

ABSTRACT

In the midst of intense business competition, business entity demand to be able to dominate the market, so companies need to do credit sales strategies in order to increase the number of sales. Too much investment in receivable can cause the lower turnover of working capital so company has less ability to increase the sales volume.

The results showed that the credit sales, buying and sales BBM, simultaneously have an influence on Net Profit Margin. Partially the credit sales no significant effect on Net Profit Margin . Buying and Selling have a partial significant effect on Net Profit Margin.

Keywords: *Net Profit Margin, Cash Sales, Credit Sales*



ABSTRAK

Ditengah persaingan bisnis yang ketat, perusahaan dituntut untuk mampu menguasai pasar, sehingga perusahaan perlu melakukan strategi penjualan secara kredit agar jumlah penjualan meningkat. Secara umum, piutang timbul karena adanya transaksi penjualan barang atau jasa secara kredit. Investasi yang terlalu besar dalam piutang bisa menimbulkan lambatnya perputaran modal kerja, sehingga semakin kecil pula kemampuan perusahaan dalam meningkatkan volume penjualan. Akibatnya semakin kecil kesempatan yang dimiliki perusahaan untuk menghasilkan keuntungan atau laba.

Hasil penelitian menunjukkan secara simultan atau bersama-sama terdapat pengaruh yang signifikan antara Penjualan Kredit, Penebusan/Pembelian dan Penjualan BBM (penjualan kredit dan penjualan tunai) terhadap Pertumbuhan Laba pada periode tahun 2011- 2015. Secara parsial tidak terdapat pengaruh yang signifikan antara Penjualan Kredit terhadap Pertumbuhan Laba. Secara parsial terdapat hubungan yang signifikan antara Penebusan/Pembelian BBM terhadap Laba bersih setelah pajak. Begitu pula dengan Penjualan BBM secara parsial mempunyai pengaruh terhadap Pertumbuhan Laba .

Kata kunci: Penjualan Bersih, Penjualan tunai, penjualan kredit



UNIVERSITAS
MERCU BUANA