

ANALISIS PENGARUH PENJUALAN DAN PIUTANG TAK TERTAGIH
TERHADAP PROFITABILITAS DI PT. BATAM MARINE INDOBAHARI
KARIMUN PERIODE 2016-2018

¹,Yusmalina, ² Ayu Sari , ³ Alpino Susanto

¹ Program Studi Akuntansi, Fakultas Ilmu Sosial dan Humaniora, Universitas Karimun,
Provinsi Kepulauan Rian, Indonesia
Email : yusmalina8484@gmail.com

²Program Studi Akuntansi, Fakultas Ilmu Sosial dan Humaniora, Universitas Karimun,
Provinsi Kepulauan Riau, Indonesia
Email : ayusss385@gmail.com

³ Program Studi Akuntansi, Fakultas Ilmu Sosial dan Humaniora, Universitas Karimun,
Provinsi Kepulauan Riau, Indonesia
Email : alpinosu@gmail.com

Abstrak

Setiap pelaku bisnis tentu menginginkan agar perusahaannya bisa berjalan dengan lancar. Dalam usaha perdagangan penerimaan piutang usaha merupakan unsur terpenting dalam kelangsungan suatu usaha. Tujuan penelitian ini adalah untuk mengetahui dan menganalisis apakah ada pengaruh secara signifikan penjualan terhadap profitabilitas perusahaan, pengaruh secara signifikan piutang tak tertagih terhadap profitabilitas perusahaan, dan pengaruh secara signifikan penjualan dan piutang tak tertagih secara simultan terhadap profitabilitas perusahaan PT Batam Marine Indobahari. Adapun jenis penelitian yang digunakan dalam penelitian ini adalah metode penelitian kuantitatif. Adapun sampel pada penelitian ini menggunakan jumlah populasi laporan keuangan PT Batam Marine Indobahari yaitu 36 laporan keuangan bulanan atau 3 tahun periode 2016-2018.

Hasil Penelitian; Pengaruh variabel penjualan (X1) dan piutang tak tertagih (X2) terhadap profitabilitas (Y) yang diperoleh dari F_{hitung} 24,855. Pengaruh variabel penjualan (X1) terhadap profitabilitas (Y) yang diperoleh dari t hitung sebesar 6,783. Hal ini menunjukkan bahwa nilai t hitung lebih kecil dari nilai T_{tabel} 2,03452 dan nilai signifikansi lebih kecil dari 0,025. Pengaruh Piutang tak tertagih (X2) terhadap profitabilitas (Y) yang diperoleh dari t hitung sebesar -0,171 dengan nilai signifikansi 0,865. Hal ini menunjukkan bahwa nilai t hitung lebih kecil dari nilai T_{tabel} 2,03452 dan nilai signifikansi lebih besar dari 0,025. Nilai R^2 (Square) menunjukkan bahwa sumbangan pengaruh variabel bebas (penjualan dan piutang tak tertagih) terhadap variabel terikat (profitabilitas) sebesar 0,616. Pengaruh variabel bebas terhadap variabel terikat adalah sebesar 61,6%. Sedangkan sisanya dipengaruhi oleh variabel lain.

Kata kunci: Penjualan, Piutang Tak tertagih, Profitabilitas.

I. PENDAHULUAN

Setiap pelaku bisnis tentu menginginkan agar perusahaannya bisa berjalan dengan lancar. Dalam usaha perdagangan penerimaan piutang usaha merupakan unsur terpenting dalam kelangsungan suatu usaha, sebab salah satu manfaatnya adalah untuk pembiayaan operasional perusahaan.

Pada perusahaan dagang, penjualan barang merupakan sumber pendapatan perusahaan. PT Batam Marine Indobahari adalah salah satu perusahaan dagang yang bergerak dibidang penjualan barang dan jasa perbaikan alat keselamatan kapal. Dalam melaksanakan penjualan kepada para konsumen, PT Batam Marine Indobahari melakukan sistem pembayaran secara tunai ataupun secara kredit. Adanya penerapan kebijakan penjualan secara kredit akan mempermudah perusahaan dalam meningkatkan penjualan produknya dan mempermudah perusahaan untuk meningkatkan jumlah pelanggan serta memperluas pasarnya dalam melakukan ekspansi.

