

ANALISIS DAMPAK PENJUALAN KREDIT TERHADAP PERKEMBANGAN USAHA MIKRO DI KOTA SERANG (Studi Kasus Pada Usaha Pemancingan Serang Hijau)

Iba Gunawan¹⁾, Aditya Purnama²⁾

Universitas Banten Jaya

Serang, Indonesia

ibagunawan@unbaja.ac.id, adityapurnama@unbaja.ac.id

ABSTRACT

This study aims to determine the effect of sales on business development when viewed from the indicator of sales turnover, number of workers, number of customers on "Pemancingan Serang Hijau". In this study data was collected by means of observation, documentation and interviews. Almost all daily policies and problems were taken based on statistical methods and the results of data analysis and interpretation both qualitatively and quantitatively. MANOVA is a multivariate statistical analysis that is used in analyzing more than one dependent variable to find out whether the group averages differ significantly but are still rarely used. The purpose of the study is to apply MANOVA to determine business development when viewed from the sales turnover indicator of the number of workers, number of customers. From the results of the 2018 MANOVA test, using the test between the Subject Effect procedure obtained the Sig. 0,723 value for sales turnover, while the Workforce obtained Sig. 0,000 and for customers the Sig. 0,000 value was obtained. This shows that the sales turnover variable does not affect credit sales, while the workforce and customers have a Sig value of less than 0.005, the workforce and customers influence credit sales towards business development in "Pemancingan Serang Hijau".

Keywords: MANOVA, Sales Turnover, Number of Workers, Number of Customers.

PENDAHULUAN

Indonesia telah mengalami krisis ekonomi yang menyebabkan jatuhnya perekonomian nasional. Banyak usaha-usaha skala besar pada berbagai sektor termasuk industri, perdagangan, dan jasa yang mengalami stagnasi bahkan sampai terhenti aktifitasnya pada tahun 1998. Namun demikian, Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) secara umum masih dapat bertahan dan menjadi pemulih perekonomian di tengah

keterpurukan akibat krisis moneter pada berbagai sektor ekonomi.

Sebagai bentuk usaha, UMKM merupakan jalan usaha yang dapat diandalkan dalam penciptaan lapangan kerja yang produktif. UMKM merupakan usaha yang bersifat padat karya, tidak membutuhkan persyaratan tertentu seperti tingkat pendidikan, keahlian (keterampilan) pekerja, dan penggunaan modal usaha yang relatif sedikit serta teknologi yang digunakanpun cenderung

sederhana. Kegiatan Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) saat ini masih memberikan andil yang cukup besar dan berperan sangat penting dalam masyarakat sebagai upaya memperbaiki kehidupan ekonominya, baik ditinjau dari segi jumlah usaha, maupun dari segi penciptaan lapangan kerja.

Menurut Kwartono (2007), pengertian UMKM adalah kegiatan ekonomi rakyat yang punya kekayaan bersih maksimal Rp. 200.000.000,- dimana tanah dan bangunan tempat usaha tidak diperhitungkan. Atau dalam pengertian lain UMKM adalah mereka yang punya omset penjualan tahunan paling banyak Rp. 1.000.000.000,- dan milik warga negara Indonesia. Kegiatan Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) merupakan salah satu bidang usaha yang dapat berkembang dan konsisten dalam perekonomian nasional. Melihat definisi dan perbedaan Kriteria Usaha Mikro, Kecil, Menengah dan Besar berikut kriteria-kriteria UMKM, Usaha Mikro Ini merupakan sebuah usaha yang produktif yang dimiliki oleh perorangan maupun sebuah badan usaha.

Menurut Kemenegkop & UKM bahwa yang dimaksud dengan Usaha Kecil (UK), termasuk Usaha Mikro (UMI), adalah “entitas usaha yang mempunyai memiliki kekayaan bersih paling banyak Rp. 200.000.000, tidak termasuk tanah dan

bangunan tempat usaha, dan memiliki penjualan tahunan paling banyak Rp. 1.000.000.000”. Sementara itu, Usaha Menengah (UM) merupakan “entitas usaha milik warga negara Indonesia yang memiliki kekayaan bersih lebih besar dari Rp. 200.000.000 s.d. Rp. 10.000.000.000, tidak termasuk tanah dan bangunan” (Muditomo, 2012:1).

Kriteria usaha mikro Menurut Undang-Undang No. 20 Tahun 2008 Pasal 6 mengenai UMKM BAB IV Pasal 6. UMKM adalah usaha masyarakat yang Memiliki kekayaan bersih paling banyak Rp. 50.000.000 (lima puluh juta rupiah) tidak termasuk tanah dan bangunan tempat usaha atau memiliki hasil penjualan tahunan paling banyak Rp. 300.000.000 (tiga ratus juta rupiah).

Salah satu bentuk usaha mikro ini adalah usaha mikro dengan model usaha yang bergerak dibidang pemancingan, dan model pemancingan yang akan dibahas dalam tulisan ini adalah usaha pemancingan yang ada di Serang Hijau. Usaha Pemancingan Serang Hijau merupakan salah satu usaha di Kota Serang yang bergerak dibidang jual beli ikan hidup dan kuliner. Pemancingan tersebut terletak di Perumahan Serang Hijau Cipocok Jaya Kota Serang, Provinsi Banten. Sebuah usaha yang masuk kategori UMKM ini sudah berjalan sejak tahun 2012.

