

ANALISIS PENERAPAN SISTEM KREDIT TERHADAP TINGKAT PENJUALAN PADA PT. TRI SAPTA JAYA CABANG SIBOLGA

Riwayani¹, Delita Sihotang², Ira Pane³, Furi Windari⁴, Nur Aisyah Zendrato⁵

Institut Bisnis dan Teknologi Al Washliyah, Tapanuli Tengah, SUMUT_Indonesia

Email : riwayanigultom9625@gmail.com, delitasihotang@gmail.com,
furi.windari@gmail.com, irapane8@gmail.com, nuraisyahz914@gmail.com

Abstrak

Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui penerapan sistem kredit terhadap tingkat penjualan di PT.Tri Sapta Jaya Cabang Sibolga. Metodologi penelitian yang digunakan adalah pendekatan deskriptif korelasional yang menggambarkan dan menjelaskan hubungan antara variabel bebas X dan variabel terikat Y. Seluruh populasi sebanyak 30 orang, terdiri dari pelanggan di PT.Tri Sapta Jaya Cabang Sibolga yang digunakan sebagai sampel penelitian ini. Pada di PT.Tri Sapta Jaya Cabang Sibolga, menemukan korelasi positif sebesar sebesar 0,88 dan hubungan ini dapat dikatakan adalah merupakan hubungan yang cukup sesuai dengan interpretasi nilai r. disamping itu hubungan ini juga adalah hubungan yang linear dimana dari perhitungan linearitas sederhana yang dikemukakan penulis diketahui bahwa $Y = 7,069 + 0,911 X$, Variabel Y yang merupakan variabel tingkat penjualan sangat tergantung kepada variabel X yaitu variabel sistem kredit dimana diketahui bahwa artinya apabila arah regresi yang dipengaruhi oleh variabel sistem kredit berubah maka nilai Y (Tingkat Penjualan) akan berubah. Hal ini mengindikasikan bahwa hubungan ini adalah hubungan linear. Jika variabel X (Sistem Kredit) = 0, maka variabel Y (Tingkat Penjualan) sebesar 7, 069, dan jika sistem kredit 1 satuan maka Tingkat penjualan adalah sebesar 7,98.

Kata Kunci : Analisis, sistem kredit, tingkat Penjualan.

PENDAHULUAN

Latar Belakang

Setiap perusahaan berharap agar produknya dapat diterima semua kalangan, mulai dari kalangan atas, menengah ke atas dan menengah ke bawah. Namun pada kenyataannya tidak semua orang atau kalangan mempunyai kemampuan untuk membeli secara tunai. Hal inilah yang mendorong perusahaan untuk melakukan penjualan sistem kredit. Kelebihan dari penjualan sistem kredit adalah dapat dijangkau semua kalangan masyarakat dan potensi laba yang diterima lebih besar, meski demikian penjualan sistem kredit mempunyai kekurangan yaitu piutang bisa saja tidak dapat tertagih karena berbagai faktor.

Suatu permasalahan akan timbul ketika konsumen harus membayar angsuran atau ketika penagihan dan timbul lah berbagai alasan dari konsumen. Selain itu permasalahan di dalam penjualan kredit pada PT. Tri Sapta Jaya juga sangat kompleks dan melibatkan seluruh bagian perusahaan sebagai contoh, bagian accounting apabila tidak memberikan data yang akurat mengenai penjualan kredit maka dapat menghambat ketika proses penagihan. Tidak terkecuali PT. Tri Sapta Jaya Cabang Sibolga yang memakai sistem kredit juga harus memperhatikan prinsip 5C pada pemberian kredit agar kredit yang diberikan tepat sasaran dan menjadi kredit yang sehat. Namun pada fakta dilapangan masih ada ke Alpha-an dalam penerapan sistem kredit oleh PT. Tri Sapta Jaya, dimana prinsip pemberian kredit masih tidak begitu diperhatikan sehingga peningkatan penjualan menurun.