Tetapi penjualan secara kredit tanpa adanya ketegasan pemberian jangka waktu pembayaran, menyebabkan pihak debitur membayar dengan tempo tidak tepat waktu dan mengakibatkan piutang bertambah. Kredit ini disalah gunakan oleh beberapa pihak konsumen yang tidak bertanggung jawab, seperti ada yang tidak melakukan pembayaran sama sekali, ada juga kasus seperti pihak agen sudah menerima pembayaran dari *owner*nya tetapi tidak langsung dilunaskan kepada pihak pertama, tidak mampu membayar atau perusahaan bangkrut.

Perusahaan juga tidak mampu menagih piutang dari pelanggan sehingga menyebabkan penurunan di profit perusahaan. Hal ini disebabkan karena dalam transaksi kredit ini, tidak ada tenggang waktu sebelum pelunasan. Untuk mengatasi hal ini maka diperlukan pengawasan yang ketat oleh manajemen perusahaan terhadap pengendalian piutang untuk menghindari kerugian yang cukup besar. Dikarenakan kurangnya pengawasan internal yang dilakukan pimpinan sehingga piutang perusahaan tidak dapat terselesaikan oleh pihak debitur.

Piutang yang ditimbulkan dari penjualan secara kredit ini akan menimbulkan keuntungan sekaligus kerugian. Penerimaan atau keuntungan perusahaan akan meningkat karena penjualan meningkat, tetapi kerugian yang dialami perusahaan dapat pula meningkat apabila banyaknya jumlah piutang yang tak tertagih. Kerugian ini biasa kita sebut beban piutang tak tertagih. Untuk perusahaan yang melakukan penjualan secara kredit, beban piutang tak tertagih merupakan beban yang memang timbul karena kegiatan bisnis perusahaan. Sebagai beban usaha tentunya beban piutang tak tertagih harus diketahui jumlahnya. Piutang tak tertagih timbul karena adanya penunggakan atau kredit macet. Akibat dari tidak efektifnya suatu sistem penjualan dalam perusahaan PT Batam Marine Indobahari ini, maka proses penjualan terhambat.

TINJAUAN PUSTAKA

Agency Theory (Teori Keagenan)

Teori keagenan (*agency theory*) merupakan salah satu teori yang mendasari kegiatan bisnis perusahaan. Prinsip utama teori ini menyatakan adanya hubungan kerja antara pihak yang member wewenang (*prinsipal*) yaitu investor dengan pihak yang menerima wewenang (*agency*) yaitu manajer, dalam bentuk kontrak kerja sama (Kusumawardani, 2011). Teori keagenan mengasumsikan bahwa *principal* menginginkan pengembalian investasi yang besar dan cepat atas saham yang ditanamkannya berupa kenaikan deviden dari saham yang dimilikinya, sedangkan agen menginginkan kompensasi yang besar atas kinerjanya dimana prestasi agen diukur berdasarkan kemampuannya memperbesar laba untuk dialokasikan pada pembagian deviden (Handoko, 2013).

Timbulnya manajemen laba dapat dijelaskan dengan teori agensi. Teori agensi dimulai ketika pemilik perusahaan tidak mampu mengelola perusahaan sendiri, sehingga pemilik harus melakukan kontrak dengan eksekutif untuk menjalankan perusahaan. Sebagai agen, manajer secara moral bertanggung jawab untuk mengoptimalkan keuntungan para pemilik (*principal*) dan sebagai imbalannya akan memperoleh kompensasi sesuai kontrak. Dengan demikian terdapat dua kepentingan yang berbeda di dalam perusahaan. Masing-masing pihak berusaha untuk mencapai atau mempertahankan tingkat kemakmuran yang dikehendaki. Adanya perbedaan kepentingan antara manajemen dan pemilik tersebut dapat mempengaruhi kebijakan perusahaan yang diputuskan manajemen.