Dalam mengelola usaha, setiap perusahaan memiliki tujuan untuk memperoleh keuntungan atau laba usaha sehingga setiap perusahaan akan selalu berupaya semaksimal mungkin mengejar target agar keuntungan atau laba usaha selalu dalam kondisi mengalami peningkatan. Perolehan laba yang besar akan mengundang investor untuk bergabung menanamkan modalnya diperusahaan.

Menurut Jeaning Beaver dalam Sholeh (2008:25), tolak ukur tingkat keberhasilan dan perkembangan perusahaan kecil dapat dilihat dari peningkatan omset penjualan. Tolak ukur perkembangan usaha haruslah merupakan parameter yang dapat diukur sehingga tidak bersifat nisbi atau bahkan bersifat maya yang sulit untuk dapat dipertanggung jawabkan. Semakin konkrit tolak ukur itu semakin mudah bagi semua pihak untuk memahami serta membenarkan atas diraihnya keberhasilan tersebut.

Para peneliti (Kim dan Choi, 1994; Lee dan Miller, 1996; Lou, 1999; Miles at all, 2000; Hadjimanolis, 2000) menganjurkan peningkatan omset penjualan, pertumbuhan tenaga kerja, dan pertumbuhan pelanggan dijadikan sebagai ukuran dari perkembangan usaha.

Dalam prakteknya usaha penjualan yang dilakukan seorang pengusaha adalah

dengan menerapkan sistem penjualan secara kredit. Demikian juga halnya, salah satu upaya yang dilakukan untuk meningkatkan perkembangan usaha pada jenis Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) adalah dengan dilakukannya penjualan secara kredit, sehingga dalam perusahaan sistem penjualan ini berdampak pada piutang usaha yang cukup besar akibat sistem penjualan tersebut. Dengan adanya penjualan secara kredit, pengusaha harus mengelola keuangan yang timbul pada proses menunggu saatnya piutang dibayar oleh rekanan, hal ini terjadi sebagai akibat adanya tenggang waktu antara saat penyerahan barang dengan pembayaran. Apabila pelunasan piutang tidak lancar, maka akan mengganggu posisi keuangan (terutama perusahaan yang arus kas nya kurang baik). Karena modal kerja banyak tertahan dalam bentuk piutang tersebut. Pengelolaan piutang adalah unsur penting dalam kelangsungan hidup suatu usaha, karena piutang adalah sumber keuangan atau kas suatu perusahaan salah satu manfaatnya adalah untuk pembiayaan operasional perusahaan.

Definisi piutang menurut Soemarso (2009 : 338) “Piutang adalah piutang yang berasal dari penjualan barang atau jasa yang merupakan kegiatan usaha normal perusahaan, perusahaan mempunyai hak klaim terhadap seseorang

atau perusahaan lain.” Jadi dengan adanya hak klaim berdasarkan definisi ini, maka seorang pengusaha atau suatu perusahaan dapat menuntut pembayaran kepada seorang atau perusahaan tertagih bisa dalam bentuk cash atau dalam bentuk aktiva lancar/jasa lainnya.

Menurut Skousen dan Stice (2001:361) piutang usaha ialah piutang yang dihubungkan dengan aktivitas operasi normal sebuah bisnis yakni penjualan kredit barang atau jasa untuk pelanggan. Piutang usaha yang berasal dari transaksi penjualan disebut sebagai piutang dagang.

Sedangkan jenis piutang lainnya adalah wasel tagih (Menurut Skousen dan Stice 2001:361) piutang wesel ialah piutang yang diterbitkan oleh janji tertulis formal untuk membayar sejumlah uang tertentu pada tanggal tertentu. piutang bunga, pinjaman kepada manager atau karyawan dan pinjaman kepada perusahaan anak.

Untuk memudahkan klasifikasi dan penyajiannya dalam neraca setiap jenis piutang dibuka pada perkiraan buku besar tersendiri dengan buku tambahan masing-masing. Semua piutang yang diharapkan akan ditagih menjadi kas dalam waktu satu tahun di dalam neraca disajikan sebagai aktiva lancar.

Nilai piutang usaha dapat diukur dengan mengurangkan jumlah piutang

seluruhnya dengan penyisihan piutang tak tertagih. Cara ini bertujuan agar jumlah piutang yang dilaporkan pada neraca dapat menunjukkan jumlah yang wajar dalam mengukur jumlah penghasilan yang diterima dari piutang, maka piutang harus dikurangkan dengan perkiraan-perkiraan potongan tunai, potongan dagang, return penjualan dan pengurangan harga, penyisihan piutang tak tertagih serta biaya angkut barang yang dijual. Jika tidak dilakukan pengurangan-pengurangan tersebut maka jumlah pendapatan yang dilaporkan tidak wajar karena pendapatan terlalu tinggi.

Penjualan kredit yang dilakukan oleh pelaku usaha dengan harapan dapat mempengaruhi permintaan terhadap suatu produk yang ditawarkan, terutama disaat kondisi perekonomian yang belum sepenuhnya pulih seperti sekarang ini, ditambah lagi persaingan yang semakin ketat, saat ini pembeli lebih memilih untuk membeli produk secara kredit karna sebagian besar dari mereka tidak memilih kondisi keuangan yang ketat.

