakah ada pengaruh antara variabel bebas dengan variabel terikat digunakan koefisien determinasi, yaitu dengan menguadratkan koefisien yang ditemukan (Sugiyono, 2012:252), dengan menggunakan rumus sebagai berikut:

Dimana:

$$D = R^2 \times 100\%$$

Keterangan :

D = Determinasi

R = Nilai Korelasi berganda

100% = Persentase Kontribusi

BAB IV

HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

4.1 Hasil Penelitian

4.1.1 Sejarah Perkembangan Perusahaan

PT. Harfarindo Utama Hasana adalah salah satu perusahaan swasta nasional yang legal yang bergerak di bidang perdagangan umum dan jasa, supplier dan kontraktor yang bergerak di bidang industri pabrik kelapa sawit. Seperti, *hydraulic* sistem (unit dan part), rekondisi dan *service hydraulic*, *service* dan *balancing*, *sterelizer station* (stasiun rebusan), *boiler station* dan lain- lain yang berhubungan dengan industri pabrik kelapa sawit.

PT. Harfarindo Utama Hasana didirikan pada tanggal 1 Januari 2018 dihadapan notaris Suhendro Saputra, SH., M.Kn dengan nomor akte 36 dan memiliki SIUP dengan nomor 3135/3326/1.1/1004/11/2017 serta memiliki NPWP dengan nomor 83.146.948.1-124.000. Perusahaan ini beralamat di Jalan Bakti Luhur, Komplek Green Ville Blok B No 26 Kelurahan Dwi Kora, Kecamatan Medan Helvetia. PT. Harfarindo Utama Hasana didirikan oleh bapak Ferry Faisal.,ST selaku direktur dan bapak Alamsyah Marpaung selaku komisaris. Modal PT. Harfarindo Utama Hasana berjumlah Rp. 500.000.000 terbagi atas 500 saham, masing-masing saham bernilai Rp. 1.000.000.

4.1.2 Visi dan Misi Perusahaan

a. Visi Perusahaan

Menjadikan PT. Harfarindo Utama Hasana sebagai perusahaan kontraktor dan supplier terpercaya dan memberikan kualitas yang terbaik kepada klien.

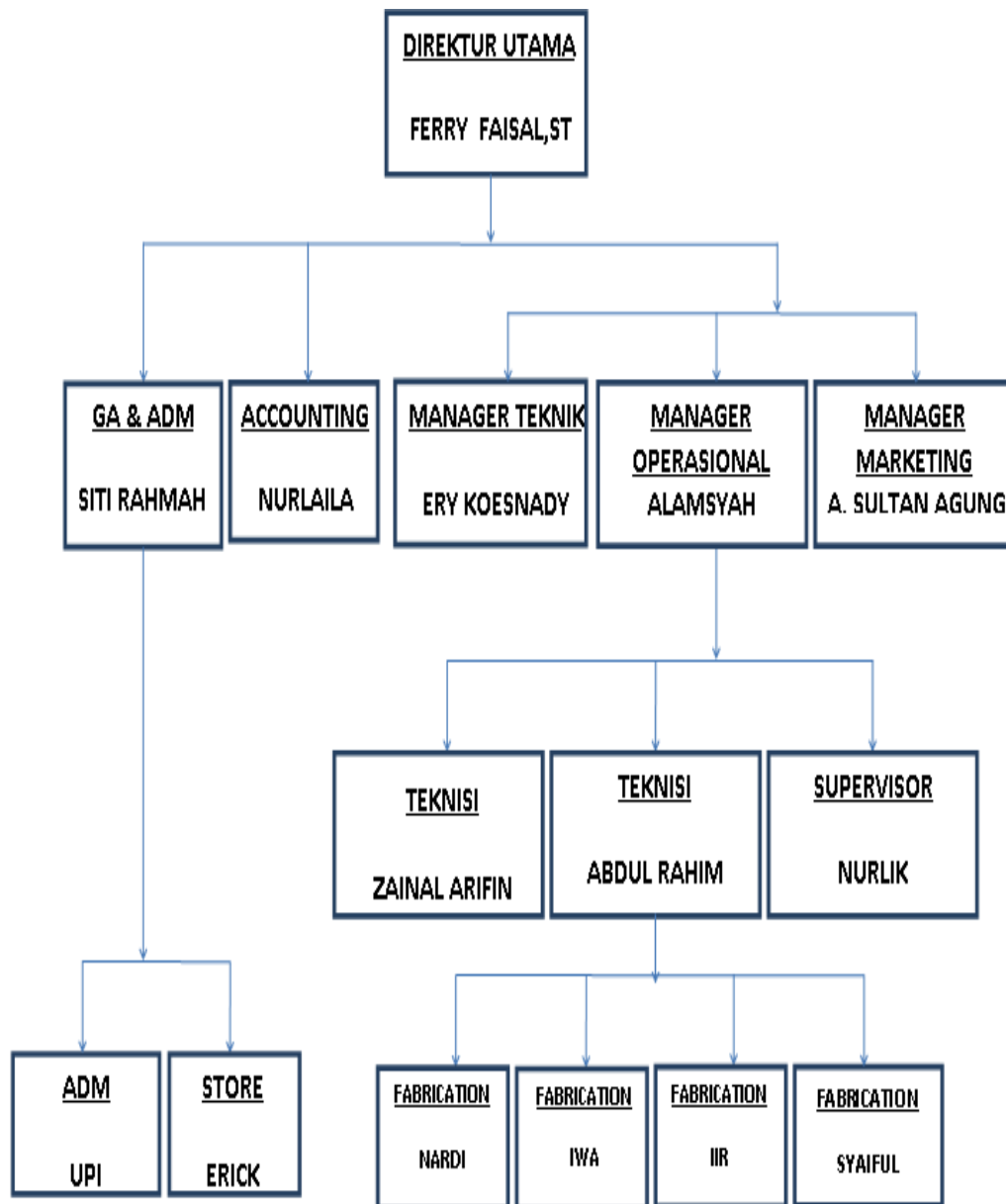
b. Misi Perusahaan

Menawarkan jasa kontraktor dan supplier, serta memberikan rasa aman kepada klien melalui pelayanan, mutu, dan terpercaya serta memperhatikan apa yang diinginkan dan di butuhkan oleh klien.

4.1.3 Uraian Struktur Organisasi Perusahaan

Struktur organisasi yang baik akan mencerminkan hubungan kerja sama yang baik pula, baik secara langsung maupun tidak langsung dari setiap pegawai dalam sebuah organisasi/perusahaan.