Penjualan

Pada sebuah perusahaan terkhusus perusahaan yang bergerak dibidang usaha perdagangan maka penghasilan utama yang dihasilkan adalah berasal dari penjualan. Perusahaan dagang dewasa ini berkembang sangat pesatnya dan tentunya diikuti dengan tingkat persaingan juga semakin meningkat. Penjualan adalah suatu usaha untuk mengembangkan rencana-rencana strategis yang diarahkan pada usaha pemuasan kebutuhan dan keinginan pembeli guna mendapatkan penjualan yang menghasilkan laba. Penjualan merupakan sumber hidup suatu perusahaan. Penjualan menurut Lilis Puspitawati, dkk (2010), menjelaskan bahwa penjualan merupakan aktivitas memperjual belikan barang dan jasa pada konsumen. Sedangkan menurut Leni Sulistiyowati (2010) menyatakan bahwa penjualan adalah pendapatan yang berasal dari penjualan produk perusahaan, disajikan setelah dikurangi potongan penjualan dan *return* penjualan.

Persediaan

Secara umum, persediaan merupakan barang dagang utama dalam perusahaan dagang. Persediaan termasuk dalam golongan aset lancar perusahaan yang memiliki peran penting dalam menghasilkan laba perusahaan. Persediaan merupakan suatu aktiva yang meliputi barang-barang milik perusahaan dengan maksud untuk dijual dalam suatu periode usaha tertentu atau persediaan barang-barang yang masih dalam pengerjaan atau proses produksi ataupun persediaan bahan baku yang menunggu penggunaannya dalam proses produksi Menurut Alexandri (2009:135). Sedangkan menurut Menurut Sartono

(2010:443) Persediaan adalah salah satu jenis aktiva lancar yang jumlahnya cukup besar dalam suatu perusahaan.

Piutang Tak Tertagih

Banyak cara yang digunakan oleh pelanggan untuk mempertahankan pelanggan dan untuk meningkatkan volume penjualan. Salah satu upaya yang dilakukan perusahaan adalah dengan melakukan penjualan kredit. Penjualan kredit ini secara langsung akan menimbulkan piutang. Piutang menurut Agoes (2012:192) adalah piutang yang berasal dari penjualan barang dagangan atau jasa secara kredit. Sementara menurut Boyton (2009) piutang meliputi jumlah yang harus dibayar pelanggan, karyawan, dan afiliasi atas akun terbuka, wesel serta pinjaman dan bunga akrual atas saldo semacam itu.

Kredit

Kredit adalah penyediaan uang atau tagihan yang dapat disamakan dengan itu, berdasarkan kesepakatan pinjam meminjam antara pihak bank dengan pihak lain yang mewajibkan pihak peminjam untuk melaksanakan dengan jumlah bunga sebagai imbalan. Menurut Thomas Suyatno Kredit adalah penyediaan uang yang disamakan tagihan-tagihannya yang sesuai dengan persetujuan antara peminjam dan meminjamkan.

Profitabilitas

Profitabilitas merupakan tolak ukur untuk mengukur kemampuan perusahaan dalam menghasilkan keuntungan. Kemampuan perusahaan untuk tetap bersaing dalam kompetisi dengan perusahaan-perusahaan lainnya, menuntut perusahaan untuk dapat meningkatkan profitabilitas. Pengertian profitabilitas seperti yang dikemukakan oleh Astuti (2004:36) sebagai berikut: "Profitabilitas yaitu mengukur kemampuan perusahaan untuk menghasilkan laba". Sedangkan menurut Harahap (2009:304) mengemukakan bahwa: "Rasio rentabilitas atau disebut juga profitabilitas menggambarkan kemampuan perusahaan mendapatkan laba melalui kemampuan dan sumber yang ada seperti kegiatan penjualan, kas, modal, jumlah karyawan, jumlah cadangan dan sebagainya.

Profit Margin

Profit margin adalah kemampuan manajemen untuk mengendalikan biaya operasional dalam hubungannya dengan penjualan menurut Hariyadi (2009:297).

Rasio Margin

Rasio ini menunjukkan berapa besar persentase laba kotor yang diperoleh dari setiap penjualan. Menurut Harahap (2009:304), semakin besar rasio ini semakin baik karena dianggap kemampuan perusahaan dalam mendapatkan laba.