Menurut Kasmir (2010:72) kata kredit berasal dari kata *credere* yang berarti kepercayaan, maksudnya ialah apabila seseorang memperoleh kredit berarti mereka telah memperoleh kepercayaan. Sementara itu, bagi si pemberi kredit (kreditur) memberikan kredit artinya memberi kepercayaan

kepada seseorang bahwa uang yang dipinjamkan pasti kembali

Pengertian Penjualan Kredit menurut Mulyadi (2013:201) menyatakan bahwa : Penjualan kredit dilaksanakan oleh perusahaan dengan cara mengirimkan barang sesuai dengan order yang diterima dari pembeli dan untuk jangka waktu tertentu perusahaan mempunyai tagihan kepada pembeli tersebut.

Sedangkan pengertian Penjualan Kredit menurut L.M. Samryn (2014:250) adalah sebagai berikut : Penjualan kredit adalah penjualan yang direalisasikan dengan timbulnya tagihan atau piutang kepada pihak pembeli.

Penjualan kredit menurut Soemarso (2005:338) bahwa : “Penjualan kredit adalah kelonggaran yang diberikan perusahaan kepada pelanggan pada waktu melakukan penjualan”. Kelonggaran disini biasanya diberikan pengusaha atau perusahaan dalam bentuk mempersilahkan pelanggannya agar melakukan pembayaran dikemudian hari sesuai kesepakatan kedua belah pihak atas penjualan barang dan/atau jasa yang dilakukan, dengan suatu ketentuan sebagai syarat penjualan.

Adapun unsur-unsur yang terkandung tersebut dalam pemberian kredit adalah (Abdulkadir dan Rilda, 2000: 59) :

1. Kepercayaan Berdasarkan analisis yang dilakukan terhadap permohonan kredit yang akan diberikan itu dapat dikembalikan sesuai dengan persyaratan yang disepakati bersama.
2. Agunan Setiap kredit yang akan diberikan selalu disertai barang yang berfungsi sebagai jaminan bahwa kredit yang akan diterima oleh calon debitur pasti akan dilunasi dan ini meningkatkan kepercayaan pihak bank.
3. Jangka Waktu Pengembalian kredit didasarkan pada jangka waktu tertentu yang layak, setelah jangka waktu berakhir kredit dilunasi.
4. Risiko Jangka waktu pengembalian kredit mengandung risiko terhalang, atau terlambat, atau macetnya pelunasan kredit, baik di sengaja atau tidak sengaja, risiko ini menjadi beban bank.
5. Bunga Bank Setiap pemberian kredit selalu disertai imbalan jasa berupa bunga yang wajib dibayar oleh calon debitur, dan ini merupakan keuntungan yang diterima oleh bank.
6. Kesepakatan Semua persyaratan pemberian kredit dan prosedur pengembalian kredit serta akibat hukumnya adalah hasil kesepakatan dan dituangkan dalam akta perjanjian yang disebut kontrak kredit.

Pemancingan serang hijau yang merupakan usaha dibidang perikanan memiliki beberapa macam usaha yang salah satunya adalah sebagai pemasok ikan ke pemancingan lain. Usaha ini sudah berjalan sejak tahun 2012 dan tentu telah mengalami fluktuasi usaha. Pada beberapa tahun awal usaha, pemancingan ini belum melakukan penjualan secara kredit sehingga dalam pembukuannya belum muncul piutang dagang. Dalam usaha ini pendapatan pemancingan serang hijau dari tahun ketahun telah mengalami peningkatan dan penurunan. Berikut gambaran pendapatan Usaha Pemancingan Serang Hijau yang disajikan pada tabel dibawah ini:

Tabel 1 Data Perkembangan Pendapatan Usaha Pemancingan Serang Hijau

| Tahun | Pendapatan Usaha (Rp) | Keterangan |
|-------|-----------------------|-------------------------------|
| 2012 | 70.000.000,- | Sebelum adanya piutang dagang |
| 2013 | 90.000.000,- | Sebelum adanya piutang dagang |
| 2014 | 200.000.000,- | Setelah adanya piutang dagang |
| 2015 | 135.000.000,- | Setelah adanya piutang dagang |
| 2016 | 208.500.000,- | Setelah adanya piutang dagang |
| 2017 | 305.000.000,- | Setelah adanya piutang |

| | | |
|------|---------------|--------------------------------------|
| 2018 | 500.000.000,- | dagang Setelah adanya piutang dagang |
|------|---------------|--------------------------------------|

Sumber : Usaha Pemancingan Serang Hijau

Dari tabel di atas dapat dijelaskan bahwa pada tahun pertama pendapatannya masih stabil, kemudian pada tahun 2013-2014 pendapatan meningkat, sedangkan pada tahun 2015 pendapatannya menurun sampai tahun 2016, pada tahun 2017-2018 pendapatannya meningkat lagi. Maka dari tahun ke tahun pendapatannya mengalami naik turun (fluktuatif).

