

# **PENGARUH PENJUALAN TUNAI DAN PENJUALAN KREDIT TERHADAP PROFITABILITAS PADA PT. ASTRA INTERNATIONAL Tbk.- HONDA SALES OPERATION MASAMBA**

**Hafid<sup>1)</sup>, Ahmad Suardi H<sup>2)</sup>, Megawati<sup>3)</sup>**

<sup>1,2)</sup> Dosen Universitas Muhammadiyah Palopo

<sup>3)</sup> Mahasiswa Universitas Muhammadiyah Palopo

***Abstrak:** PT. Astra International Tbk. - Honda Sales Operation Masamba adalah perusahaan yang bergerak dibidang otomotif kendaraan roda dua yang bertujuan untuk meningkatkan pendapatan dari penjualan motor dengan cara menggunakan penjualan tunai dan penjualan kredit. Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui pengaruh penjualan tunai dan penjualan kredit terhadap profitabilitas pada PT. Astra International Tbk. - Honda Sales Operation Masamba. Penelitian ini menggunakan metode kuantitatif, data penelitian ini menggunakan data sekunder, serta analisis data regresi linear berganda menggunakan SPSS 25. Hasil uji F menunjukkan bahwa nilai F hitung sebesar 347,102 dengan tingkat signifikansi yaitu 0,003 lebih kecil dari 0,05 hal ini menunjukkan bahwa Penjualan Tunai dan Penjualan Kredit berpengaruh positif dan signifikan terhadap Profitabilitas pada PT. Astra International Tbk. - Honda Sales Operation Masamba..*

*Kata kunci: Penjualan Tunai, Penjualan Kredit, Profitabilitas*

## **PENDAHULUAN**

Setiap perusahaan pasti memiliki tujuan, yaitu untuk mendapatkan profit atau keuntungan. Profit merupakan hasil kebijakan manajemen, oleh karena itu kinerja suatu perusahaan dapat diukur dengan profit. Kemampuan perusahaan menghasilkan profit disebut profitabilitas. Profitabilitas adalah kemampuan perusahaan memperoleh laba dalam hubungannya dengan penjualan, total aktiva maupun modal sendiri (Sartono, 2010:122). Profitabilitas berpengaruh untuk kelangsungan hidup jangka

panjang suatu perusahaan. Setiap perusahaan akan selalu berusaha meningkatkan kinerja perusahaannya karena dengan laba yang tinggi, perusahaan bisa terus beroperasi dan berkembang (Wehantouw, dkk. 2017).

Penjualan merupakan proses pertukaran antara barang dengan suatu nilai sehingga menghasilkan penghasilan bagi pihak penjual dan pemberi keputusan bagi pihak pembeli (Fitriani, 2016). Penjualan merupakan sumber hidup dari suatu perusahaan, karena dari penjualan dapat diperoleh keuntungan. Untuk mendapatkan keuntungan tersebut, perusahaan harus

mencapai target penjualan yang telah ditentukan oleh perusahaan. Penjualan bisa menjadi salah satu faktor berkembangnya bisnis menjadi lebih besar. Dengan cara mengatur strategi penjualan, serta upaya dalam menghadapi persaingan untuk menarik minat para customer. Sistem penjualan dapat membantu dan meminimalisir permasalahan yang terjadi. Ide atau strategi yang matang dan tepat akan membuat penjualan semakin meningkat, salah satunya dengan penjualan secara tunai maupun secara kredit (Darmawan dan Firmansyah, 2018:136).