Berikut adalah struktur organisasi PT. Harparindo Utama Hasana:



Gambar 4.1

Struktur Organisasi PT. Harfarindo Utama Hasana

4.1.4 Pembahasan Kegiatan Perusahaan

a. Direktur Utama

Direktur utama adalah pemimpin perusahaan sekaligus pemilik perusahaan. Direktur utama memberikan kebijakan-kebijakan yang harus

dijalankan oleh seluruh karyawan perusahaan. Direktur membagi dalam 5 kewenangan.

b. GA & Adm

GA & Adm bertugas untuk membuat tagihan dan mencatat semua barang masuk dan keluar serta menugaskan 2 orang (Adm dan Store) sebagai anggotanya. Adapun tugas Adm adalah menerima barang masuk dan mencatat barang keluar serta membuat tanda terima barang sebelum dilaporkan ke GA & Adm. Sedangkan tugas Store adalah mengecek persediaan barang, melakukan pengiriman barang, pembelian barang serta melakukan penagihan ke perusahaan lain yang telah jatuh tempo pembayaran.

c. Accounting

Accounting bertugas dalam pencatatan laporan keuangan perusahaan, seperti pencatatan laba, piutang, utang perusahaan dan mengatur kas perusahaan.

d. Manager Teknik

Manager teknik memiliki tugas sebagai pengawas karyawan perusahaan dalam melaksanakan setiap pekerjaan agar sesuai dengan prosedut perusahaan dan meninjau pekerjaan secara efektif dan efisien.

e. Manajer Operasional

Manajer operasional bertugas dalam melakukan perencanaan kegiatan operasional perusahaan dan bertanggung jawab atas management tenaga kerja, produktivitas, dan keselamatan tenaga kerja.

f. Manajer Marketing

Manajer marketing bertugas untuk memasarkan produk perusahaan dan mencari pelanggan baru yang akan memakai produk perusahaan.

g. Teknisi

Teknisi bertugas sebagai kepala kerja yang mengawasi setiap karyawan dalam melakukan perbaikan pabrik kelapa sawit.

h. Supervisor

Supervisor memiliki tugas dalam memberikan perintah kepada rekan kerjanya.

i. Fabrication

Fabrication bertugas untuk melakukan perbaikan atau rekondisi barang pabrik kelapa sawit.

4.1.5 Penyajian Data**a. Deskripsi Variabel Penelitian**

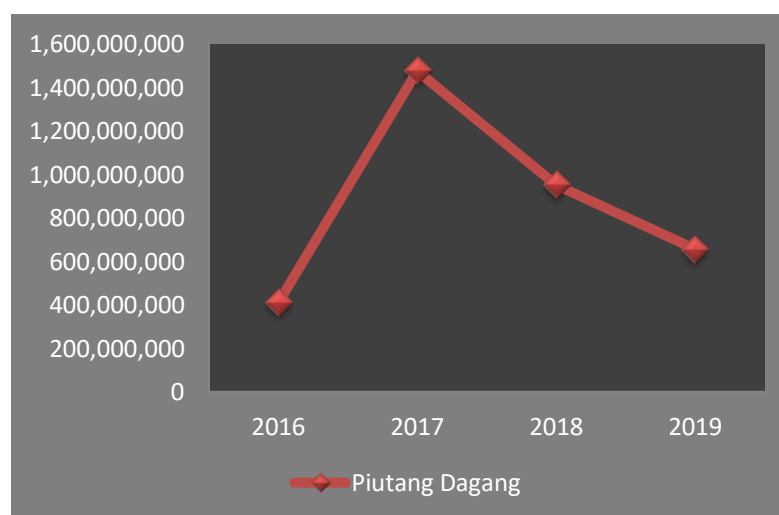
Menurut (Ahmad et al., 2011), “Statistik deskriptif digunakan untuk menganalisis data dengan cara menjabarkan data yang telah terkumpul sebagaimana adanya tanpa bermaksud membuat kesimpulan yang berlaku untuk umum”.

Deskripsi data penelitian adalah gambaran penyebaran hasil penelitian secara kategori dari masing-masing variabel dalam penelitian ini, yaitu kebijakan piutang, tingkat penjualan, dan pendapatan perusahaan PT. Harparindo Utama Hasana.

1) Kebijakan Piutang

Kebijakan piutang adalah segala bentuk tagihan atau klaim perusahaan kepada pihak lain yang pelunasannya dapat dilakukan dalam bentuk uang, barang, maupun jasa. Adapun yang menjadi indikator kebijakan piutang yaitu rasio perputaran piutang, umur rata-rata piutang, piutang usaha terhadap total aktiva, dan piutang usaha terhadap penjualan.

Berdasarkan laporan keuangan PT. Harparindo Utama Hasana jumlah piutang terhutang dari tahun 2016-2019 adalah sebagai berikut:



Gambar 4.2
Data Piutang Dagang PT. Harfarindo Utama Hasana

Berdasarkan kurva diatas, maka dapat disimpulkan bahwa piutang dagang PT. Harparindo Utama Hasana mengalami penurunan dua tahun terakhir terhutang dari tahun 2018-2019. Sementara itu pada tahun 2017 piutang dagang mengalami peningkatan yang signifikan.

2. Tingkat Penjualan

Tingkat penjualan adalah pendapatan yang berasal dari penjualan produk perusahaan, disajikan setelah dikurangi potongan penjualan dan retur

penjualan. Adapun yang menjadi indikator tingkat penjualan yaitu mencapai volume penjualan, mendapatkan laba, dan menunjang pertumbuhan perusahaan.

Berdasarkan laporan keuangan PT. Harparindo Utama Hasana tingkat penjualan terhitung dari tahun 2016-2019 adalah sebagai berikut:



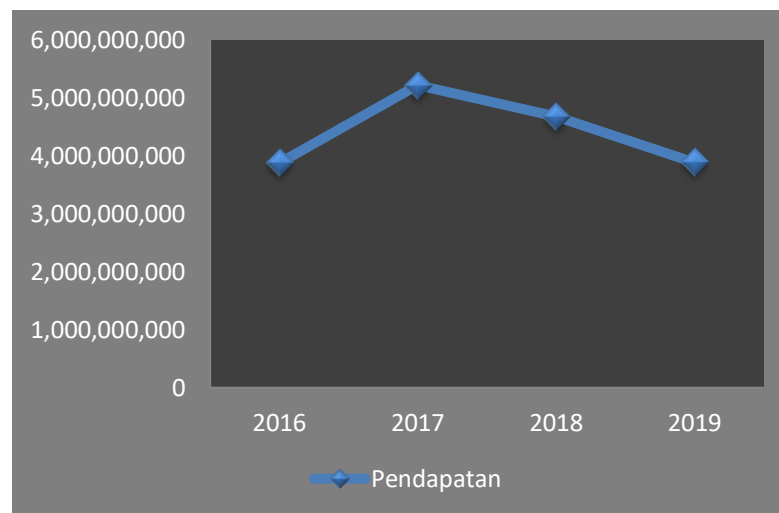
Gambar 4.3
Data Tingkat Penjualan PT. Harfarindo Utama Hasana

Berdasarkan kurva diatas, dapat disimpulkan bahwa tingkat penjualan tertinggi PT. Harfarindo Utama Hasana terjadi pada tahun 2017 sedangkan satu tahun sebelum dan dua tahun sesudahnya penjualan PT. Harfarindo Utama Hasana mengalami penurunan.

3. Pendapatan

Pendapatan adalah penghasilan yang berasal dari aktivitas normal dari suatu entitas dan merujuk kepada istilah yang berbeda-beda seperti penjualan, pendapatan jasa, bunga, dividen, dan royalti. Adapun yang menjadi indikator pendapatan adalah jumlah uang yang dihasilkan perusahaan.

Berdasarkan laporan keuangan PT. Harparindo Utama Hasana pendapatan yang diperoleh terhitung dari tahun 2016-2019 sebagai berikut:



Gambar 4.4
Data Pendapatan PT. Harfarindo Utama Hasana

Berdasarkan kurva diatas, dapat disimpulkan bahwa pendapatan tertinggi yang diperoleh PT. Harfarindo Utama Hasana yaitu pada tahun 2017 dan mengalami penurunan berturut-turut pada dua tahun kedepan.