Tabel 2 Pemancingan Serang Hijau Daftar Saldo Putang Per 31 des 2014-2018

| No | Nama Debitur | Saldo (Juta Rupiah) | | | | |
|---------------|--------------|---------------------|------------|------------|------------|--------------|
| | | 2014 | 2015 | 2016 | 2017 | 2018 |
| 1 | Curug | 200 | 130 | 150 | 250 | 400 |
| 2 | Jati Farm | 150 | 100 | 150 | 225 | 300 |
| 3 | Tembong | 200 | 100 | 230 | 225 | 400 |
| 4 | Tengkele | 100 | 100 | 120 | 200 | 479 |
| Jumlah | | 650 | 430 | 650 | 930 | 1.579 |

Sumber : Usaha Pemancingan Serang Hijau

Berdasarkan tabel diatas dapat dilihat pemasok dari tahun ketahun meningkat tetapi untuk tahun 2015 piutang penjualan menurun,ada beberapa faktor yang menyebabkan piutang menurun,seperti kredit kurang lancar, kredit macet. Kredit macet adalah suatu keadaan dimana nasabah sudah tidak sanggup membayar sebagian atau seluruh

kewajibannya kepada bank seperti yang telah diperjanjikan (Kuncoro dan Suhardjono, 2002 : 462).

Kerugian yang timbul dari piutang yang tidak tertagih ini oleh akuntansi diakui sebagai kerugian piutang. Penyebab piutang tak tertagih dari segi pemilik piutang karena kurangnya usaha penagihan, kurangnya kontrol dari pemberi piutang, kurangnya analisis seleksi dalam pemberian kredit. Kondisi ketidakpastian merupakan suatu hal yang wajar jika ada sejumlah piutang dagang perusahaan yang tak tertagih pada saat jatuh tempo dan bahkan ada yang benar-benar tidak dapat dibayar oleh pihak yang berutang, sehingga terpaksa dihapuskan oleh pemilik piutang. Tetapi perusahaan biasanya tidak dapat mengetahui dengan tepat berapa besar nilai piutang yang dapat ditagih maupun yang tidak dapat ditagih. Akibat dari adanya piutang yang tidak tertagih ini maka akan sangat berpengaruh pada laba operasional. Didalam usaha pemancingan serang hijau untuk melakukan transaksi secara kredit dapat mengajukan prosedur yang sudah ditetapkan oleh pemancingan serang hijau sehingga tidak salah memilih debitur, yang bisa mengakibatkan piutang tak tertagih.

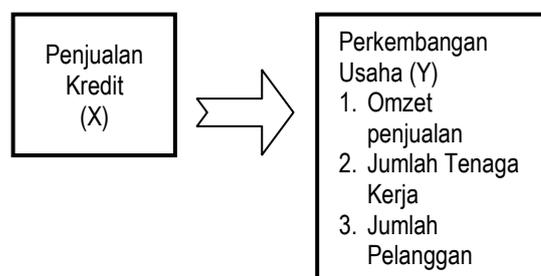
Dari uraian diatas maka dalam penelitian ini akan terfokus pada analisis dampak penjualan kredit terhadap

perkembangan usaha pemancingan serang hijau.

Peran pengusaha pemancingan serang hijau selaku pemberi kredit mempunyai andil dan berperan bagi konsumen terutama bagi masyarakat golongan ekonomi lemah dalam membantu UMKM.

Pada penelitian ini, penelitian dilakukan dengan memperhatikan indikator antara faktor X dan faktor Y sehingga kerangka pemikiran yang dibangun dalam penelitian ini dapat digambarkan sebagai berikut:

Gambar Kerangka Pemikiran



Hipotesis

Berdasarkan tinjauan dan kajian terhadap penelitian dahulu yang relevan, maka hipotesis dalam penelitian ini adalah sebagai berikut :

H0 : Tidak ada pengaruh penjualan kredit terhadap perkembangan usaha.

H1 : Diduga terdapat pengaruh penjualan kredit terhadap perkembangan usaha

METODE PENELITIAN

Pada penelitian ini, pendekatan yang digunakan dalam penelitian yang dilakukan adalah dengan pendekatan kuantitatif. Penelitian kuantitatif umumnya untuk hipotesis atau mendukung hipotesis. Digunakan ketika peneliti ingin mengetahui apa saja hal yang memengaruhi terjadinya suatu fenomena dengan kata lain peneliti ingin mengetahui hubungan antar dua variabel atau lebih yang menjadi objek penelitian. Dengan demikian pada penelitian ini digunakan penelitian kuantitatif karena peneliti ingin mengetahui seberapa besar pengaruh yang ada antara penjualan kredit terhadap perkembangan usaha pada Usaha Pemancingan Serang Hijau.

Dalam penelitian ini peneliti ingin mencari jawaban mengenai apakah suatu variable dapat mempengaruhi variabel yang lain. Dalam hal ini variabel (X) yaitu rubrikasi pada surat kabar dan variabel (Y) adalah minat dalam menggunakan hak suara. Dan untuk memperoleh jawaban tersebut peneliti melakukannya dengan metode survey.

Analisis data atau olah data pada penelitian ini dilakukan menggunakan aplikasi IBM SPSS versi 20. Perhitungan menggunakan aplikasi memperkecil kesalahan dalam menghitung suatu nilai tertentu yang dibutuhkan dalam menjelaskan hasil penelitian.

Tujuan dari metode analisis data ini adalah untuk menginterpretasikan dan dapat menarik kesimpulan dari data-data yang telah diperoleh. Dalam penelitian ini peneliti menggunakan uji MANOVA dimana Sebelum menggunakan uji tersebut, menurut (Santoso, 2010) terdapat uji pra- syarat yaitu :

- a. Uji Homogenitas Varian; dan
- b. Uji Homogenitas Covarian.

