

PENGARUH PERPUTARAN PIUTANG DAN VOLUME PENJUALAN TERHADAP LABA BERSIH

(Pada Perusahaan Sub Sektor Pertambangan Batubara Yang Terdaftar Di Bursa Efek Indonesia Periode 2014-2018)

***THE INFLUENCE OF RECEIVABLE TURNOVER AND SALES VOLUME ON NET INCOME
(In the Coal Mining Sub Sector Companies Listed on the Indonesia Stock Exchange Period
2014-2018)***

Pembimbing :

Prof. Dr. Hj. Ria Ratna Ariawati, SE., M.Si. Ak

Oleh :

Rizwanul Hakim

NIM. 21115059

**Program Studi Akuntansi Fakultas Ekonomi dan Bisnis
Universitas Komputer Indonesia
2019**

Email : rizwanganda12@gmail.com

ABSTRACT

The study was conducted on a Batubara Mining company listed on the Indonesia Stock Exchange in the 2014-2018 period. The purpose of this study was to determine the effect of Accounts Receivable Turnover and Sales Volume on Net Profit in Coal Mining Companies.

The method used in this research is descriptive and verification methods. The sample used in the study used a purposive sampling method from 6 companies totaling 30 samples. To find out the relationship used Pearson correlation. To determine the magnitude of the influence used Multiple Linear Regression Analysis. Testing the hypothesis in this study using the two-party t-test statistic with $\alpha = 0.05$. The statistical analysis process uses the SPSS v21 program.

The results of this study indicate that the variable Turnover Receivables on Net Income is a positive correlation and significant effect. While the sales volume of Net Profit has a strong influence and is positive. And shows that the receivable act affects the net income and sales volume affects the net profit.

Keywords: Accounts Receivable Turnover, sales volume, and Net Income

I. PENDAHULUAN

Dalam pandang ekonomi Umumnya tujuan perusahaan yaitu, untuk memperoleh laba, menjaga kelangsungan hidup, dan keseimbangan operasi perusahaan, sehingga mampu berkembang menjadi perusahaan yang besar dan baik. Laba yang menjadi tujuan utama perusahaan dapat dicapai dengan penjualan barang atau jasa. Menurut Brigham dan Weston (2001:89). Secara umum, keberhasilan perusahaan dalam menjalankan aktivitasnya didasarkan

pada tingkat laba yang diperoleh. laba bersih didapat dari pendapatan dan biaya perusahaan selama periode yang diakhiri dengan laba atau rugi bersih untuk periode tersebut. Laba bersih dapat menjadi tujuan perusahaan untuk memperoleh laba yang maksimum, perusahaan seharusnya memperhatikan perputaran piutang dan volume penjualan yang ada di laporan, Laporan keuangan merupakan sumber informasi menjadi sebuah pertanggung jawaban dan juga menggambarkan

indikator kesuksesan perusahaan dalam mencapai tujuannya (Munawir, 2012).

Tanggung jawab suatu perusahaan mengenai laba bersih yang diperoleh perusahaan lebih baik pada periode tahun buku berjalan (Arini T dan Soemohamadiwijoyo, 2017:46).. Laba bersih dihasilkan dari transaksi pendapatan, beban, keuntungan, kerugian, dan selisih antara sumber daya masuk (pendapatan dan keuntungan) dengan sumber daya keluar (beban dan kerugian) selama periode waktu tertentu (Henry Simora, 2013:46).

laba bersih harus baik karena menilai seberapa bagus perusahaan dalam menghasilkan keuntungan. Tanpa memperoleh laba, perusahaan tidak dapat mencapai tujuan lainnya untuk menjamin pertumbuhan perusahaan agar perusahaan mampu menghasilkan laba, manajemen harus bisa mengendalikan perusahaan agar laba baik. Yaitu dengan arus masuk atau peningkatan nilai aset dari suatu entitas, pemberian jasa atas pelaksanaan kegiatan lainnya yang merupakan kegiatan utama perusahaan yang sedang berjalan.

Perusahaan dengan keinginan laba yang maksimal sangat memperhitungkan rasio kegiatan di mana didalamnya terdapat perputaran piutang (*receivable turnover*), hari rata-rata penagihan piutang (*days of receivable*), perputaran sediaan (*Inventory turnover*), hari rata-rata penagihan sediaan (*days of inventory*), perputaran modal kerja (*working capital turnover*), perputaran aktiva tetap (*fixed asset turnover*) dan perputaran aktiva (*assets turnover*) (Kasmir, 2012:175).