4.1.6 Analisis dan Evaluasi

a. Uji Asumsi Klasik

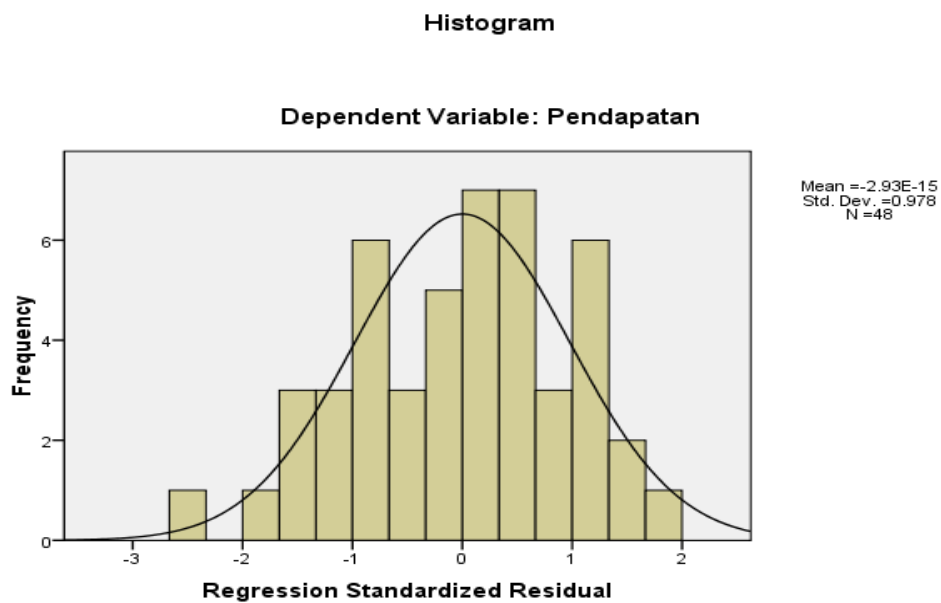
1. Hasil Uji Normalitas

Uji normalitas bertujuan untuk mengetahui apakah data yang diperoleh dari masing-masing variabel yang berdistribusi normal atau tidak. Adapun cara analisis yang dilakukan dengan menggunakan grafik normal plot, dimana:

- a) Jika menyebar disekitar garis diagonal dan mengikuti arah garis diagonal atau grafik histogram menunjukkan pola distribusi normal, maka model regresi memenuhi asumsi normalitas.

- b) Jika menyebar jauh dari garis diagonal dan tidak mengikuti arah garis diagonal atau grafik histogramnya tidak menunjukkan pola distribusi normal, maka model regresi tidak memenuhi asumsi normalitas.

Dalam penelitian ini normalitas dilakukan dengan mengamati penyebaran data pada sumbu diagonal suatu grafik. Hasil uji normalitas dapat dilihat pada gambar dibawah ini:

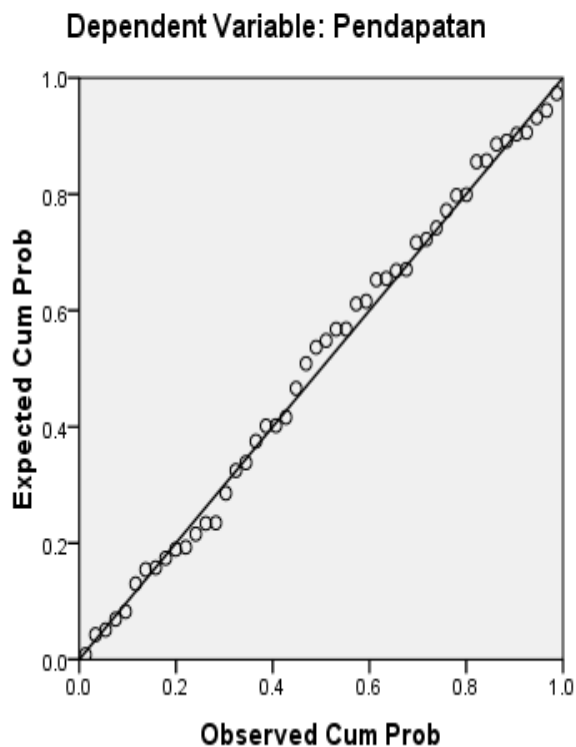


Sumber : Pengolahan Data Dengan Program SPSS Tahun 2020

Gambar 4.5 Histogram

Jika dilihat pada gambar 4.5 maka dapat diambil kesimpulan bahwa model memiliki distribusi normal, hal ini diperlihatkan oleh bentuk kurva yang menyerupai lonceng. Selain grafik histogram, hasil distribusi kenormalan data juga dapat dilihat dengan P-Plot. Hasil output penelitian ini dapat dilihat melalui gambar normal P-Plot residual dibawah ini:

Normal P-P Plot of Regression Standardized Residual



Sumber : Pengolahan Data Dengan Program SPSS Tahun 2020

Gambar 4.6 Hasil Uji Normalitas P-Plot

Berdasarkan gambar 4.6 menunjukkan bahwa nilai P-Plot Of Regression Standardized Residual terletak disekitar garis diagonal, penyebaran mengikuti arah garis diagonal dan nilai P-Plot tidak menyimpang jauh dari garis diagonal, sehingga dapat disimpulkan bahwa data berdistribusi normal.

Selain itu, uji normalitas dapat dideteksi dengan menggunakan uji kolmogrov-smirnov dilihat dari nilai signifikan α diatas 5% ($\alpha=0,05$) maka data residual berdistribusi tidak normal (nilai probabilitas $<0,005$).

Tabel 4.1 Hasil Output Normalitas Kolmogrov-Smirnov Test
One-Sample Kolmogorov-Smirnov Test

		Unstandardized Residual
N		48
Normal Parameters ^a	Mean	-.0000012
	Std. Deviation	4.15100476E8
Most Extreme Differences	Absolute	.062
	Positive	.062
	Negative	-.058
Kolmogorov-Smirnov Z		.427
Asymp. Sig. (2-tailed)		.993
a. Test distribution is Normal.		

Dari hasil tabel 4.1 semua variabel memenuhi syarat normalitas yaitu nilai signifikan $0,993 > 0,05$ artinya tingkat signifikannya lebih besar dari 0,05, sehingga data dapat dikatakan sudah berdistribusi normal dan analisis regresi dapat dilanjutkan untuk mendapatkan persamaan regresinya.

a) Hasil Uji Multikolinearitas

Multikolinearitas artinya terdapat korelasi yang signifikan diantara dua atau lebih variabel bebas (independen) dalam model regresi. Model regresi yang baik seharusnya tidak terjadi multikolinearitas. Suatu model regresi dikatakan tidak terjadi multikolinearitas apabila nilai *tolerance* $> 0,1$ dan nilai *Varians Inflation Faktor (VIF)* < 10 .

Berikut hasil perhitungan uji multikolinearitas dengan program SPSS:

Tabel 4.2 Hasil Uji Multikolinearitas

Model		Unstandardized Coefficients ^a			Collinearity Statistics		
		B	Std. Error	t	Sig.	Tolerance	VIF
1	(Constant)	-4.738	1.237	-.383	.703		
	Kebijakan Piutang	.766	.099	7.739	.000	.890	1.123
	Tingkat Penjualan	.251	.101	2.473	.017	.890	1.123

a. Dependent Variable: Pendapatan

Sumber : Pengolahan Data Dengan Program SPSS Tahun 2020

Dari tabel 4.2 diperoleh nilai *tolerance* sebesar 0,890 dimana $0,890 > 0,1$ sehingga dapat dikatakan bahwa model ini tidak terjadi multikolinearitas. Selain itu dapat dilihat dari hasil nilai VIF sebesar 1,123 dimana $1,123 < 10$, sehingga dapat dikatakan bahwa model ini tidak terjadi multikolinearitas. Dengan demikian dapat disimpulkan bahwa pada model ini tidak terjadi multikolinearitas.

b) Hasil Uji Autokorelasi

Uji autokorelasi digunakan untuk mengetahui ada atau tidaknya penyimpangan asumsi klasik. Autokorelasi yaitu korelasi yang terjadi antara residual pada satu pengamatan dengan pengamatan lain pada model regresi. Model regresi yang baik tidak terdapat masalah autokorelasi. Terjadi autokorelasi jika *Durbin Watson* sebesar <1 dan > 3 .

