

UNIVERSITAS HKBP NOMMENSEN
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS
MEDAN - INDONESIA

Dengan ini diterangkan bahwa Skripsi Sarjana Ekonomi Program Strata satu (S1) dari Mahasiswa:

Nama : Gitta Naomi Gloria Daeli
NPM : 20510135
Program Studi : Akuntansi
Judul Skripsi : Pengaruh Penjualan dan Perputaran Pintang terhadap Profitabilitas pada Perusahaan Pertambangan yang terdaftar di Bursa Efek Indonesia Periode 2021-2023.

Telah diterima dan terdaftar pada Fakultas Ekonomi Universitas HKBP Nommensen Medan. Dengan diterimanya Skripsi ini, maka telah dilengkapi syarat-syarat akademik untuk menempuh Ujian Skripsi guna menyelesaikan studi:

Sarjana Ekonomi Program Studi Strata Satu (S1)
Program Studi Akuntansi

Pembimbing Utama



Dr. Ardin Dolok Saribu S.E., M.Si

Dekan



Dr. E. Hamonangan Siallagan, SE., M.Si

Pembimbing Pendamping



Herti Diuna Hutapea, S.E., M.Si., Ak1

Ketua Program Studi



Dr. E. Manatap Berliana Lumban Gaol, SE., M.Si., Ak.CA

BAB I

PENDAHULUAN

Latar Belakang

Pada dasarnya setiap perusahaan yang didirikan pasti memiliki tujuan yang ingin dicapai dengan tepat dan jelas. Tujuan utama perusahaan yaitu untuk memperoleh laba atau keuntungan. Laba merupakan elemen yang penting dalam kegiatan operasional perusahaan karena ukuran utama kesuksesan suatu perusahaan dilihat dari besarnya laba yang dihasilkan, sehingga setiap perusahaan akan terus berusaha untuk mendapatkan laba yang maksimal. Dengan adanya laba yang cukup tinggi serta didukung dengan nilai perusahaan yang semakin baik maka kredibilitas dan kontinuitas perusahaan dapat tetap dipertahankan sehingga perusahaan akan terus tumbuh dan melakukan ekspansi dalam bisnisnya. Namun laba yang besar belum tentu juga menjadi ukuran bahwa perusahaan tersebut telah bekerja secara efisien. Tingkat efisiensi akan diketahui dengan membandingkan laba yang didapatkan dengan kekayaan atau modal yang menghasilkan laba tersebut.

Perkembangan ekonomi yang terus meningkat mengakibatkan persaingan antar perusahaan yang sangat ketat diberbagai bidang industri terutama antara perusahaan yang sejenis. Para pelaku bisnis baik itu bisnis besar maupun bisnis kecil akan terus berupaya untuk meningkatkan kelangsungan hidupnya dengan cara meningkatkan kualitas produksinya untuk memperoleh pangsa pasar yang lebih luas dengan tujuan untuk memperoleh laba sehingga perusahaan dapat terus bertumbuh.

Industri pertambangan merupakan salah satu sektor yang memiliki peran penting dalam perekonomian di Indonesia. Perusahaan pertambangan adalah perusahaan yang melakukan kegiatan produksi dibidang pertambangan, meliputi eksplorasi, studi kelayakan, konstruksi, penambangan, pengelolaan dan pemurnian, serta penjualan berbagai bahan tambang. Secara keseluruhan, perusahaan pertambangan ini memberikan kontribusi besar terhadap pendapatan negara melalui berbagai aspek, termasuk pajak, royalti, penciptaan lapangan kerja, dan pembangunan infrastruktur. Seiring dengan perkembangan terbaru perusahaan sektor pertambangan tengah menghadapi beberapa tantangan, salah satunya yaitu fluktuasi harga komoditas. Adanya fluktuasi harga pada komoditas pertambangan seperti batu bara, emas, tembaga, nikel dan bijih besi biasanya terjadi karena berbagai faktor seperti perubahan tingkat permintaan, ketersediaan sumber daya, dan kondisi ekonomi global. Fluktuasi harga ini tentunya dapat mempengaruhi pendapatan dari penjualan, perputaran piutang serta profitabilitas pada perusahaan pertambangan.

Profitabilitas merupakan suatu ukuran yang digunakan untuk mengukur kemampuan suatu perusahaan dalam menghasilkan laba dari aset yang dimiliki. Profitabilitas memiliki peran yang penting untuk mempertahankan kelangsungan hidup perusahaan dalam jangka panjang karena profitabilitaslah yang akan menunjukkan apakah suatu perusahaan mempunyai prospek yang baik dimasa mendatang atau sebaliknya. Tingkat profitabilitas yang tinggi juga akan menarik minat investor untuk menanamkan modalnya pada perusahaan sehingga perusahaan dapat memperluas usahanya. Profitabilitas dapat diukur dengan

menggunakan beberapa rasio, seperti *return on asset*, *return on investment*, *return on equity*, *gross profit margin*, dan *net profit margin*.

Return on asset merupakan salah satu cara yang digunakan untuk menghitung rasio profitabilitas dimana rasio ini bertujuan untuk mengukur kemampuan perusahaan dalam menggunakan aset yang dimilikinya secara efisien untuk menghasilkan laba. Dalam analisis laporan keuangan, rasio ini menunjukkan keberhasilan perusahaan untuk menghasilkan laba melalui kegiatan penjualan. Dengan penjualan yang tinggi berarti perusahaan berhasil menjual produk atau jasa kepada pelanggan. Hal ini akan berdampak positif terhadap pendapatan perusahaan dan dapat meningkatkan profitabilitas. Selain itu, penjualan yang tinggi juga mencerminkan daya saing perusahaan dalam menghadapi persaingan pasar.

Penjualan dapat dilakukan secara tunai dan kredit. Dengan menerapkan penjualan secara kredit, perusahaan dapat dengan mudah menjual produknya serta akan mendapatkan pelanggan yang lebih banyak. Namun transaksi penjualan kredit tersebut akan menimbulkan piutang, sehingga dengan meningkatnya volume penjualan kredit setiap tahunnya, maka perusahaan harus menyediakan investasi yang lebih besar lagi dalam piutang.

Perputaran piutang mengacu pada efisiensi perusahaan dalam mengumpulkan piutang dari pelanggan. Perputaran piutang yang cepat menunjukkan bahwa perusahaan mampu mengelola risiko piutang dengan baik, menghindari piutang macet, dan mempercepat aliran kas. Sebaliknya, perputaran piutang yang lambat dapat menimbulkan masalah likuiditas, penurunan pendapatan, dan peningkatan

biaya pengumpulan piutang, yang pada gilirannya dapat mempengaruhi profitabilitas perusahaan. Perputaran piutang merupakan cara untuk mengukur seberapa cepat perusahaan mengubah piutangnya menjadi kas dalam satu periode tertentu.