1. Rasio Margin Laba Bersih (*Net Profit Margin*)

$$\text{Margin Laba Bersih} = \frac{\text{Laba Bersih}}{\text{Penjualan Bersih}}$$

2. Rasio Margin Laba Kotor (*Gross Profit Margin*)

$$\text{Gross Profit Margin} = \frac{\text{Gross Profit}}{\text{Net Sales}}$$

3. *Return On Asset* (ROA)

$$\text{Return On Assets} = \frac{\text{Earning After Interest And Tax}}{\text{Total Assets}}$$

4. *Return On Equity* (ROE)

$$\text{Return on Equity} = \frac{\text{Earning After Interest And Tax}}{\text{Total Equity}}$$

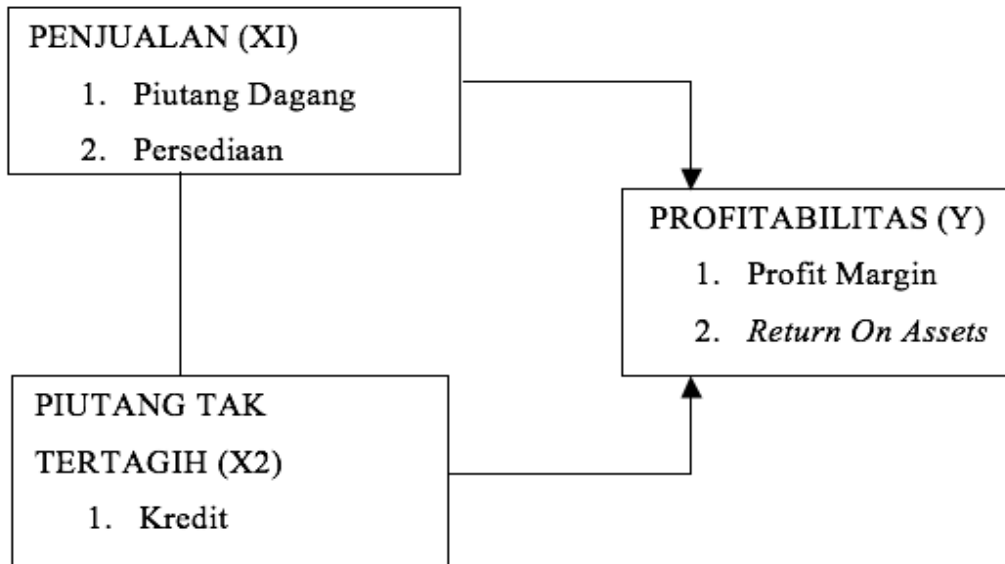
5. *Basis Earning Power* (BEP)

$$\text{Basis Earning Power} = \frac{\text{Laba Sebelum Bunga Dan Pajak}}{\text{Jumlah Aktiva}}$$

Return On Assets (ROA)

Menurut Hanafi dan juga Halim (2003:27) *Return on Asset* (ROA) adalah rasio keuangan perusahaan yang terkait dengan potensi keuntungan mengukur kekuatan perusahaan membuahakan keuntungan atau juga laba pada tingkat pendapatan. Menurut Eduardus Tandelilin (2010:372), *Return On Assets* menggambarkan sejauh mana kemampuan aset-aset yang dimiliki perusahaan bisa menghasilkan laba.

Kerangka Konseptual



Sumber: Data Olahan

II. METODE PENELITIAN

PT Batam Marine Indobahari merupakan perusahaan dagang yang bergerak dibidang penjualan barang dan jasa jasa perbaikan alat keselamatan kapal, yang berdiri pada akhir tahun 2014, yang terletak di Jl. Jend. A. Yani No. 28 Meral Kota, Tanjung Balai Karimun, pemiliknya bernama A Ho. Perusahaan ini tidak hanya melayani jasa perbaikan alat keselamatan kapal dan pemadam kebakaran di kapal saja, tetapi perusahaan ini juga melayani jasa *service* pemadam kebakaran untuk rumah, toko, hotel, rumah sakit, restoran dan untuk kios-kios bensin. PT Batam Marine Indobahari juga menjual berbagai alat yang berhubungan dengan kelautan lainnya, seperti *Lifejacket*, *Lifebouy Light*, *Lifebouy* dan lain – lain. PT Batam Marine Indobahari juga melayani penjualan secarta tunai maupun kredit. Penjualan kredit hanya di berikan kepada *customer* / agen yang sudah lama bekerja sama dan juga hanya kenalan *owner* perusahaan. Penelitian ini dilakukan di PT Batam Marine Indobahari. PT Batam Marine Indobahari merupakan perusahaan dagang yang bergerak dibidang penjualan barang dan jasa perbaikan alat keselamatan kapal yang berdiri pada akhir tahun 2014

Populasi

Populasi penelitian ini adalah PT Batam Marine Indobahari yang bergerak di bidang jasa alat perbaikan keselamatan kapal yang beralamat di Karimun. Adapun yang akan dianalisis adalah laporan keuangannya selama 3 tahun yaitu periode tahun 2016-2018. sampel pada penelitian ini menggunakan jumlah populasi laporan keuangan PT Batam Marine Indobahari yaitu 36 laporan keuangan bulanan atau 3 tahun periode 2016-2018. Jenis data yang digunakan dalam penelitian ini adalah data sekunder yang diambil dari laporan keuangan PT Batam Marine Indobahari Karimun.