Analisis varian multivariat merupakan terjemahan dari multivariate analisis of variance (MANOVA). Sama halnya dengan ANAVA, MANOVA merupakan uji beda varian. Bedanya, dalam ANAVA varian yang dibandingkan berasal dari satu variabel terikat, sedangkan pada MANOVA, varian yang dibandingkan berasal darilebih dari satu variabel terikat.

Pada penelitian ini yang akan diteliti dengan uji ini adalah pengaruh penjualan kredit terhadap perkembangan usaha. Peneliti akan menggunakan SPSS 20for Windows.

Setelah menentukan nilainya, adapun kaidah menentukan hasil uji berdasarkan Fhitung yang berarti :

- a. Jika Taraf Sigifikansi \leq nilai α 0,05 maka H_0 diterima dan H_a ditolak, yang berarti rata-rata kedua perlakuan mempunyai kesamaan secara signifikan.

b. Jika Taraf Sigifikansi \geq nilai α 0,05 maka H_0 ditolak dan H_a diterima, yang berarti rata-rata kedua perlakuan berbeda secara signifikan.

Untuk selanjutnya, dalam penelitian ini dilakukan uji statistik lainnya yaitu analisis korelasi dimana analisis korelasional adalah analisis statistik yang berusaha untuk mencari hubungan atau pengaruh antara dua buah variabel atau lebih.

HASIL DAN PEMBAHASAN

Dalam pembahasan mengenai pengelolaan data yang dimulai dari indikator perkembangan usaha (Omzet penelitian, jumlah tenaga kerja dan jumlah pelanggan) berhubungan dengan data penelitian (meliputi uji varian multivariate (MANOVA), analisis korelasi).

Analisis data menggunakan SPSS

Uji Homogenitas Varians

Tabel 3 Hasil Uji Homogenitas Tahun 2014:

| Levene's Test of Equality of Error Variances^a | | | | |
|---|-------|-----|-----|------|
| | F | df1 | df2 | Sig. |
| OMZET PENJUALAN | .450 | 4 | 7 | .770 |
| TENAGA KERJA | 2.431 | 4 | 7 | .144 |
| PELANGGAN | . | 4 | 7 | . |

Berdasarkan tabel diatas dapat diketahui nilai signifikan omzet penjualan $0,770 > 0,005$, tenaga kerja $0,144 > 0,005$, sedangkan pelanggan tidak memiliki nilai signifikan. maka omzet penjualan dan tenaga kerja tersebut homogen.

Tabel 4 Hasil Uji Homogenitas Tahun 2015:

| Levene's Test of Equality of Error Variances^a | | | | |
|---|--------|-----|-----|------|
| | F | df1 | df2 | Sig. |
| OMZET PENJUALAN | 2.563 | 3 | 8 | .128 |
| TENAGA KERJA | 76.000 | 3 | 8 | .000 |
| PELANGGAN | . | 3 | 8 | . |

Berdasarkan tabel diatas dapat diketahui nilai signifikan omzet penjualan $0,128 > 0,005$, tenaga kerja $0,00 < 0,005$, sedangkan pelanggan tidak memiliki nilai signifikan dan tenaga kerja $< 0,005$ tidak signifikan. maka omzet penjualan tersebut termasuk homogen.

Tabel 5 Hasil Uji Homogenitas Tahun 2016:

| Levene's Test of Equality of Error Variances^a | | | | |
|---|-------|-----|-----|------|
| | F | df1 | df2 | Sig. |
| OMZET PENJUALAN | .496 | 5 | 6 | .771 |
| TENAGA KERJA | 3.000 | 5 | 6 | .107 |
| PELANGGAN | . | 5 | 6 | . |

Berdasarkan tabel diatas dapat diketahui nilai signifikan omzet penjualan $0,771 > 0,005$, tenaga kerja $0,107 > 0,005$, sedangkan pelanggan tidak memiliki nilai signifikan. maka omzet penjualan dan tenaga kerja tersebut homogen.

Uji Homogen Kovarian

Tabel 6 Hasil Uji Homogenitas Tahun

2017:

Levene's Test of Equality of Error Variances^a

| | F | df1 | df2 | Sig. |
|-----------|-------|-----|-----|------|
| OMZET | | | | |
| PENJUALAN | 3.945 | 6 | 5 | .077 |
| TENAGA | | | | |
| KERJA | 1.196 | 6 | 5 | .432 |
| PELANGGAN | . | 6 | 5 | . |

Berdasarkan tabel diatas dapat diketahui nilai signifikan omzet penjualan $0,077 > 0,005$, tenaga kerja $0,432 > 0,005$, sedangkan pelanggan tidak memiliki nilai signifikan. maka omzet penjualan dan tenaga kerja tersebut homogeny

Tabel 7 Hasil Uji Homogenitas Tahun

2018

Levene's Test of Equality of Error Variances^a

| | F | df1 | df2 | Sig. |
|-----------|-------|-----|-----|------|
| OMZET | | | | |
| PENJUALAN | 2.285 | 5 | 6 | .172 |
| TENAGA | | | | |
| KERJA | . | 5 | 6 | . |
| PELANGGAN | . | 5 | 6 | . |

Berdasarkan tabel diatas dapat diketahui nilai signifikan omzet penjualan $0,172 > 0,005$, sedangkan pelanggan dan tenaga kerja tidak memiliki nilai signifikan. maka omzet penjualan tersebut homogen.

