

**PENGARUH PENJUALAN KREDIT TERHADAP SALESMAN  
PERFORMANCE PT. SAYAP MAS UTAMA DEPO RANGKASBITUNG**

**Khristina Sri Prihatin**  
**Universitas Banten Jaya**  
**Serang, Indonesia**

[khristina.sprihatin@gmail.com](mailto:khristina.sprihatin@gmail.com)

**ABSTRACT**

*This study aims to determine the effect of salesman performance when viewed from the indicator of credit sales turnover. In this study data was collected by means of observation and documentation. T test was known as the partial test, which to see how each independent variable has its own variable on its success. The purpose was to apply T test to determine the relationship of credit sales for salesman performance obtained every month. From the result of T test, each salesman obtained following significant values : Sig.0.001 for Diki, Sig.0.007 for Endang, Sig.0.001 for Riza, Sig.0.043 for Sholeh, and Sig.0.096 for Yusup. It shows that the credit sales turnover variable conducted by Yusup does not affect the value of the salesman performance, while other salesmen have significant value of less than 0.05. Credit sales made by Diki, Endang, Riza and Sholeh are involved in the value of the salesman performance.*

**Keyword : T test, Sales Turnover, Salesman Performance**

**PENDAHULUAN**

Salah satu cara penjualan yang ada di lingkungan masyarakat sekarang ini adalah melalui seorang *salesman*. Seorang *salesman* layaknya duta suatu produk dari perusahaan merupakan salah satu faktor penting dalam kegiatan penjualan. Cara ini membuat perusahaan berpikir strategi apa yang pantas dalam kegiatan penjualan. Penjualan secara tunai dinilai tidak maksimal dalam meningkatkan pendapatan. Sekarang ini, penjualan secara

kredit dinilai lebih baik dalam upaya meningkatkan pendapatan. Karena penjualan kredit suatu produk merupakan salah satu sumber penerimaan kas bagi perusahaan, khususnya pembayaran piutang. Penjualan kredit dilakukan perusahaan dengan cara mengirimkan barang sesuai dengan order yang diterima dari pembeli dan untuk jangka waktu tertentu perusahaan mempunyai tagihan kepada pembeli tersebut. Untuk

menghindari tidak tertagihnya piutang, setiap penjualan kredit yang pertama kepada seorang pembeli selalu didahului dengan analisis terhadap pembeli. (Mulyadi, 2013:210)

PT. Sayap Mas Utama merupakan salah satu perusahaan *Consumer Goods* yang bergerak di bidang penjualan produk untuk kebutuhan sehari-hari. Sebagai salah satu perusahaan besar yang ada di Indonesia, PT. Sayap Mas Utama melakukan penjualan kredit yang lebih luas lagi terhadap pelanggannya.

Penjualan secara tunai dinilai kurang efektif dikarenakan seorang konsumen biasanya akan membatasi diri terhadap pesanan. Karena pola pikir konsumen membeli produk sesuai kebutuhan dan menyesuaikan kondisi keuangannya. Untuk itu peran *salesman* dibutuhkan karena dapat berperan penting dalam mengedukasi dan mengubah pola pikir pelanggan, sehingga hasil yang diharapkan adalah pelanggan itu bukan hanya seorang pembeli dari produk perusahaan saja melainkan seorang mitra dalam berbisnis. Dimana hubungan antara perusahaan dan pelanggan yang saling bekerja sama dan saling menguntungkan.

Dalam menjalankan penjualannya PT. Sayap Mas Utama selain menerapkan sistem penjualan kredit terhadap para

pelanggannya, terhadap *salesman* juga diterapkan sistem dalam menjual produk-produk PT. Sayap Mas Utama atau yang biasa disebut dengan insentif *salesman*. Insentif *salesman* tersebut diperoleh berdasarkan performa penilaian *salesman*. Elemen dan bobot insentif akan dijelaskan pada tabel berikut :

**Tabel 1 Data Bobot Elemen Insentif  
*Salesman Retail***

Elemen	Bobot Elemen
<i>Effective Call</i>	20%
<i>Star Distribution</i>	30%
<i>Monthly Omzet</i>	20%
<i>Distribution Drive</i>	30%
Total (%)	100%

Sumber : PT. Sayap Mas Utama

**Tabel 2 Contoh Pencapaian KPI  
*Salesman Retail* pada Februari 2018**

Nama	KPI	Penjualan
Dicky	69,67	402jt
Endang	75,05	346jt
Riza	75,69	209jt
Sholeh	73,78	213jt
Yusup	79,22	243jt

Sumber : data diambil dari PT. Sayap Mas  
Utama

**Tabel 3 Contoh Pencapaian KPI  
Salesman Retail pada Februari 2019**

Nama	KPI	Penjualan
Dicky	80,81	684jt
Endang	85,80	509jt
Riza	84,17	377jt
Sholeh	84,19	332jt
Yusup	81,71	452jt

Sumber : data diambil dari PT. Sayap Mas  
Utama

Dari tabel diatas dapat dijelaskan bahwa nilai insentif yang diperoleh *salesman* tergantung pada seberapa banyak poin yang diperoleh dalam mencapai setiap elemen dalam penjualan perbulannya. Insentif didapatkan apabila *salesman* berhasil meningkatkan distribusi dan omzet. Insentif akan mengalami pinalti apabila pencapaian performa penilaian seorang *salesman* rendah.

### METODE PENELITIAN

Pendekatan yang digunakan dalam penelitian ini adalah pendekatan kuantitatif. Karena, penelitian kuantitatif dilakukan untuk menguji hipotesis. Peneliti ingin mengetahui apa saja hal yang mempengaruhi terjadinya suatu fenomena, apakah saling mempengaruhi antara variabel satu dengan variabel yang lainnya. Oleh karena itu, peneliti ingin mengetahui seberapa besar pengaruh penjualan kredit

terhadap performa penilaian *salesman* PT. Sayap Mas Utama Depo Rangkasbitung.

### POPULASI DAN SAMPEL

Data yang dijadikan sumber penelitian adalah data laporan KPI *Salesman Retail* dari bulan Januari 2018 – Juni 2019. Sehingga dari hasil nilai KPI dapat dilihat perkembangannya. Dengan menggunakan Rumus Slovin, sebagai berikut :

$$n = \frac{N}{1 + Ne^2}$$

Dimana :

n = Jumlah Sampel

N = Jumlah Populasi

e = Batas Toleransi (Error)

Diketahui n = 5 *Salesman Retail*

$$\text{Maka, } n = \frac{5}{1 + (5 \times 0,1^2)}$$

$$n = \frac{5}{1 + (5 \times 0,01)}$$

$$n = \frac{5}{1 + (0,005)}$$

$$n = \frac{5}{1,005}$$

$$n = 4,97 = \text{dibulatkan menjadi } 5$$

Berdasarkan hasil rumus slovin, penulis mengambil 5 data sampel dari *Salesman Retail* untuk kemudian diteliti.

### TEKNIK PENGUMPULAN DATA

Variabel penelitian adalah segala sesuatu yang berbentuk apa saja yang ditetapkan oleh peneliti untuk dipelajari sehingga diperoleh informasi tentang hal tersebut,

kemudian ditarik kesimpulannya (Sugiyono, 2016:38). Sesuai dengan judul penelitian yang dipilih penulis yaitu Pengaruh Penjualan Kredit Terhadap *Salesman Performance* PT. Sayap Mas Utama Depo Rangkasbitung membagi menjadi variabel independen (X) dan variabel dependen (Y). Berikut penjelasannya :

1. *Monthly Omzet* merupakan jumlah total penjualan seorang *salesman* yang dapat dijual dalam sekali nilai  $X < \text{target}$  perbulan.
  - a. *Monthly Omzet* seorang *salesman* dikatakan stabil apabila omzet perbulannya mencapai angka 90%.  
Nilai  $X = \text{rata-rata}$
  - b. *Monthly Omzet* dikatakan berkembang apabila seorang *salesman* dapat mencapai angka lebih dari 100%. Nilai  $X > \text{rata-rata}$
2. KPI *Salesman* merupakan performa penilaian *salesman* dalam setiap bulannya.
  - a. KPI *Salesman* dikatakan turun apabila performa penilaian *salesman* dalam satu bulan mencapai angka kurang dari 70. Nilai  $X < \text{rata-rata}$ .
  - b. KPI *Salesman* dikatakan stabil apabila performa penilaian *salesman* dalam satu bulan

mencapai angka 70 sampai 80. Nilai  $X = \text{rata-rata}$ .

- c. KPI *Salesman* dikatakan berkembang apabila performa penilaian *salesman* dalam satu bulan mencapai angka lebih dari 80. Nilai  $X > \text{rata-rata}$ .

### INSTRUMEN PENELITIAN

Banyak metode yang dapat digunakan untuk mengumpulkan data penelitian. Metode pengumpulan data berfungsi untuk mengungkapkan variabel yang akan diteliti. Dalam penelitian ini penulis menggunakan beberapa metode, antara lain :

1. Dokumentasi
2. Observasi

### TEKNIK ANALISIS DATA

1. Analisis Regresi Linier Sederhana  
Analisis ini digunakan untuk mempelajari bentuk hubungan yang ada di antara variabel-variabel yang terlibat, sehingga dapat diketahui bagaimana variabel dependen dapat diprediksi melalui variabel independen. Analisis ini juga dapat digunakan untuk memutuskan apakah naik atau turunnya variabel dependen dapat dilakukan dengan menaikkan atau menurunkan variabel independen. Persamaan umum analisis regresi linear sederhana adalah sebagai berikut :

$$Y = a \pm bX$$

Sumber : Sugiyono (2006:204)

Dimana :

a = Parameter Konstanta

b = Koefisien Arah Regresi

Y = Variabel Dependen

X = Variabel Independen

n = Jumlah Pasangan Data (Sampel)

Dari data tersebut, maka kita memerlukan data X dan data Y yang diperoleh dari hasil penelitian. Data tersebut dinyatakan dalam tabel dengan kolom X dan kolom Y. Setelah data tersusun dalam tabel, maka dengan menggunakan metode *Least Square*, a dan b dapat dihitung dengan menggunakan rumus :

$$a = \frac{(\Sigma y)(\Sigma x^2) - (\Sigma x)(\Sigma xy)}{n(\Sigma x^2) - (\Sigma x)^2}$$

$$b = \frac{n(\Sigma xy) - (\Sigma x)(\Sigma y)}{n(\Sigma x^2) - (\Sigma x)^2}$$

Sumber : Sugiyono (2006:206)

## 2. Analisis Korelasi

Digunakan untuk mengetahui ada dan tidaknya hubungan dua variabel, yaitu variabel bebas (penjualan kredit) dan variabel tergantung (performa penilaian *salesman*). Sehingga dapat diketahui bagaimana variabel tergantung dapat diprediksikan melalui variabel bebas. Apabila antara dua buah variabel bebas dan variabel tergantung yang masing-masing mempunyai skala pengukuran sekurang-kurangnya interval (rasio) dan

hubungannya merupakan hubungan linier, maka keeratan hubungan antara kedua variabel itu disebut dengan korelasi pearson yang diberi simbol dengan r untuk sampel. Rumus yang digunakan adalah :

$$r = \frac{n\Sigma xy - (\Sigma x)(\Sigma y)}{\sqrt{\{n\Sigma x^2 - (\Sigma x)^2\}} \sqrt{\{n\Sigma y^2 - (\Sigma y)^2\}}}$$

Sumber : Sugiyono (2006:210)

Keterangan :

r = Korelasi *Product Moment*

x = Penjualan Kredit

y = Performa Penilaian *Salesman*

n = Jumlah Sampel

Setelah melalui pengujian hipotesis dan hasilnya signifikan, maka untuk menentukan keeratan hubungan bisa digunakan kriteria Guilford, yaitu :

### Tabel 4 Kriteria Guilford

Interpretasi Terhadap Koefisien Korelasi

Interval Koefisien	Tingkat Pengaruh
0,0 – 0,20	Sangat kecil/diabaikan
0,20 – 0,40	Kecil (tidak erat)
0,40 – 0,70	Moderat (sedang)
0,70 – 0,90	Hubungan yang erat
0,90 – 1,00	Sangat erat

Sumber : Sugiyono (2006:183)

## HASIL PENELITIAN

### 1. Data Penjualan *Salesman Retail*

Data total pencapaian penjualan *salesman* terhadap omzet yang ditargetkan dari Januari 2018 – Juni 2019. Sehingga data yang diperoleh sebagai berikut :

**Tabel 5 Tabel Penjualan Kredit Salesman Retail**

18/19	Dicky	Endang	Riza	Sholeh	Yusup
01	400jt	383,2jt	252,8jt	228,8jt	312jt
02	321,6jt	276,8jt	167,2jt	170,4jt	194,4jt
03	401,6jt	370,4jt	200jt	194,4jt	244,8jt
04	487,2jt	367,2jt	204,8jt	213,6jt	248,8jt
05	540jt	432jt	276jt	260jt	346,4jt
06	228jt	273,6jt	141,6jt	161,6jt	232jt
07	470,4jt	343,2jt	261,6jt	217,6jt	376jt
08	531,2jt	415,2jt	255,2jt	254,4jt	396,8jt
09	440jt	380,8jt	293,6jt	225,6jt	340jt
10	529,6jt	444jt	367,2jt	236jt	411,2jt
11	484jt	427,2jt	310,4jt	246,4jt	394,4jt
12	489,6jt	412,8jt	290,4jt	264,8jt	373,6jt
01	579,2jt	428jt	381,6jt	318,4jt	421,6jt
02	547,2jt	407,2jt	301,6jt	265,6jt	361,6jt
03	539,2jt	420,8jt	367,2jt	310,4jt	434,4jt
04	434,4jt	425,6jt	405,6jt	398,4jt	536,8jt
05	427,2jt	421,6jt	371,2jt	368,8jt	630,4jt
06	275,2jt	255,2jt	208jt	203,2jt	355,2jt

**2. Data KPI Salesman Retail**

Data pencapaian KPI *Salesman Retail* dari Januari 2018 – Juni 2019. Sehingga data yang diperoleh sebagai berikut :

**Tabel 6 Tabel Pencapaian KPI Salesman Retail**

18/19	Dicky	Endang	Riza	Sholeh	Yusup
Jan	76,95	78,90	73,09	81,89	82,98
Feb	69,67	75,05	75,69	73,78	79,22
Mar	72,52	77,20	76,36	75,84	73,30
Apr	71,62	81,04	78,20	77,56	77,69
Mei	83,21	85,19	81,68	81,17	81,30

Jun	63,97	66,89	60,14	64,11	68,74
Jul	78,02	79,50	80,09	74,94	80,50
Agst	77,76	83,66	79,69	77,88	82,18
Sep	76,49	83,32	77,48	73,60	82,15
Okt	72,55	77,33	79,68	74,40	80,35
Nov	78,11	82,70	84,38	75,31	81,71
Des	84,46	88,94	86,09	84,66	80,38
Jan	85,31	89,30	85,47	83,98	83,91
Feb	80,81	85,80	84,17	84,19	81,71
Mar	85,16	88,35	87,90	87,42	84,92
Apr	84,33	88,18	87,94	84,74	84,47
Mei	71,88	79,13	77,33	68,89	76,40
Jun	75,10	82,20	79,70	74,70	75,80

**PENGOLAHAN DATA**

**1. Pengujian Terhadap Salesman Dicky**

**Tabel 7 Uji T Analisis Regresi Linier Sederhana Salesman Dicky**

Model	Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	t	Sig.
	B	Std. Error	Beta		
(Constant)	57.608	5.143		11.200	.000
Penjualan Kredit	1.728E-007	.000	.696	3.874	.001

a. Dependent Variable: KPI Salesman

Berdasarkan tabel *output* SPSS "*Coefficients*" di atas diketahui nilai Signifikansi (Sig) variabel Penjualan Kredit adalah sebesar 0,001. Karena nilai Sig. 0,001 < probabilitas 0,05, sehingga dapat disimpulkan bahwa H1 atau hipotesis diterima. Artinya ada pengaruh penjualan kredit (X) terhadap KPI *Salesman Dicky* (Y).

Dibuktikan dengan persamaan analisis regresi linier sederhana sebagai berikut :

$$a = \frac{(\Sigma y)(\Sigma x^2) - (\Sigma x)(\Sigma xy)}{n(\Sigma x^2) - (\Sigma x)^2}$$

$$a = \frac{167.617.589.311.999.000.000}{2.909.624.960.000.000.000}$$

$$a = 57,60797065$$

$$b = \frac{n(\sum xy) - (\sum x)(\sum y)}{n(\sum x^2) - (\sum x)^2}$$

$$b = \frac{125.678.112.000}{2.909.624.960.000.000}$$

$$b = 0,0000000432$$

$$Y = a \pm bX$$

$$Y = 57,60797065 + 0,0000000432X$$

Untuk mencari nilai Y (KPI *Salesman* Dicky) maka perlu memasukan nilai X (Penjualan Kredit). Misal X = 550juta, maka:

$$Y = 57,60797065 + 0,0000000432 * 550.000.000$$

$$Y = 81,36797065$$

Maksudnya apabila penjualan kredit yang dilakukan *salesman* Dicky dalam sebulan mencapai 550juta maka KPI yang diprediksikan diperoleh adalah 81,36

$$Y = 57,60797065 + 0,0000000432X$$

Untuk mencari nilai X (Penjualan Kredit) maka perlu memasukan nilai Y (KPI *Salesman* Dicky). Misal Y = 85, maka :

$$-0,0000000432X = 57,60797065 - 85$$

$$X = 634.074.753$$

Maksudnya apabila *salesman* Dicky hendak mencapai nilai KPI 85 dalam bulan tersebut maka penjualan kredit yang diprediksikan harus dicapai adalah 634juta.

**Tabel 8 Koefisien Korelasi *Salesman* Dicky**

Correlations		Penjualan Kredit	KPI Salesman
Penjualan Kredit	Pearson Correlation	1	.696**
	Sig. (2-tailed)		.001
	N	18	18
KPI Salesman	Pearson Correlation	.696**	1
	Sig. (2-tailed)	.001	
	N	18	18

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

Berdasarkan tabel dapat diketahui bahwa nilai signifikansi yang diperoleh yaitu  $0,001 < 0,05$  maka model korelasi dapat dipakai untuk memprediksi pengaruh penjualan kredit terhadap nilai KPI *Salesman* Dicky. Dengan hasil *output* yaitu Nilai Pearson Correlation sebesar 0.696 (bernilai positif) yang mengandung pengertian bahwa pengaruh variabel bebas (penjualan kredit) terhadap variabel terikat (KPI *Salesman* Dicky) adalah sebesar 69,6% dan termasuk dalam kategori korelasi yang kuat. Untuk memastikan keeratan hubungan antara kedua variabel disebut dengan korelasi pearson yang diberi simbol dengan r.

Rumus yang digunakan adalah :

$$r = \frac{n\sum xy - (\sum x)(\sum y)}{\sqrt{\{n\sum x^2 - (\sum x)^2\}} \sqrt{\{n\sum y^2 - (\sum y)^2\}}}$$

$$r = \frac{125.678.112.000}{\sqrt{32.637.008.293.176.300.000.000}}$$

$$r = \frac{125.678.112.000}{180.657.156.773}$$

$$r = 0,695671925 \text{ atau } 69,6\%$$

2. Pengujian Terhadap *Salesman* Endang

**Tabel 9 Uji T Analisis Regresi Linier Sederhana *Salesman* Endang**

Coefficients <sup>a</sup>					
Model	Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	t	Sig.
	B	Std. Error	Beta		
(Constant)	59.021	7.412		7.963	.000
1 Penjualan Kredit	5.959E-008	.000	.614	3.110	.007

a. Dependent Variable: KPI Salesman

Berdasarkan tabel *output* SPSS "*Coefficients*" di atas diketahui nilai Signifikansi (Sig) variabel Penjualan Kredit adalah sebesar 0,007. Karena nilai Sig. 0,007 < probabilitas 0,05, sehingga dapat disimpulkan bahwa H1 atau hipotesis diterima. Artinya ada pengaruh penjualan kredit (X) terhadap KPI *Salesman* Endang (Y).

Dibuktikan dengan persamaan analisis regresi linier sederhana sebagai berikut :

$$a = \frac{(\sum Y)(\sum X^2) - (\sum X)(\sum XY)}{n(\sum X^2) - (\sum X)^2}$$

$$a = \frac{62.592.557.056.000.500.000}{1.060.505.600.000.000.000}$$

$$a = 59,02143002$$

$$b = \frac{n(\sum XY) - (\sum X)(\sum Y)}{n(\sum X^2) - (\sum X)^2}$$

$$b = \frac{63.200.000.000}{1.060.505.600.000.000.000}$$

$$b = 0,0000000596$$

$$Y = a \pm bX$$

$$Y = 59.02143002 + 0,0000000596X$$

Untuk mencari nilai Y (KPI *Salesman* Endang) maka perlu memasukan nilai X

(Penjualan Kredit). Misal X = 400juta, maka :

$$Y = 59,02143002 + 0,0000000596 * 400.000.000$$

$$Y = 82,86143002$$

Maksudnya apabila penjualan kredit yang dilakukan *salesman* Endang dalam sebulan mencapai 400juta maka KPI yang diprediksikan diperoleh adalah 82,86.

$$Y = 59.02143002 + 0,0000000596X$$

Untuk mencari nilai X (Penjualan Kredit) maka perlu memasukan nilai Y (KPI *Salesman* Endang). Misal Y = 80, maka :

$$-0,0000000596X = 59,02143002 - 80$$

$$X = 351.989.429$$

Maksudnya apabila *salesman* Endang hendak mencapai nilai KPI 80 dalam bulan tersebut maka penjualan kredit yang diprediksikan harus dicapai adalah 351juta.

**Tabel 10 Koefisien Korelasi *Salesman* Endang**

Correlations			
		Penjualan Kredit	KPI Salesman
Penjualan Kredit	Pearson Correlation	1	.614**
	Sig. (2-tailed)		.007
	N	18	18
KPI Salesman	Pearson Correlation	.614**	1
	Sig. (2-tailed)	.007	
	N	18	18

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

Berdasarkan tabel dapat diketahui bahwa nilai signifikansi yang diperoleh yaitu 0,007 < 0,05 maka model korelasi dapat dipakai untuk memprediksi pengaruh penjualan kredit terhadap nilai KPI *Salesman* Endang. Dengan hasil *output*

yaitu Nilai Pearson Correlation sebesar 0.614 (bernilai positif) yang mengandung pengertian bahwa pengaruh variabel bebas (penjualan kredit) terhadap variabel terikat (KPI *Salesman* Endang) adalah sebesar 61,4% dan termasuk dalam kategori korelasi yang kuat. Untuk memastikan keeratan hubungan antara kedua variabel disebut dengan korelasi pearson yang diberi simbol dengan r.

Rumus yang digunakan adalah :

$$r = \frac{n\sum xy - (\sum x)(\sum y)}{\sqrt{\{n\sum x^2 - (\sum x)^2\}} \sqrt{\{n\sum y^2 - (\sum y)^2\}}}$$

$$r = \frac{63.200.000.000}{\sqrt{10.603.656.556.810.700.000.000}}$$

$$r = \frac{63.200.000.000}{102.974.057.688}$$

$$r = 0,613746816 \text{ atau } 61,4\%$$

### 3. Pengujian Terhadap *Salesman* Riza

**Tabel 11 Uji T Analisis Regresi Linier Sederhana *Salesman* Riza**

Coefficients <sup>a</sup>					
Model	Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	t	Sig.
	B	Std. Error	Beta		
1 (Constant)	62.955	4.301		14.636	.000
1 Penjualan Kredit	5.971E-008	.000	.710	4.037	.001

a. Dependent Variable: KPI *Salesman*

Berdasarkan tabel *output* SPSS "Coefficients" di atas diketahui nilai Signifikansi (Sig) variabel Penjualan Kredit adalah sebesar 0,001. Karena nilai Sig. 0,001 < probabilitas 0,05, sehingga dapat disimpulkan bahwa H1 atau hipotesis diterima. Artinya ada pengaruh penjualan kredit (X) terhadap KPI *Salesman* Riza (Y).

Dibuktikan dengan persamaan analisis regresi linier sederhana sebagai berikut :

$$a = \frac{(\sum y)(\sum x^2) - (\sum x)(\sum xy)}{n(\sum x^2) - (\sum x)^2}$$

$$a = \frac{115.721.427.148.801.000.000}{1.838.151.680.000.000.000}$$

$$a = 62,95531996$$

$$b = \frac{n(\sum xy) - (\sum x)(\sum y)}{n(\sum x^2) - (\sum x)^2}$$

$$b = \frac{109.752.576.000}{1.838.151.680.000.000.000}$$

$$b = 0,0000000597$$

$$Y = a + bX$$

$$Y = 62,95531996 + 0,0000000597X$$

Untuk mencari nilai Y (KPI *Salesman* Riza) maka perlu memasukan nilai X (Penjualan Kredit). Misal X = 250juta, maka :

$$Y = 62,95531996 + 0,0000000597 * 250.000.000$$

$$Y = 77,88031996$$

Maksudnya apabila penjualan kredit yang dilakukan *salesman* Riza dalam sebulan mencapai 250juta maka KPI yang diprediksikan diperoleh adalah 77,88

$$Y = 62,95531996 + 0,0000000597X$$

Untuk mencari nilai X (Penjualan Kredit) maka perlu memasukan nilai Y (KPI *Salesman* Riza). Misal Y = 75, maka :

$$-0,0000000597X = 62,95531996 - 75$$

$$X = 201.753.435$$

Maksudnya apabila *salesman* Riza hendak mencapai nilai KPI 75 dalam bulan tersebut maka penjualan kredit yang diprediksikan harus dicapai adalah 201juta.

**Tabel 12 Koefisien Korelasi Salesman**

**Riza**

Correlations		Penjualan Kredit	KPI Salesman
Penjualan Kredit	Pearson Correlation	1	.710**
	Sig. (2-tailed)		.001
	N	18	18
KPI Salesman	Pearson Correlation	.710**	1
	Sig. (2-tailed)	.001	
	N	18	18

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

Berdasarkan tabel dapat diketahui bahwa nilai signifikansi yang diperoleh yaitu  $0,001 < 0,05$  maka model korelasi dapat dipakai untuk memprediksi pengaruh penjualan kredit terhadap nilai KPI Salesman Riza. Dengan hasil output yaitu Nilai Pearson Correlation sebesar 0.710 (bernilai positif) yang mengandung pengertian bahwa pengaruh variabel bebas (penjualan kredit) terhadap variabel terikat (KPI Salesman Riza) adalah sebesar 71% dan termasuk dalam kategori korelasi yang kuat. Untuk memastikan keeratan hubungan antara kedua variabel disebut dengan korelasi pearson yang diberi simbol dengan r.

Rumus yang digunakan adalah :

$$r = \frac{n\sum xy - (\sum x)(\sum y)}{\sqrt{\{n\sum x^2 - (\sum x)^2\}} \sqrt{\{n\sum y^2 - (\sum y)^2\}}}$$

$$r = \frac{109.752.576.000}{\sqrt{23.872.830.245.607.200.000.000}}$$

$$r = \frac{109.752.576.000}{154.508.350.084}$$

$$r = 0,71033427 \text{ atau } 71\%$$

#### 4. Pengujian Terhadap Salesman Sholeh

**Tabel 13 Uji T Analisis Regresi Linier Sederhana Salesman Sholeh**

Coefficients <sup>a</sup>						
Model	Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	t	Sig.	
	B	Std. Error	Beta			
1	(Constant)	65.971	5.490		12.017	.000
	Penjualan Kredit	4.662E-008	.000	.483	2.204	.043

a. Dependent Variable: KPI Salesman

Berdasarkan tabel *output* SPSS "Coefficients" di atas diketahui nilai Signifikansi (Sig) variabel Penjualan Kredit adalah sebesar 0,043. Karena nilai Sig.  $0,043 < \text{probabilitas } 0,05$ , sehingga dapat disimpulkan bahwa H1 atau hipotesis diterima. Artinya ada pengaruh penjualan kredit (X) terhadap KPI Salesman Sholeh (Y). Dibuktikan dengan persamaan analisis regresi linier sederhana sebagai berikut :

$$a = \frac{(\sum y)(\sum x^2) - (\sum x)(\sum xy)}{n(\sum x^2) - (\sum x)^2}$$

$$a = \frac{80.776.358.016.000.200.000}{1.224.420.480.000.000.000}$$

$$a = 65,97109354$$

$$b = \frac{n(\sum xy) - (\sum x)(\sum y)}{n(\sum x^2) - (\sum x)^2}$$

$$b = \frac{57.082.512.000}{1.224.420.480.000.000.000}$$

$$b = 0,0000000466$$

$$Y = a \pm bX$$

$$Y = 65,97109354 + 0,0000000466X$$

Untuk mencari nilai Y (KPI Salesman Sholeh) maka perlu memasukan nilai X

(Penjualan Kredit). Misal  $X = 325$  juta, maka :

$$Y = 65,97109354 + 0,0000000466 * 325.000.000$$

$$Y = 81,11609354$$

Maksudnya apabila penjualan kredit yang dilakukan *salesman* Sholeh dalam sebulan mencapai 325 juta maka KPI yang diprediksikan diperoleh adalah 81,11

$$Y = 65,97109354 + 0,0000000466X$$

Untuk mencari nilai X (Penjualan Kredit) maka perlu memasukan nilai Y (KPI *Salesman* Sholeh). Misal  $Y = 77$ , maka :

$$-0,0000000466X = 65,97109354 - 77$$

$$X = 236.671.812$$

Maksudnya apabila *salesman* Sholeh hendak mencapai nilai KPI 77 dalam bulan tersebut maka penjualan kredit yang diprediksikan harus dicapai adalah 236 juta.

**Tabel 14 Koefisien Korelasi *Salesman* Sholeh**

Correlations		Penjualan Kredit	KPI <i>Salesman</i>
Penjualan Kredit	Pearson Correlation	1	.483*
	Sig. (2-tailed)		.043
	N	18	18
KPI <i>Salesman</i>	Pearson Correlation	.483*	1
	Sig. (2-tailed)	.043	
	N	18	18

\*. Correlation is significant at the 0.05 level (2-tailed).

Berdasarkan tabel dapat diketahui bahwa nilai signifikansi yang diperoleh yaitu  $0,043 < 0,05$  maka model korelasi dapat dipakai untuk memprediksi pengaruh penjualan kredit terhadap nilai KPI *Salesman* Sholeh. Dengan hasil *output*

yaitu Nilai Pearson Correlation sebesar 0.483 (bernilai positif) yang mengandung pengertian bahwa pengaruh variabel bebas (penjualan kredit) terhadap variabel terikat (KPI *Salesman* Sholeh) adalah sebesar 48,3% dan termasuk dalam kategori korelasi yang sedang. Untuk memastikan keeratan hubungan antara kedua variabel disebut dengan korelasi pearson yang diberi simbol dengan r.

Rumus yang digunakan adalah :

$$r = \frac{n\sum xy - (\sum x)(\sum y)}{\sqrt{\{n\sum x^2 - (\sum x)^2\}} \sqrt{\{n\sum y^2 - (\sum y)^2\}}}$$

$$r = \frac{57.082.512.000}{\sqrt{13.991.539.021.161.000.000.000}}$$

$$r = \frac{57.082.512.000}{118.285.836.110}$$

$$r = 0,482581126 \text{ atau } 48,3\%$$

### 5. Pengujian Terhadap *Salesman* Yusup

**Tabel 15 Uji T Analisis Regresi Linier Sederhana *Salesman* Yusup**

Coefficients <sup>a</sup>						
Model	Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	t	Sig.	
	B	Std. Error	Beta			
1	(Constant)	74.041	3.422		21.638	.000
	Penjualan Kredit	1.588E-008	.000	.405	1.770	.096

a. Dependent Variable: KPI *Salesman*

Berdasarkan tabel *output* SPSS "*Coefficients*" di atas diketahui nilai Signifikansi (Sig) variabel Penjualan Kredit adalah sebesar 0,096. Karena nilai Sig.  $0,096 > \text{probabilitas } 0,05$ , sehingga dapat disimpulkan bahwa H1 atau hipotesis

ditolak. Artinya tidak ada pengaruh penjualan kredit (X) terhadap KPI *Salesman* Yusup (Y).

Dibuktikan dengan persamaan analisis regresi linier sederhana sebagai berikut :

$$a = \frac{(\sum y)(\sum x^2) - (\sum x)(\sum xy)}{n(\sum x^2) - (\sum x)^2}$$

$$a = \frac{254.175.516.198.401.000.000}{3.432.924.800.000.000.000}$$

$$a = 74,04051385$$

$$b = \frac{n(\sum xy) - (\sum x)(\sum y)}{n(\sum x^2) - (\sum x)^2}$$

$$b = \frac{54.518.792.000}{3.432.924.800.000.000.000}$$

$$b = 0,0000000159$$

$$Y = a \pm bX$$

$$Y = 74,04051385 + 0,0000000159X$$

Untuk mencari nilai Y (KPI *Salesman* Yusup) maka perlu memasukan nilai X (Penjualan Kredit). Misal X = 600juta, maka :

$$Y = 74,04051385 + 0,0000000159 * 600.000.000$$

$$Y = 83,58051385$$

Maksudnya apabila penjualan kredit yang dilakukan *salesman* Yusup dalam sebulan mencapai 600juta maka KPI yang diprediksikan diperoleh adalah 83,58.

$$Y = 74,04051385 + 0,0000000159X$$

Untuk mencari nilai X (Penjualan Kredit) maka perlu memasukan nilai Y (KPI *Salesman* Yusup). Misal Y = 76, maka :

$$-0,0000000159X = 74,04051385 - 76$$

$$X = 123.238.123$$

Maksudnya apabila *salesman* Yusup hendak mencapai nilai KPI 76 dalam bulan tersebut maka penjualan kredit yang diprediksikan harus dicapai adalah 123juta.

**Tabel 17 Koefisien Korelasi *Salesman* Yusup**

Correlations		Penjualan Kredit	KPI Salesman
Penjualan Kredit	Pearson Correlation	1	.405
	Sig. (2-tailed)		.096
	N	18	18
KPI Salesman	Pearson Correlation	.405	1
	Sig. (2-tailed)	.096	
	N	18	18

Berdasarkan tabel dapat diketahui bahwa nilai signifikansi yang diperoleh yaitu 0,096 > 0,05 maka model korelasi tidak dapat dipakai untuk memprediksi pengaruh penjualan kredit terhadap nilai KPI *Salesman* Yusup. Dengan hasil *output* yaitu Nilai Pearson Correlation sebesar 0.405 (bernilai positif) yang mengandung pengertian bahwa pengaruh variabel bebas (penjualan kredit) terhadap variabel terikat (KPI *Salesman* Yusup) adalah sebesar 40,5% dan termasuk dalam kategori korelasi yang lemah. Untuk memastikan keeratan hubungan antara kedua variabel disebut dengan korelasi pearson yang diberi simbol dengan r.

Rumus yang digunakan adalah :

$$r = \frac{n\sum xy - (\sum x)(\sum y)}{\sqrt{\{n\sum x^2 - (\sum x)^2\}} \sqrt{\{n\sum y^2 - (\sum y)^2\}}}$$

$$r = \frac{54.518.792.000}{\sqrt{18.149.523.602.560.100.000.000}}$$
$$r = \frac{54.518.792.000}{134.720.167.765}$$

$r = 0,404681741$  atau 40,5%

## PEMBAHASAN

Dari hasil uji hipotesis menggunakan uji T pada Analisis Regresi Sederhana menunjukkan hasil dimana *salesman* Dicky, Endang, Riza, dan Sholeh memperoleh nilai Sig < probabilitas yang berarti hasil uji hipotesisnya diterima. Adapun nilai Sig pada *salesman* Yusup menunjukkan hasil sebaliknya, yaitu nilai Sig > probabilitas, maka uji hipotesis untuk *salesman* Yusup ditolak. Kemungkinan besar faktor lain yang mempengaruhi hasil KPI *salesman* Yusup berasal dari faktor diluar *monthly omzet* (penjualan secara kredit). Faktor lain seperti *distribution star*, *distribution drive*, maupun *effective call* yang mempunyai pengaruh lebih. Sesuai dari para ahli Firdaus A. Dunia (2013:88) dimana terdapat siklus penjualan kredit dan tentang pengertian performa dimana pertunjukan atau bentuk Tindakan, perbuatan, pekerjaan yang telai dicapai atau dilaksanakan.

Hasil uji korelasi digunakan untuk menunjukkan berapa persen besar pengaruh variabel x (penjualan kredit) terhadap variabel y (KPI *Salesman*). Hasil yang peneliti peroleh adalah sebagai berikut :

**Tabel 18** Tabel Persentase Hasil Uji Korelasi

<i>Salesman</i>	Persentase	Kategori
Dicky	69,6%	Kuat
Endang	61,4%	Kuat
Riza	71%	Kuat
Sholeh	48,3%	Sedang
Yusup	40,5%	Lemah

Dari hasil tersebut, dapat disimpulkan bahwa terdapat pengaruh dari variabel x (penjualan kredit) terhadap variabel y (KPI *Salesman*). Terdapat 3 *salesman* yang menunjukkan hasil korelasi kuat yaitu *salesman* Dicky, Endang, dan Riza dengan hasil 69,6%, 61,4%, dan 71%. Sementara *salesman* Sholeh dan Yusup memperoleh hasil korelasi sedang dan lemah di angka 48,3% dan 40,5%.

## KESIMPULAN

Berdasarkan analisis data dan pembahasan dengan menggunakan bermacam-macam metode maka dapat disimpulkan yaitu :

1. Adanya pengaruh penjualan kredit terhadap KPI *Salesman Retail* yaitu dengan dibuktikannya hasil dari metode regresi linier sederhana. Dengan hasil nilai Signifikansi < Probabilitas 0,05 yang terdapat pada setiap *salesman* yaitu : Dicky (0,001), Endang (0,007), Riza (0,001) Sholeh (0,043), dan Yusup (0,096).

2. Adanya pengaruh penjualan kredit terhadap KPI *Salesman Retail* yaitu dengan dibuktikannya hasil dari metode korelasi. Dengan hasil Nilai Pearson Correlation pada setiap *salesman* adalah : Dicky (69,6%), Endang (61,4%), Riza (71%), Sholeh (48,3%), dan Yusup (40,5%).

### SARAN

Dari berbagai analisa dan telaah yang penulis lakukan, maka saran yang dapat diberikan adalah :

#### Saran Teoritis

1. Penelitian selanjutnya diharapkan untuk memperoleh data yang lebih lengkap agar dalam menganalisa lebih mudah.
2. Penelitian selanjutnya diharapkan dapat memperoleh data tahun pengamatan yang lebih jauh atau lebih lengkap.
3. Penelitian selanjutnya diharapkan dapat memperoleh data dari divisi atau sektor lain di dalam perusahaan tersebut untuk melihat apakah ada pengaruh terhadap variabel tersebut.
4. Penelitian selanjutnya diharapkan dapat menyempurnakan penelitian ini dan dapat mendorong untuk mengembangkan penelitian selanjutnya.

#### Saran Praktis

1. Dari hasil penelitian ini dapat menjadi koreksi kepada pemimpin perusahaan atas sistem yang dipakai dalam penilaian terhadap *salesmannya*.
2. Untuk pihak manajemen perusahaan dapat mengambil keputusan mengenai kebijakannya terhadap *salesman* dalam menjual barang secara kredit agar tercapai tujuan perusahaan.

### DAFTAR PUSTAKA

#### Buku :

- Arikunto, S. (2002). *Metodologi Penelitian Suatu Pendekatan Proposal*. Jakarta : PT. Rineka Cipta.
- Fees, Reeve. Warren. (2005). *Pengantar Akuntansi Edisi 21*. Jakarta : Salemba Empat
- Hasan, M. Iqbal. (2002). *Pokok-Pokok Materi Metodeologi Penelitian dan Aplikasinya*. Bogor : Ghalis Indonesia.
- Kasmir. (2010). *Analisis Laporan Keuangan*. Jakarta : PT. Raja Grafindo Persada.
- Mardiasmo. (2000). *Akuntansi Keuangan Dasar (Edisi 2)*. Yogyakarta : BPFE.
- Marom, Chairul. (2002). *Sistem Akuntansi Perusahaan Dagang*. Jakarta : Grasindo.

- 
- Mohammad Soleh. (2008). *Analisis Strategi Inovasi dan Dampaknya Terhadap Kinerja Perusahaan*. Semarang : UNDIP.
- Midjan, La & Susanto, Ashar. (2001). *Sistem Informasi Akuntansi 1*. Bandung : Lingga Jaya.
- Mulyadi. (2008). *Sistem Akuntansi*. Yogyakarta : Salemba Empat.
- Mulyadi. (2013). *Sistem Akuntansi*. Jakarta : Salemba Empat.
- Nazir, Moh. (2015). *Metode Penelitian*. Jakarta : Ghalia Indonesia.
- Krismiaji. (2002). *Sistem Informasi Akuntansi*. Yogyakarta : UPP AMP YPKN.
- Purwanto, Erwan Agus & Sulistyastuti, Dyah Rahayu. (2017). *Metode Penelitian Kuantitatif*. Yogyakarta : GAVE MEDIA.
- Ridwan dan Sunarto. (2011). *Pengantar Statistika : Untuk Penelitian Pendidikan, Sosial, Ekonomi, Komunikasi dan Bisnis*. Bandung : Alfabeta.
- Samryn, L.M. (2014). *Pengantar Akuntansi Edisi IFRS*. Jakarta : Rajawali Pers.
- Sihite, Richard. (1996). *Sales and Marketing*. Surabaya : SIC.
- Simamora, Henry. (2000). *Akuntansi Basis Pengambilan Keputusan Bisnis*. Jakarta : Salemba Empat.
- Sugiyono. (2006). *Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif dan R & D*. Bandung : Alfabeta.
- Swastha, Basu. (2005). *Manajemen Penjualan*. Yogyakarta : BPF.
- Syamsudin, Lukman. (2004). *Manajemen Keuangan Perusahaan : Konsep Aplikasi Dalam Perencanaan, Pengawasan dan Pengambilan Keputusan*. Jakarta : PT. Raja Grafindo Persada.