Penjualan tunai merupakan penjualan dengan mengambil barang dari supplier dan langsung dikirim ke customer secara pembayaran langsung dengan menggunakan uang tunai (Mujahidah et al., 2016:170). Definisi lain Mulyadi (2008) menyatakan bahwa dalam penjualan tunai, pembeli diwajibkan untuk melakukan pembayaran harga barang terlebih dahulu supaya barang diserahkan kepada pembeli dan transaksi penjualan tunai kemudian dicatat oleh perusahaan. Penjualan tunai terjadi dengan adanya penerimaan uang dan penyerahan barang disaat yang bersamaan. Selain itu, terkadang penjualan tunai memberikan kelonggaran dengan cara pemotongan tunai dan service cuma-cuma. Tujuan penjualan tunai dilakukan oleh perusahaan yaitu agar hasil dari penjualan tersebut langsung terealisasi dalam bentuk kas yang dibutuhkan oleh perusahaan.

Penjualan tunai pada umumnya terjadi secara kontan, penjualan ini bersifat *cash and carry*. Penjualan

tunai merupakan penjualan dengan mengambil barang dari supplier dan langsung dikirim ke customer secara pembayaran langsung dengan menggunakan uang tunai (Mujahidah et al., 2016:170). Penjualan tunai adalah pembelian dengan pembelian secara langsung dengan membayar lunas sebesar harga yang dibayar dan akan dilakukan pencatatan transaksi (Mulyadi, 2016:391). Penjualan tunai adalah pembeli langsung menyerahkan sejumlah uang tunai yang dicatat oleh penjual melalui register kas (Yadiati dan Wahyu, 2006:129). Definisi lain Mulyadi (2008:445) menyatakan bahwa dalam penjualan tunai, pembeli diwajibkan untuk melakukan pembayaran harga barang terlebih dahulu sebelum barang diserahkan kepada pembeli, kemudian transaksi penjualan tunai dicatat oleh perusahaan. Berdasarkan beberapa pengertian diatas, dapat disimpulkan bahwa penjualan tunai adalah proses transaksi jual-beli dengan sistem pembayaran yang dilakukan secara langsung setelah barang diterima oleh pembeli.

Penjualan kredit adalah penjualan yang dilakukan bilamana pembayarannya dilakukan beberapa waktu kemudian (Haryono, 2003:327). Penjualan kredit dilaksanakan oleh perusahaan dengan cara mengirim barang sesuai order dan untuk jangka waktu tertentu perusahaan mempunyai tagihan kepada pembeli tersebut (Mulyadi, 2008:206). Penjualan kredit adalah transaksi antara perusahaan dengan pembeli untuk menyerahkan barang atau jasa yang berakibat timbulnya piutang dan kas aktiva (Soemarso, 2009:160). Definisi lain

Riadi (2012) menyatakan bahwa penjualan kredit adalah penjualan yang melakukan pembayaran dengan mencicil, dan dengan penjualan kredit keuntungan yang didapat lebih. Berdasarkan beberapa pengertian diatas, dapat disimpulkan bahwa penjualan kredit adalah penjualan yang dilakukan dengan pembayaran yang dilakukan secara berkala dalam jangka waktu tertentu yang telah disepakati antara penjual dan pembeli.

Profit adalah hasil kebijakan manajemen. Maka dari itu, kinerja perusahaan dapat diukur dengan profit. Kemampuan perusahaan dalam menghasilkan profit disebut dengan profitabilitas. Pengertian lain, profitabilitas berpengaruh untuk kelangsungan hidup perusahaan dalam jangka panjang. Dalam arti lain, profitabilitas merupakan prospek dimasa depan. Setiap perusahaan akan selalu berusaha meningkatkan kinerja perusahaannya karena dengan laba yang tinggi perusahaan dapat terus beroperasi dan berkembang (Wehantouw, dkk. 2017). Profitabilitas adalah kemampuan perusahaan memperoleh laba dalam hubungannya dengan penjualan, total aktiva maupun modal sendiri (Sartono, 2010:122) Hasibuan (2002) profitabilitas adalah kemampuan perusahaan untuk menghasilkan laba dalam hubungannya dengan penjualan, total aktiva maupun modal sendiri. Berdasarkan beberapa pengertian diatas dapat disimpulkan bahwa profitabilitas adalah rasio keuangan yang menggambarkan kemampuan perusahaan dalam memperoleh sumber daya yang dimiliki.

Berdasarkan uraian di atas, maka

peneliti memilih untuk melakukan penelitian yang berjudul: **“Pengaruh Penjualan Tunai Dan Pnejualan Kredit Terhadap Profitabilitas Pada PT. Astra International Tbk. Honda Sales Operation Masamba ”**.

## **METODE PENELITIAN**

Penelitian ini dilakukan pada PT. Astra International Tbk. - Honda Sales Operation Masamba. Populasi yang digunakan dalam penelitian ini adalah laporan penjualan motor sejak perusahaan beroperasi sampai sekarang.

Sampel adalah sebagian dari populasi yang akan diteliti. Adapun penentuan jenis sampel yang digunakan dalam penelitian ini menggunakan data penjualan motor dari tahun 2016 sampai dengan tahun 2020 pada PT. Astra International Tbk. - Honda Sales Operation Masamba.

Jenis data yang digunakan dalam penelitian ini yaitu data kuantitatif. Data kuantitatif yang dimaksud dalam penelitian ini adalah data berupa angka-angka dari data penjualan motor dari tahun 2016 sampai dengan tahun 2020. Data tersebut diperoleh dari divisi administrasi dan keuangan pada PT. Astra International Tbk. - Honda Sales Operation Masamba.

Sumber data dari penelitian ini adalah data sekunder, yaitu data berupa dokumen tertulis tentang PT. Astra International Tbk. - Honda Sales Operation Masamba dan data olahan dari sumber lain yang diperoleh dari studi kepustakaan, penelitian terdahulu, serta literatur yang menunjang penelitian ini.

Pengumpulan data dalam penelitian ini dilakukan dengan teknik dokumentasi dan wawancara. Sebelum

menganalisis data, perlu dilakukan uji asumsi klasik untuk menghasilkan suatu model persamaan yang baik.

Pengujian asumsi klasik adalah pengujian mengenai ada atau tidaknya pelanggaran-pelanggaran asumsi-asumsi klasik yang merupakan dasar dalam metode regresi linear berganda (Nuryayi dan Bernardin, 2016). Adapun uji asumsi klasik yang akan dilakukan seperti uji normalitas, uji multikolinearitas, dan uji heteroskedastisitas.

Uji normalitas data bertujuan untuk menguji apakah dalam model regresi, variabel dependen dan variabel independen berdistribusi normal atau tidak. Karena model regresi yang baik memiliki distribusi data yang normal atau mendekati normal yaitu distribusi tidak menyimpang ke kiri atau ke kanan (kurva normal). Pengujian normalitas data menggunakan uji Kolmogorov-Smirnov dalam program aplikasi SPSS dengan taraf probabilitas ( $\text{sig}$ )  $> 0,05$ , maka data berdistribusi normal, sedangkan nilai probabilitas ( $\text{sig}$ )  $< 0,05$ , maka data tidak berdistribusi normal (Ghozali, 2018).

Ghozali (2018) tujuan uji multikolinearitas adalah untuk menguji apakah dalam sebuah model regresi ditemukan adanya korelasi antara variabel bebas. Model regresi yang baik memiliki model yang didalamnya tidak terjadi kolerasi diantara variabel independen. Uji multikolinearitas dilihat dari nilai tolerance dan *variance inflation factor* (VIF). Apabila nilai *tolerance*  $> 0,10$  dan  $\text{VIF} < 10$ , berarti tidak terdapat multikolinearitas. Jika nilai *tolerance*  $< 0,10$  dan  $\text{VIF} > 10$  maka terdapat multikolinearitas dalam data.

Uji heteroskedastisitas bertujuan untuk mengetahui apakah dalam sebuah model regresi terjadi ketidaksamaan varian dari residual suatu pengamatan ke pengamatan lain. Uji heteroskedastisitas merupakan kondisi dimana dalam model regresi terjadi ketidaksamaan varians dan residual satu pengamatan ke pengamatan lainnya (Surya et al., 2017).

Metode analisis data yang digunakan dalam penelitian ini adalah analisis regresi linear berganda, menguji signifikan uji t, menguji signifikan uji F, & koefisien determinasi.

Analisis regresi linear berganda adalah hubungan secara linear dua atau lebih variabel independen dengan variabel dependen. Apakah masing-masing variabel berhubungan positif atau negatif dan untuk memprediksi nilai dari variabel dependen apabila variabel dependen mengalami kenaikan atau penurunan. Data yang digunakan biasanya bersifat interval atau rasio. Adapun persamaan regresi berganda adalah sebagai berikut.

$$Y = a + b_1 X_1 + b_2 X_2 + e$$

Uji t dilakukan untuk menguji signifikan konstanta dan variabel bebas dengan satu variabel harga t hitung dibandingkan dengan t tabel pada taraf signifikan 5%.

- 1) Apabila  $t_{hitung} \geq t_{tabel}$  maka terdapat pengaruh signifikan antara variabel bebas dengan variabel terkait.
- 2) Apabila  $t_{hitung} \leq t_{tabel}$  maka tidak ada pengaruh signifikan antara variabel bebas dan variabel terikat.

Uji hipotesis simultan (uji f) bertujuan untuk mengetahui pengaruh variabel independen (X) terhadap

variabel dependen (Y) secara bersama-sama. Variabel independen akan terbukti berpengaruh secara signifikan terhadap variabel dependen jika nilai statistik signifikan lebih kecil dari tingkat signifikan yang digunakan yaitu 5%.

## **HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN**

Berdasarkan hasil analisis regresi didapatkan hasil bahwa nilai koefisien regresi sebesar 20746928,624 menunjukkan bahwa penjualan tunai dan penjualan kredit sama dengan nol atau konstan, maka profitabilitas meningkat sebesar 20746928,624.

Koefisien regresi penjualan tunai sebesar 0,006 menunjukkan bahwa variabel penjualan tunai mempunyai pengaruh positif terhadap profitabilitas. Apabila variabel penjualan tunai meningkat satu satuan maka akan mengakibatkan peningkatan profitabilitas sebesar 0,006 dengan asumsi variabel konstan

Nilai koefisien penjualan kredit sebesar 0,319 menunjukkan bahwa variabel penjualan kredit meningkat satu satuan maka akan mengakibatkan peningkatan profitabilitas sebesar 0,319 dengan asumsi variabel konstan.

Berdasarkan hasil pengujian hipotesis parsial (uji t) didapatkan hasil bahwa Hasil penelitian ini berbeda dari penelitian-penelitian sebelumnya, dimana hasil penelitian yang dilakukan oleh Pasoni Mustafa Muhani dan Sumiati (2014), Riris Mega hardi Angraeni dan Rudy santoso (2018), serta Maria Christina Sitorus dan Adang Kurniawan (2021), menunjukkan bahwa jika di uji secara parsial (uji t) maupun secara simultan

(uji F) penjualan tunai dan penjualan kredit mempunyai pengaruh yang signifikan terhadap profitabilitas pada perusahaan, sedangkan dalam penelitian ini jika di uji secara parsial (uji t) penjualan tunai tidak mempunyai pengaruh yang signifikan terhadap profitabilitas perusahaan karena nilai signifikansi yang diperoleh dari penjualan tunai sebesar  $0,243 > 0,05$  nilai t hitung sebesar  $1,181 < 2,00247$  t tabel, namun jika diuji secara simultan (uji F) penjualan tunai dan penjualan kredit mempunyai pengaruh yang signifikan terhadap profitabilitas perusahaan dengan nilai signifikansi sebesar  $0,000 < 0,005$ . Sedangkan pada penjualan kredit diperoleh nilai t-hitung sebesar  $79,158 > 2,00247$  pada tingkat signifikansi  $0,000 < 0,05$  sehingga kesimpulannya berdasarkan uji t variabel Penjualan Kredit mempunyai pengaruh yang signifikan terhadap variabel Profitabilitas.

Hal tersebut disebabkan karena penjualan tunai mengalami penurunan yang drastis pada tahun 2020 sebagai dampak dari pandemi global Covid-19 sehingga masyarakat lebih memilih untuk melakukan pembelian sepeda motor dengan secara kredit. Hal tersebut berdampak pada penurunan penjualan sepeda motor secara tunai sehingga profitabilitas penjualan secara tunai tidak meningkat secara signifikan.

## **SIMPULAN**

Setelah dilakukan pembahasan mengenai penjualan tunai dan penjualan kredit terhadap profitabilitas pada PT. Astra International Tbk. Honda Sales Operation Masamba, maka dapat

ditarik beberapa kesimpulan antara lain:

Variabel penjualan tunai tidak mempunyai pengaruh yang signifikan terhadap profitabilitas. Hal ini dibuktikan dengan hasil uji t dimana  $t_{hitung} 1,181 < t_{tabel} 2,00247$  dan nilai signifikansi yang lebih besar yaitu  $0,243 > 0,05$ .

Variabel penjualan kredit mempunyai pengaruh yang signifikan terhadap profitabilitas. Hal ini dibuktikan dengan hasil uji t dimana nilai  $t_{hitung} 79,158 > t_{tabel} 2,00247$  dan nilai signifikansi yang lebih kecil yaitu  $0,000 < 0,05$ .

Variabel penjualan tunai dan penjualan kredit secara bersama-sama berpengaruh signifikan terhadap profitabilitas. Hal ini dibuktikan dengan hasil uji F dimana nilai signifikansi yang lebih kecil yaitu  $0,000 < 0,05$ .

## **SARAN**

PT. Astra International Tbk. – Honda Sales Operation Masamba harus lebih memperhatikan penjualannya terutama secara tunai agar penjualan dapat terus meningkat seperti pada penjualan kredit dan dapat mempertahankan penjualannya dalam keadaan apapun seperti halnya pada masa pandemic Covid-19.

Peneliti berharap supaya peneliti selanjutnya dapat menambahkan lebih banyak variabel untuk diteliti agar dapat mengetahui pengaruh secara signifikan dari profitabilitas perusahaan.

## **DAFTAR RUJUKAN**

Anggraeni, R. M. H. dan R. Santoso. 2020. Pengaruh Penjualan Tunai,

Penjualan Kredit, Dan Penetapan Harga Terhadap Laba Penjualan Produk Pipa Set Hd Inverter 1 Pk Pada PT. Sumber Mandiri Cabang Kenjeran Surabaya. *JEM17: Jurnal ekonomi Manajemen* 3(2): 5–29.

Darmawan, A., dan S. Firmansyah. 2018. Pengaruh Penjualan Kredit Terhadap Kinerja Perusahaan Di Indonesia. *Jurnal Ilmu Akuntansi* 11 (1): 135-146.

Farhana, C. D., G. P. A. J. Susila., dan I. W. Suwendra. 2016. Pengaruh Perputaran Persediaan Dan Pertumbuhan Penjualan Terhadap Profitabilitas Pada PT. Ambarawa Madya Sejati di Singaraja Tahun 2012-2014. *E-Journal Bisma Universitas Pendidikan Ganesha Jurusan Manajemen* 4 (1): 1-10.

Fauziah, M., & P. Ratih. 2014. Analisis Hutang Lancar Dan Penjualan Terhadap Profitabilitas. *Jurnal Ilmiah Manajemen Kesatuan (JIMKES)* 2(1): 41–50.

Ferris. 1981 Pengaruh Penjualan Kredit Terhadap Kinerja Perusahaan Di Indonesia. *Jurnal Ilmu Akuntansi* 11 (1): 135-146.

Fitriani, U. 2016. Pengaruh Penjualan Tunai Dan Penjualan Kredit Terhadap Profitabilitas Perusahaan Pada PD Gloria Bandung. *Jurnal Financia* 2 (1): 13-23.

Fitriani, U. 2016. Pengaruh Sistem Penjualan Kredit di PT. Surya Putra Sumatera Raya II Pasir Putih Pengairan Terhadap Penarikan

- Sepeda Motor Yamaha. *Diajukan Untuk Memenuhi Memenuhi Salah Satu Syarat Memperoleh Gelar Sarjana Ekonomi Pada Program Studi Manajemen Fakultas Ekonomi Universitas Pasir Pengairan.*
- Ghozali. 2006. Analisis Regresi Linear Berganda.  
<http://theorymethod.blogspot.com/2015/12/analisis-regresi-linier-berganda.html>. 25 April 2021 (07:35).
- Ghozali. 2018. Pengaruh Kualitas Layanan Terhadap Kepuasan Pelanggan Noach Cafe And Bistro. *Jurnal AGORA* 7(2).
- Hanafi. 2012. Analisis Profitabilitas Dalam Menilai Kinerja Keuangan Pada PT. Taspen (Persero) Medan. *Jurnal Akuntansi dan Keuangan Syariah* 2(2): 278-293.
- Haqiqi. F., Darmawan., dan K. Fadli. 2020. Analisis Pengaruh Likuiditas Dan Pemberian Kredit Terhadap Tingkat Profitabilitas Pada Bank BPR Mega Mas Lestari Tahun 2016-2018 Kabupaten Karimun. *Jurnal Cafeteria* (1): 73-83.
- Haryono. 2003. Perancangan Sistem Informasi Penjualan Perlengkapan Rumah Tangga Berbasis Web Di PT. Tegar Prima Nusantara Cimahi. *Jurnal Ilmiah Teknologi Informasi Terapan* 5 (3): 1-9.
- Hasibuan. 2002. Analisis Pengaruh Pemberian Kredit Terhadap Profitabilitas Pada PT. Bank Pembangunan Daerah Sumatera Barat. *Jurnal KBP*. 1(2). 95-107.
- Ismaida, P., & M. Saputra. 2016. Pengaruh Pertumbuhan Penjualan, Profitabilitas, Ukuran, Dan Aktivitas Perusahaan Terhadap Struktur Pada Perusahaan Property Dan Real Estate Yang Terdaftar di BEI Periode 2012-2014. *Jurnal Ilmiah Mahasiswa Ekonomi Akuntansi (JIMEKA)* 1(1): 221-229.
- Kasmir. 2012. Pengaruh Sistem Penjualan Kredit Di PT. Surya Putra Sumatera Raya II Pasir Putih Pengairan Terhadap Penarikan Sepeda Motor Yamaha. *Diajukan Untuk Memenuhi Salah Satu Syarat Memperoleh Gelar Sarjana Ekonomi Pada Program Studi Manajemen Fakultas Ekonomi Universitas Pasir Pengairan.*
- Kasmir. 2015. Analisis Profitabilitas Dalam Menilai Kinerja Keuangan Pada PT. Taspen (Persero) Medan. *Jurnal Akuntansi dan Keuangan Syariah* 2(2): 278-293.
- Muhani & Sumiati. 2016. Pengaruh Penjualan Tunai Dan Penjualan Kredit Terhadap Profitabilitas Perusahaan Pada PD Gloria Bandung. *Jurnal Financia* 2 (1): 13-23.
- Muhani, M., & Sumiati. 2016. Pengaruh Penjualan Tunai Dan Penjualan Kredit Terhadap Laba Pada Industri Bengkel Las Diana Di Palopo. *Jurnal Ekonomi Pembangunan STIE*

- Muhammadiyah Palopo*1(2): 50–59.
- Mujahidah, A., Faridah, dan Thanwain. 2016. Analisis Sistem Informasi Akuntansi Penjualan Pada PT Hadji Kalla (Toyota) Cabang Pinrang. *Jurnal Riset Edisi V Unibos Makasar*4(007): 88–100.
- Mulyadi, 2001. Analisis Sistem Dan Prosedur Penjualan Gas Industri Pada PT. Surya Biru Murni Cabang Samarinda. *Jurnal Of Chemical Information and Modeling* 53 (9): 1689-1699.
- Mulyadi. 2001. Evaluasi Sistem Akuntansi Penjualan Tunai Pada CV. Arga Prambanan Klaten. *Tugas Akhir*. Program Studi DIII Universitas Negeri. Yogyakarta.
- Mulyadi. 2008. Pengaruh Penjualan Tunai, Penjualan Kredit, Dan Penetapan Harga Terhadap Laba Penjualan Produk Pipa Set Hd Inverter 1 Pk Pada PT. Sumber Mandiri Cabang Kenjeran Surabaya. *JEM17: Jurnal Ekonomi Manajemen* 3(2): 5-29.
- Mulyadi. 2008. Penerapan Sistem Akuntansi Penjualan Kredit Dalam Meningkatkan Pengendalian Intern Piutang Tak Tertagih Pada Bengkel Bonex. *Jurnal Akuntansi*. 1 (3). 189-199.
- Mulyadi. 2008. Pengertian Penjualan Tunai.<http://ondyx.blogspot.com/2013/09/pengertian-penjualan.html>. 07 Mei 2021 (17:48).
- Mulyadi. 2008. Sistem Akuntansi Penjualan Tunai Pada PD Panca Motor Prabumulih. *Jurnal Akuntanika*. 6 (1): 82-92.
- Mulyadi, 2010. Analisis Sistem Dan Prosedur Penjualan Gas Industri Pada PT. Surya Biru Murni Cabang Samarinda. *Jurnal Of Chemical Information and Modeling* 53 (9): 1689-1699.
- Mulyadi, 2016. Perancangan Sistem Akuntansi Penjualan Pada PD. Nagatekindo Palembang. *Tugas Akhir*. Program Studi Akuntansi Politeknik Negeri Sriwijaya. Palembang.
- Narko. 2007. Evaluasi Sistem Akuntansi Penjualan Tunai Pada CV. Arga Prambanan Klaten. *Tugas Akhir*. Program Studi DIII Universitas Negeri. Yogyakarta.
- Nuryayi dan Bernardin. 2016. Pengaruh Penjualan Tunai, Penjualan Kredit, Dan Penetapan Harga Terhadap Laba Penjualan Produk Pipa Set Hd Inverter 1 Pk. Pada PT. Sumber Mandiri Cabang Kenjeran Surabaya. *JEM17: Jurnal Ekonomi Pembangunan* 3(2): 5-29.
- Prakoso, B., Z.Z.A., dan N. F. Nuzula. 2014. Pengaruh Perputaran Modal Kerja Dan Perputaran Piutang Terhadap Profitabilitas (Studi Pada Perusahaan Pembiayaan Listing di BEI Periode 2009-2013). *Jurnal Administrasi Bisnis SI Universitas Brawijaya*, 15(1): 84495.

- Purwanto, E. A., dan D. R. Sulistyastuti 2007. Hipotesis Adalah. [https://www.gurupendidikan.co.id/hipotesis-adalah/#:~:text=Zikmund%20\(1997%3A112\)%2C,jawaban%20atas%20pertanyaan%2Dpertanyaan%20penelitian.&text=Menurut%20Kerlinger%20\(1973\)%2C%20Hipotesis,antara%20dua%20variabel%20atau%20lebih](https://www.gurupendidikan.co.id/hipotesis-adalah/#:~:text=Zikmund%20(1997%3A112)%2C,jawaban%20atas%20pertanyaan%2Dpertanyaan%20penelitian.&text=Menurut%20Kerlinger%20(1973)%2C%20Hipotesis,antara%20dua%20variabel%20atau%20lebih.). 23 Maret 2021 (14:25).
- Riadi, M. 2013. Penjualan Kredit. <https://www.kajianpustaka.com/2013/09/penjualan-kredit.html>. 23 April (10:27).
- Riadi, M. 2020. Pengertian dan Jenis-jenis Variabel Penelitian. <https://www.kajianpustaka.com/2020/09/pengertian-dan-jenis-variabel-penelitian.html>. 14 April 2021 (18:25).
- Riadi. 2012. Analisis Sistem Informasi Akuntansi Penjualan Kredit Di PT Nusantara Sakti Cabang Manado. *Jurnal Emba*. 7 (3). 3019-3028.
- Riswaya, A. R. 2013. Sistem Penjualan Tunai Dan Kredit Property. *Jurnal Computech & Bisnis*7(2): 106–116.
- Sartono, R. A. 2010. Pengaruh Profitabilitas terhadap Harga Saham Emiten LQ45 yang Terdaftar di Bursa Efek Indonesia Tahun 2010-2015. *Ekonomia*, 5(3), 264–269.
- Sarwono, J. 2006. Pengaruh Penjualan Tunai, Penjualan Kredit, Dan Penetapan Harga Terhadap Laba Penjualan Produk Pipa Set Hd Interfer 1 Pk Pada PT. Sumber Mandiri Cabang Kenjeran Surabaya. *JEM17 Jurnal Ekonomi Manajemen* 3(2): 5–29.
- Silviana, R., dan N. F. Asyik. 2016. Pengaruh Pertumbuhan Penjualan, Profitabilitas, Dan Kebijakan Dividen Terhadap Perubahan Laba. *Jurnal Ilmu dan Riset Akuntansi*5(1): 1–21.
- Sitorus, M. C., dan A. Kurniawan. 2021. Pengaruh Penjualan Tunai Dan Penjualan Kredit Terhadap Profitabilitas Perusahaan Pada Pd Gloria Bandung. *Jurnal Financia* 2 (1): 13-23.
- Surya et al., 2017. Pengaruh Penjualan Tunai, Penjualan Kredit, Dan Penetapan Harga Terhadap Laba Penjualan Produk Pipa Set Hd Interfer 1 Pk Pada PT. Sumber Mandiri Cabang Kenjeran Surabaya. *JEM17: Jurnal Ekonomi Manajemen* 3(2): 5–29.
- Wehantouw, J. D., dkk. 2017. Pengaruh Struktur Modal, Ukuran Perusahaan, Dan Profitabilitas Terhadap Harga Saham Pada Perusahaan Industri Sektor Makanan Dan Minuman Yang Terdaftar Di Bursa Efek Indonesia Periode 2012-2015. *Jurnal EMBA: Jurnal Riset Ekonomi, Manajemen, Dan Akuntansi* 5(3): 3385-3394.

Yadiati dan Wahyu. 2016. Penjualan Tunai.

<https://sitinurhafada.wordpress.com/2019/06/21/penjualan-tunai/>. 07 Mei 2021 (17:21).

Zikmund. 1997. Hipotesis Adalah.

[https://www.gurupendidikan.co.id/hipotesis-adalah/#:~:text=Zikmund%20\(1997%3A112\)%2C,jawaban%20atas%20pertanyaan%2Dpertanyaan%20penelitian.&text=Menurut%20Kerlinger%20\(1973\)%2C%20Hipotesis,antara%20dua%20variabel%20atau%20lebih.](https://www.gurupendidikan.co.id/hipotesis-adalah/#:~:text=Zikmund%20(1997%3A112)%2C,jawaban%20atas%20pertanyaan%2Dpertanyaan%20penelitian.&text=Menurut%20Kerlinger%20(1973)%2C%20Hipotesis,antara%20dua%20variabel%20atau%20lebih.)  
23 Maret 2021 (14:25).