Berikut hasil perhitungan uji autokorelasi dengan program SPSS :

**Tabel 4.3 Hasil Uji Autokorelasi
Model Summary^b**

Model	R	R Square	Adjusted R Square	Std. Error of the Estimate	Durbin-Watson
1	.814 ^a	.663	.648	4.24225E8	2.682

a. Predictors: (Constant), Tingkat Penjualan, Kebijakan Piutang

b. Dependent Variable: Pendapatan

Sumber : Pengolahan Data Dengan Program SPSS Tahun 2020

Dari tabel 4.3 diperoleh nilai *Durbin Watson* sebesar 2,682 dimana $2,682 > 1$ dan $2,682 < 3$ sehingga dapat dikatakan bahwa pada model ini tidak terjadi autokorelasi. Selain itu dapat dibuktikan juga dengan menggunakan uji Runs Test.

Berikut hasil perhitungan menggunakan program SPSS :

**Tabel 4.4 Hasil Uji Runs Test
Runs Test**

	Unstandardized Residual
Test Value ^a	4.52256
Cases < Test Value	24
Cases >= Test Value	24
Total Cases	48
Number of Runs	23
Z	-.438
Asymp. Sig. (2-tailed)	.662

a. Median

Sumber : Pengolahan Data Dengan Program SPSS Tahun 2020

Jika nilai *Asymp.Sig (2-tailed)* lebih kecil dari 0,05 maka terdapat gejala autokorelasi. Dari tabel 4.6 diperoleh nilai *Asymp.Sig (2-tailed)* sebesar 0,662 dimana $0,662 > 0,05$, sehingga dapat disimpulkan bahwa pada model ini tidak terdapat gejala autokorelasi.

b. Hasil Analisis Data

1. Hasil Analisis Regresi Linier Berganda

Analisis regresi linear berganda digunakan untuk mengetahui pengaruh dua variabel atau lebih variabel bebas dengan satu variabel terikat. Analisis regresi linear berganda dilakukan untuk mengetahui seberapa besar pengaruh variabel bebas yaitu Kebijakan Piutang (X1) dan Tingkat Penjualan (X2) terhadap variabel terikat yaitu Pendapatan (Y).

Berikut ini adalah hasil perhitungan analisis regresi linear berganda:

Tabel 4.5 Hasil Perhitungan Regresi Linear Berganda
Coefficients^a

Model		Unstandardized Coefficients		t	Sig.	Collinearity Statistics	
		B	Std. Error			Tolerance	VIF
1	(Constant)	-4.738	1.237	-.383	.703		
	Kebijakan Piutang	.766	.099	7.739	.000	.890	1.123
	Tingkat Penjualan	.251	.101	2.473	.017	.890	1.123

a. Dependent Variable: Pendapatan

Sumber: Pengolahan Data Dengan Program SPSS Tahun 2020

Dari tabel 4.5 menunjukkan bahwa model persamaan regresi berganda pada penelitian ini adalah sebagai berikut :

$$Y = a + b_1X_1 + b_2X_2 + e$$

$$Y = -4,738 + 0,766 X_1 + 0,251 + e$$

Dimana :

Y = Pendapatan

X₁ = Kebijakan Piutang

X₂ = Tingkat Penjualan

Persamaan tersebut dapat diartikan sebagai berikut :

1. Nilai konstan -4,738 artinya jika Kebijakan Piutang (X_1) dan Tingkat Penjualan (X_2) sebesar 0, maka Pendapatan (Y) pada perusahaan akan bernilai sebesar -4,738.
2. Nilai koefisien Kebijakan Piutang X_1 (b_1) adalah sebesar 0,766 artinya apabila Kebijakan Piutang (X_1) mengalami kenaikan sebesar 1%, maka Pendapatan (Y) akan mengalami peningkatan sebesar 0,766, sebaliknya jika Kebijakan Piutang (X_1) turun sebesar 1%, maka Pendapatan (Y) akan mengalami penurunan sebesar 0,766 dengan syarat variabel bebas lainnya bernilai tetap.
3. Nilai koefisien Tingkat Penjualan X_2 (b_2) adalah sebesar 0,251 artinya apabila Tingkat Penjualan (X_2) mengalami kenaikan sebesar 1%, maka Pendapatan (Y) akan mengalami peningkatan sebesar 0,251, sebaliknya jika Tingkat Penjualan (X_2) turun sebesar 1%, maka Pendapatan (Y) akan mengalami penurunan sebesar 0,251 dengan syarat variabel bebas lainnya bernilai tetap.

4.1.7 Pengujian Hipotesis

a. Hasil Pengujian Hipotesis Secara Parsial (Uji T)

Untuk menguji hipotesis yang menyatakan bahwa Kebijakan Piutang (X_1) dan Tingkat Penjualan (X_2) secara parsial memengaruhi Pendapatan (Y) pada Perusahaan, maka digunakan uji t. Pengujian hipotesis dilakukan dengan cara membandingkan t_{hitung} dengan t_{tabel} dengan ketentuan jika $t_{hitung} > t_{tabel}$ pada taraf signifikan 95% ($\alpha = 0,05$) maka hipotesis diterima dan signifikan, sebaliknya jika ketentuan jika $t_{hitung} < t_{tabel}$ pada taraf signifikan 95% ($\alpha = 0,05$) maka hipotesis ditolak. Untuk mencari nilai t_{tabel} digunakan rumus $df = n - k$ dimana $n = 4$ dan $k =$

2, sehingga $dk = 4 - 2 = 2$ pada taraf signifikan $\alpha = 5\%$. Dari perhitungan ini maka t_{tabel} sebesar 2,131.

Berikut ini tabel hasil perhitungan uji hipotesis secara parsial (uji t) :

**Tabel 4.6 Hasil Uji Parsial (Uji T)
Coefficients^a**

Model		Unstandardized Coefficients		t	Sig.	Collinearity Statistics	
		B	Std. Error			Tolerance	VIF
1	(Constant)	-4.738	1.237	-.383	.703		
	Kebijakan Piutang	.766	.099	7.739	.000	.890	1.123
	Tingkat Penjualan	.251	.101	2.473	.017	.890	1.123

a. Dependent Variable: Pendapatan

Sumber: Pengolahan Data Dengan Program SPSS Tahun 2020

Berdasarkan data tabel 4.6 dapat diketahui hasil uji t Kebijakan Piutang (X_1) dan Tingkat Penjualan (X_2) adalah sebagai berikut:

1. Pada variabel Kebijakan Piutang (X_1) diperoleh t_{hitung} sebesar 7,739 dengan demikian $t_{hitung} > t_{tabel}$ dimana $7,739 > 2,131$ dengan nilai signifikan $0,000 < 0,05$. Dengan demikian menjelaskan bahwa variabel Kebijakan Piutang (X_1) berpengaruh positif signifikan terhadap Pendapatan pada Perusahaan PT. Harfarindo Utama Hasana. Hal ini disebabkan karena Kebijakan Piutang (X_1) memiliki signifikan sebesar 0,000 terhadap variabel independent lainnya dalam penelitian ini yaitu Tingkat Penjualan (X_2).
2. Pada variabel Tingkat Penjualan (X_2) diperoleh t_{hitung} sebesar 2,473 dimana $2,473 > 2,131$ dengan nilai signifikan $0,017 > 0,05$. Dari perolehan hasil tersebut diketahui bahwa variabel Tingkat Penjualan (X_2) berpengaruh terhadap Pendapatan pada Perusahaan PT. Harfarindo Utama Hasana. Dengan demikian H_a diterima dan H_2 diterima.

b. Hasil Pengujian Hipotesis Secara Simultan (Uji F)

Uji simultan (Uji F) pada penelitian ini dilakukan untuk mengetahui apakah ada pengaruh yang signifikan secara bersama-sama antara kedua variabel bebas terhadap variabel terikat. Pengujian hipotesis ini dilakukan dengan membandingkan F_{hitung} dengan nilai F_{tabel} dengan ketentuan jika $F_{hitung} > F_{tabel}$ atau nilai signifikan $< 0,05$ maka hipotesis diterima dan sebaliknya jika $F_{hitung} < F_{tabel}$ atau nilai signifikan $> 0,05$ maka hipotesis ditolak. Dari hasil F_{tabel} dalam penelitian ini diperoleh sebesar pada derajat kebebasan (dk) penyebut adalah $n-k = 4-2 = 2$ dan dk pembilang $k-1 = 2 - 1 = 1$. Berikut ini adalah tabel hasil uji secara simultan (uji f):

Tabel 4.7 Hasil Pengujian Hipotesis Secara Simultan (Uji F)

ANOVA^b

Model		Sum of Squares	df	Mean Square	F	Sig.
1	Regression	1.590E19	2	7.951E18	44.178	.000^a
	Residual	8.098E18	45	1.800E17		
	Total	2.400E19	47			

a. Predictors: (Constant), Tingkat Penjualan, Kebijakan Piutang

b. Dependent Variable: Pendapatan

Sumber: Pengolahan Data Dengan Program SPSS Tahun 2020

Berdasarkan tabel 4.7 diperoleh nilai F_{hitung} sebesar 44,178 dan nilai signifikan adalah 0,000 hal ini berarti $F_{hitung} > F_{tabel}$ dimana $44,178 > 6,94$ dan nilai signifikan $0,000 < 0,05$. Maka dapat disimpulkan bahwa hipotesis 3 diterima, dimana Kebijakan Piutang dan Tingkat Penjualan secara simultan berpengaruh terhadap Pendapatan pada perusahaan PT. Harfarindo Utama Hasana.

c. Hasil Pengujian Koefisien Determinasi (R^2)

Analisis koefisien determinasi digunakan untuk mengetahui persentase sumbangan atau kontribusi pengaruh variabel independen Kebijakan Piutang dan

Tingkat Penjualan terhadap Pendapatan. Besarnya koefisien determinasi tersebut dapat dilihat pada tabel berikut:

Tabel 4.8 Hasil Perhitungan Koefisien Determinasi (R_2)
Model Summary^b

Model	R	R Square	Adjusted R Square	Std. Error of the Estimate	Durbin-Watson
1	.814 ^a	.663	.648	4.24225E8	2.682

a. Predictors: (Constant), Tingkat Penjualan, Kebijakan Piutang

b. Dependent Variable: Pendapatan

Sumber: Pengolahan Data Dengan Program SPSS Tahun 2020

Berdasarkan 4.8 dapat diketahui bahwa koefisien determinasi dalam penelitian ini adalah nilai R Square sebesar 0,663. Besarnya nilai koefisien 0,663 sama dengan 66,3%. Nilai tersebut dapat diartikan bahwa variabel Kebijakan Piutang memberikan kontribusi pengaruh sebesar 66,3% terhadap Pendapatan pada perusahaan PT. Harfarindo Utama Hasana, sedangkan 33,7% dipengaruhi oleh variabel lain yang tidak diteliti dalam penelitian ini.

4.2 Pembahasan

Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui apakah variabel bebas yaitu Kebijakan Piutang (X_1) dan Tingkat Penjualan (X_2) berpengaruh terhadap variabel terikat yaitu Pendapatan pada perusahaan PT. Harfarindo Utama Hasana. Berdasarkan perhitungan dengan menggunakan teknik analisis data diketahui bahwa terdapat faktor yang memberikan kontribusi untuk variabel pendapatan.

4.2.1 Pengaruh Kebijakan Piutang (X_1) Terhadap Pendapatan (Y)

Kebijakan piutang adalah segala bentuk tagihan atau klaim perusahaan kepada pihak lain yang pelunasannya dapat dilakukan dalam bentuk uang, barang, maupun jasa.

Berdasarkan analisis yang telah dilakukan pada penelitian ini, dapat diketahui bahwa terdapat pengaruh antara Kebijakan Piutang (X_1) terhadap Pendapatan pada perusahaan PT. Harfarindo Utama Hasana. Hasil pengujian hipotesis secara parsial (uji t) pada variabel Kebijakan Piutang (X_1) diperoleh t_{hitung} sebesar 7,739 dengan demikian $t_{hitung} > t_{tabel}$ dimana $7,739 > 2,131$ dengan nilai signifikan $0,000 < 0,05$.

Selain uji t, hasil regresi linear berganda juga menunjukkan bahwa variabel Kebijakan Piutang memiliki pengaruh yang positif dan signifikan terhadap Pendapatan pada perusahaan PT. Harfarindo Utama Hasana. Dimana koefisien Kebijakan Piutang sebesar 0,766 artinya apabila Kebijakan Piutang (X_1) mengalami kenaikan 1% maka Pendapatan (Y) mengalami peningkatan sebesar 1,349, sebaliknya jika Kebijakan Piutang (X_1) turun sebesar 1% maka Pendapatan (Y) akan mengalami penurunan sebesar 0,766 dengan syarat variabel bebas lainnya bernilai tetap. Koefisien bernilai positif, dengan demikian dapat dikatakan semakin tinggi piutang maka akan semakin tinggi pula pendapatan pada perusahaan, sebaliknya semakin rendah piutang maka pendapatan pada perusahaan juga akan rendah.

Dengan hasil penelitian tersebut maka hal ini tentunya membenarkan bahwa untuk meningkatkan pendapatan pada perusahaan perlu memaksimalkan kebijakan piutang pada perusahaan. Untuk meningkatkan pendapatan harus memiliki kebijakan yang baik pada piutang tak tertagih yang dialami perusahaan. Semakin baik kebijakan piutang yang dilakukan perusahaan akan semakin cepat perputaran pendapatan yang diperoleh.

Hasil penelitian ini sejalan dengan teori yang dikemukakan oleh Gitosudarmo (2012:91) bahwa “Piutang sebagai bagian dari modal kerja, maka keadaannya akan selalu berputar dalam arti piutang itu akan tertagih pada saat tertentu, akan timbul lagi akibat penjualan kredit dan seterusnya”. Begitu juga pendapat Prakoso (2014:4) menyatakan bahwa “Kebijakan pengumpulan piutang suatu perusahaan merupakan prosedur yang harus diikuti dalam mengumpulkan piutang-piutang bilamana sudah jatuh tempo”. Kedua teori tersebut mendukung bahwa Kebijakan Piutang akan berpengaruh terhadap Pendapatan pada perusahaan.

Hasil penelitian ini juga diperkuat dengan penelitian yang dilakukan oleh Fitri (2015) dimana hasil penelitian menunjukkan adanya pengaruh secara parsial variabel piutang terhadap variabel pendapatan dilihat dari hasil uji t dimana $t_{hitung} > t_{tabel}$ yaitu $3,486 > 2,131$ dengan taraf signifikan $0,178 > 0,05$.

Berdasarkan hasil penelitian yang diperkuat dengan teori dan juga hasil penelitian terdahulu yang relevan diatas, maka dapat disimpulkan bahwa tidak terdapat pengaruh antara Kebijakan Piutang terhadap Pendapatan pada perusahaan PT. Harfarindo Utama Hasana.

4.2.2 Pengaruh Tingkat Penjualan (X_2) Terhadap Pendapatan (Y)

Tingkat penjualan adalah pendapatan yang berasal dari penjualan produk perusahaan disajikan setelah dikurangi potongan penjualan dan retur penjualan. Semakin tinggi tingkat pertumbuhan penjualan perusahaan maka akan semakin besar pula penggunaan modal pinjaman. Untuk meningkatkan laba/keuntungan suatu perusahaan, salah satu cara yang dapat dilakukan adalah dengan meningkatkan volume penjualan pada perusahaan tersebut.

Berdasarkan analisis yang telah dilakukan pada penelitian ini diketahui bahwa terdapat pengaruh positif dan signifikan terhadap pendapatan pada perusahaan PT. Harfarindo Utama Hasana. Hasil pengujian hipotesis secara parsial (uji t) pada variabel Tingkat Penjualan (X_2) diperoleh t_{hitung} sebesar 2,473 dimana $2,473 > 2,131$ dengan nilai signifikan $0,017 > 0,05$.

Hasil analisis regresi linear berganda menunjukkan Nilai koefisien Tingkat Penjualan (X_2) adalah sebesar 0,251 artinya apabila Tingkat Penjualan (X_2) mengalami kenaikan sebesar 1%, maka Pendapatan (Y) akan mengalami peningkatan sebesar 0,251, sebaliknya jika Tingkat Penjualan (X_2) turun sebesar 1%, maka Pendapatan (Y) akan mengalami penurunan sebesar 0,251 dengan syarat variabel bebas lainnya bernilai tetap.

Variabel tingkat penjualan tidak berpengaruh dikarenakan perusahaan memberlakukan sistem penjualan kredit. Penerapan sistem penjualan kredit menyebabkan pendapatan yang seharusnya diperoleh perusahaan pada saat itu tidak bisa diputar untuk penyediaan barang dagangan selanjutnya sehingga pedagang harus menyediakan tambahan modal. Hal ini berakibat macetnya perputaran modal untuk penyediaan barang dagangan selanjutnya dan berakibat terjadinya kerugian di pihak pedagang apabila pembeli yang berhutang sulit tertagih atau gagal bayar.

Hasil penelitian ini sejalan dengan teori yang dikemukakan oleh Supriyanto (2010:16) yang menyatakan bahwa “Perusahaan yang penjualannya tumbuh secara cepat akan perlu untuk menambah aktiva tetapnya, sehingga pertumbuhan perusahaan yang tinggi akan menyebabkan perusahaan mencari dana yang lebih besar”. Hal tersebut sejalan dengan penjelasan Sudrajat

(2014:113) yang menyatakan bahwa “Sistem penjualan adalah penjualan barang dagangan yang dilakukan baik secara tunai maupun secara kredit pada suatu periode dan merupakan pendapatan untuk periode yang bersangkutan”.

Hasil penelitian ini juga diperkuat dengan penelitian yang dilakukan oleh Sudrajat (2014) dimana faktor sistem penjualan tidak berpengaruh positif dan signifikan terhadap pendapatan dan pada penelitian yang dilakukan oleh Sari (2018) bahwa variabel volume penjualan memberikan kontribusi yang kecil terhadap variabel pendapatan.

Berdasarkan hasil penelitian yang diperkuat dengan teori dan juga hasil penelitian terdahulu yang relevan diatas, maka dapat disimpulkan tidak terdapat pengaruh positif yang signifikan pada variabel tingkat penjualan terhadap variabel pendapatan pada perusahaan PT. Harfarindo Utama Hasana.

4.2.2 Pengaruh Kebijakan Piutang (X_1) dan Tingkat Penjualan (X_2) Terhadap Pendapatan (Y)

Dari hasil uji hipotesis secara simultan (uji f) diperoleh nilai $F_{hitung} > F_{tabel}$ dimana $44,178 > 6,94$ dan nilai signifikan $0,000 < 0,05$. Maka dapat disimpulkan bahwa hipotesis 3 diterima, dimana Kebijakan Piutang dan Tingkat Penjualan secara simultan berpengaruh terhadap Pendapatan pada perusahaan PT. Harfarindo Utama Hasana.

Selain uji F, dapat dilihat dari uji koefisien determinasi nilai R Square. Dikarenakan hanya variabel Kebijakan Piutang (X_1) yang berpengaruh secara parsial terhadap variabel Pendapatan maka dapat dilihat nilai R Square pada variabel Kebijakan Piutang (X_1) adalah 0,663 sama dengan 66,3%. Nilai tersebut dapat diartikan bahwa variabel Kebijakan Piutang memberikan kontribusi

pengaruh sebesar 66,3%% terhadap Pendapatan pada perusahaan PT. Harfarindo Utama Hasana, sedangkan 33,7% dipengaruhi oleh variabel lain yang tidak diteliti dalam penelitian ini.

Hal tersebut berarti bahwa salah satu sumber pendapatan perusahaan berasal dari besarnya anggaran piutang yang didapat oleh perusahaan. Dimana piutang pada perusahaan terjadi karena adanya kebijakan penjualan yang dilakukan secara kredit.

Hasil penelitian ini sejalan dengan teori yang dikemukakan oleh Greuning (2013:289) yang menyatakan bahwa, “Pendapatandapat berasal dari penjualan barang, pemberian jasa, penggunaan aset entitas oleh entitas lain yang menghasilkan bunga, royalti, dan dividen”. Dan menurut IAI (2015:23), “Pendapatan dapat timbul dari transaksi penjualan barang, penjualan jasa, dan penggunaan aset entitas oleh pihak lain yang menghasilkan bunga, royalti dan dividen”.

Berdasarkan hasil penelitian yang diperkuat dengan teori dan juga hasil penelitian terdahulu yang relevan diatas, maka dapat disimpulkan bahwa hanya variabel Kebijakan Piutang yang memiliki pengaruh terhadap Pendapatan pada perusahaan PT. Harfarindo Utama Hasana.

BAB V

KESIMPULAN DAN SARAN

5.1 Kesimpulan

Berdasarkan hasil pengujian dan pembahasan serta analisis data melalui pembuktian terhadap hipotesis dari permasalahan yang diangkat mengenai Pengaruh Kebijakan Piutang dan Tingkat Penjualan terhadap Pendapatan pada Perusahaan PT. Harfarindo Utama Hasana yang telah dijelaskan pada BAB sebelumnya, maka dapat ditarik kesimpulan sebagai berikut :

- a. Terdapat pengaruh antara Kebijakan Piutang terhadap Pendapatan pada perusahaan PT. Harfarindo Utama Hasana dengan nilai $t_{hitung} > t_{tabel}$ dimana $7,739 > 2,131$ dengan nilai signifikan $0,000 < 0,05$.
- b. Terdapat pengaruh antara Tingkat Penjualan terhadap Pendapatan pada perusahaan PT. Harfarindo Utama Hasana dengan nilai t_{hitung} sebesar 2,473 dimana $2,473 > 2,131$ dengan nilai signifikan $0,017 > 0,05$.
- c. Secara simultan (Uji F) dengan nilai $F_{hitung} > F_{tabel}$ dimana $44,178 > 6,94$ dan nilai signifikan $0,000 < 0,05$. Maka dapat disimpulkan bahwa Kebijakan Piutang dan Tingkat Penjualan secara simultan berpengaruh terhadap Pendapatan pada perusahaan PT. Harfarindo Utama Hasana.

5.2 Saran

Berdasarkan penelitian ini dan simpulan diatas, maka peneliti dapat memberikan saran sebagai berikut :

- a. Kepada perusahaan PT. Harfarindo Utama Hasana diharapkan dapat meningkatkan volume penjualan dalam meraih keuntungan dan untuk

mendapatkan pelanggan yang potensial dapat memberikan kemudahan dalam penjualan kreditnya. Meningkatnya volume penjualan kredit, mengakibatkan piutang dagang juga meningkat sehingga perlu pengelolaan piutang secara optimal yaitu manfaat (keuntungan) yang diperoleh harus lebih besar daripada pengorbanan (biaya) yang timbul akibat adanya piutang dagang.

- b. Kepada Universitas Pembangunan Panca Budi diharapkan dapat menggunakan hasil penelitian ini sebagai referensi dan dokumentasi bagi pihak kampus sebagai bahan acuan penelitian selanjutnya dalam melakukan penelitian berkaitan, meskipun penelitian ini masih banyak kekurangan.
- c. Bagi para peneliti selanjutnya yang hendak meneliti maupun mengembangkan penelitian serupa, hendaknya mempertimbangkan variasi dari sampel maupun variabel yang akan diteliti. Peneliti dapat menambahkan variabel modal, harga jual, perputaran persediaan, profitabilitas dan lain sebagainya.

DAFTAR PUSTAKA

- Abdullah, Thamrin dan Francis Tantri. 2016. *Manajemen Pemasaran*. Depok : PT Raja Grafindo Persada
- Abidah, Mahjati. 2013. Pengaruh Pertumbuhan Perusahaan, Stabilitas Penjualan, Profitabilitas, dan Ukuran Perusahaan Terhadap Struktur Modal Perusahaan *Consumer Goods* Yang Terdaftar Di BEI Periode 2009-2011. SKRIPSI: UNY
- Agus, Sartono. 2010. *Manajemen Keuangan Teori dan Aplikasi Edisi 4*. Yogyakarta: BPFE
- Ahmad, G. N., Renofa, N., & Mardiyati, M. 2011. Analisis Kinerja Perbandingan Bank Devisa Bumn Dan Bank Devisa Swasta Pada Tahun 2006-2011. *Jurnal Riset Manajemen Sains Indonesia*, 5(1), 100–122
- Assauri, Sofjan. 2011. *Manajemen Pemasaran*. Jakarta: Rajawali. Pers
- Astuti, Sri. 2020. SKRIPSI : Pengaruh Penjualan Energi Listrik Pascabayar Terhadap Pendapatan (Studi Empiris Pada PT PLN Persero ULP Mariana)
- Azhari, M. Arifin. 2020. SKRIPSI: Pengaruh Modal, Biaya Produksi, Dan Volume Penjualan Terhadap Pendapatan Bunga Zahra Cake And Cookies Kota Jambi.
- Barus, C Andreani & Leliani. 2013. Analisis Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Profitabilitas Pada Perusahaan Manufaktur Yang Terdaftar Di Bursa Efek Indonesia. *Jurnal Wira Ekonomi Mikroskil*. Vol. 3, No.02, Oktober, hlm. 111-121
- Budiansyah, Oktari dan Safitri. 2016. Pengaruh Perputaran Piutang, Perputaran Persediaan dan Debt to Equity Ratio terhadap Profitabilitas. *Jurnal Ilmu dan Riset Manajemen*, Vol.5 No.1, Januari 2016, ISSN:2461-0593
- Deitiana, Tita. 2011. Pengaruh Rasio Keuangan, Pertumbuhan Penjualan dan Dividen terhadap Harga Saham. *Jurnal Bisnis dan Akuntansi*, Vol 13, No.1, April, hlm. 57-66
- Fitri, Reska. 2015. Pengaruh Piutang Terhadap Pendapatan Sewa (Ijarah) dan Pendapatan Bagi Hasil Pada Koperasi Serba Usaha Ubasyada Ciputat. SKRIPSI: Universitas Pamulang
- Fadly, Y. (2019). Performa Mahasiswa Akuntansi Dalam Implementasi English For Specific Purpose (Esp) Di Universitas Pembangunan Panca Budi (Unpab) Medan. *Jurnal Akuntansi Bisnis dan Publik*, 9(2), 190-201.

- Ghozali, Imam. 2013. *Aplikasi Analisis Multivariate dengan Program IBM SPSS. 21 Update PLS Regresi*. Semarang: Badan Penerbit Universitas Diponegoro
- Gitosudarmo, Indriyo. 2012. *Manajemen Keuangan*, Penerbit : BPFE UGM, Yogyakarta
- Greuning, Hennie Van. Et al. 2013 *International Financial Reporting Standards. Sebuah Panduan Praktis*. Jakarta: Salemba Empat
- Harahap, Sofyan Syafri. 2011. *Teori Akuntansi*. Edisi Revisi 2011. Rada Grafindo Persada. Jakarta.
- Hendra, Purwanto. 2012. *Faktor-faktor Mempengaruhi Piutang*
- Ikatan Akuntan Indonesia. 2015. *Standar Akuntansi Keuangan*. Salemba Empat. Jakarta
- Kasmir. 2012. *Analisis Laporan Keuangan*. Jakarta: PT. Raja Grafindo Persada
- Kholifah. 2013. Pengaruh Kejelasan Sasaran Anggaran Dan Partisipasi Anggaran Terhadap Senjangan Anggaran Dengan Komitmen Organisasi Sebagai Variabel Moderating (Studi pada PT. Pismatex)
- Leliani dan Barus C.Andreani. 2013. Analisis Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Profitabilitas Pada Perusahaan Manufaktur Yang Terdaftar Di Bursa Efek Indonesia. *Jurnal Wira Ekonomi Mikroskil*. Vol.3 No.02, Medan.
- Luningkewas, A. Valen. 2013. Pengakuan Pendapatan dan Beban Atas Laporan Keuangan Pada PT. Bank Sulut. *Jurnal EMBA*. Vol.1, No.3, hlm. 199-206
- Manurung, A. Widya. 2018. Analisis Piutang Tak Tertagih Berdasarkan Umur Piutang Pada Perum Perumnas Regional I Medan. SKRIPSI: Universitas Medan Area
- Martani, Dwi. 2016. *Akuntansi Keuangan Menengah Berbasis PSAK. Buku I. Edisi 2*. Jakarta: Salemba Empat
- Martono dan Agus Harjito. 2011. *Manajemen Keuangan*. Penerbit: Dian Rakyat, Jakarta
- Mulyadi. 2010. *System Akuntansi*. Penerbit:Salemba Empat. Jakarta
- Mulyadi. 2010. *Sistem Akuntansi Edisi Ke-3 Cetakan Ke-5*. Penerbit: Salemba Empat. Jakarta
- Milanie, F., Sari, A. K., & Saputra, H. (2020). *Analysis of effect human relations and working environment conditions on employee work ethics at the office social security administering agency (BPJS) Binjai*. *Journal Homepage: http://ijmr. net. in*, 8(04).

- Maisyarah, R. (2018). Analisis sistem pengendalian persediaan bahan pembantu packing material terhadap efisiensi biaya persediaan pada pt. Aquafarm nusantara, unit processing plant di serdang bedagai. *Jurnal Akuntansi Bisnis dan Publik*, 8(1), 56-61.
- Nisabillah. 2019. SKRIPSI: Pengaruh Hutang Dan Piutang Terhadap Pendapatan Penyaluran Dana Pada PT. Bank Jabar Banten (BJB) Syariah Tahun 2016-2018
- Nuryaman dan Veronica. 2015. *Metodologi Penelitian Akuntansi dan Bisnis*. Bogor: Ghalia Indonesia
- Pebriani, Nenny. 2010. Analisis Efektivitas Manajemen Piutang. *Skripsi*. Institut Pertanian Bogor
- Prakoso, K.B. 2014. Pengaruh Profitabilitas, Kepemilikan Keluarga, dan Corporate Governance terhadap Penghindaran Pajak di Indonesia. *SNA 17 Mataram*
- PSAK. 2010. *Metode Pengakuan Pendapatan*. No.34, par.20
- Putri A, Fanny. 2018. Pengaruh Manajemen Modal Kerja Dan Kebijakan Piutang Terhadap Profit Abilitas Perusahaan Sub Sektor Otomotif Dan Komponen Yang Terdaftar Di Bursa Efek Indonesia. *JOM FISIP*. Vol.5: Edisi 1
- Rahayu, A Eka & Susilowibowo, Joni. 2014. Pengaruh Perputaran Kas, Perputaran Piutang, dan Perputaran Persediaan Terhadap Profitabilitas Perusahaan Manufaktur. *Jurnal Ilmu Manajemen*. Vol 2, No.1, Oktober, hlm. 1444-1455
- Rahayu, P.N. Ratna, 2017. Pengaruh Kebijakan Piutang Terhadap Penentuan Modal Kerja Perusahaan. *Jurnal Ekonomi*, hlm. 1-7
- Roffi, dkk. 2017. Analisis Pengaruh Inflasi, Penanaman Modal Asing (PMA) dan Tenaga Kerja Terhadap Pertumbuhan Ekonomi Jawa Timur. *Jurnal Ekonomi dan Bisnis*, hal 303-316
- Rusiadi, dkk. 2014. *Metode Penelitian*. Penerbit: USU Press, Medan
- Sadubun, L.A. Vury. 2021. Analisis Perputaran Piutang Beredar Terhadap Perkembangan Pendapatan Usaha Pada Koperasi Credit Union Hati Amboina Di Kota Ambon. *Jurnal Ekonomi, Sosial, dan Humaniora*. Vol. 2, No. 06
- Sahaja, Irwan. 2014. *Pengertian Penjualan* (<http://irwansahaja.blogspot.com/2014/05/pengertian-penjualan.html>, diakses 12 Juni)
- Samsu, Saharia. 2018. Analisis Pengakuan dan Pengukuran Pendaptan Berdasarkan PSAK No.23 pada PT. Misa Utara Manado. *Jurnal EMBA*. Vol. 1 No.3 Juni 2013. Hal. 569-570

- Samryn, L.M. 2014. *Pengantara Akuntansi. Edisi IFRS*. Jakarta: Rajawali Pers
- Santi, A. Ni Wayan, dkk. 2019. Pengaruh Harga Jual Dan Volume Penjualan Terhadap Pendapatan UD. Broiler Putra Di Dusun Batumulapan Kabupaten Klungkung Pada Tahun 2015-2017. *Jurnal Pendidikan Ekonomi*. Vol. 11, No.1
- Santoso, E.E. Clairene. 2013. Perputaran Modal kerja Dan Perputaran Piutang Pengaruhnya Terhadap Profitabilitas Pada PT. Pegadaian (Persero). *Jurnal EMBA*. Vol 1 No.4 Hal. 1581-1590
- Sari, P. Dewi. 2018. Pengaruh Harga Jual dan Volume Penjualan Terhadap Pendapatan Petani Pinang Desa Sidomukti Kec. Dengang Kab. Tanjung Jabung Timur. SKRIPSI: UIN Sultan Thaha Saifuddin. Jambi
- Sarumaha, Tetiniati. 2017. SKRIPSI: Analisis Efektifitas Pengelolaan Dan Sistem Pengendalian Piutang Pada Koperasi Masyarakat (Komas) Bumiputera Telukdalam Periode 2011-2015
- Sarwono, Jonathan. 2012. *Metode Riset Skripsi Pendekatan Kuantitatif Menggunakan Prosedur SPSS (Edisi Pertama)*. Jakarta: PT Elex Media Komputindo
- Setiawan, Ali. 2010. Analisis Pengaruh Manajemen Piutang Terhadap Profitabilitas Perusahaan Manufaktur Yang Listing Di Jakarta Islamic Index Tahun Perusahaan Pembiayaan. *E-Journal Bisma*. Universitas pendidikan Ghanesa jurusan Manajemen Vol.2
- Setiawan, Iwan. 2010. *Akuntansi Keuangan Menengah (Intermediate Accounting)*, Buku Satu. Penerbit : Refika Utama, Bandung
- Sudrajat, Anton. 2014. Analisis Faktor-faktor Yang Mempengaruhi Pendapatan Pedagang Muslim Studi Pada Pedagang Sayuran Di Pasar Jagasatru Cirebon. *ADDIN*, Vol.8 No.1
- Sugiyono. 2016. *Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif dan R&D*. Bandung : Alfabeta
- Sukirno, Sadono. 2012. *Makroekonomi Teori Pengantar. Edisi III*. Jakarta: PT. Raja Grafindo Persada
- Supriyanto, Eko dan Falikhatun. 2010. Pengaruh *Tangibility*, Pertumbuhan Penjualan Dan Ukuran Perusahaan Terhadap Struktur Keuangan. *Jurnal Bisnis Dan Akuntansi*. Vol. 10, No.1, Hal. 13-22

- Sulistiyowati, Leny. 2010. *Memahami Laporan Keuangan*. Elex Media Komputindo. Jakarta
- Susilowibowo, Joni dan Rahayu, A.Eka. 2014. Pengaruh Perputaran Kas, Perputaran Piutang dan Perputaran Persediaan terhadap Profitabilitas Perusahaan Manufaktur. *Jurnal Ilmu Manajemen*. Vol.2 No.4, Oktober 2014. Surabaya
- Swastha, B Dharmmesta. 2014. *Manajemen Pemasaran*. BPFE: Yogyakarta
- Syamsuddin, Lukman. 2011. *Manajemen Keuangan Perusahaan*. Jakarta: PT Raja Grafindo Persada
- Supraja, G. (2019, December). Transparansi dan Akuntabilitas Anggaran melalui e-Government. In Seminar Nasional Industri dan Teknologi (pp. 212-225).
- Theodorus. 2011. *Teori Akuntansi*. Jakarta: Salemba Empat. Lembaga Penerbit Fakultas Ekonomi Universitas Indonesia
- Tiong, Piter. 2017. Pengaruh Perputaran Piutang Terhadap Profitabilitas Pada Perusahaan PT. Mitra Phinastika Mustika Tbk. *Journal Steamkop*. Vol. 1 No.1. Makasar
- Yuliani, R. 2012. Pengaruh Perputaran Piutang Terhadap Profitabilitas Pada Perusahaan PT. Unilever Indonesia. *Jurnal Ilmiah Mahasiswa FEB*. 1-10