III. HASIL DAN PEMBAHASAN

Analisis Deskriptif

Data penelitian ini menggunakan data sekunder laporan keuangan bulanan PT Batam Marine Indobahari Karimun periode tahun 2016 sampai dengan 2018, dengan sampel penelitian 36 bulan atau selama 3 tahun.

Penjualan, Piutang Tak Tertagih, dan Profitabilitas di PT Batam Marine Indobahari Karimun

Tahun 2016			
Bulan	Penjualan	Piutang Tak Tertagih	Profitabilitas
Januari	Rp 43,466,250	Rp	Rp 10,757,770
Februari	Rp 34,732,500	Rp 6,862,000	Rp 14,210,410
Maret	Rp 33,837,800	Rp	Rp 17,321,580
April	Rp 41,074,000	Rp 1,150,000	Rp 27,184,220
Mei	Rp 60,425,000	Rp	Rp 44,373,910
Juni	Rp 32,922,000	Rp 5,450,000	Rp 12,518,440
Juli	Rp 27,632,100	Rp	Rp 12,780,532
Agustus	Rp 57,465,250	Rp 400,000	Rp 40,233,825
September	Rp 106,761,450	Rp	Rp 86,217,800
Oktober	Rp 82,892,000	Rp	Rp 61,440,742
November	Rp 40,329,000	Rp	Rp 23,907,810
Desember	Rp 60,125,000	Rp 400,000	Rp 42,135,770
Tahun 2017			
Januari	Rp 46,619,800	Rp	Rp 31,552,110
Februari	Rp 54,670,000	Rp	Rp 33,666,590
Maret	Rp 100,524,400	Rp 12,575,000	Rp 51,591,968
April	Rp 67,964,500	Rp 4,780,000	Rp 20,503,580

Mei	Rp 84,988,960	Rp 3,465,000	Rp 46,379,640
Juni	Rp 62,018,000	Rp	Rp 721,235
Juli	Rp 73,993,460	Rp 400,000	Rp 42,055,326
Agustus	Rp 50,520,500	Rp 400,000	Rp (3,482,452)
September	Rp 69,215,000	Rp	Rp 13,593,720
Oktober	Rp 88,947,500	Rp 200,000	Rp 57,493,450
November	Rp 79,560,000	Rp	Rp 44,290,334
Desember	Rp 88,299,200	Rp	Rp 14,749,065
Tahun 2018			
Januari	Rp 118,694,250	Rp 400,000	Rp 86,559,719
Februari	Rp 80,042,500	Rp 400,000	Rp 31,105,720
Maret	Rp 89,610,860	Rp	Rp 37,073,315
April	Rp 85,261,250	Rp	Rp 46,258,701
Mei	Rp 113,257,500	Rp 2,536,000	Rp 65,833,410
Juni	Rp 51,063,000	Rp	Rp 19,136,219
Juli	Rp 97,225,000	Rp	Rp 58,049,333
Agustus	Rp 74,425,100	Rp	Rp 45,505,685
September	Rp 20,806,500	Rp 2,920,000	Rp 8,523,000
Oktober	Rp 50,061,420	Rp 2,000,000	Rp 35,678,000
November	Rp 35,944,500	Rp	Rp 29,876,500
Desember	Rp 16,263,800	Rp 400,000	Rp 10,560,000

Sumber: Olahan Data

Uji Multikolinearitas

Hasil Uji Multikolinieritas

Colinearity Statistic

Variabel Independen	Tolerance	VIF
Penjualan	0,912	1,096
Piutang Tak Tertagih	0,912	1,096

Sumber: Output SPSS 22

Maka berdasarkan tabel diatas dapat diketahui hasil uji multikolinieritas variabel independen dari penjualan bahwa nilai *tolerance* 0,912 dan VIF 1,096. Sedangkan hasil uji multikolinieritas variabel independen dari piutang tak tertagih bahwa nilai *tolerance* 0,912 dan VIF 1,096. Hasil tersebut menunjukkan nilai *tolerance* lebih besar dari 0,10 dan nilai VIF kurang dari 10, maka artinya variabel dalam penelitian ini tidak terjadi gejala Multikolinieritas.