Pada penelitian terdahulu yang berjudul Analisis Penerapan Sistem Kredit Terhadap peningkatan Penjualan, Penelitian Haris pada tahun 2011 menemukan bahwa $T_{hitung} 21,674 > 2,62$ Hipotesa Diterima, Ada penerapan sistem kredit terhadap peningkatan penjualan pada

PT. Nusa Unggul Sarana Adicipta Yogyakarta, Selain itu, penelitian yang dilakukan oleh Didi Setyo pada tahun 2014 yang berjudul Analisis Penerapan Sistem Kredit Terhadap Tingkat Penjualan, Mengungkapkan bahwa $T_{hitung} 6,5931 > 2,713$ Hipotesa Diterima, Ada penerapan sistem kredit terhadap tingkat penjualan Pada PT. Perkasa Jaya Abadi Jakarta Selatan.

METODE PENELITIAN

Desain Penelitian yang digunakan adalah desain penelitian deskriptif korelasional yang menguraikan dan memberikan penjelasan tentang hubungan antara variabel X (independent) sebagai variabel bebas yang mempengaruhi, variabel Y (dependent) sebagai variabel terikat yang dipengaruhi, Dimana yang menjadi variabel bebas adalah sistem kredit dan variabel terikat adalah tingkat penjualan. Penelitian dilakukan pada PT. Tri Sapta Jaya Cabang Sibolga yang berada di Jl. Mesjid No.5 kecamatan Sibolga Kota. Populasi penelitian terdiri dari 30 orang pelanggan di PT. Perkasa Jaya Abadi Jakarta Selatan. Mengingat jumlah populasinya kurang dari 100 orang maka seluruh populasi diambil menjadi sampel dalam penelitian ini, yaitu sebanyak 30 Orang.

Variabel Penelitian

Nilai variabel ini dapat bervariasi. Variabel dapat dibagi menjadi dua kategori : bebas dan terikat.

a) Variabel bebas (Variabel X)

adalah variabel yang diduga sebagai penyebab atau pendahulu dari pada variabel lain. Sebagai Variabel X dalam penelitian ini adalah Sistem Kredit.

b) Variabel terikat (Variabel Y)

adalah variabel yang diduga sebagai akibat atau yang dipengaruhi oleh variabel yang mendahului. Sebagai variabel Y adalah Tingkat penjualan.

Indikator Penelitian

Dalam suatu penelitian maka peneliti harus membuat indikator, dimana indikator ini dapat digunakan sebagai bahan kuisioner penelitian dalam mengumpulkan data yang diperlukan, Indikator variabel tersebut diatas dapat dilihat sebagaimana berikut dibawah ini :

1. Indikator Variabel X (Sistem Kredit) menurut Kasmir (2003:7) adalah :

- a) Kepercayaan
- b) Kesepakatan
- c) Jangka waktu
- d) Resiko
- e) Balas jasa

Indikator Variabel Y (Tingkat Penjualan) menurut Philip Kotler oleh Basu Swastha (2008:404) adalah :

- a) Mencapai volume penjualan
- b) Mendapatkan laba
- c) Menunjang pertumbuhan perusahaan

Instrumen Penelitian

Instrumen penelitian yang dipergunakan untuk mengumpulkan data dalam penelitian ini dengan cara :

1. Pengamatan (Observasi)

Merupakan suatu cara untuk memperoleh data dengan cara pengamatan langsung lokasi penelitian.

2. Wawancara

Merupakan salah satu teknik pengumpulan data yang dilakukan dengan menggunakan tanya jawab dengan pihak yang dapat memberikan informasi mengenai data yang dibutuhkan

3. Angket (Quesioner)

Merupakan salah satu alat untuk mengumpulkan data dengan membuat daftar pertanyaan-pertanyaan dan dilengkapi dengan jawaban yang lebih dari satu dan diberikan kepada responden yang ditentukan sebagai sampel dalam penelitian.