Penelitian tentang pengaruh penjualan dan perputaran piutang terhadap profitabilitas telah dilakukan oleh beberapa peneliti sebelumnya, seperti penelitian yang dilakukan oleh (Manurung, 2021) dengan judul Pengaruh Penjualan dan Perputaran Piutang Terhadap Profitabilitas (Pada Perusahaan Manufaktur yang Terdaftar di Bursa Efek Indonesia Periode 2017-2019), menunjukkan bahwa penjualan tidak berpengaruh terhadap profitabilitas, sedangkan perputaran piutang berpengaruh dan signifikan terhadap profitabilitas. Hasil tersebut juga sejalan dengan penelitian (Fatmawati & Novianto, 2016) dengan judul Pengaruh Penjualan dan Perputaran Piutang Terhadap Profitabilitas (Perusahaan Manufaktur Sub Sektor Makanan dan Minuman (BEI) Periode 2011-2015), yang menunjukkan bahwa penjualan secara parsial menunjukkan pengaruh negatif dan signifikan terhadap profitabilitas. Perputaran piutang juga secara parsial menunjukkan tidak berpengaruh signifikan dengan tanda negatif terhadap profitabilitas.

Penelitian lain dilakukan oleh (Lusgiannivia et al., 2023) dengan judul pengaruh penjualan bersih, perputaran kas, perputaran piutang, dan perputaran persediaan terhadap profitabilitas pada perusahaan manufaktur yang terdaftar di BEI periode 2019-2021, menunjukkan bahwa penjualan dan perputaran piutang secara parsial berpengaruh signifikan terhadap profitabilitas, sedangkan

perputaran kas dan perputaran persediaan secara parsial tidak berpengaruh signifikan terhadap Profitabilitas. Sejalan dengan penelitian yang dilakukan oleh (Kurniawan et al., 2022) yang berjudul pengaruh penjualan, perputaran kas, perputaran piutang dan perputaran persediaan terhadap profitabilitas, memberikan hasil bahwa penjualan, perputaran piutang, dan perputaran persediaan berpengaruh positif dan signifikan terhadap profitabilitas. Sedangkan perputaran kas berpengaruh negatif dan signifikan terhadap profitabilitas. Penelitian selanjutnya yang dilakukan oleh (Rensha & Susilo, 2023) dengan judul analisis pengaruh penjualan dan perputaran piutang terhadap profitabilitas pada perusahaan manufaktur yang terdaftar di Bursa Efek Indonesia tahun 2017-2021 juga menunjukkan bahwa penjualan dan perputaran piutang berpengaruh positif dan signifikan terhadap profitabilitas.

Berdasarkan uraian diatas, terdapat adanya *research gap* yaitu adanya perbedaan pendapat dari hasil analisis disetiap penelitian yang telah dilakukan sebelumnya. Selain itu perbedaan mendasar yang membedakan penelitian ini dengan penelitian sebelumnya yaitu periode penelitiannya, dimana penelitian sebelumnya meneliti periode tahun 2017-2020, sedangkan peneliti meneliti pada periode tahun 2021-2023. Perbedaan lainnya yaitu pada perusahaan yang diteliti, dimana penelitian sebelumnya dilakukan dengan meneliti perusahaan manufaktur yang terdaftar di Bursa Efek Indonesia sementara peneliti melakukan penelitian pada perusahaan pertambangan yang terdaftar di Bursa Efek Indonesia. Dikarenakan fenomena-fenomena tersebut, maka peneliti memiliki ketertarikan untuk melakukan penelitian lebih lanjut mengenai pengaruh penjualan dan

perputaran piutang terhadap profitabilitas, sehingga peneliti mengambil penelitian dengan judul: “**PENGARUH PENJUALAN DAN PERPUTARAN PIUTANG TERHADAP PROFITABILITAS PADA PERUSAHAAN PERTAMBANGAN YANG TERDAFTAR DI BURSA EFEK INDONESIA PERIODE 2021-2023**”.

Rumusan Masalah

Berdasarkan latar belakang yang telah diuraikan diatas, maka rumusan masalah yang diajukan adalah sebagai berikut:

1. Apakah penjualan berpengaruh terhadap profitabilitas pada perusahaan pertambangan yang terdaftar di Bursa Efek Indonesia (BEI) periode 2021-2023?
2. Apakah perputaran piutang berpengaruh terhadap profitabilitas pada perusahaan pertambangan yang terdaftar di Bursa Efek Indonesia (BEI) periode 2021-2023?

Batasan Masalah

Penelitian ini dibatasi karena keterbatasan waktu dan pengalaman dari peneliti. Penelitian ini hanya untuk mengetahui pengaruh penjualan dan perputaran piutang terhadap profitabilitas. Rasio yang digunakan dalam mengukur profitabilitas pada penelitian ini berfokus pada Return On Asset (ROA), yaitu untuk mengukur kemampuan perusahaan dalam menghasilkan keuntungan dari total aktiva yang dimiliki. Perusahaan yang diteliti dalam penelitian ini adalah perusahaan pertambangan yang terdaftar di Bursa Efek Indonesia tahun 2021-2023.

Tujuan Penelitian

Berdasarkan perumusan masalah diatas, maka tujuan yang hendak dicapai dalam penelitian ini yaitu:

1. Untuk mengetahui apakah penjualan berpengaruh terhadap profitabilitas pada perusahaan pertambangan yang terdaftar di Bursa Efek Indonesia (BEI) periode 2021-2023.
2. Untuk mengetahui apakah perputaran piutang berpengaruh terhadap profitabilitas pada perusahaan pertambangan yang terdaftar di Bursa Efek Indonesia (BEI) periode 2021-2023.

Manfaat Penelitian

1.5.1 Manfaat Teoritis

Penelitian ini diharapkan dapat memberikan kontribusi terhadap literatur akademik dalam bidang keuangan dan manajemen. Dengan menganalisis pengaruh penjualan dan perputaran piutang terhadap profitabilitas pada perusahaan pertambangan yang terdaftar di Bursa Efek Indonesia, penelitian ini diharapkan dapat menambah pengetahuan dan pemahaman tentang faktor-faktor yang mempengaruhi profitabilitas perusahaan. Penelitian ini juga diharapkan dapat menjadi referensi bagi peneliti selanjutnya yang akan melakukan penelitian yang sejenis.

1.5.2 Manfaat Praktis

a. Bagi Peneliti

Dapat menambah wawasan dan ilmu pengetahuan tentang pengaruh penjualan dan perputaran piutang terhadap profitabilitas.

b. Bagi Universitas

Hasil penelitian ini diharapkan dapat dijadikan bahan referensi bagi mahasiswa yang akan melakukan penelitian lanjutan mengenai pengaruh penjualan dan perputaran piutang terhadap profitabilitas.

c. Bagi Perusahaan

Dengan adanya penelitian ini, diharapkan dapat bermanfaat sebagai bahan masukan untuk membantu manajemen dalam memahami pentingnya penjualan yang efektif dan perputaran piutang yang efisien dalam mencapai tingkat profitabilitas yang lebih tinggi serta diharapkan juga dapat membantu pengambilan keputusan untuk kepentingan perkembangan perusahaan di masa yang akan datang sehingga pengelolaan modal kerjanya bisa semakin baik lagi.

BAB II

LANDASAN TEORI

Teori Agensi (*Agency Theory*)

Teori Agensi (*Agency Theory*) merupakan suatu konsep dalam ilmu ekonomi dan akuntansi yang menjelaskan hubungan antara dua pihak dalam suatu perusahaan, yaitu pemilik (*principal*) dan manajer (*agent*). *Principal* merupakan pihak yang memiliki kepentingan dalam perusahaan dan memberikan tanggung jawab kepada *agent* untuk mengelola perusahaan tersebut. Sementara *agent*, merupakan pihak yang bertanggung jawab untuk mengelola perusahaan sesuai dengan instruksi *principal*.

Teori ini pertama kali dikemukakan oleh Jensen dan Meckling tahun 1976. Teori ini mendeskripsikan adanya konflik kepentingan antara kedua pihak tersebut, di mana agen cenderung bertindak sesuai dengan kepentingan pribadinya sendiri yang mungkin tidak selaras dengan kepentingan prinsipal. Handoko dalam (Yusmalina et al., 2020) mengatakan teori keagenan mengasumsikan bahwa *principal* menginginkan pengembalian investasi yang besar dan cepat atas saham yang ditanamkannya berupa kenaikan deviden dari saham yang dimilikinya, sedangkan *agent* menginginkan kompensasi yang besar atas kinerjanya dimana prestasi *agent* diukur berdasarkan kemampuannya memperbesar laba untuk dialokasikan pada pembagian deviden.

Konflik ini dapat menyebabkan asimetri informasi, di mana *agent* memiliki lebih banyak informasi tentang perusahaan dibandingkan *principal*. Hal ini akan mengakibatkan *principal* sulit untuk mengetahui apakah tindakan *agent* benar-

benar optimal bagi perusahaan. Untuk mengurangi konflik kepentingan, *principal* dapat memberikan pengawasan lebih banyak kepada *agent* atau memberikan insentif yang sesuai. Pengawasan dapat dilakukan melalui audit atau pengawasan internal, sedangkan insentif dapat berupa bonus atau komisi yang tergantung pada kinerja perusahaan.

Penjualan

Pengertian penjualan secara umum dapat didefinisikan sebagai suatu kegiatan jual beli yang dilakukan oleh dua belah pihak atau lebih menggunakan alat pembayaran yang sah dengan tujuan untuk mendapatkan keuntungan dari barang atau jasa yang dijual. Menurut (Mulyadi, 2016) penjualan merupakan kegiatan yang dilakukan oleh penjual dalam menjual barang dan jasa dengan impian akan mendapatkan laba dari adanya transaksi-transaksi tersebut dan penjualan bisa diartikan sebagai mengalihkan atau memindahkan hak kepemilikan atas barang atau jasa dari pihak penjual ke pihak pembeli. Penjualan tidak hanya melibatkan transaksi, tapi juga adanya kesepakatan antara kedua belah pihak, seperti harga barang yang dijual, dan harus menyetujui persyaratan transaksi.

Penjualan merupakan salah satu fungsi pemasaran yang sangat penting dan menentukan bagi perusahaan dalam mencapai tujuan perusahaan. tujuan utama dari kegiatan penjualan adalah untuk meningkatkan pendapatan perusahaan, memenuhi kebutuhan pelanggan, serta memastikan kelangsungan hidup dan pertumbuhan perusahaan. Menurut Hery dalam (Kurniawan et al., 2022) penjualan bersih dapat dihitung dengan menggunakan rumus berikut:

$$\text{Penjualan} = \text{Penjualan Kotor} - (\text{Retur Penjualan} + \text{Potongan Penjualan})$$

Ada beberapa metode penjualan yang dapat dilakukan yaitu sebagai berikut:

1. Penjualan tunai, yaitu aktivitas penjualan produk perusahaan dimana pihak pembeli wajib menyerahkan uang secara langsung saat transaksi tersebut terjadi. Terkadang dalam transaksi penjualan tunai, pihak penjualan memberikan potongan tunai kepada pembeli sebagai imbalan karena pembeli bersedia membayar langsung secara tunai.
2. Penjualan kredit, yaitu transaksi penjualan dimana pembayaran untuk barang atau jasa tidak langsung dilakukan pada saat transaksi tetapi dibayar kemudian dalam waktu tertentu yang telah disepakati antara penjual dan pembeli.
3. Penjualan cicilan, yaitu metode penjualan dimana pembeli dapat membeli produk atau jasa dengan cara membayar secara berkala atau angsuran selama periode waktu tertentu.

Faktor-faktor yang mempengaruhi penjualan dalam suatu perusahaan dapat dikelompokkan menjadi faktor internal dan faktor eksternal. Berikut adalah beberapa faktor yang mempengaruhi penjualan:

a. Faktor Internal

- 1) Produk, meliputi kualitas produk, desain, dan fitur yang ditawarkan. Produk yang berkualitas tinggi dan sesuai dengan kebutuhan pelanggan cenderung lebih laku dijual.
- 2) Harga, harga yang kompetitif dan sesuai dengan kualitas produk. Harga yang terlalu tinggi atau terlalu rendah dapat mempengaruhi penjualan.

- 3) Promosi, strategi pemasaran yang efektif, seperti iklan, promosi, dan kampanye sosial media. Promosi yang baik dapat meningkatkan kesadaran pelanggan terhadap produk.
- 4) Distribusi, yaitu cara produk dihantarkan ke pelanggan. Distribusi yang efektif dan mencakup wilayah yang luas dapat meningkatkan aksesibilitas produk.
- 5) Kualitas pembelian, seperti proses pembelian yang mudah dan nyaman. Kualitas pembelian yang baik dapat meningkatkan kepuasan pelanggan dan loyalitas mereka.

b. Faktor Eksternal

- 1) Pasar, meliputi kondisi pasar dan permintaan produk. Perubahan permintaan pasar akan mempengaruhi penjualan.
- 2) Kompetisi, tingkat kompetisi di pasar dan strategi kompetitor. Tingkat kompetisi yang tinggi dapat mempengaruhi penjualan.
- 3) Ekonomi, kondisi ekonomi umum dan tingkat inflasi. Kondisi ekonomi yang sulit dapat mempengaruhi penjualan.
- 4) Tren dan mode, produk yang sesuai dengan tren dapat lebih laku dijual.

Perputaran Piutang

Ada banyak cara yang dilakukan oleh perusahaan agar dapat menjual lebih banyak barang atau jasa dan juga untuk mempertahankan pelanggannya. Salah satu cara yang dapat dilakukan oleh perusahaan yaitu melakukan penjualan secara

kredit. Penjualan kredit ini tidak secara langsung menghasilkan penerimaan kas, melainkan menimbulkan apa yang disebut sebagai piutang.

Secara umum, piutang merupakan tagihan yang timbul akibat adanya penjualan barang dan jasa secara kredit dan meliputi semua klaim dalam bentuk uang terhadap entitas lain sejumlah nilai pada saat transaksi terjadi. Menurut (Dolok Saribu, 2023), piutang usaha meliputi semua transaksi pembelian secara kredit tetapi tidak membutuhkan suatu bentuk catatan atau surat formal yang ditandatangani yang menyatakan kewajiban pihak pembeli kepada pihak penjual. Sementara menurut Skousen dalam (Agustina & Nugraheni, 2020) piutang merupakan hak atau klaim terhadap pihak lain atas uang, barang atau jasa. Secara sempit untuk tujuan akuntansi, piutang didefinisikan sebagai klaim yang diharapkan akan selesai dengan diterimanya uang tunai atau kas.

Piutang timbul karena adanya transaksi yang terjadi di masa lampau antara penjual dan pembeli dan merupakan bagian dari entitas berupa hak tagihan jangka pendek ataupun jangka panjang. Menurut (Rivandi & Oliyan, 2022) Piutang merupakan sisa tagihan yang akan ditagih oleh perusahaan atau orang pribadi yang terjadi di masa lalu disebabkan oleh adanya transaksi yang belum dilunasi oleh pihak lain berupa uang, jasa, barang dan invoice.

Piutang adalah janji lisan sehingga wajib dilunasi oleh pembeli dalam jangka waktu tertentu sesuai dengan kesepakatan yang telah ditentukan sebelumnya antara penjual dan pembeli. Biasanya piutang dapat ditagih dalam waktu 30 sampai dengan 60 hari. Bentuk dan syarat-syarat penjualan kredit biasanya ditetapkan oleh perusahaan sesuai dengan pengalaman bisnis yang telah dialami.

Menurut (Sijabat, 2016), piutang (*account receivable*) adalah hak atau tagihan perusahaan kepada pihak lain yang akan dimintakan pembayarannya atau pelunasannya bilamana telah sampai pada waktunya. Biasanya tagihan ini dibuat dalam suatu perjanjian khusus sebagaimana diatur oleh peraturan-peraturan hukum yang berlaku sehingga kurang mempunyai kekuatan hukum dan kurang terjamin pelunasannya, serta sukar untuk diperjual belikan.

Piutang usaha biasanya dalam kegiatan normal perusahaan akan dilunasi dalam kurung waktu kurang dari satu tahun. Oleh karena itu piutang dikelompokkan sebagai aset lancar.

Adapun jenis-jenis piutang menurut (Dolok Saribu & Tambunan, 2021), antara lain:

1. Piutang dagang, yaitu adanya janji lisan dari pembeli untuk membayar barang atau jasa yang dijual dengan penagihannya tidak lebih dari satu periode akuntansi dan pada umumnya penjualan secara kredit biasanya dengan syarat pembayaran (2/10, n/30). Contohnya penjualan barang dan jasa.
2. Piutang di luar dagang, yaitu adanya transaksi di luar dagang yang mengakibatkan timbulnya tagihan pada masa yang akan datang kepada konsumen. Misalnya, piutang dividen, piutang bunga, piutang sewa, dan lain-lain.
3. Piutang wesel atau surat piutang (*note receivable*), yaitu suatu transaksi yang mengakibatkan piutang, yang mana transaksi tersebut dituangkan

dalam sebuah perjanjian tertulis yang periode penagihannya bisa kurang dari satu periode akuntansi atau lebih dari satu tahun periode akuntansi.

Kasmir dalam (Kurniawan et al., 2022), menyatakan bahwa rasio perputaran piutang merupakan rasio yang digunakan untuk mengukur berapa lama penagihan piutang selama satu periode atau berapa kali dana yang ditanamkan dalam piutang ini berputar dalam satu periode. Jadi semakin tinggi rasio perputaran piutang semakin efisien juga modal yang digunakan oleh perusahaan.

Menurut riyanto dalam (Wahyuni & Tulhusnah, 2022), perputaran piutang menunjukkan usaha untuk mengukur seberapa sering piutang menjadi kas dalam satu periode tertentu. Semakin lama syarat pembayarannya maka tingkat perputarannya selama periode tertentu akan semakin rendah. Menurut Sutrisno (Sulistiawan et al., 2021), perputaran piutang adalah rasio untuk mengukur tingkat efisiensi piutang karena piutang diberikan kepada para pelanggan tentunya harus bisa mendatangkan manfaat bagi perusahaan. Tingkat perputaran piutang tergantung dari syarat pembayaran yang diberikan oleh perusahaan.

Menurut (Kasmir, 2018) perputaran piutang dapat dihitung dengan menggunakan rumus sebagai berikut:

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

Sedangkan untuk menghitung rata-rata piutang menggunakan rumus:

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

Perputaran piutang dipengaruhi oleh dua faktor utama yaitu penjualan kredit dan rata-rata piutang. Rata-rata piutang dapat diperoleh dengan menjumlahkan

piutang awal periode dengan piutang akhir periode dibagi dua. Namun terkadang untuk suatu periode tertentu penjualan kredit tidak dapat diperoleh sehingga yang digunakan sebagai penjualan kredit yaitu angka total penjualan.

Rasio perputaran piutang menunjukkan berapa kali untuk setiap tahunnya dana yang tertanam dalam piutang berputar dari bentuk piutang ke bentuk uang tunai lalu kembali lagi ke bentuk piutang. Periode perputaran piutang tergantung pada panjang atau pendeknya ketentuan waktu yang ditentukan dalam syarat pembayaran kredit. Syarat pembayaran kredit juga dapat mempengaruhi tingkat perputaran piutang karena menggambarkan berapa kali modal yang tertanam dalam piutang tersebut berputar dalam waktu satu tahun. Jika rasio perputarannya tinggi maka kualitas piutangnya semakin baik, sebaliknya jika rasio perputarannya rendah maka kualitas piutangnya buruk.

Menurut Munawir dalam (Sulistiawan et al., 2021), ada beberapa faktor yang dapat menyebabkan perubahan perputaran piutang, yaitu:

- a) Turunnya penjualan dan naiknya piutang,
- b) turunnya piutang dan diikuti turunnya penjualan dalam jumlah yang lebih besar,
- c) turunnya penjualan diikuti naiknya piutang dalam jumlah yang besar,
- d) turunnya penjualan dengan piutang yang tetap,
- e) naiknya piutang sedangkan penjualan tidak berubah.

Profitabilitas

Profitabilitas merupakan suatu ukuran yang digunakan untuk mengukur kemampuan suatu perusahaan dalam menghasilkan laba dari aset yang dimiliki. Profitabilitas memiliki peran yang penting untuk mempertahankan kelangsungan hidup perusahaan dalam jangka panjang karena profitabilitaslah yang akan menunjukkan apakah suatu perusahaan mempunyai prospek yang baik dimasa mendatang atau sebaliknya.

Menurut Gitman dalam (Pontoh et al., 2016) profitabilitas merupakan hasil bersih dari sejumlah kebijakan dan keputusan perusahaan. Sedangkan menurut Fahmi dalam (Wahyuni & Tulhusnah, 2022) mengemukakan bahwa profitabilitas adalah rasio yang mengukur efektifitas manajemen keseluruhan yang ditunjukkan oleh besar kecilnya tingkat keuntungan yang diperoleh dalam hubungannya dengan penjualan maupun investasi. Profitabilitas adalah kemampuan suatu perusahaan atau entitas untuk menghasilkan keuntungan dari kegiatan operasionalnya yang mencerminkan efisiensi dari penggunaan sumber daya yang dimiliki.

Profitabilitas suatu perusahaan dapat diukur dengan berbagai metode, salah satunya adalah menggunakan rasio profitabilitas. Menurut (Dolok Saribu, 2023) *profitability ratio* (rasio profitabilitas) adalah rasio yang digunakan untuk mengetahui besaran rasio keuntungan yang diperoleh suatu perusahaan. Menurut Kasmir dalam (Napitupulu, 2020), rasio profitabilitas merupakan rasio untuk menilai kemampuan perusahaan dalam mencari keuntungan. Rasio ini juga memberikan ukuran tingkat efektivitas manajemen suatu perusahaan.

Rasio profitabilitas mempunyai tujuan dan manfaat bagi perusahaan. Menurut (Kasmir, 2018) tujuan dari rasio profitabilitas baik bagi perusahaan maupun bagi pihak luar perusahaan, yakni:

1. Untuk mengukur atau menghitung laba yang diperoleh perusahaan dalam satu periode tertentu.
2. Untuk menilai posisi laba perusahaan tahun sebelumnya dengan tahun sekarang.
3. Untuk menilai perkembangan laba dari waktu ke waktu.
4. Untuk menilai besarnya laba bersih setelah pajak dengan modal sendiri.
5. Untuk mengukur produktivitas seluruh dana perusahaan yang digunakan baik modal pinjaman maupun modal sendiri.
6. Untuk mengukur produktivitas dari seluruh dana perusahaan yang digunakan baik modal sendiri

Sedangkan, manfaat dari rasio profitabilitas adalah untuk:

1. Mengetahui besarnya tingkat laba yang diperoleh perusahaan dalam satu periode.
2. Mengetahui posisi laba perusahaan tahun sebelumnya dengan tahun sekarang.
3. Mengetahui perkembangan laba dari waktu ke waktu.
4. Mengetahui besarnya laba bersih sesudah pajak dengan modal sendiri.
5. Mengetahui produktivitas dari seluruh dana perusahaan yang digunakan baik modal pinjaman maupun modal sendiri.

Profitabilitas dapat diukur dengan menggunakan berbagai rasio, seperti *return on asset*, *return on investment*, *return on equity*, *gross profit margin*, dan *net profit margin*. Rasio-rasio tersebut menunjukkan seberapa efisien perusahaan dalam menghasilkan laba dari aset yang dimiliki, modal yang digunakan dan investasi yang dilakukan. Penggunaan rasio profitabilitas ini disesuaikan dengan kebutuhan perusahaan. Perusahaan dapat memilih akan menggunakan rasio profitabilitas secara keseluruhan atau hanya sebagian saja, tergantung pada kebutuhan perusahaan tersebut. Namun dalam penelitian ini, untuk mengukur profitabilitas peneliti akan menggunakan rasio *return on asset (ROA)*, yaitu rasio untuk mengukur seberapa efisien perusahaan dalam menggunakan aset yang dimiliki untuk menghasilkan laba. Menurut (Hery, 2018) *return on asset (ROA)* dapat dihitung dengan menggunakan rumus:

$$\text{Return On Asset} = \left(\frac{\text{Laba Bersih Setelah Pajak}}{\text{Total Aset}} \right) \times 100\%$$

Adapun faktor-faktor yang dapat mempengaruhi profitabilitas suatu perusahaan antara lain:

1. Efisiensi Operasional: Kemampuan perusahaan untuk mengelola biaya operasional, seperti biaya produksi, distribusi, dan administrasi secara efisien, akan mempengaruhi profitabilitasnya secara langsung.
2. Skala Ekonomi: Perusahaan yang memiliki skala operasi yang lebih besar cenderung dapat mencapai efisiensi biaya yang lebih tinggi dan meningkatkan profitabilitas karena keuntungan dari ekonomi skala.

3. Inovasi Produk dan Layanan: Kemampuan perusahaan untuk mengembangkan produk atau layanan baru yang inovatif dan diminati pasar dapat meningkatkan pendapatan dan profitabilitas.
4. Kondisi Pasar dan Persaingan: Faktor eksternal seperti permintaan pasar, persaingan industri, dan perubahan regulasi pemerintah dapat berdampak langsung pada profitabilitas perusahaan.
5. Teknologi dan Infrastruktur: Penerapan teknologi yang canggih dan infrastruktur yang memadai dapat meningkatkan efisiensi operasional dan mengurangi biaya, yang pada akhirnya meningkatkan profitabilitas.

Selain itu strategi manajemen yang efektif juga dapat meningkatkan profitabilitas, seperti memaksimalkan laba, mengelola biaya secara efisien, mengoptimalkan penggunaan sumber daya yang dimiliki perusahaan, kebijakan penetapan harga yang tepat, efisiensi modal kerja, pengelolaan resiko, dan sebagainya.

Penelitian Terdahulu

Untuk mendukung penelitian yang dilakukan oleh peneliti, maka diperlukan penelitian sejenis yang sudah dilakukan sebelumnya. Berikut ini beberapa hasil dari penelitian terdahulu, yang disajikan dalam tabel berikut:

Tabel 2. 1 Penelitian Terdahulu

No.	Peneliti/Judul Penelitian	Variabel	Hasil Penelitian
1.	(Manurung, 2021)/ Pengaruh Penjualan dan Perputaran Piutang Terhadap Profitabilitas (Pada Perusahaan	Dependen: Profitabilitas Independen: Penjualan dan Perputaran Piutang	Penjualan tidak berpengaruh terhadap profitabilitas, sedangkan perputaran piutang berpengaruh dan signifikan terhadap

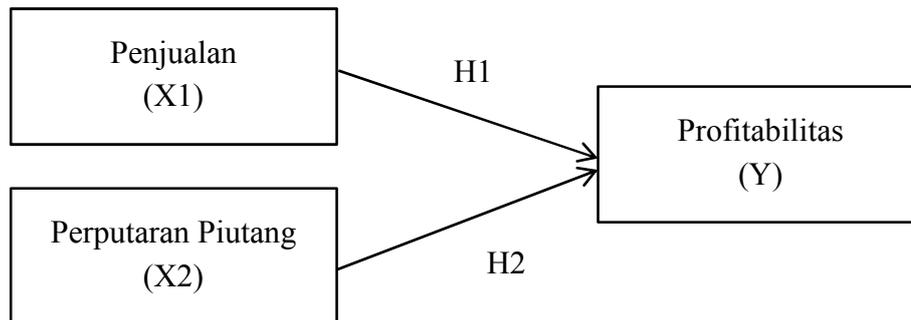
	Manufaktur yang Terdaftar di Bursa Efek Indonesia Periode 2017-2019)		profitabilitas.
2.	(Lusgiannivia et al., 2023)/ Pengaruh Penjualan Bersih, Perputaran Kas, Perputaran Piutang, Dan Perputaran Persediaan Terhadap Profitabilitas Pada Perusahaan Manufaktur Yang Terdaftar Di BEI Periode 2019-2021	Dependen: Profitabilitas Independen: Penjualan Bersih, Perputaran Kas, Perputaran Piutang, dan Perputaran Persediaan	Penjualan dan perputaran piutang secara parsial berpengaruh signifikan terhadap profitabilitas, sedangkan perputaran kas dan perputaran persediaan secara parsial tidak berpengaruh signifikan terhadap Profitabilitas.
3.	(Kurniawan et al., 2022)/ Pengaruh Penjualan, Perputaran Kas, Perputaran Piutang dan Perputaran Persediaan terhadap Profitabilitas	Dependen: Profitabilitas Independen: Penjualan, Perputaran Kas, Perputaran Piutang, dan Perputaran Persediaan	Penjualan, perputaran piutang, dan perputaran persediaan berpengaruh positif dan signifikan terhadap profitabilitas. Sedangkan perputaran kas berpengaruh negatif dan signifikan terhadap profitabilitas.
4.	(Rensha & Susilo, 2023)/ Analisis Pengaruh Penjualan dan Perputaran Piutang Terhadap Profitabilitas Pada Perusahaan Manufaktur Yang Terdaftar di Bursa Efek Indonesia Tahun 2017-2021	Dependen: Profitabilitas Independen: Penjualan dan Perputaran Piutang	Penjualan dan perputaran piutang berpengaruh positif dan signifikan terhadap profitabilitas.
5.	(Wahyuni & Tulhusnah, 2022)/ Pengaruh Perputaran Piutang, Perputaran Kas dan Pertumbuhan Penjualan terhadap Profitabilitas pada Perusahaan Tekstil dan Garment yang	Dependen: Profitabilitas Independen: Perputaran Piutang, Perputaran Kas dan Pertumbuhan Penjualan	Perputaran piutang dan perputaran kas tidak berpengaruh secara parsial terhadap profitabilitas. Sedangkan pertumbuhan penjualan berpengaruh secara parsial terhadap profitabilitas.

	Terdaftar Di BEI Periode 2014-2018		
6.	(Fatmawati & Novianto, 2016)/ Pengaruh Penjualan dan Perputaran Piutang Terhadap Profitabilitas (Perusahaan Manufaktur Sub Sektor Makanan dan Minuman (BEI) Periode 2011-2015)	Dependen: Profitabilitas Independen: Penjualan dan Perputaran Piutang	Penjualan secara parsial menunjukkan pengaruh negatif dan signifikan terhadap profitabilitas. Perputaran piutang juga secara parsial menunjukkan tidak berpengaruh signifikan dengan tanda negatif terhadap profitabilitas.

Sumber: Berdasarkan referensi dari beberapa jurnal

Kerangka Teoritis

Kerangka teoritis merupakan suatu model konseptual yang menerangkan bagaimana hubungan suatu teori dengan berbagai faktor penting yang telah diidentifikasi dalam suatu masalah tertentu. Kerangka teoritis yang baik akan menjelaskan pertautan antara variabel yang akan diteliti secara teoritis. Jadi, kerangka teoritis akan menghubungkan secara teoritis antara variabel-variabel penelitian, yaitu variabel independen dan variabel dependen. Dalam penelitian ini yang menjadi variabel independen adalah penjualan dan perputaran piutang. Sedangkan variabel dependennya adalah profitabilitas. Berdasarkan latar belakang, rumusan masalah dan untuk tercapainya penelitian ini yang didukung dengan telaah penelitian terdahulu maka secara skematis kerangka konseptual dari penelitian ini digambarkan sebagai berikut :



Gambar 2. 1 Kerangka Konseptual

Pengembangan Hipotesis

1. Pengaruh Penjualan terhadap Profitabilitas pada Perusahaan

Setiap perusahaan pada umumnya mempunyai tujuan yang sama yaitu untuk memperoleh laba yang maksimal. Salah satu cara untuk mendapatkan laba adalah dengan melakukan penjualan. Penjualan sebagai penghasil utama pendapatan perusahaan, memiliki potensi besar untuk mempengaruhi profitabilitas secara langsung. Apabila perusahaan melakukan peningkatan penjualan yang tinggi, maka laba yang dapat diperoleh juga semakin tinggi dan tentunya akan meningkatkan profitabilitas (Rensha & Susilo, 2023). Namun perusahaan juga perlu memperhatikan dan menentukan kebijakan serta strategi penjualan dengan baik, karena kebijakan penjualan yang dihasilkan akan berpengaruh terhadap tingkat laba yang akan diterima oleh perusahaan (Kurniawan et al., 2022). Oleh karena itu, untuk memaksimalkan profitabilitas, perusahaan harus mampu mengelola penjualan serta mengendalikan biaya-biaya terkait agar dapat menciptakan keseimbangan yang optimal antara pendapatan dan keuntungan bersihnya. Penelitian yang dilakukan oleh (Lusgiannivia et al., 2023), (Kurniawan

et al., 2022), dan (Rensha & Susilo, 2023) menyatakan bahwa penjualan berpengaruh positif terhadap profitabilitas.

Berdasarkan penjelasan tersebut, maka dapat dirumuskan hipotesis sebagai berikut:

H1: Penjualan berpengaruh positif terhadap profitabilitas

2. Pengaruh Perputaran Piutang terhadap Profitabilitas pada Perusahaan

Perusahaan melakukan penjualan secara kredit untuk meningkatkan penjualan. Penjualan secara kredit tersebut akan menimbulkan piutang. Perputaran piutang mengukur seberapa cepat perusahaan dapat mengumpulkan uang dari penjualan kredit kepada pelanggannya. Semakin cepat perputaran piutang, berarti semakin pendek waktu terikatnya modal dalam piutang, maka perusahaan semakin cepat dan efisien dalam memutar aset dan kesempatan perusahaan memperoleh laba juga semakin besar (Fatmawati & Novianto, 2016).

Perputaran piutang yang tinggi disebabkan karena perusahaan mampu memperkirakan piutang yang mungkin tidak tertagih dengan baik serta perusahaan mampu meminimalisis kredit macet sehingga perputaran piutang pun tidak terganggu dan perusahaan tetap memperoleh profit (Manurung, 2021). Perputaran piutang yang tinggi dapat berkontribusi secara positif terhadap profitabilitas. Namun perusahaan juga perlu memperhatikan kebijakan kredit yang sehat agar dapat mendukung pertumbuhan penjualan dan kepuasan pelanggan dalam jangka panjang. Penelitian yang dilakukan oleh (Manurung, 2021), (Lusgiannivia et al.,

2023), (Kurniawan et al., 2022), dan (Rensha & Susilo, 2023) menyatakan bahwa perputaran piutang berpengaruh positif terhadap profitabilitas.

Berdasarkan penjelasan diatas, maka dapat dirumuskan hipotesis sebagai berikut:

H2: Perputaran piutang berpengaruh positif terhadap profitabilitas

BAB III

METODE PENELITIAN

Populasi dan Sampel Penelitian

3.1.1 Populasi Penelitian

Populasi merupakan kumpulan dari beberapa sampel. Menurut (Sugiyono, 2018) populasi adalah wilayah generalisasi yang terdiri atas objek atau subjek yang mempunyai kualitas dan karakteristik tertentu yang ditetapkan oleh peneliti untuk dipelajari dan kemudian ditarik kesimpulannya. Populasi pada penelitian ini adalah seluruh perusahaan pertambangan yang terdaftar di Bursa Efek Indonesia periode 2021-2023. Adapun populasi dalam penelitian ini yaitu berjumlah 77 perusahaan.

3.1.2 Sampel Penelitian

Sampel adalah bagian dari populasi yang telah dipilih untuk mewakili populasi secara umum. Metode pengambilan sampel dalam penelitian ini menggunakan metode *purposive sampling* (pemilihan sampel berdasarkan tujuan), yaitu penentuan sampel dengan menggunakan pertimbangan tertentu (Sugiyono, 2018). Pengambilan sampel dilakukan sebagai upaya peneliti untuk menetapkan bagian dari populasi. Adapun kriteria yang digunakan peneliti dalam penentuan sampel dalam penelitian ini adalah sebagai berikut:

1. Perusahaan pertambangan yang terdaftar di Bursa Efek Indonesia tahun 2021-2023.

2. Perusahaan pertambangan yang menerbitkan laporan keuangan secara lengkap berturut-turut selama tahun 2021-2023.
3. Dalam laporan keuangan mendapatkan keuntungan selama tahun pengamatan dari tahun 2021-2023.

Berdasarkan kriteria-kriteria yang ditetapkan, maka terdapat 29 perusahaan pertambangan yang terdaftar di Bursa Efek Indonesia yang memenuhi kriteria. Sehingga penelitian ini menggunakan sampel sebanyak 87 sampel dan sudah memenuhi kriteria sampel untuk melakukan penelitian.

Data dan Teknik Pengumpulan Data

3.2.1 Jenis dan Sumber Data

Jenis data yang digunakan dalam penelitian ini adalah data kuantitatif, yaitu data yang dinyatakan dalam bentuk angka atau kuantitas yang dapat diukur, dihitung, dan dianalisis dengan menggunakan metode statistik. Sedangkan sumber data yang digunakan dalam penelitian ini adalah data sekunder yaitu data yang berupa informasi yang berkaitan dengan objek penelitian. Data sekunder adalah data yang diperoleh secara tidak langsung oleh peneliti, tetapi diambil dari sumber-sumber yang sudah ada, seperti literatur, basis data, catatan atau laporan historis, studi sebelumnya atau informasi lainnya. Data sekunder ini bersumber dari publikasi laporan keuangan perusahaan pertambangan yang dapat diperoleh atau diakses dari situs resmi Bursa Efek Indonesia, yaitu www.idx.co.id.

3.2.2 Teknik Pengumpulan Data

Teknik yang digunakan dalam memperoleh data dalam penelitian ini adalah dengan menggunakan teknik dokumentasi yaitu dengan cara menghimpun atau mengumpulkan data kemudian mempelajari informasi tersebut dalam bentuk laporan keuangan dan informasi lainnya

yang terkait dengan penelitian ini. Data diperoleh dari media internet dengan mengunduh data laporan keuangan yang ada di Bursa Efek Indonesia tahun 2021-2023 serta studi pustaka maupun penelitian sebelumnya untuk mendapatkan teori-teori yang melatarbelakangi penelitian.

Defenisi Operasional dan Pengukuran Variabel

Defenisi operasional variabel adalah proses menjelaskan secara rinci dan spesifik bagaimana suatu variabel akan diukur atau diamati. Tujuannya agar peneliti mendapatkan alat ukur yang sesuai dengan sifat variabel yang didefenisikan oleh konsep tersebut dan memastikan bahwa variabel yang diteliti dapat diamati atau diukur secara konsisten, sehingga peneliti dapat menjalankan penelitian dengan lebih terstruktur. Variabel yang digunakan dalam penelitian ini adalah variabel independen (X) dan variabel dependen (Y).

1. Variabel Independen (X)

Variabel independen adalah variabel yang mempengaruhi variabel lain atau yang menjadi penyebab terjadinya atau timbulnya variabel dependen atau variabel bebas (Sugiyono, 2018). Dalam penelitian ini yang menjadi variabel independen adalah penjualan dan perputaran piutang.

a. Penjualan (X_1)

Penjualan adalah proses atau kegiatan dalam bisnis yang terjadi antara penjual dan pembeli dengan melibatkan pertukaran barang atau jasa dengan tujuan untuk mendapatkan keuntungan. Pada penelitian ini, penjualan diukur dengan Ln penjualan. Penggunaan *natural log* (Ln) dimaksudkan untuk mengurangi fluktuasi data yang berselisih. Jika nilai penjualan dipakai langsung, maka nilai variabel akan sangat besar. Jadi dengan menggunakan *natural log* maka nilai yang sangat besar tersebut

dapat disederhanakan tanpa mengubah proporsi dari nilai asal yang sebenarnya.
Rumusnya yaitu:

$$\text{Penjualan} = Ln (\text{Penjualan})$$

b. Perputaran Piutang (X_2)

Perputaran piutang adalah suatu rasio keuangan yang mengukur seberapa cepat perusahaan dapat mengumpulkan piutang dari pelanggan. Perputaran piutang menunjukkan berapa kali piutang tersebut dibayar dalam satu periode. Semakin tinggi perputaran piutang, semakin cepat piutang tersebut dibayar, yang berarti perusahaan lebih efisien dalam mengelola piutangnya. Pada penelitian ini, perputaran piutang diukur dengan Ln perputaran piutang, dengan tujuan untuk mengurangi fluktuasi data yang berselisih. Jadi dengan menggunakan *natural log* maka nilai yang sangat besar tersebut dapat disederhanakan tanpa mengubah proporsi dari nilai asal yang sebenarnya. Perhitungan perputaran piutang menggunakan rumus:

$$\text{Perputaran Piutang} = Ln (\text{Perputaran Piutang})$$

2. Variabel Dependen (Y)

Variabel dependen adalah variabel yang dipengaruhi atau yang menjadi akibat karena adanya variabel bebas (Sugiyono, 2018). Variabel dependen yang digunakan dalam penelitian ini adalah profitabilitas. Profitabilitas merujuk pada kemampuan suatu perusahaan untuk menghasilkan keuntungan atau laba dari pendapatan terkait penjualan, aset dan ekuitas. Rasio *return on asset* dapat dihitung menggunakan rumus:

$$\text{Return On Asset} = \frac{\text{Laba Bersih Setelah Pajak}}{\text{Total Asset}}$$

Teknik Analisis dan Pengujian Hipotesis

Teknik analisis adalah metode yang digunakan untuk mengolah data yang telah dikumpulkan menjadi informasi yang valid, dapat dipahami serta dapat memberikan tafsiran jawaban atas hipotesis yang telah ditetapkan dalam penelitian. Teknik analisis data yang digunakan dalam penelitian ini yaitu analisis regresi linear berganda, dengan menggunakan software *Statistical Package for Social Sciences* (SPSS). Data yang terkumpul dalam penelitian ini akan dianalisis secara kuantitatif dengan menggunakan alat uji sebagai berikut:

3.4.1 Statistik Deskriptif

Menurut (Sugiyono, 2018) statistik deskriptif adalah statistik yang digunakan untuk menganalisis data dengan cara mendeskripsikan atau menggambarkan data yang telah terkumpul sebagaimana adanya tanpa bermaksud membuat kesimpulan yang berlaku umum atau generalisasi.

3.4.2 Analisis Regresi Linear Berganda

Analisis regresi linear berganda digunakan oleh peneliti untuk meramalkan bagaimana keadaan (naik turunnya) variabel dependen atau dilakukan apabila jumlah variabel independennya minimal dua (Sugiyono, 2018). Dalam penelitian ini, analisis regresi linear berganda digunakan untuk membuktikan sejauh mana hubungan profitabilitas dipengaruhi oleh penjualan dan perputaran piutang. Rumus yang digunakan dalam regresi berganda adalah:

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

Keterangan:

Y = Profitabilitas

α = konstanta

$\beta_{1,2}$ = Koefisien regresi

X_1 = Penjualan

X_2 = Perputaran piutang

e = Standar error

3.4.3 Uji Asumsi Klasik

Uji asumsi klasik digunakan untuk menilai ada tidaknya bias atas hasil analisis regresi yang telah dilakukan, dimana dengan menggunakan uji asumsi klasik dapat diketahui sejauh mana hasil analisis regresi dapat diandalkan tingkat keakuratannya.

a. Uji Normalitas

Menurut (Ghozali, 2016) uji normalitas dilakukan untuk menguji apakah variabel independen dan variabel dependen dalam model regresi berdistribusi normal, mendekati normal atau tidak. Menurut (Ghozali, 2016) ada dua cara untuk mendeteksi apakah residual berdistribusi normal atau tidak antara lain:

- Jika titik menyebar disekitar garis diagonal dan mengikuti arah garis diagonal, maka model regresi memenuhi asumsi normalitas.
- Jika titik menyebar jauh dari garis diagonal dan atau tidak mengikuti arah garis diagonal, maka model regresi tidak memenuhi asumsi normalitas.

b. Uji Multikolinearitas

Uji multikolinearitas bertujuan untuk menilai apakah ada korelasi yang tinggi antara variabel-variabel bebas dalam satu model regresi linear berganda. Jika ada korelasi yang tinggi diantara variabel-variabel bebasnya, maka hubungan antara variabel bebas terhadap variabel terikatnya menjadi terganggu. Cara untuk mengetahui apakah terjadi multikolinearitas atau tidak yaitu dengan melihat nilai *tolerance* dan *variance inflation*

factor (VIF). Menurut (Ghozali, 2016) ada dua cara untuk mendeteksi multikolinearitas yaitu:

- Jika $\text{tolerance} > 0,10$ dan nilai *variance inflation factor* (VIF) < 10 , maka dapat ditafsirkan bahwa tidak ada multikolinearitas dalam penelitian.
- Jika $\text{tolerance} \leq 0,10$ dan nilai *variance inflation factor* (VIF) ≥ 10 , maka dapat ditafsirkan bahwa terdapat multikolinearitas dalam penelitian.

c. Uji Heteroskedastisitas

Menurut (Ghozali, 2016) uji heteroskedastisitas bertujuan untuk menguji apakah dalam model regresi terdapat ketidaksamaan varian residual dari satu pengamatan ke pengamatan lainnya. Jika nilai signifikan $> 0,05$ berarti tidak terjadi heteroskedastisitas. Sedangkan jika nilai signifikan $< 0,05$ berarti terdapat heteroskedastisitas.

d. Uji Autokorelasi

Uji autokorelasi bertujuan untuk menguji apakah terdapat korelasi antara suatu periode sekarang (t) dengan periode sebelumnya (t-1) (Ghozali, 2016). Adanya autokorelasi dalam model regresi berarti koefisien korelasi yang diperoleh menjadi tidak akurat, sehingga model regresi yang baik adalah model regresi yang bebas dari autokorelasi. Untuk mendeteksi ada atau tidaknya autokorelasi dapat dilihat menggunakan pengujian *Durbin Watson* (DW) dengan ketentuan:

- Jika nilai DW < -2 , maka ada autokorelasi positif
- Jika nilai DW diantara -2 sampai +2, maka tidak ada autokorelasi
- Jika nilai DW $< dL$, maka ada korelasi positif
- Jika nilai DW $> 4-dL$, maka ada korelasi negatif
- Jika $4-dU < \text{nilai DW} < 4-dL$, maka tidak dapat mengambil kesimpulan

- Jika $dL < \text{nilai DW} < dU$, maka tidak dapat mengambil kesimpulan
- Jika $dU < \text{nilai DW} < 4-dL$, maka koefisien autokorelasi sama dengan nol yang menandakan bahwa tidak ada autokorelasi.

3.4.4 Pengujian Hipotesis

Adapun pengujian terhadap hipotesis yang diajukan dilakukan dengan cara sebagai berikut:

a. Uji Parsial (Uji t)

Menurut (Sugiyono, 2018), uji parsial atau uji t adalah uji yang digunakan untuk mengetahui apakah secara parsial variabel independen berpengaruh secara signifikan atau tidak terhadap variabel dependen. Adapun kriteria yang digunakan yaitu:

- Jika $t_{\text{hitung}} > t_{\text{tabel}}$ atau nilai signifikansi uji t $< 0,05$, maka H_0 ditolak dan H_1 diterima (variabel independen berpengaruh signifikan secara parsial terhadap variabel dependen).
- Jika $t_{\text{hitung}} < t_{\text{tabel}}$ atau nilai signifikansi uji t $> 0,05$, maka H_0 diterima dan H_1 ditolak (variabel independen tidak berpengaruh signifikan secara parsial terhadap variabel dependen).

b. Uji Koefisien Determinasi (R^2)

Menurut (Sugiyono, 2018) uji koefisien determinasi digunakan untuk mengetahui seberapa besar hubungan dari beberapa variabel dalam pengertian yang lebih. Nilai koefisien determinasi berada antara 0 sampai dengan 1. Nilai determinasi yang mendekati 1 menunjukkan bahwa variabel independen mampu memberikan semua informasi untuk menjelaskan variasi variabel dependen. Sedangkan nilai determinasi yang mendekati 0

menunjukkan bahwa variabel independen hanya memberikan sedikit informasi untuk menjelaskan variasi variabel dependennya.