Tabel 8 Hasil Uji Kovarian Tahun

2014:

Test Results^a

| | |
|---------|----------|
| Box's M | 47.181 |
| Approx. | 23.084 |
| F | |
| df1 | 2 |
| df2 | 2450.250 |
| Sig. | .000 |

Berdasarkan tabel diatas dapat diketahui bahwa harga *box's M* = 47,181 dengan nilai sig $0,00 < 0,005$ sehingga dapat disimpulkan bahwa harga *box's M* signifikan karena signifikansi yang diperoleh lebih 0,00 lebih kecil dari 0,005. Dengan demikian hipotesis ditolak. Berarti matriks varian/kovarian dari variable dependen tidak sama. Sehingga analisis MANOVA tidak dapat dilanjutkan.

Tabel 9 Hasil Uji Kovarian Tahun 2015

Test Results^a

| | |
|---------|----------|
| Box's M | 40.020 |
| Approx. | 19.524 |
| F | |
| df1 | 2 |
| df2 | 2450.250 |
| Sig. | .000 |

Berdasarkan tabel diatas dapat diketahui bahwa harga *box's M* = 40,020 dengan nilai sig $0,00 < 0,005$ sehingga dapat disimpulkan bahwa harga *box's M* signifikan karena signifikansi yang diperoleh lebih 0,00 lebih kecil dari 0,005. Dengan demikian hipotesis ditolak.

Berarti matriks varian/kovarian dari variable dependen tidak sama. Sehingga analisis MANOVA tidak dapat dilanjutkan.

Tabel10 Hasil Uji Kovarian Tahun 2016

| Test Results^a | |
|---------------------------------|----------|
| Box's M | 48.879 |
| Approx. | 23.930 |
| F | |
| df1 | 2 |
| df2 | 2450.250 |
| Sig. | .000 |

Berdasarkan tabel diatas dapat diketahui bahwa harga $box's M = 48,879$ dengan nilai sig $0,00 < 0,005$ sehingga dapat disimpulkan bahwa harga $box's M$ signifikan karena signifikansi yang diperoleh lebih 0,00 lebih kecil dari 0,005. Dengan demikian hipotesis ditolak. Berarti matriks varian/kovarian dari variable dependen tidak sama. Sehingga analisis MANOVA tidak dapat dilanjutkan.

Tabel 11 Hasil Uji Kovarian Tahun 2017

| Test Results^a | |
|---------------------------------|----------|
| Box's M | 40.020 |
| Approx. | 19.524 |
| F | |
| df1 | 2 |
| df2 | 2450.250 |
| Sig. | .000 |

Berdasarkan tabel diatas dapat diketahui bahwa harga $box's M = 40,020$ dengan nilai sig $0,00 < 0,005$ sehingga dapat disimpulkan bahwa harga $box's M$

signifikan karena signifikansi yang diperoleh lebih 0,00 lebih kecil dari 0,005. Dengan demikian hipotesis ditolak. Berarti matriks varian/kovarian dari variable dependen tidak sama. Sehingga analisis MANOVA tidak dapat dilanjutkan.

Tabel 12 Hasil Uji Kovarian Tahun 2018

| Test Results^a | |
|---------------------------------|----------|
| Box's M | .660 |
| Approx. | .632 |
| F | |
| df1 | 1 |
| df2 | 1452.000 |
| Sig. | .427 |

Berdasarkan tabel diatas dapat diketahui bahwa harga $box's M = 660$ dengan nilai sig $0,427 > 0,005$ sehingga dapat disimpulkan bahwa harga $box's M$ tidak signifikan karena signifikansi yang diperoleh lebih 0,427 lebih besar dari 0,005. Dengan demikian hipotesis dititerima. Berarti matriks varian/kovarian dari variable dependensama. Sehingga analisis MANOVA dilanjutkan.

Uji Hipotesis

Tabel 13 Uji Multivariate Test 2018

| Multivariate Tests^a | | | | | |
|---------------------------------------|--------|---------------------|---------------|----------|------|
| Effect | Value | F | Hypothesis df | Error df | Sig. |
| Pillai's Trace | .925 | 74.224 ^b | 1.000 | 6.000 | .000 |
| Wilks' Lambda | .075 | 74.224 ^b | 1.000 | 6.000 | .000 |
| Intercept Hotelling's Trace | 12.371 | 74.224 ^b | 1.000 | 6.000 | .000 |
| Roy's Largest Root | 12.371 | 74.224 ^b | 1.000 | 6.000 | .000 |
| X Pillai's Trace | .322 | .570 ^b | 5.000 | 6.000 | .723 |

| | | | | | |
|---------------|------|-------------------|-------|-------|------|
| Wilks' | .678 | .570 ^b | 5.000 | 6.000 | .723 |
| Lambda | | | | | |
| Hotelling's | .475 | .570 ^b | 5.000 | 6.000 | .723 |
| Trace | | | | | |
| Roy's Largest | .475 | .570 ^b | 5.000 | 6.000 | .723 |
| Root | | | | | |

a. Design: Intercept + X

b. Exact statistic

Berdasarkan tabel diatas dapat diketahui uji hipotesis usaha pemancingan serang hijau sebagai berikut:

H₀ : tidak ada pengaruh penjualan kredit (X) terhadap perkembangan usaha dengan indikator omzet penjualan (Y1), Tenaga kerja (Y2), pelanggan (Y3).