Tabel 1. Lay Out Angket

NO	Variabel	Indikator	Jumlah item	Keterangan
1.	Variabel X Sistem kredit	a. Kepercayaan b. Kesepakatan c. Jangka waktu d. Resiko e. Balas jasa	15	Skala Likert
2	Variabel Y Tingkat Penjualan	a. Mencapai volum e penjualan b. Mendapatkan laba c. Menunjang pertumbuhan perusahaan	15	Skala Likert

HASIL PENELITIAN

Analisis Deskriptif Responden

Instrumen yang digunakan dalam penelitian ini adalah kuisioner, berdasarkan tabulasi hasil kuisioner tersebut diperoleh gambaran umum mengenai karakteristik responden. Karakteristik responden dalam penelitian ini adalah berdasarkan jenis kelamin dan pendidikan terakhir, disajikan pada Tabel 2 dan 3 dibawah ini :

Tabel 2 Karakteristik Responden pada PT. Tri Sapta Jaya Cabang Sibolga Berdasarkan Jenis Kelamin

Jenis Kelamin	Frekwensi (Orang)	Persentase (%)
Pria	20	60 %
Wanita	10	40 %
Jumlah	30	100 %

Sumber : PT. Tri Sapta Jaya Cabang Sibolga

Tabel 3 Karakteristik Responden Pada PT. Tri Sapta Jaya Cabang Sibolga Berdasarkan Pendidikan Terakhir

Pend. Terakhir	Frekwensi (Orang)	Persentase %
SMA	15	45%
DIPLOMA	3	19 %
SARJANA	12	36%
JUMLAH	30	100%

Sumber : PT. Tri Sapta Jaya Cabang Sibolga.

Analisis Deskriptif Variabel

Sesuai dengan tujuan analisis deskriptif, yaitu untuk memberikan gambaran mengenai hasil penelitian secara umum, bagaimana karakteristik penelitian sehubungan dengan variabel-variabel yang diteliti maka sebelum analisis dilakukan analisis deskriptif. Pada tabel 4 ditabulasikan data distribusi frekwensi jawaban dan nilai sistem kredit sebagai berikut :

Tabel 4 Distribusi Frekwensi Jawaban Dan Nilai Sistem Kredit Dari Setiap Item

No. Item	FREKWENSI JAWABAN (X)										Jumlah		Rata- rata
	A		B		C		D		E				
	F	Sc	F	Sc	F	Sc	F	Sc	F	Sc	F	Sc	
1	14	70	9	36	5	15	2	4	-	-	30	125	4.17
2	9	45	11	44	6	18	4	8	-	-	30	115	3.83
3	12	60	3	12	5	15	8	16	2	-	30	103	3.43
4	12	60	3	12	7	21	5	10	3	3	30	103	3.43
5	7	35	3	12	10	30	6	-	4	-	30	77	2.57
6	14	70	2	8	7	21	5	10	2	2	30	109	3.63
7	9	45	11	44	6	18	4	-	-	-	30	107	3.57
8	12	60	10	40	3	9	5	10	-	-	30	119	3.97
9	23	115	5	20	2	6	-	-	-	-	30	141	4.70
10	8	40	11	44	7	21	4	-	-	-	30	105	3.50
11	9	45	5	20	6	18	7	14	3	3	30	97	3.23
12	12	60	8	32	7	21	3	-	-	-	30	113	3.77
13	12	60	2	8	6	18	9	18	1	1	30	104	3.47
14	12	60	3	12	6	18	6	12	3	-	30	102	3.40
15	19	95	2	8	7	21	2	-	-	-	30	124	4.13
JUMLAH													54.80
RATA-RATA													3.65

Sumber : Angket penelitian 2018

Pada tabel 5 ditabulasikan data distribusi frekwensi jawaban tingkat penjualan sebagai berikut :