Uji Regresi Linier Berganda

Uji Analisis Regresi Berganda

Coefficients^a

Model	Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	t	Sig.	Collinearity Statistics	
	B	Std. Error	Beta			Tolerance	VIF
(Constant)	-8767747.066	6539178.959		-1.341	.190		
PENJUALAN	.655	.097	.790	6.783	.000	.912	1.096
PIUTANG TAK TERTAGIH	-.092	.537	-.020	-.171	.865	.912	1.096

a. Dependent Variable: PROFITABILITAS

Sumber: Output SPSS 22

- Nilai Konstanta persamaan regresi (a) sebesar -8767747,066 menyatakan bahwa jika tidak ada nilai Trust maka nilai partisipasi sebesar Rp-8767747,066.
- Koefisien regresi variabel penjualan (X_1) sebesar 0,655 menyatakan jika variabel bebas lain nilainya tetap dan penjualan mengalami kenaikan 1% maka profitabilitas (Y) akan mengalami kenaikan. Koefisien bernilai positif artinya

terjadi hubungan positif antara penjualan dengan profitabilitas, semakin naik penjualan semakin meningkat pendapatan.

- c) Koefisien regresi variabel piutang tak tertagih (X_2) sebesar $-0,092$ menyatakan jika variabel bebas lain nilainya tetap dan piutang tak tertagih mengalami penurunan 1% maka profitabilitas (Y) akan mengalami penurunan. Koefisien bernilai negatif artinya terjadi hubungan negatif antara penjualan dengan profitabilitas.

Uji Analisa Koefisien Determinan R^2 (R Square)

Uji Analisis Determinasi (R^2) Square
Model Summary^b

Model	R	R Square	Adjusted R Square	Std. Error of the Estimate	Durbin-Watson
1	.785 ^a	.616	.591	14331152.476	1.650

a. Predictors: (Constant), PIUTANG TAK TERTAGIH, PENJUALAN

b. Dependent Variable: PROFITABILITAS

Sumber: Output SPSS 22

Berdasarkan tabel diatas R^2 (Square) menunjukkan bahwa sumbangan pengaruh variabel bebas (penjualan dan piutang tak tertagih) terhadap variabel terikat (profitabilitas) sebesar 0,616. Artinya persentase pengaruh variabel bebas terhadap variabel terikat adalah sebesar 61,6%. Sedangkan sisanya dipengaruhi oleh variabel lain.

Uji Regresi Secara Simultan (Uji F)

Uji Analisis Simultan (F)
ANOVA^a

Model	Sum of Squares	df	Mean Square	F	Sig.
1 Regression	10209729751222410.000	2	5104864875611206.000	24.855	.000 ^b
Residual	6366839870313209.000	31	205381931300426.100		
Total	16576569621535620.000	33			

a. Dependent Variable: PROFITABILITAS

b. Predictors: (Constant), PIUTANG TAK TERTAGIH, PENJUALAN

Sumber: Output SPSS 22

Maka, berdasarkan tabel diatas diperoleh nilai F_{Hitung} 24,855 dengan nilai signifikansi sebesar 0,000. Hal ini menunjukkan nilai signifikansi lebih kecil dari 0,05. Dengan

demikian H0 ditolak dan Ha diterima. Maka penjualan dan piutang tak tertagih berpengaruh secara signifikan terhadap profitabilitas.