Perputaran piutang merupakan periode terikatnya modal dalam piutang yang bergantung terhadap syarat pembayaran. Semakin lunak atau semakin lama syarat pembayarannya, maka tingkat perputarannya selama periode tertentu semakin rendah. (Bambang Riyanto 2008:90). Rasio perputaran piutang memberikan pemahaman tentang kualitas piutang dan kesuksesan penagihan piutang (Kasmir, 2012:176).

Adanya hubungan yang erat Antara volume penjualan dengan peningkatan laba bersih perusahaan, karena dalam hal ini laba akan timbul jika penjualan produk lebih besar dibandingkan dengan biaya-biaya yang dikeluarkan Faktor utama yang

memengaruhi besar kecilnya laba adalah Pendapatan. Pendapatan dapat diperoleh dari hasil penjualan barang dagangan (Budi Raharjo, 2000). Menurut Sasongko (2012) Volume Penjualan berpengaruh terhadap peningkatan Laba Bersih. Pada saat penjualan hasil produksi perusahaan meningkat, maka volume penjualan pun meningkat diharapkan akan berkontribusi terhadap laba bersih secara langsung dan tidak langsung.

II. Tujuan Penelitian

Adapun tujuan dari penelitian yang dilakukan oleh penulis, sebagai berikut:

1. Untuk mengetahui dan menguji secara empiris besar pengaruh perputaran piutang terhadap laba bersih.
2. Untuk mengetahui dan menguji secara empiris besar pengaruh volume penjualan terhadap laba bersih.

III. KAJIAN PUSTAKA

A. Perputaran Piutang

Menurut Bambang Riyanto (2008:90) menyatakan bahwa, perputaran piutang merupakan periode terikatnya modal dalam piutang yang tergantung kepada syarat pembayaran. Semakin lunak atau semakin lama syarat pembayarannya, maka tingkat perputarannya selama periode tertentu semakin rendah. Adapun rumus perputaran piutang, sebagai berikut:

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

selain itu, cara untuk menghitung rata-rata piutang menurut Kasmir (2011;176), yaitu:

$$\text{Rata-rata} = \frac{\text{Piutang Awal} + \text{Piutang Akhir}}{2}$$

B. Volume Penjualan

Menurut Alamiyah dan Padji (2003:126) menyatakan bahwa, volume penjualan yang berhasil dicapai atau ingin dicapai oleh suatu perusahaan pada periode tertentu. Adapun rumus volume penjualan, sebagai berikut:

$$\text{Volume Penjualan} = \text{Total Penjualan}$$

C. Laba Bersih

Menurut Kasmir (2011:303) menyatakan bahwa, laba bersih (*net profit*) merupakan laba yang telah dikurangi biaya-biaya yang merupakan beban perusahaan dalam suatu periode tertentu termasuk pajak. Adapun rumus laba bersih, sebagai berikut:

$$\text{Laba Bersih} = \text{Laba Kotor} - \text{Beban Operasi} - \text{Beban Pajak}$$

IV. Kerangka Pemikiran

A. Pengaruh Perputaran Piutang terhadap Laba Bersih

Piutang muncul karena perusahaan melakukan penjualan secara kredit untuk meningkatkan volume usahanya. Menurut Bambang Riyanto (2008: 90) yang menyatakan bahwa, perputaran piutang menunjukkan periode terikatnya modal kerja dalam piutang di mana semakin cepat periode berputarnya maka semakin cepat perusahaan mendapatkan keuntungan dari penjualan kredit tersebut.

Hal ini menjadi perhatian bagi perusahaan untuk mengatur perkiraan piutang agar efisien sehingga semakin efektif dan efisien perputaran piutang dapat meningkatkan laba perusahaan, di mana perputaran piutang yang semakin tinggi menunjukkan bahwa semakin efisien dan efektif perusahaan dalam manajemen piutang. Hal ini didukung oleh hasil penelitian yang dilakukan oleh Nina (2013) yang menyimpulkan bahwa perputaran piutang berpengaruh positif dan signifikan baik terhadap profitabilitas perusahaan.

B. Pengaruh Volume Penjualan terhadap Laba Bersih

Jika volume penjualan perusahaan mengalami kenaikan, maka laba bersih perusahaan tersebut akan mengalami kenaikan. Dari kondisi tersebut diharapkan manajemen dapat mempertahankan kinerja tersebut dengan baik agar pendapatan yang didapat terus meningkat.

Menurut Mulyadi (2016: 513) menyatakan bahwa volume penjualan dan produksi, besarnya volume penjualan akan berpengaruh terhadap volume produksi yang

juga dapat memengaruhi besar kecilnya biaya produksi. Semakin besar volume penjualan suatu barang, maka laba yang diperoleh akan semakin besar, demikian sebaliknya jika volume penjualan suatu barang menurun, maka laba juga akan ikut turun.

V. METODE PENELITIAN

A. Metode Penelitian Yang Digunakan

Metode yang digunakan pada penelitian ini adalah metode deskriptif dan verivikatif dengan pendekatan kuantitatif.

B. Operasional Variabel

Operasionalisasi variabel dalam penelitian ini, yaitu:

- 1) Variabel Perputaran Piutang (X_1) dan Volume Penjualan (X_2) termasuk variabel bebas (*independent variable*).
- 2) Variabel Laba Bersih (Y) termasuk variabel terkait (*dependent variable*).

C. Populasi dan Sampel

1) Populasi

Populasi dalam penelitian ini adalah laporan keuangan Perusahaan Sektor Pertambangan Batubara yang terdaftar di Bursa Efek Indonesia periode 2014-2018 yaitu 22 perusahaan.

2) Sampel

Sampel penelitian ini yaitu 30 laporan keuangan perusahaan sektor pertambangan batubara yang terdaftar di Bursa Efek Indonesia periode 2014-2018 dengan menggunakan teknik *sampling purposive*.

VI. Hasil Penelitian

1) Analisis Deskriptif Perputaran piutang

Rata-rata Biaya Operasional dari tahun 2014 – 2018 cenderung fluktuasi pada tahun 2014 hingga 2015 jumlah rata rata perputaran piutang mengalami penurunan sebesar 0.16 pertahun, akan tetapi pada tahun 2016, rata rata perputaran piutang mengalami peningkatan sebesar 0.54 hingga 2017 jumlah rata rata perputara piutang mengalami penurunan sebesar 0.68 dan pada tahun 2018 tidak terjadi peningkatan atau penurunan sebesar 0.68 dari tahun sebelumnya pada perusahaan sub sektor pertambangan batubara yang terdaftar di

Bursa Efek Indonesia (BEI) periode 2014 - 2018.

2) Analisis Deskriptif Volume Penjualan

Rata-rata volume penjualan dari tahun 2014 – 2018, mengalami penurunan selama 2 tahun dalam awal periode penelitian hingga 2016, dan diikuti dengan peningkatan volume penjualan pada 2 tahun setelahnya. Pada tahun 2014 hingga 2016 jumlah rata rata volume penjualan menurun sebesar 133,931,894, dan di tahun 2016 dan 2018 mengalami peningkatan yang sangat tinggi dari tahun sebelumnya yaitu sebesar 133,931,894 dan pada perusahaan sub sektor Pertambangan Batubara yang terdaftar di Bursa Efek Indonesia (BEI) periode 2014-2018.

3) Analisis Deskriptif Laba bersih

Rata-rata laba bersih dari tahun 2014 – 2018 Laba Bersih secara keseluruhan mengalami penurunan dalam tahun awal periode penelitian dan diikuti dengan peningkatan pada 3 tahun setelahnya hingga periode penelitian selesai. Pada tahun 2014 hingga 2015, jumlah rata rata laba bersih cenderung mengalami penurunan sebesar (386,395,703). Pada tahun 2016 hingga 2018 mengalami peningkatan sebesar 3,712,032 sampai 16,513,900 pada perusahaan sub sektor pertambangan yang terdaftar di Bursa Efek Indonesia (BEI) periode 2014-2018.

VII. Pembahasan

1) Pengaruh Piutang Terhadap Laba Bersih

Hasil pengujian hipotesis menunjukan bahwa terdapat pengaruh dari Perputaran Piutang terhadap Laba Bersih. Pengaruh antara Perputaran Piutang dengan Laba Bersih sebesar 0,456 yang mana hasil tersebut masuk dalam skor interval antara 0,40 – 0,599 yang artinya terdapat hubungan yang sedang antara Perputaran Piutang dengan Laba Bersih. Hasil perhitungan yang positif antara dua variabel diatas menunjukkan bahwa terdapat hubungan yang searah antara Perputaran Piutang dengan Laba Bersih, di mana jika Perputaran Piutang naik maka Laba Bersih akan naik pula, artinya semakin rendah Perputaran

Piutang maka kemungkinan terjadinya peningkatan Laba Bersih semakin rendah.

Hal ini sesuai dengan teori yang dikemukakan oleh para ahli bahwa Perputaran piutang menunjukkan periode terikatnya modal kerja dalam piutang di mana semakin cepat periode berputarnya piutang maka semakin cepat pula perusahaan mendapatkan keuntungan dari penjualan kredit tersebut. Sehingga profitabilitas perusahaan juga ikut meningkat. Perputaran piutang menunjukkan periode terikatnya modal kerja dalam piutang di mana semakin cepat periode berputarnya piutang maka semakin cepat perusahaan mendapatkan keuntungan dari penjualan kredit tersebut.

Kemudian besar persentase dari nilai koefisien determinasi parsial variabel Perputaran Piutang terhadap Laba Bersih yang diukur menggunakan Laba Bersih yaitu sebesar 20,8%, sedangkan sisanya sebesar 79,2% merupakan pengaruh yang diberikan oleh faktor lain yang tidak diteliti dalam penelitian ini biaya operasional, biaya kualitas, biaya produksi, biaya operasional, perputaran persediaan, hutang, modal kerja, arus kas operasi dan lain-lain.

Hasil penelitian ini didukung oleh penelitian terdahulu yang dilakukan oleh Nina (2013) Lili Susanti, Rina Silvia, Yonas Meti (2018) Piter Tiong (2017).

2) Pengaruh Volume Penjualan Terhadap Laba Bersih

Hasil pengujian hipotesis menunjukan bahwa terdapat pengaruh Volume Penjualan terhadap Laba Bersih. Hubungan antara Volume Penjualan dengan Laba Bersih sebesar 0,408 yang mana hasil tersebut masuk dalam skor interval antara 0,40 – 0,599 artinya bahwa terdapat hubungan yang sedang antara Volume Penjualan dengan Laba Bersih. Hasil perhitungan yang positif antara dua variabel diatas menunjukkan bahwa terdapat hubungan yang searah antara Volume Penjualan dengan Laba Bersih, di mana jika Volume Penjualan naik maka Laba Bersih akan naik pula, artinya semakin tinggi Volume Penjualan maka kemungkinan terjadinya peningkatan Laba Bersih semakin tinggi.

Hal ini sesuai dengan teori yang dikemukakan para ahli yang menyebutkan bahwa Adanya hubungan yang erat mengenai volume penjualan terhadap peningkatan laba bersih perusahaan, karena laba akan timbul jika penjualan produk lebih besar dibandingkan dengan biaya-biaya yang dikeluarkan. Faktor utama yang dapat memengaruhi besar kecilnya laba adalah pendapatan, pendapatan dapat diperoleh dari hasil penjualan barang dagangan.

Kemudian besar persentase dari nilai koefisien determinasi parsial variabel Volume Penjualan terhadap Laba Bersih yang diukur menggunakan Laba Bersih yaitu sebesar 16,6%, sedangkan sisanya sebesar 83,4% merupakan pengaruh yang diberikan oleh faktor lain yang tidak diteliti dalam penelitian ini seperti biaya operasional, biaya kualitas, biaya produksi, biaya operasional, perputaran persediaan, hutang, modal kerja, arus kas operasi dan lain-lain.

Hasil penelitian ini didukung oleh penelitian terdahulu yang dilakukan oleh Rizki Risyana dan Leny Suzan (2018) oleh Budiastuti Fatkar Sutarjo (2016).

VIII. Kesimpulan dan Saran

A. Kesimpulan

Berdasarkan hasil analisis data dan pembahasan yang telah dilakukan pada bab sebelumnya, maka peneliti mengambil beberapa kesimpulan sebagai berikut:

1. Perputaran Piutang berpengaruh terhadap Laba Bersih pada Perusahaan Sub Sektor Pertambangan Batubara yang terdaftar di BEI periode 2014-2018. Besarnya nilai Perputaran Piutang akan searah dengan meningkatnya Laba Bersih.
2. Volume Penjualan memiliki berpengaruh terhadap Laba Bersih pada Perusahaan Sub Sektor Pertambangan Batubara yang terdaftar di BEI periode 2014-2018. Besarnya nilai Volume Penjualan akan diikuti dengan meningkatnya nilai Laba Bersih.

B. Saran

Berdasarkan kesimpulan di atas, maka penulis memberikan saran yang dapat digunakan oleh Perusahaan Sub Sektor Pertambangan Batubara yang terdaftar di BEI, yaitu:

1. Saran Praktis

Bagi Perusahaan:

- a. Hasil penelitian telah membuktikan bahwa Laba Bersih dipengaruhi oleh Perputaran Piutang perusahaan. Perusahaan perlu melakukan upaya-upaya untuk meningkatkan penjualan kredit dengan cara menarik pelanggan seperti memberikan potongan harga kepada pelanggan yang membayar utang-utangnya kurang dari waktu yang telah disepakati. Hal ini dapat mengurangi risiko tidak terbayar nya piutang, karena jika piutang perusahaan tidak terbayar dapat merugikan perusahaan.
- b. Hasil penelitian telah membuktikan bahwa Laba Bersih dipengaruhi oleh Volume Penjualan. Perusahaan sebaiknya fokus pada strategi pemasaran yang baik yang dapat meningkatkan Volume Penjualan, di mana Volume Penjualan merupakan sumber pendapatan utama bagi sebuah perusahaan. Dengan Volume Penjualan yang semakin meningkat, maka hal tersebut menjadi salah satu faktor yang menunjukkan bahwa kinerja perusahaan tersebut cukup baik. Oleh karena itu, Volume Penjualan ini harus selalu menjadi fokus utama dalam bisnis, untuk dapat meningkatkan Volume Penjualan perusahaan bisa melakukan berbagai strategi pemasaran seperti memberikan promo dengan waktu yang terbatas. Sehingga dengan begitu perusahaan mampu memaksimalkan pencapaian pendapatan dan memperoleh laba yang diharapkan.

2. Saran Akademis

a. Pengembangan Ilmu

Saran akademis bagi pengembangan ilmu dalam penelitian ini diharapkan dapat menambah pengetahuan, sebagai sumber data, informasi, dan sebagai acuan ilmu untuk akuntansi keuangan, serta ikut serta dalam pengembangan penelitian khususnya mengenai Perputaran

Piutang, Volume Penjualan dan Laba Bersih.

b. Peneliti Selanjutnya

Dalam melakukan penelitian bagi peneliti selanjutnya dengan metode yang sama namun setiap variabel, unit peniti, populasi dan sampel yang berbeda seperti penambahan variabel biaya operasional, biaya kualitas, biaya produksi, biaya operasional, perputaran persediaan, hutang, modal kerja, arus kas operasi dan lain-lain. Hal - hal berikut, guna untuk mendapatkan hasil yang sesuai atau mendukung teori melalui konsep yang diterima secara umum.

perusahaan PT Mitra Phinastika Mustika TBK. Jurnal stieamkop volume 1 No 1; ISSN 2598-8301

Rizki Risyana, Leny Suzan SE., M.Si. 2018. *Pengaruh Volume Penjualan dan Biaya Operasional Terhadap Profitabilitas*. ISSN: 2355-9357 Vol.5, No.2 Agustus 2018.

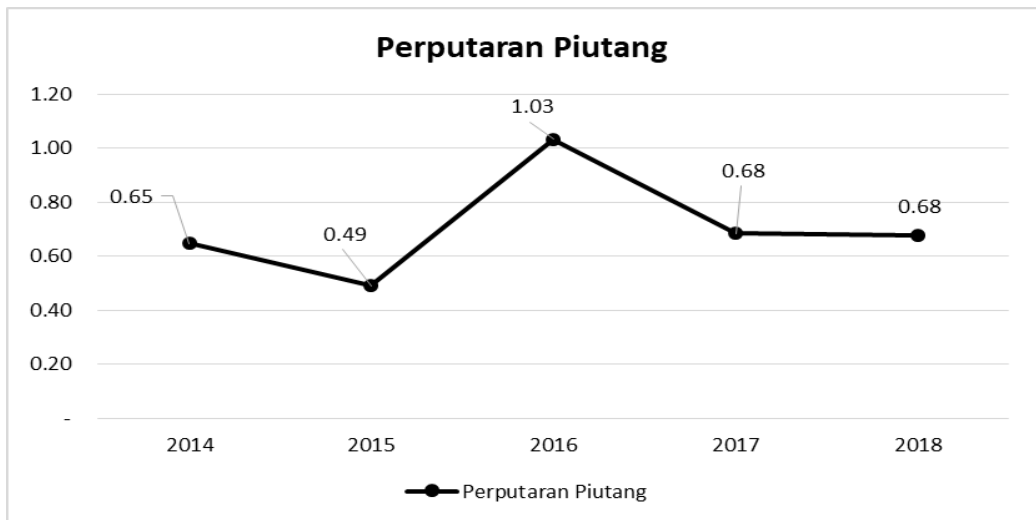
DAFTAR PUSTAKA

- Aliminsyah & Padji. 2003. Kamus Istilah Keuangan dan Perbankan. Bandung: CV Yrama Widya
- Arini T. Soemohadiwidjojo. 2017. Mudah Meyusun SOP (Standard Operating Procedure, Penebar Plus.
- Bambang Riyanto. 2008. Dasar-Dasar Pembelanjaan Perusahaan Edisi 4. Bpfe, Yogyakarta
- Budi Rahardjo. 2010. Keuangan dan Akuntansi untuk Manajer Non Keuangan. Yogyakarta: Graha Ilmu.
- Henry Simamora. 2013. Pengantar Akuntansi II. Jakarta: Bumi Aksara
- Kasmir, 2011. Analisis Laporan Keuangan. Raja Grafindo Persada: Jakarta
- Lili Susanti, Tuandali, Rina Silvia. Yonas Meti, 2018 Analisis Penjualan dan Perputaran Piutang terhadap Laba bBersih pada Toko 88 Tobelo. Jurnal UNIERA Volume 7, Nomor 2; ISSN Mulyadi. 2016. Sistem Akuntansi, Edisi Ketiga, Cetakan Keempat. Jakarta: Salemba 2086-0404
- Munawir, S. 2012. Analisis Informasi Keuangan, Yogyakarta. Liberty
- Piter Tiong. 2017. Pengaruh Perputaran Piutang terhadap Profitabilitas pada

LAMPIRAN

Tabel 3.1
Operasionalisasi Variabel

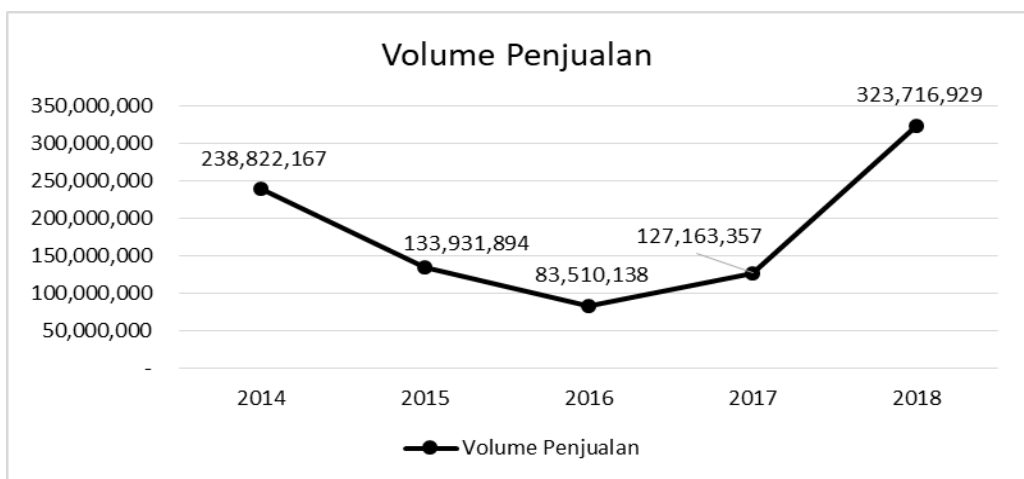
No	Variabel	Konsep Variabel	Indikator	Skala
1	Perputaran Piutang (X1)	Perputaran piutang merupakan periode terikatnya modal dalam piutang yang tergantung kepada syarat pembayaran. Semakin lunak atau semakin lama syarat pembayarannya, berarti tingkat perputarannya selama periode tertentu semakin rendah. Bambang Riyanto (2008:90)	Perputaran piutang = $\frac{\text{Penjualan Bersih}}{\text{Rata - Rata Piutang}}$ Bambang Riyanto (2008:90)	Rasio
2	Volume Penjualan (X2)	Volume Penjualan yang berhasil dicapai atau ingin dicapai oleh suatu perusahaan pada periode tertentu. Alamiyah dan Padji (2003:126)	Volume Penjualan = Total Penjualan Alamiyah dan Padji (2003:126)	Rasio
3	Laba Bersih (Y)	Laba Bersih (<i>Net Profit</i>) merupakan laba yang telah dikurangi biaya-biaya yang merupakan beban perusahaan dalam suatu periode tertentu termasuk pajak. Kasmir (2011:303)	Laba Bersih = Laba Kotor – Beban Operasi – Beban Pajak Sumber: Kasmir (2011:303)	Rasio



Sumber: Bursa Efek Indonesia (data diolah, 2019)

Grafik 4.1

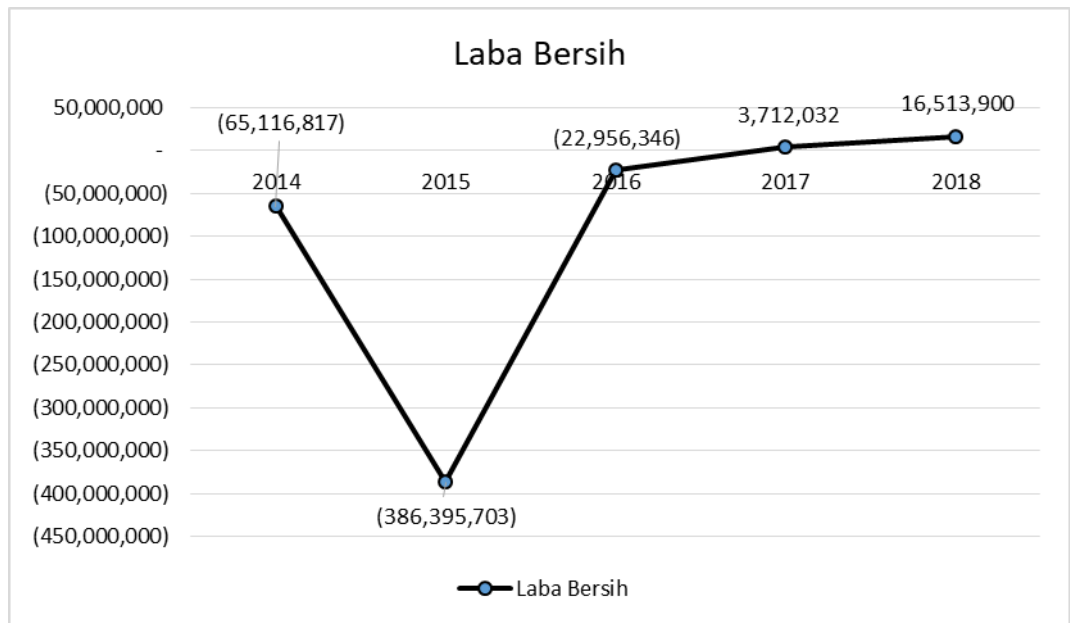
Grafik Perkembangan Rata-Rata Perputaran Piutang pada Perusahaan Sub Sektor Pertambangan Batubara yang terdaftar di Bursa Efek Indonesia periode 2014-2018



Sumber: Bursa Efek Indonesia (data diolah, 2019)

Grafik 4.2

Grafik Perkembangan Rata-Rata Volume Penjualan pada Perusahaan Sub Sektor Pertambangan Batubara yang terdaftar di Bursa Efek Indonesia periode 2014-2018



Sumber: Bursa Efek Indonesia (data diolah, 2019)

Grafik 4.3

Grafik Perkembangan Rata-Rata Laba Bersih pada Perusahaan Sub Sektor Pertambangan Batubara yang terdaftar di Bursa Efek Indonesia periode 2014-2018

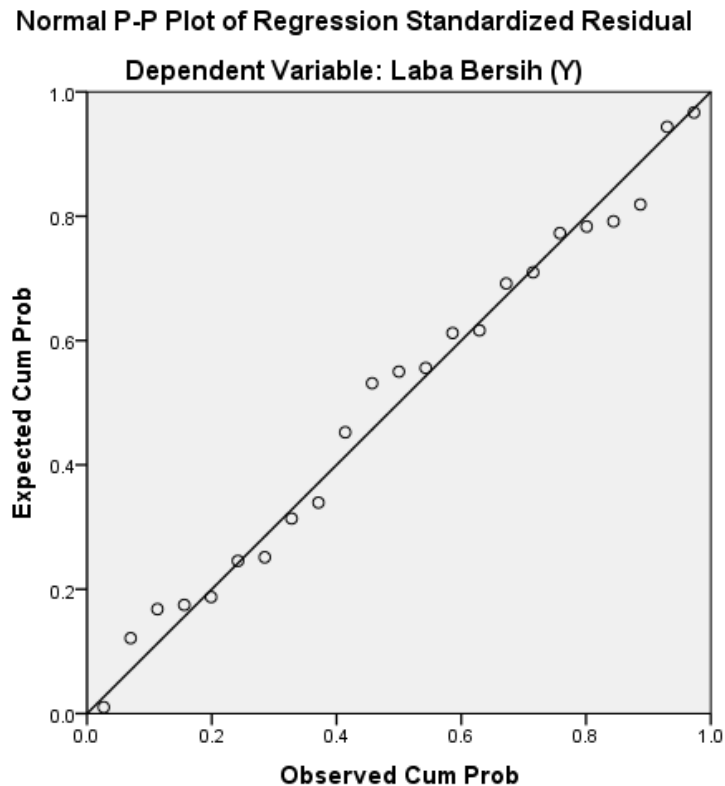
1. Analisis Descriptive Statistic

Descriptive Statistics

	Mean	Std. Deviation	N
Laba Bersih (Y)	-90848587.00	417979707.315	03
Perputaran Piutang (X1)	7066	31956	30
Volume Penjualan (X2)	181428896	250075490	30

2. Uji Asumsi Klasik

A. Uji Normalitas



One-Sample Kolmogorov-Smirnov Test

		Unstandardized Residual
N		23
Normal Parameters ^{a,b}	Mean	0E-7
	Std. Deviation	.07076209
	Absolute	.098
Most Extreme Differences	Positive	.083
	Negative	-.098
Kolmogorov-Smirnov Z		.470
Asymp. Sig. (2-tailed)		.980

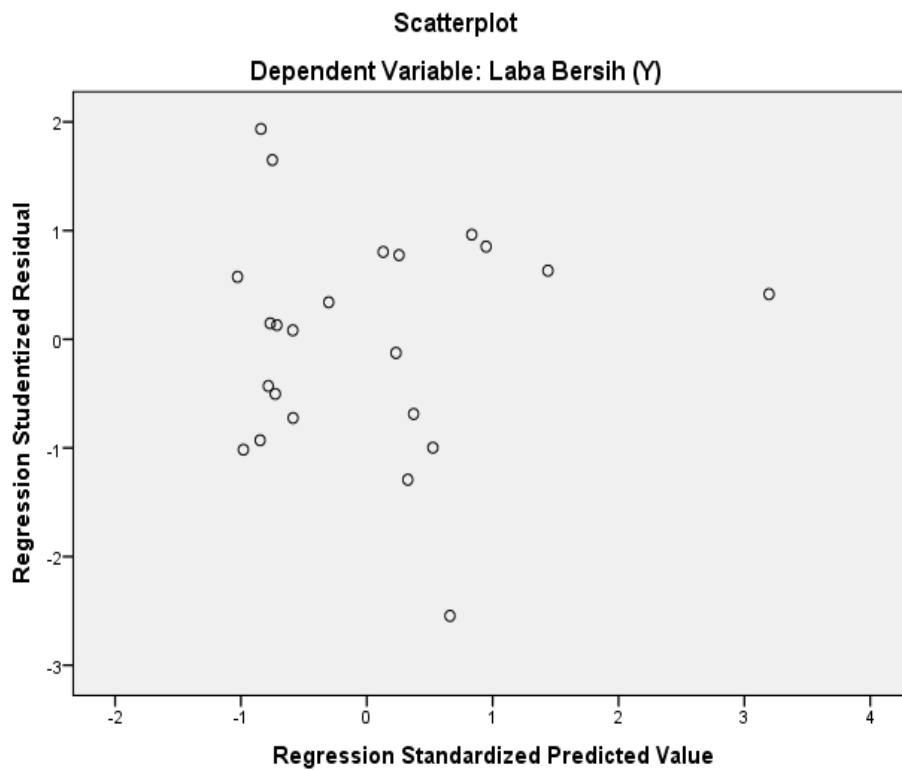
a. Test distribution is Normal.

b. Calculated from data.

B. Uji Multikolinearitas

Model	Collinearity Statistics	
	Tolerance	VIF
1. (Constant)		
X1_Biaya_Operasional	.948	1.055
X2_Perputaran_Piutang	.948	1.055

C. Uji Heteroskedastisitas



D. Uji AutoKolerasi

Model Summary^b

Model	R	R Square	Adjusted R Square	Std. Error of the Estimate	Durbin-Watson
1	.272 ^a	.074	.005	416909133.279	2.055

a. Predictors: (Constant), Volume Penjualan(X2), Perputaran Piutang (X1)

b. Dependent Variable: Laba Bersih (Y)

3. Regresi Linier Berganda

Coefficients^a

Model	Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	t	Sig.
	B	Std. Error	Beta		
(Constant)	2.792	5.010		.557	.585
1 Perputaran Piutang (X1)	2820294593.031	1261977742.498	.430	2.235	.036
Volume Penjualan(X2)	4.725E-010	.000	1.731	2.533	.022

a. Dependent Variable: Laba Bersih (Y)

4. Koefisien Kolerasi

Correlations

Control Variables		Perputaran Piutang (X1)	Laba Bersih (Y)
Volume Penjualan(X2)	Correlation	1.000	.456
	Perputaran Piutang (X1) Significance (2-tailed)	.	.029
	Df	0	21
	Correlation	.456	1.000
	Laba Bersih (Y) Significance (2-tailed)	.029	.
	Df	21	0

Correlations

Control Variables		Volume Penjualan(X2)	Laba Bersih (Y)
Perputaran Piutang (X1)	Correlation	1.000	.408
	Volume Penjualan(X2) Significance (2-tailed)	.	.053
	Df	0	21
	Correlation	.408	1.000
	Laba Bersih (Y) Significance (2-tailed)	.053	.
	Df	21	0

5. Uji Hipotesis

Coefficients^a

Model	Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	t	Sig.
	B	Std. Error	Beta		
1					
(Constant)	2.792	5.010		.557	.585
Perputaran Piutang (X1)	2820294593.031	1261977742.498	.430	2.235	.036
Volume Penjualan(X2)	4.725E-010	.000	1.731	2.533	.022

a. Dependent Variable: Laba Bersih (Y)

Coefficients^a

Model	Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	T	Sig.
	B	Std. Error	Beta		
1					
(Constant)	2.792	5.010		.557	.585
Perputaran Piutang (X1)	2820294593.031	1261977742.498	.430	2.235	.036
Volume Penjualan(X2)	4.725E-010	.000	1.731	2.533	.022

a. Dependent Variable: Laba Bersih (Y)