Tabel 5 Distribusi Frekwensi Jawaban Tingkat Penjualan Dari Setiap Item

No	FREKWENSI JAWABAN (Y)										Jumlah		Rata-rata
	A		B		C		D		E				
	F	Sc	F	Sc	F	Sc	F	Sc	F	Sc	F	Sc	
1	13	65	2	8	10	30	5	10	-	-	30	113	3.77
2	19	95	2	8	5	15	4	8	-	-	30	126	4.20
3	12	60	9	36	4	12	5	10	-	-	30	118	3.93
4	11	55	3	12	12	36	3	6	1	1	30	110	3.67
5	21	105	3	12	6	18	-	-	-	-	30	135	4.50
6	13	65	3	12	7	21	4	8	3	3	30	109	3.63
7	8	40	11	44	7	21	4	8	-	-	30	113	3.77
8	12	60	10	40	3	9	5	10	-	-	30	119	3.97
9	20	100	7	28	3	9	-	-	-	-	30	137	4.57
10	9	45	15	60	2	6	-	-	4	4	30	115	3.83
11	9	45	6	24	6	18	5	10	4	4	30	101	3.37
12	14	70	8	32	2	6	5	10	1	-	30	118	3.93
13	13	65	2	8	6	18	7	14	2	2	30	107	3.57
14	12	60	3	12	8	24	5	10	2	2	30	108	3.60
15	20	100	2	8	4	12	4	8	-	-	30	128	4.27
JUMLAH													58.57
RATA-RATA													3.9

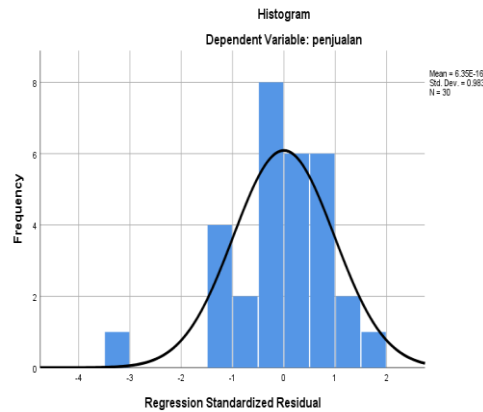
Sumber : Angket Penelitian (2018)

Uji Normalitas

Ada dua cara untuk mengetahui apakah nilai sisa mengikuti pola normal : melihat grafik dan menjalankan uji statistik. Dalam penelitian ini, kami menggunakan kedua teknik tersebut :

1. Analisa Grafik

Analisa Grafik yang penulis gunakan dalam penelitian ini adalah analisa grafik histogram. Pada grafik histogram, data yang mengikuti atau yang mendekati distribusi normal adalah yang berbentuk lonceng, sehingga dapat distribusi datanya adalah normal, dapat dilihat pada gambar dibawah ini :



Gambar 1 Histogram Variabel Tingkat penjualan

2. Analisa Statistik

Salah satu analisa statistik untuk menguji normalitas adalah uji statistik kolmogorov smirnov (K-S). pengujian normalitas berguna untuk menentukan metode statistica yang digunakan. Jika sampel penelitian mempunyai data yang berdistribusi secara normal sehingga dapat digunakan statistic parametrik. Jika sampel penelitian tidak berdistribusi normal, maka harus digunakan statistic non parametrik. Untuk dapat menggunakan statistic parametrik, maka seluruh data dari variabel penelitian ini harus berdistribusi normal yang diuji dengan menggunakan kolmogorov smirnov.

Tabel 6
Uji Normalitas Variabel X dan Y
One-Sample Kolmogorov-Smirnov Test

One-Sample Kolmogorov-Smirnov Test			
N		Sistem Kredit	tingkat penjualan
		30	30
Normal Parameters ^a	Mean	56.5667	58.6000
	Std. Deviation	11.03813	11.34293
Most Extreme Differences	Absolute	.156	.171
	Positive	.112	.085
	Negative	-.156	-.171
Kolmogorov-Smirnov Z		.855	.934
Asymp. Sig. (2-tailed)		.458	.348

One-Sample Kolmogorov-Smirnov Test			
N		Sistem Kredit	tingkat penjualan
		30	30
Normal Parameters ^a	Mean	56.5667	58.6000
	Std. Deviation	11.03813	11.34293
Most Extreme Differences	Absolute	.156	.171
	Positive	.112	.085
	Negative	-.156	-.171
Kolmogorov-Smirnov Z		.855	.934
Asymp. Sig. (2-tailed)		.458	.348

- a. Test distribution is Normal.
b. Calculated from data

Berdasarkan tabel 6 terlihat bahwa semua data Unstandardized Residual Variabel penelitian mempunyai signifikan 0,458 dan 0,348 lebih besar dari 0,05 dengan jumlah data 30. Dapat disimpulkan bahwa data-data variabel penelitian ini memenuhi asumsi normalitas. Oleh karena itu statistik parametrik dapat digunakan untuk mengolah data dari variabel penelitian ini.

3. Analisa Korelasi

Untuk mengetahui apakah ada korelasi antara sistem kredit Variabel (X) dan Tingkat penjualan (Variabel Y) maka nilai nilai dari tabel dapat dimasukan ke program windows SPSS Versi 25, dengan output sebagai berikut :

**Tabel 7 Output Koefisien Korelasi
Correlations**

		Sistem Kredit	tingkat penjualan
Sistem Kredit	Pearson Correlation	1	.886**

	Sig. (2-tailed)		.000
	N	30	30
tingkat	Pearson		
penjualan	Correlation	.886**	1
	Sig. (2-tailed)	.000	
	N	30	30

** . Correlation is significant at the 0.01 level (2-tailed).

Dari tabel 7 dapat diketahui bahwa terdapat hubungan yang positif antara sistem kredit dengan tingkat penjualan kuatnya hubungan itu maka dapat digunakan pedoman sebagai berikut.

Tabel 8 Tingkat Interpretasi Nilai r

Besarnya nilai r	Interpretasi
0,00 s/d 0,19	Sangat rendah (tidak berkorelasi)
0,20 s/d 0,3	Rendah
0,40 s/d 0,59	Sedang
0,60 s/d 0,79	Kuat
0,80 s/d 1,00	Sangat kuat

Sumber : Sugiyono 2012 : 250

Berdasarkan tabel 8 tersebut, maka koefisien korelasi yang ditemukan sebesar 0,86 termasuk kategori sangat kuat. Jadi terdapat hubungan sangat kuat dan positif antara sistem kredit terhadap tingkat penjualan pada PT. Tri Sapta Jaya Cabang Sibolga.

4. Regresi Linier Sederhana

Selanjutnya Untuk Mengetahui Hubungan Antara Variabel X Dan Y Dilakukan Dengan Perhitungan Regresi Linier Sederhana Dengan Menggunakan Output Program Windows SPSS 25 Sebagai Berikut :

Tabel 9 Output Koefisien Regresi Coefficientsa

Model	Unstandardized Coefficients	Standardized Coefficients	T	Sig.
-------	--------------------------------	------------------------------	---	------

	B	Std. Error	Beta		
1 (Constant)	7.069	5.176		1.366	.183
Sistem Kredit	.911	.090	.886	10.137	.000

a. Dependent Variable: tingkat penjualan

Dari tabel 9 diperoleh persamaan regresi sebagai berikut : $Y = 7,069 + 0,911X$ hal ini berarti bahwa terjadi pengaruh pada variabel terikat (tingkat penjualan) ditentukan oleh variabel bebas (sistem kredit) dengan koefisien regresi sebesar 0,88 atau 88%, dimana apabila ditambahkan satu satuan variabel X (sistem kredit) atau nilai tertentu maka akan menambah peningkatan variabel Y (tingkat penjualan) sebesar 0,88 koefisien regresi atau dikalikan dengan nilai tertentu.

KESIMPULAN

1. Bahwa Penerapan Sistem Kredit perlu diperbaiki dan dioptimalkan sesuai dengan kebutuhan pada PT. Tri Sapta Jaya Cabang Sibolga. Karena diketahui bahwa Sistem kredit ini sangat berhubungan dengan tingkat penjualan pada PT. Tri Sapta Jaya Cabang Sibolga.
2. Bahwa diketahui seluruh data yang ditampilkan pada penelitian ini adalah data valid dan reliable, sehingga data tersebut dapat dipertanggung jawabkan dalam penelitian ini.
3. Data tersebut berdistribusi normal, hal ini dapat dibuktikan bahwa sesuai kaidah penelitian diketahui bahwa Asymp.Sig sebesar 0,348 dan 0,458 > probabilitas 0,05 dan nilai Z Kolmogorov Smirnov sebesar 0,855 dan 0,934 < dari nilai Z untuk Sig 5% yaitu 1,97
4. Pada hubungannya antara variabel X (Sistem Kredit) dengan Variabel Y (Tingkat Penjualan) adalah sebesar 88%, dimana hubungan ini adalah hubungan yang linear dan dapat dibuktikan dengan hasil perhitungan linearitas yaitu $Y = 7,069 + 0,911X$
5. Hipotesa yang penulis Ajukan yang berbunyi : Ada Penerapan Sistem Kredit Terhadap Tingkat Penjualan Pada PT.Tri Sapta Jaya Cabang Sibolga dapat diterima karena nilai t hitung lebih besar dari nilai t tabel atau $10,137 > 1,70113$.

DAFTAR PUSTAKA

- Abdullah Thamrin dan Francis Tantri. (2016). Manajemen pemasaran. PT. Raja Adi, D K. (2009). Kamus Praktis Bahasa Indonesia. Fajar Mulya. Surabaya
- Agus Mulyanto, (2009). Sistem Informasi Konsep dan Aplikasi. Yogyakarta.Pustaka Pelajar
- Arikunto (2006) prosedur penelitian suatu pendekatan praktik edisi revisi. Rineka Cipta : Jakarta
- Azwar, Saifuddin. (2007). Metode Penelitian. Pustaka Pelajar.Yogyakarta.
- Cahyononim dalam J.S Badudu dan Sutan Mohammad Zain, (2010). Kamus Besar Bahasa Indonesia, Pustaka Sinar Harapan. Jakarta
- Furchan (2000) Pengantar penelitian dalam Pendidikan. Usaha Nasional. Surabaya. Grapindo Persada. Depok.
- Hasibuan (2008), Dasar-dasar Perbankan, PT Bumi Aksara, Jakarta.
- Husein Umar, (2004), Metode penelitian. Indeks Gramedia. Jakarta.
- Ghozali Imam, (2001). Aplikasi Analisis Multivariate Dengan Program SPSS. Badan Penerbit Universitas Diponegoro. Semarang
- Jogiyanto (2009). Metodologi Penelitian Sistem Informasi. Yogyakarta

- Kasmir (2012), Manajemen perbankan, PT. Raja Grafindo persada. Jakarta.
- Kasmir, (2003). Bank dan Lembaga Keuangan Lainnya. PT. Raja Grafindo persada. Jakarta.
- Kasmir, (2011), Manajemen perbankan, PT. Raja Grafindo persada. Jakarta.
- Kotler (2007) dasar- dasar pemasaran edisi kesembilan, Cetakan Kedua, PT. Indeks. Jakarta.
- Kotler, Philip (2006). Manajemen pemasaran, jilid I, Edisi kesebelas. PT. Indeks. Jakarta.
- Kuncoro Mudrajat, (2009), metode riset untuk bisnis dan ekonomi, edisi ketiga. Erlangga. Jakarta.
- Lukman Ali (2007), Manajemen Perbankan, Ghalia Indonesia. Bogor
- Maryanto Supriyono, (2011). Buku Pintar Perbankan. Penerbit Andi. Yogyakarta.