H₁ : diduga terdapat pengaruh penjualan kredit (X) terhadap perkembangan usaha dengan indikator omzet penjualan (Y1), Tenaga kerja (Y2), pelanggan (Y3).

Diketahui nilai Sig. yang diuji dengan prosedur Pillar's test wilka's lambda, Hotellings trace and roy's largeset root seluruhnya menunjukkan angka 0,723 berdasarkan kaidah dimana jika Sig > 0,005 maka H₀ diterima sehingga dapat disimpulkan bahwa tidak terdapat pengaruh penjualan kredit terhadap perkembangan usaha dengan indikator omzet penjualan (Y1), Tenaga kerja (Y2) dan pelanggan (Y3).

Tabel 14 Test Of Between Subjects Effects 2018

| Tests of Between-Subjects Effects | | | | | | |
|-----------------------------------|--------------------|-------------------------|----|-------------|--------|------|
| Source | Dependent Variable | Type III Sum of Squares | df | Mean Square | F | Sig. |
| Corrected Model | OMZET PENJUALAN | 3950.417 ^a | 5 | 790.083 | .570 | .723 |
| | TENAGA KERJA | .000 ^b | 5 | .000 | | |
| | PELANGGAN | .000 ^b | 5 | .000 | | |
| Intercept | OMZET PENJUALAN | 102930.060 | 1 | 102930.060 | 74.224 | .000 |
| | TENAGA KERJA | 1234.286 | 1 | 1234.286 | | |
| | PELANGGAN | 137.143 | 1 | 137.143 | | |
| X | OMZET PENJUALAN | 3950.417 | 5 | 790.083 | .570 | .723 |
| | TENAGA KERJA | .000 | 5 | .000 | | |
| | PELANGGAN | .000 | 5 | .000 | | |
| Error | OMZET PENJUALAN | 8320.500 | 6 | 1386.750 | | |
| | TENAGA KERJA | .000 | 6 | .000 | | |
| | PELANGGAN | .000 | 6 | .000 | | |
| Total | OMZET PENJUALAN | 170741.000 | 12 | | | |
| | TENAGA KERJA | 1728.000 | 12 | | | |
| | PELANGGAN | 192.000 | 12 | | | |
| Corrected Total | OMZET PENJUALAN | 12270.917 | 11 | | | |
| | TENAGA KERJA | .000 | 11 | | | |
| | PELANGGAN | .000 | 11 | | | |

a. R Squared = .322 (Adjusted R Squared = -.243)
 b. R Squared = .000 (Adjusted R Squared = .000)

Namun demikian berdasarkan Tabel *Test Of Between Subjects Effects* diatas pada tabel omzet penjualan nilai F 0,570 dan Sig. 0,723 hal ini menunjukkan nilai Sig. lebih dari 0,005 artinya pada aspek omzet penjualan dapat diartikan bahwa tidak adanya pengaruh penjualan kredit terhadap perkembangan usaha, sedangkan untuk tenaga kerja dengan nilai F sebesar 0,00 sementara nilai Sig. 0,00 dan untuk pelanggan yang memiliki nilai F sebesar 0,00 dengan nilai Sig. 0,00 yang berarti memiliki nilai Sig kurang dari 0,005 hal ini menunjukkan bahwa terdapat pengaruh penjualan kredit terhadap perkembangan usaha.

Dari hasil uji hipotesis menggunakan Uji multivariat Manova yang diuji secara bersamaan diketahui hasilnya bahwa tidak terdapat pengaruh penjualan kredit terhadap perkembangan usaha dari ketiga variable dependen yang diujikan yaitu omzet penjualan, tenaga

kerja dan pelanggan, ketiganya menunjukkan angka Sig. 0.723 dimana dalam kaidahnya jika $\text{Sig.} \geq 0,005$ maka H_0 diterima dan H_1 ditolak .maka dapat dikatakan bahwa secara bersama tidak terdapat pengaruh antara penjualan kredit dan perkembangan usaha dimana dari hasil penelitian ini diperoleh angka Sig. 0,723.

Selanjutnya dari uji yang menggunakan prosedur test between Subjek Effect didapatkan nilai Sig. 0,723 untuk omzet penjualan, sedangkan Tenaga kerja didapatkan Sig. 0,000 dan untuk pelanggan didapatkan nilai Sig. 0,000. Hal ini menunjukkan bahwa pada variable omzet penjualan tersebut tidak mempengaruhi pada penjualan kredit, sedangkan tenaga kerja dan pelanggan memiliki nilai Sig kurang dari 0,005 makatenaga kerja dan pelanggan mempengaruhi penjualan kredit terhadap perkembangan usaha. Dari hasil yang ada, bahwa penjualan kredit dapat mempengaruhi perkembangan usaha apabila menggunakan indikator tenaga kerja dan pelanggan, karena dari hasil test between Subjek Effect, kedua variable tersebut tenaga kerja dan pelanggan menunjukkan angka dibawah 0,005.