Uji Regresi Secara Parsial (Uji t)

Uji Analisis Parsial (Uji t)

Coefficients^a

Model	Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	t	Sig.	Collinearity Statistics	
	B	Std. Error	Beta			Tolerance	VIF
(Constant)	-8767747.066	6539178.959		-1.341	.190		
PENJUALAN	.655	.097	.790	6.783	.000	.912	1.096
PIUTANG TAK TERTAGIH	-.092	.537	-.020	-.171	.865	.912	1.096

a. Dependent Variable: PROFITABILITAS

Sumber: Output SPSS 22

Pembahasan Hasil Analisa Data

- a) Pengaruh variabel penjualan (X1) dan piutang tak tertagih (X2) terhadap profitabilitas (Y) PT Batam Marine Indobahari. Maka nilai yang diperoleh dari F_{hitung} 24,855 dengan nilai signifikasi sebesar 0,000. Hal ini menunjukkan nilai signifikasi lebih kecil dari 0,05. Dengan demikian H0 ditolak dan Ha diterima. Maka penjualan dan piutang tak tertagih berpengaruh secara signifikan terhadap profitabilitas
- b) Pengaruh variabel penjualan (X1) terhadap profitabilitas (Y) PT Batam Marine Indobahari. Maka nilai yang diperoleh dari t hitung sebesar 6,783 dengan nilai signifikasi 0,000. Hal ini menunjukkan bahwa nilai t hitung lebih kecil dari nilai T_{tabel} 2,03452 dan nilai signifikasi lebih kecil dari 0,025. Maka H0 ditolak dan Ha diterima. Jadi variabel penjualan mempunyai pengaruh yang signifikan terhadap profitabilitas
- c) Pengaruh Piutang tak tertagih (X2) terhadap profitabilitas (Y) PT Batam Marine Indobahari. Maka nilai yang diperoleh dari t hitung sebesar -0,171 dengan nilai signifikasi 0,865. Hal ini menunjukkan bahwa nilai t hitung lebih kecil dari nilai T_{tabel} 2,03452 dan nilai signifikasi lebih besar dari 0,025. Maka

H₀ ditolak dan H_a diterima. Jadi variabel piutang tak tertagih mempunyai pengaruh yang signifikan terhadap profitabilitas.

IV. KESIMPULAN

Berdasarkan hasil dari analisis data yang telah dipaparkan pada bab IV tentang penjualan, piutang tak tertagih, terhadap profitabilitas periode tahun 2016-2018 studi kasus di PT Batam Marine Indobahari Tanjung Balai Karimun, dengan sampel penelitian 36 bulan atau selama 3 tahun, maka peneliti dapat mengambil kesimpulan sebagai berikut. Pengaruh variabel penjualan (X₁) terhadap variabel profitabilitas (Y). Berdasarkan tabel yang diperoleh nilai penjualan berpengaruh signifikan terhadap profitabilitas.

Pengaruh variabel piutang tak tertagih (X₂) terhadap variabel profitabilitas (Y). Berdasarkan tabel yang diperoleh penjualan berpengaruh signifikan terhadap profitabilitas. Pengaruh variabel penjualan (X₁) dan variabel piutang tak tertagih (X₂) terhadap variabel profitabilitas (Y). Berdasarkan tabel yang diperoleh nilai signifikansi lebih kecil dari 0,025. Maka H₀ ditolak dan H_a diterima.

Dengan demikian penjualan dan piutang tak tertagih berpengaruh signifikan terhadap profitabilitas. Dalam penelitian ini, dalam proses penjualan yang mengakibatkan piutang tidak tertagih walaupun hanya beberapa bulan saja, diharapkan pimpinan perusahaan dapat membuat suatu sistem atau cara untuk mengatasi piutang tak tertagih tersebut. Penjualan kredit memberikan ketegasan jangka waktu pembayaran agar pihak debitur tepat waktu dalam pembayaran dan juga untuk menambah dan memperluas penelitian dengan metode yang sama namun variabel dan sampel yang berbeda.

DAFTAR PUSTAKA

- Apridar, M. Kasim, dan Suhana. 2011. *Ekonomi Kelautan dan Pesisir*. Graha Ilmu. Yogyakarta.
- Satria, A. 2009. *Pesisir dan Laut untuk Rakyat*. IPB Press. Bogor.
- Setyobudiandi, I, F. Yulianda, C. Kusmana, S. Hariadi, A. Damar, A. Sembiring, dan Bahtiar. 2019. *Sampling dan Analisis Data Perikanan dan Kelautan terapan Metode Pengambilan contoh di Wilayah Pesisir dan Laut*. Makaira-FPIK. Bogor.

Windasuri, H dan H. Susanti. 2017. *Excellent Service The Secrets of Building a Service Organization*. PT. Gramedia Pustaka Utama. Jakarta.