Dari analisis uji hipotesis menggunakan tehnik MANOVA, apabila dilihat dari indikator omzet penjualan maka tidak dapat mempengaruhi perkembangan

usaha dari sistem penjualan kredit. Hasil penelitian pada omzet penjualan ini kontradiksi dengan penjelasan teori yang dipaparkan di atas. Ada banyak faktor yang menyebabkan nilai dari uji hipotesis tidak signifkans, hal ini bisa terjadi karena pada saat pengambilan data kurang lengkap,.sehingga hal ini mempengaruhi hasil pengujian hipotesis termasuk dalam penelitian ini. Tetapi untuk tenaga kerja dan pelanggan dapat mempengaruhi sehingga penelitian pada pemancingan ini dapat diketahui bahwa penjualan kredit dapat mempengaruhi perkembangan usaha dilihat dari indikator perkembangan usaha yaitu tenaga kerja dan pelanggan.

KESIMPULAN DAN SARAN

Berdasarkan analisis data dan pembahasan maka dapat diambil kesimpulan sebagai berikut:

1. Tidak ada pengaruh penjualan kredit terhadap pekembangan usaha di pemancingan serang hijau. Hal ini berdasarkan hasil uji MULTIVARIATE MANOVA yang diuji secara bersamaan dari ketiga variable dependen yang diujikan yaitu omzet penjualan, tenaga kerja dan pelanggan, ketiganya menunjukan angka $\text{Sig.} 0.723 > 0,005$.
2. Hasil uji manova yang menggunakan prosedur Test Between Subjek Effect adalah sebagai berikut :

- a. Tidak ada pengaruh penjualan kredit terhadap perkembangan usaha pemancingan serang hijau. Hal ini berdasarkan perhitungan uji MANOVA untuk indikator omzet penjualan yang memiliki taraf sig. $0,723 > 0,005$.
- b. Ada pengaruh penjualan kredit terhadap perkembangan usaha pemancingan serang hijau. Hal ini berdasarkan perhitungan uji MANOVA untuk indikator tenaga kerja yang memiliki taraf sig $0,000 < 0,005$.
- c. Ada pengaruh penjualan kredit terhadap perkembangan usaha pemancingan serang hijau. Hal ini berdasarkan perhitungan uji MANOVA untuk indikator pelanggan yang memiliki taraf sig $0,000 < 0,005$.

Dengan berbagai analisa dan telaah yang penulis telah lakukan, maka dapat diberikan saran sebagai berikut.

1. Saran Teoretis

- a. Penelitian selanjutnya diharapkan untuk memperoleh data yang lebih rinci sehingga dapat di analisa dengan mudah.
- b. Penelitian selanjutnya diharapkan untuk memperpanjang tahun pengamatan untuk melihat pengaruh dalam jangka panjang.

- c. Penelitian selanjutnya diharapkan menggunakan sektor di dalam perusahaan yang lain untuk melihat pengaruh variabel pada sektor lainnya.
- d. Penelitian selanjutnya Sebagai dasar mengembangkan penelitian sehingga dapat mendorong untuk terus berkarya dan dapat mengembangkan penelitian selanjutnya.

2. Saran Praktis

- a. Kepada para pemimpin/pemilik perusahaan untuk melihat secara jelas bagaimana perusahaan mengelola profitabilitas dan likuiditas untuk membiayai usaha perusahaan karena ini berkaitan dengan resiko keuangan.
- b. Kepada manajemen perusahaan untuk mengatur kebijakan akuntansi mengenai penggunaan utang dalam membiayai operasi dan menutupi kekurangan modal perusahaan.

DAFTAR PUSTAKA

- Kasmir. (2010). *Analisis Laporan Keuangan*. Jakarta: PT. Raja Grafindo Persada.
- Kuncoro dan Suhardjono.(2002). *Manajemen Perbankan (Teori dan Aplikasi)*, (Edisi Pertama). Yogyakarta: Penerbit BPFE.

- Kwartono, M. (2007). *Analisis Usaha Kecil dan Menengah*. Yogyakarta: Andi Offset.
- Laporan Keuangan Usaha Pemancingan Serang Hijau.
- Muditomo, A., (2012). Jurnal Mencermati Peran Pemerintah dalam Pengembangan Koperasi danUMKM di Indonesia. Praktisi Perbankan BUMN.
- Muhammad, Abdul Kadir & Rilda Murniati. (2000). *Lembaga Keuangan dan Pembiayaan*. Bandung: Citra Aditya Bakti, Cetakan Pertama.
- Mulyadi. (2013). *Sistem Akuntansi*. Jakarta: Salemba Empat.
- Samryn, L. M. (2014). *Pengantar Akuntansi*. Edisi IFRS. Jakarta: Rajawali Pers.
- Santoso, Agus. (2010). *Studi Deskriptif Effect Size Penelitian-Penelitian di Fakultas Psikologi Universitas Sanata Dharma*. Yogyakarta: Jurnal Penelitian.
- Skousen, Stice. (2001). *Akuntansi Keuangan Menengah*. (Edisi 9), Jilid 1, Terjemahaan. Jakarta: Saleba Empat.
- Soemarso. (2005). *Akuntansi Suatu Pengantar*. (Edisi Revisi), Jakarta: Salemba Empat.
- Soemarso. (2009). *Akuntansi Suatu Pengantar*. Buku ke 2. (Edisi 5). Jakarta: Salemba Empat.
- Sholeh, Mohammad. (2008). *Analisis Strategi Inovasi dan Dampaknya Terhadap Kinerja Perusahaan*. Semarang: UNDIP.
- Undang-Undang Republik Indonesia Nomor 20 Tahun 2008 Tentang Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah.