

PENJUALAN DAN PIUTANG USAHA TERHADAP PROFITABILITAS

Meri Yanti¹; Shadella Nurrahman²; Ningsih Safitri³

Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi Tuah Negeri Dumai
Jln. Bintang, Kec. Dumai Kota, Kota Dumai, Riau 28812
E-mail : meriyantistie@gmail.com (Koresponding)

Submit: 12 Nopember 2025

Review: 12 Nopember 2025

Publish: 26 Nopember 2025

*) Korespondensi

Abstract: Profitability is one of the key indicators in assessing a company's financial performance, particularly for distribution companies that rely on sales effectiveness and accounts receivable management. This research aims to analyze the influence of sales and accounts receivable on profitability at CV. Dima Mandiri Sejahtera. Specifically, this study examines the significant influence of sales on profitability, the significant influence of accounts receivable on profitability, and the simultaneous significant influence of sales and accounts receivable on company profitability. The study population consisted of 476 stores, with a sample of 134 obtained through purposive sampling and non-probability sampling techniques. The research approach uses a quantitative method with a ratio measurement scale. Data was obtained from the company's sales and accounts receivable reports, which were then analyzed using the Statistical Product and Services Solution (SPSS) version 22 application. The research results indicate that sales have a more significant impact on profitability compared to accounts receivable. Meanwhile, the influence of accounts receivable on profitability was found to be smaller. This finding indicates that improved corporate profitability can be achieved by strengthening sales activities and more efficiently managing receivables to maintain cash flow stability

Keywords: *Sales Analysis, Accounts Receivable, Profitability*

CV. Dima mandiri Sejahtera berdiri pada tahun 2015 dan beroperasi sebagai distributor barang keperluan harian seperti snack, peralatan rumah tangga, bahan makanan, dan minuman. Perusahaan CV. Dima Mandiri Sejahtera menggunakan sistem penjualan tunai dan kredit. Penjualan tunai adalah transaksi yang dilakukan secara langsung atau dengan uang tunai dan selesai dalam satu transaksi, sedangkan penjualan kredit adalah transaksi yang dilakukan secara kredit (Indriani & Nasution, 2024).

Penjualan kredit adalah metode pembayaran di mana pelanggan memiliki kesempatan untuk membeli barang atau jasa tanpa membayar semuanya secara tunai, tetapi hanya perlu membayar jumlah yang terutang dalam jangka waktu tertentu (Sitorus & Kurniawan, 2021). Penjualan kredit membantu meningkatkan daya beli konsumen dan mendorong keputusan pembelian yang lebih cepat, namun juga membawa risiko baik bagi konsumen maupun perusahaan (Pramiarsih, 2024). Jika seseorang membeli

sesuatu dengan kredit, mereka tidak harus membayar sepenuhnya (Sari, 2022). Penjualan produk dengan kredit mempengaruhi permintaan terhadapnya, terutama di tengah persaingan yang ketat saat ini (Karnain et al., 2024). Pelanggan lebih suka membeli barang dengan kredit karena sebagian besar dari mereka memiliki kondisi keuangan yang buruk (Nugrahanti et al., 2024). Karena sebagian besar penjualan dilakukan secara kredit, piutang muncul sebagai aset materil bagi perusahaan. Karena itu, perusahaan harus menunggu pembayaran piutang karena ada waktu antara saat barang dikirim sampai uang diterima.

Piutang adalah jumlah uang yang terutang oleh pelanggan atau debitur setelah penjualan barang atau jasa dengan kredit (Rahman, 2024). Piutang ini menunjukkan hak perusahaan untuk menerima pembayaran di masa depan setelah barang atau jasa diberikan. Ketika bisnis menggunakan kredit untuk menjual barang

dan jasa, timbul piutang (Syawaliah & Tannar, 2025). Piutang dapat berupa utang kepada individu atau pihak tertagih lainnya, dan semakin besar piutang semakin besar pula kebutuhan dana, dan semakin besar piutang semakin besar pula profitabilitas (Pebriani et al., 2020). Selain jumlah piutang yang dimiliki, kecepatan kembalinya piutang menjadi kas sangat memengaruhi profitabilitas perusahaan (Viyanis et al., 2023). Hal ini menunjukkan bahwa perusahaan yang menerapkan segala kebijakan yang berkaitan dengan piutang memiliki kemampuan untuk meningkatkan pendapatan dan keuntungan karena mereka dapat mengurangi resiko hutang yang buruk, yang pada gilirannya meningkatkan profitabilitas.

Perputaran piutang perusahaan menunjukkan kemampuan perusahaan untuk menghasilkan laba melalui piutang; jika perputaran piutang menurun, kemampuan perusahaan untuk mengembalikan investasi dalam piutang akan berpengaruh. Jika perusahaan tidak dapat mengembalikan investasi dalam piutang menjadi kas, penjualan yang dilakukan secara kredit tidak menghasilkan keuntungan bagi perusahaan, dan profitabilitas perusahaan juga akan menurun. Tingkat perputaran piutang akan berkorelasi dengan kebijakan pengumpulan piutang (Yuliani & Salim, 2012). Perputaran piutang yang lebih tinggi menunjukkan bahwa masuknya dana ke perusahaan berjalan lancar, yang berarti dana tersebut dapat digunakan untuk bisnis lain yang menguntungkan (Hakim et al., 2020).

Pelunasan piutang yang tidak lancar akan mengganggu posisi keuangan perusahaan, terutama bagi perusahaan yang arus kasnya kurang baik karena modal kerjanya tergantung pada piutang (Indarti et al., 2023).

Profitabilitas suatu perusahaan menunjukkan seberapa baik prospek perusahaan untuk bertahan atau berkembang di masa depan. Ini juga menunjukkan seberapa banyak laba yang dihasilkan oleh asset modalnya (Tampubolon et al., 2025). Tujuan perusahaan dari penjualan sampai

timbulnya piutang adalah menghasilkan keuntungan yang paling besar. Oleh karena itu, untuk meningkatkan laba, perusahaan harus mengetahui perkembangan perusahaan dari waktu ke waktu. Laba usaha, atau keuntungan, dapat ditingkatkan secara optional dengan memperoleh lebih banyak pendapatan daripada biaya (Darmawan & Arham, 2025).

Profitabilitas adalah seberapa baik suatu perusahaan dapat menghasilkan keuntungan tersebut. Profitabilitas digunakan sebagai alat untuk mengukur seberapa baik suatu perusahaan dapat menghasilkan laba dan seberapa efektif dan efisien manajemen mengelola dana yang dimilikinya (Ramadani et al., 2025). Rasio profitabilitas adalah rasio yang menunjukkan seberapa besar kemampuan suatu perusahaan untuk memperoleh laba dalam hubungannya dengan nilai aktiva, penjualan, dan modal sendiri. Ini dapat diukur dengan menggunakan berbagai metrik yang membantu mengevaluasi kesehatan keuangan perusahaan dan efisiensi secara keseluruhan. Rasio umum yang digunakan termasuk margin laba bersih, return on assets (ROA), dan return on equity (ROE) Untuk mengukur efektifitas operasi perusahaan dalam menghasilkan keuntungan disebut dengan rasio profitabilitas (profitability ratio) (Pawulandari & Nurasik, 2024).

CV. Dima Mandiri Sejahtera Kota Dumai memiliki 1200 pelanggan di 7 (tujuh) Kecamatan yang ada di Kota Dumai, yang bergerak dibidang dagang harian (grosir dan swalayan). Selain dari banyaknya pelanggan dari CV. Dima Mandiri Sejahtera dapat dilihat penjualan produk dari data penjualan produk yang menunjukkan jumlah fluktuatif. Hasil wawancara diperoleh informasi Total Penjualan pada tahun 2022 dan 2023 mengalami penurunan sebesar 9% Hal ini diakibatkan karena kurangnya Stock Produk. Sedangkan untuk Total Piutang mengalami penurunan sebesar 48% hal ini menandakan bahwa perusahaan mampu mengelola piutang dengan baik. Terlihat belum optimalnya perusahaan

mengelola perputaran piutang untuk meningkatkan profitabilitas. Dari uraian tersebut, maka ditetapkan tujuan yang hendak dicapai dalam penelitian ini adalah untuk melihat Pengaruh penjualan dan piutang usaha terhadap profitabilitas.

METODE

Pendekatan penelitian adalah kuantitatif (Setiawan et al., 2024). Populasi pada penelitian yaitu pelanggan dari CV. Dima Mandiri Sejahtera yang tersebar di 7 kecamatan di Kota Dumai sejumlah 476 toko. Pengambilan sampel menggunakan teknik *purposive sampling* (Kumar, 2019). Sampel yang diperoleh yaitu sebanyak 134 responden. Jenis data yang digunakan adalah data primer berupa jawaban langsung dari responden. Sedangkan sekunder adalah data yang dikumpulkan oleh pihak lain yang bukan merupakan objek penelitian. Teknik pengumpulan data menggunakan angket, observasi dan wawancara. Analisa data menggunakan analisis deskriptif dengan Uji asumsi klasik pada regresi linear berganda.

HASIL

Statistik Deskriptif

Statistik deskriptif adalah statistik yang berfungsi untuk mendeskripsikan atau memberikan gambaran terhadap obyek yang diteliti melalui data sampel atau populasi sebagaimana adanya tanpa melakukan analisis dan membuat kesimpulan yang berlaku untuk umum. Pada bagian ini akan disajikan statistik deskriptif dari variabel independen maupun variable dependen. Berikut ini adalah hasil statistik deskriptif dari data CV. Dima mandiri Sejahtera:

Tabel 1: Data statistik deskriptif

	N	Minimum	Maximum	Mean	Std. Deviation
Analisa Penjualan	134	18,679020	19,213380	18,95917658	0,134460728
Perputaran Piutang	134	0,004280	0,015017	0,00882532	0,003497353
Profitabilitas	134	0,000772	0,001410	0,00111604	0,000153438
Valid N (listwise)	134				

Sumber : Data Olahan SPSS 22, Tahun 2025

Dari table tersebut dapat dijelaskan analisis statistik deskriptif variabel sebagai berikut:

Analisis Penjualan (X1)

Variabel analisis penjualan tahun 2022-2023 memiliki nilai minimum sebesar 18,67 (Rp.129.477.771) yang dimiliki oleh pelanggan yang bernama 3 Bersaudara pada tahun 2022. Nilai maksimum sebesar 19,21338 (Rp.220.935.230) yang dimiliki oleh pelanggan yang bernama Yanto pada tahun 2023. Nilai rata-rata sebesar 18,95917658 (Rp.172.873.290) merupakan rata-rata nilai penjualan tahun 2022-2023 dan standar deviasi sebesar 0,134460728. Nilai rata-rata dan standar deviasi analisis penjualan ini menunjukkan bahwa terdapat penyebaran data yang baik karena nilai rata-ratanya lebih besar daripada standar deviasinya.

Perputaran Piutang (X2)

Variabel perputaran piutang tahun 2022-2023 memiliki nilai minimum sebesar 0,00428 yang dimiliki oleh pelanggan yang bernama 3 Bersaudara pada tahun 2022. Nilai maksimum sebesar 0,015017 yang dimiliki oleh pelanggan yang bernama Yanto pada tahun 2023. Nilai rata-rata sebesar 0,00882532 merupakan rata-rata nilai perputaran piutang CV. Dima mandiri Sejahtera tahun 2022-2023 dan standar deviasi sebesar 0,003497353. Nilai rata-rata dan standar deviasi perputaran piutang ini menunjukkan bahwa terdapat penyebaran data yang baik karena nilai rata-ratanya lebih besar daripada standar deviasinya.

Profitabilitas (Y)

Variabel profitabilitas (ROA) tahun 2022-2023 memiliki nilai minimum sebesar 0,000772 yang dimiliki oleh pelanggan yang bernama M Hafis pada tahun 2023. Nilai maksimum sebesar 0,00141 yang dimiliki oleh pelanggan yang bernama CTS pada tahun 2022. Nilai rata-rata sebesar 0,00111604 merupakan rata-rata nilai

profitabilitas (ROA) tahun 2022-2023 dan standar deviasi sebesar 0,000153438. Nilai rata-rata dan standar deviasi profitabilitas (ROA) ini menunjukkan bahwa terdapat penyebaran data yang baik karena nilai rata-ratanya lebih besar daripada standar deviasinya.

B. Uji Asumsi Klasik
Hasil Uji Normalitas

Dalam penelitian ini uji normalitas yang digunakan yaitu dengan pendekatan uji *statistic One-Sampel Kolmogrov-Smirnov Test*. Jika didapat nilai signifikan > 0.05, maka dapat disimpulkan bahwa data terdistribusi normal secara multivariate (**Ghozali dalam Gracia et al, 2024**). Hasil uji normalitas disajikan dalam tabel dibawah ini :

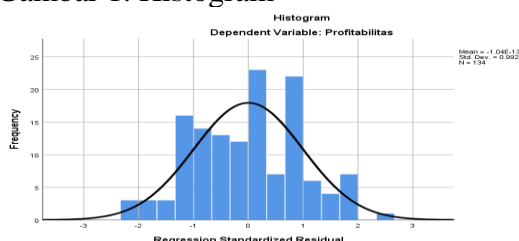
Tabel 2: Data Uji Normalitas

One-Sample Kolmogorov-Smirnov Test		Unstandardized Residual
N		134
Normal Parameters a,b	Mean	.0000000
	Std. Deviation	.00011260
Most Extreme Differences	Absolute	.064
	Positive	.064
	Negative	-.053
Test Statistic		.064
ymp. Sig. (2-tailed)		.200 ^{c,d}
a. Test distribution is Normal.		
b. Calculated from data.		
c. Lilliefors Significance Correction.		
d. This is a lower bound of the true significance.		

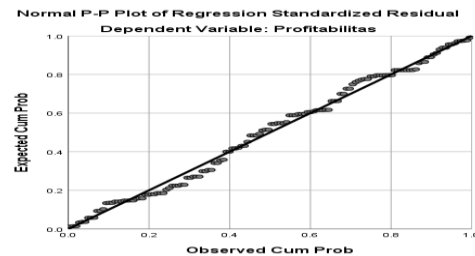
Sumber : Data Olahan SPSS, Tahun 2025

Hasil uji normalitas di atas, dapat dilihat bahwa nilai signifikansi untuk persamaan regresi sebesar 0,200 lebih besar dari 0,05. Hal ini menyatakan bahwa model regresi memenuhi asumsi normalitas. Selain itu juga dibuktikan pada gambar histogram dengan bentuk lonceng yang menandakan data terdistribusi dengan normal. Adapun gambar historgramnya sebagai berikut:

Gambar 1. Histogram



Sumber: Data Olahan SPSS 22, Tahun 2025
Sementara untuk Hasil Uji Normalitas Normal ditinjau dari P-P Plot disajikan pada gambar berikut ini:
Gambar 2. P-P Plot



Sumber: Data Olahan SPSS 22, Tahun 2025

Terlihat jika distribusi data menyebar di sekitar garis diagonal dan mengikuti arah garis sehingga model regresi dikatakan melengkapi asumsi normalitas dan data dikatakan termasuk pada kriteria normal.

Uji Multikolinieritas

Uji multikolinieritas dalam penelitian ini diperoleh sebagai berikut:

Tabel 3: Data Uji Multikolinieritas

Model	Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	t	Sig.	Collinearity Statistics	
	B	Std. Error				Tolerance	VIF
1 (Constant)	-.016	.002		-9.869	.000		
Analisa_Penjualan	.001	.000	.797	10.572	.000	.723	1.384
Perputaran_Piutang	-.020	.003	-.466	-6.173	.000	.723	1.384

a. Dependent Variable: Profitabilitas

Sumber : Data Olahan SPSS, Tahun 2025

Data diperoleh jika nilai Tolerance masing-masing variabel independen dalam penelitian ini memiliki nilai besar dari 0,10 dan nilai VIF kecil dari 10 sehingga dapat disimpulkan bahwa model regresi bebas dari gejala multikolinieritas.

Uji Heteroskedastisitas

Uji heteroskedastisitas dilakukan untuk menguji apakah terdapat ketidaksamaan variance dari residual satu pengamatan ke pengamatan yang lain di dalam model regresi.

Tabel 4: Uji Heteroskedastisitas

Model		Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients Beta	t	Sig.
		B	Std. Error			
1	(Constant)					
	Analisa_Penjualan	1.011	1.222	.177	.899	.366
	Perputaran Hutang	.002	.002	.090	.927	.356

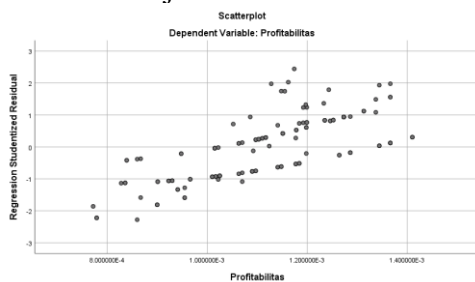
a. Dependent Variable: RES2
Sumber:Olahan Data SPSS,Tahun 2025

Dari data terlihat bahwa hasil uji heteroskedastisitas melalui uji Glejser dapat diketahui bahwa nilai signifikansi setiap variabel independen berada di atas atau lebih tinggi dibandingkan dengan nilai signifikansi yang digunakan yaitu 0,05. Oleh karena itu, dapat disimpulkan bahwa tidak terjadi heteroskedastisitas pada variabel independen yang digunakan pada penelitian ini.

Uji Heteroskedastisitas (Scatterplot)

Hasil Uji Heteroskedastisitas (Scatterplot) diperoleh sebagai berikut ini:

Gambar 3. Uji Heteroskedastisitas



Sumber: Data Olahan SPSS,Tahun 2025

Dari data terlihat jika titik-titik tersebar secara acak baik di atas maupun di bawah angka nol pada sumbu Y, sehingga dapat disimpulkan tidak terjadi heteroskedastisitas.

Uji Autokorelasi

Uji autokorelasi bertujuan untuk

menguji apakah dalam sebuah model regresi linier berganda ada korelasi antara kesalahan pengganggu pada periode t dengan kesalahan pada periode t-1 (sebelumnya), Hasil Utokorelasi dijelaskan pada table berikut:

Tabel 5: Uji Autokorelasi

Model Summary ^b					
Model	R	R Square	Adjusted R Square	Std. Error of the Estimate	Durbin Watson
1	.679 ^a	.462	.453	.000113451	1.041

a. Predictors: (Constant), Perputaran_Piutang, Analisa_Penjualan
b. Dependent Variable: Profitabilitas

Sumber : Olahan Data SPSS 22,Tahun 2025

Dari table didapatkan nilai Durbin-Watson sebesar 1,041. Nilai ini mendekati 2, yang merupakan indikator tidak adanya auto korelasi dalam data.

Persamaan Regresi Linier Berganda

Hasil Analisis Regresi Linier Berganda dari penelitian ini adalah:

Tabel 6: Persamaan Regresi Linier Berganda

Coefficients ^a						
Model		Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients Beta	t	Sig.
		B	Std. Error			
1	(Constant)	-.016	.002		-9.869	.000
	Analisa_Penjualan	.001	.000	.797	10.572	.000
	Perputaran Hutang	-.020	.003	-.466	-6.173	.000

a. Dependent Variable: Profitabilitas

Sumber : Olahan Data SPSS 22,Tahun 2025

Didapat persamaan regresi linear bergandanya adalah sebagai berikut:

$$Y = -0,16 + 0,001X_1 - 0,020X_2$$

Keterangan:
Y : Profitabilitas

X1 : Analisa Penjualan
X2 : Perputaran Piutang

Uji T dan Uji F

Uji T bertujuan untuk menguji seberapa jauh pengaruh satu variable independen secara individual dalam menerangkan variabel dependen. Sedangkan Uji statistik F digunakan untuk mengetahui apakah variabel independent secara bersama-sama atau simultan mempengaruhi variabel dependen.

Tabel 7: Hasil Uji T

Variabel	-hitung	Sig	t-tabel	Keterangan
Analisa Penjualan	10,572	0,000	1,978	Berpengaruh
Perputaran Piutang	-6,173	0,000	1,978	Berpengaruh

Sumber : Olahan Data SPSS 22,Tahun 2025

Pengujian hipotesis pengaruh analisa penjualan terhadap profitabilitas diperoleh nilai t hitung 10,572 > 1,978 dan tingkat signifikan 0,000 < 0,05 maka disimpulkan ada pengaruh signifikan antara analisa penjualan dengan profitabilitas. Pengujian hipotesis pengaruh perputaran piutang terhadap profitabilitas diperoleh nilai t hitung 6,173 < 1,978 dan tingkat signifikan 0,000 < 0,05 maka disimpulkan ada pengaruh signifikan antara perputaran piutang dengan profitabilitas

Tabel 7: Hasil Uji F

ANOVA ^a						
	Model	Sum of Squares	df	Mean Square	F	Sig.
1	Regression	.000	2	.000	56.138	.000 ^b
	Residual	.000	131	.000		
	Total	.000	133			
a. Dependent Variable: Profitabilitas						
b. Predictors: (Constant), Perputaran Piutang, Analisa Penjualan						

Sumber : Olahan Data SPSS 22,Tahun 2025

Nilai signifikansi 0,000 < 0,05 dan f hitung 56,138 > nilai f tabel 3,07. Hal tersebut membuktikan bahwa terdapat pengaruh analisa penjualan dan perputaran piutang secara bersama-sama (simultan) terhadap profitabilitas.

Hasil Uji Koefisien Determinasi (R²)

Dari penelitian yang dilakukan

diperoleh Hasil Uji Koefisien Determinasi (R²) sebagai berikut:

Tabel 7: Uji Koefisien Determinasi (R²)

Model Summary ^b				
Model	R	R Square	Adjusted R Square	Std. Error of the Estimate
1	.679 ^a	.462	.453	.000113451
a. Predictors: (Constant), Perputaran_Piutang, Analisa_Penjualan				
b. Dependent Variable: Profitabilitas				

Sumber : Olahan Data SPSS 22,Tahun 2025

Terlihat nilai R Square sebesar 0,462. Artinya adalah bahwa sumbangan pengaruh variabel Analisa penjualan dan perputaran piutang terhadap variabel profitabilitas adalah sebesar 46,2%. Sedangkan sisanya 53,8% dipengaruhi oleh variabel lain yang tidak dimasukkan dalam model regresi ini.

PEMBAHASAN

Pengaruh Analisa Penjualan Terhadap Profitabilitas

Hasil analisis menunjukkan adanya pengaruh signifikan antara analisa penjualan terhadap profitabilitas perusahaan. Profitabilitas perusahaan sangat dipengaruhi oleh tingkat penjualan karena pendapatan penjualan merupakan salah satu komponen utama dalam perhitungan laba bersih. Horne dan Wachowicz dalam (Djaya & Firdausy, 2023) mengatakan profitabilitas merupakan ukuran efektivitas perusahaan dalam menghasilkan laba dari setiap penjualan atau modal yang diinvestasikan. Semakin tinggi tingkat penjualan, maka semakin besar pula potensi perusahaan untuk menghasilkan laba.

Temuan ini juga konsisten dengan penelitian yang dilakukan oleh (Rafli & Ikhsan, 2024) yang menyatakan bahwa perusahaan dengan tingkat pertumbuhan penjualan yang tinggi cenderung memiliki profitabilitas yang lebih baik dibandingkan perusahaan dengan tingkat pertumbuhan yang rendah. (Oktaviani & Widyaningsih, 2022) mengatakan bahwa pertumbuhan penjualan secara parsial memiliki pengaruh positif dan signifikan terhadap profitabilitas perusahaan. Ini menegaskan bahwa

perusahaan dengan penjualan yang meningkat secara konsisten akan memiliki profitabilitas yang lebih tinggi dibandingkan perusahaan yang mengalami stagnasi atau penurunan penjualan. Dengan demikian, hasil penelitian di CV. Dima Mandiri Sejahtera Kota Dumai memperkuat pandangan bahwa analisa penjualan merupakan faktor penting dalam menentukan profitabilitas perusahaan. Perusahaan perlu terus memantau dan menganalisis penjualan mereka untuk memastikan profitabilitas yang berkelanjutan.

Pengaruh Perputaran Piutang Terhadap Profitabilitas

Hasil analisis menunjukkan adanya pengaruh signifikan antara perputaran piutang terhadap profitabilitas perusahaan perputaran piutang adalah rasio yang mengukur seberapa cepat perusahaan mengumpulkan piutang dari pelanggannya dalam satu periode tertentu. Rasio ini mencerminkan efektivitas perusahaan dalam mengelola piutang untuk mendukung arus kas masuk. Perputaran piutang yang tinggi biasanya menunjukkan efisiensi dalam pengelolaan piutang, yang seharusnya berdampak positif terhadap profitabilitas karena mempercepat aliran kas masuk dan mengurangi biaya penagihan (Narundana, 2025). Namun, dalam konteks CV. Dima Mandiri Sejahtera, temuan negatif ini dapat diinterpretasikan sebagai sinyal bahwa peningkatan perputaran piutang mungkin terjadi karena penurunan volume penjualan kredit atau kebijakan penagihan yang terlalu ketat, yang pada akhirnya menekan margin keuntungan perusahaan. Temuan ini juga konsisten dengan penelitian (Sulastri & Misra, 2022) menemukan bahwa perputaran piutang memiliki pengaruh negatif signifikan terhadap profitabilitas. Peningkatan perputaran piutang sering kali dikaitkan dengan penurunan penjualan kredit, yang pada akhirnya mengurangi pendapatan dan laba bersih perusahaan. Temuan (Febiyanti & Santoso, 2024) juga menunjukkan bahwa perputaran piutang berpengaruh negatif terhadap profitabilitas dimana perusahaan dengan tingkat perputaran piutang yang tinggi sering kali mengalami penurunan

profitabilitas karena kebijakan kredit yang terlalu ketat atau tingkat penagihan yang agresif, yang dapat erusak hubungan dengan pelanggan. Dengan demikian, hasil penelitian di CV. Dima Mandiri Sejahtera Kota Dumai memperkuat pandangan bahwa perputaran piutang memiliki pengaruh signifikan terhadap profitabilitas perusahaan, tetapi arah pengaruh ini bisa negatif tergantung pada kebijakan kredit dan manajemen piutang yang diterapkan.

Pengaruh Analisa Penjualan dan Perputaran Piutang Terhadap Profitabilitas

Hasil analisis menunjukkan bahwa analisa penjualan dan perputaran piutang secara simultan memiliki pengaruh signifikan terhadap profitabilitas perusahaan. Dalam konteks teori keuangan, penjualan adalah sumber utama pendapatan bagi perusahaan dan secara langsung memengaruhi profitabilitas. Temuan ini senada dengan penelitian (Sulastri & Misra, 2022) yang mengatakan bahwa analisa penjualan dan perputaran piutang secara simultan memiliki pengaruh positif yang signifikan terhadap profitabilitas.

Dengan demikian, hasil penelitian di CV. Dima Mandiri Sejahtera Kota Dumai memperkuat pandangan bahwa analisa penjualan dan perputaran piutang memiliki pengaruh signifikan terhadap profitabilitas perusahaan. Meskipun ada banyak faktor lain yang mungkin mempengaruhi profitabilitas, analisa penjualan dan perputaran piutang secara kolektif memberikan kontribusi yang signifikan terhadap profitabilitas perusahaan.

SIMPULAN

Analisa penjualan memiliki pengaruh yang signifikan terhadap profitabilitas perusahaan. Tingginya penjualan secara langsung meningkatkan pendapatan dan arus kas masuk, yang pada akhirnya memperbesar laba perusahaan. Dengan demikian, perusahaan perlu secara konsisten memantau dan meningkatkan penjualan

untuk mencapai profitabilitas yang lebih tinggi dan berkelanjutan. Sedangkan Perputaran piutang memiliki pengaruh yang signifikan terhadap profitabilitas perusahaan. Namun, arah pengaruhnya dapat bersifat negative. Peningkatan perputaran piutang yang berlebihan dapat menekan profitabilitas jika disebabkan oleh penurunan volume penjualan kredit atau kebijakan penagihan yang terlalu ketat. Oleh karena itu, perusahaan perlu mempertimbangkan keseimbangan antara efisiensi pengelolaan piutang dan peningkatan penjualan kredit untuk memastikan profitabilitas yang berkelanjutan. Analisa penjualan dan perputaran piutang memiliki pengaruh signifikan terhadap profitabilitas perusahaan. Nilai signifikansi yang rendah dan nilai F hitung yang tinggi menunjukkan bahwa kedua variabel ini secara bersama-sama memberikan kontribusi penting terhadap profitabilitas. Dengan nilai koefisien determinasi sebesar 46,2%, terlihat bahwa hampir setengah dari variasi profitabilitas CV. Dima Mandiri Sejahtera Kota Dumai dapat dijelaskan oleh kedua faktor ini. Oleh karena itu, untuk meningkatkan profitabilitas, perusahaan perlu fokus pada strategi penjualan yang kuat serta pengelolaan piutang yang efisien untuk memastikan arus kas yang sehat dan stabil.

DAFTAR RUJUKAN

- Darmawan, D., & Arham, A. (2025). Peranan Efisiensi Biaya Produksi Dan Break Even Point Terhadap Perencanaan Laba Pada Usaha Peternakan Ayam Petelur. *DECISION: Jurnal Ekonomi Dan Bisnis*, 6(2), 261–275.
- Djaya, T., & Firdausy, C. M. (2023). Pengaruh pertumbuhan penjualan terhadap profitabilitas perusahaan farmasi yang terdaftar di Bursa Efek Indonesia. *Jurnal Manajemen Bisnis Dan Kewirausahaan*, 7(4), 760–769.
- Febiyanti, Z. P., & Santoso, F. (2024). Pengaruh Perputaran Kas, Perputaran Piutang Dan Perputaran Persediaan Terhadap Profitabilitas Pada Perusahaan Manufaktur Sub Sektor Makanan Dan Minuman Yang Terdaftar Di Bursa Efek Indonesia (BEI) Tahun 2020-2022. *Seminar Nasional Pariwisata Dan Kewirausahaan (SNPK)*, 3, 550–558.
- Hakim, H. M. Z., Manda, G. S., & Rakhman, A. (2020). Pengaruh perputaran kas dan perputaran piutang terhadap profitabilitas. *Business Innovation & Entrepreneurship Journal*, 2(1), 61–67.
- Indarti, W., Putri, L. S. M., & Uzliawati, L. (2023). Analisis Strategi Pengelolaan Modal Kerja pada PT Pertamina Geothermal Energy untuk Mengurangi Risiko Saldo Negatif. *Measurement Jurnal Akuntansi*, 17(2), 206–220.
- Indriani, I., & Nasution, M. (2024). Analisis Penjualan Perumahan secara Tunai dan Kredit pada Perumahan PT. Propernas Nusa Dua. *Innovative: Journal Of Social Science Research*, 4(3), 14644–14653.
- Karnain, B., Sugiharto, S., Dewi, R., & GS, A. D. (2024). Faktor-Faktor yang Mempengaruhi Permintaan Kredit pada Perum Pegadaian. *EKONOMIKA45: Jurnal Ilmiah Manajemen, Ekonomi Bisnis, Kewirausahaan*, 12(1), 158–176.
- Kumar, R. (2019). *Research Methodology-Fifth Edition. a step-by-step guide for beginners* (3, Ed.). SAGE Publication. Ltd.
- Narundana, V. T. (2025). Pengaruh Pengelolaan Kas dan Piutang Terhadap Profitabilitas Pada UMKM Askha Jaya. *Celebes Journal of Community Services*, 4(1), 79–97.
- Nugrahanti, Y. W., Rita, M. R., Restuti, M. I. M. D., & Hadiluwarsa, M. A. (2024). *Perilaku Keuangan Mahasiswa dalam Penggunaan Paylater: Beli Sekarang-Bayar Nanti*. Penerbit NEM.

- Oktaviani, R., & Widyaningsih, I. U. (2022). Pengaruh Pertumbuhan Penjualan Terhadap Profitabilitas Perusahaan Dengan Kebijakan Hutang Sebagai Variabel Intervening. *Tirtayasa Ekonomika*, 17(1), 117–130.
- Pawulandari, A., & Nurasik, N. (2024). Return on Assets, Return on Equity, and Net Profit Margin Affect Stock Prices in Indonesia. *Indonesian Journal of Law and Economics Review*, 19(3), 10–21070.
- Pebriani, R. A., Munandar, A., Veronica, M., & Meihazura, Y. (2020). Pengaruh Perputaran Piutang dan Perputaran Persediaan Terhadap Profitabilitas Pada Perusahaan Sub Sektor Perdagangan Eceran yang Terdaftar Di Bursa Efek Indonesia (BEI) Periode 2014-2018. *Jurnal Keuangan Dan Bisnis*, 18(1), 116.
- Pramiarsih, E. E. (2024). *Perilaku Konsumen di Era Digital*. Deepublish.
- Rafli, R., & Ikhsan, S. (2024). Pengaruh Pertumbuhan Penjualan, Likuiditas Dan Ukuran Perusahaan Terhadap Profitabilitas Pada Perusahaan Sektor Properties Dan Real Estate Di Bei Periode 2019-2022. *Jurnal Manajemen Perbankan Keuangan Nitro*, 7(2), 98–107.
- Rahman, Y. (2024). Analisis Perlakuan Akuntansi Piutang Pada CV. Rizky Saputra Hulu Sungai Selatan. *Jurnal Ilmiah Ekonomi Bisnis*.
- Ramadani, H. T. N., Astuti, R. P., & Novianti, E. R. (2025). Pengaruh Rasio Likuiditas Dan Profitabilitas Terhadap Stabilitas Perbankan. *Menulis: Jurnal Penelitian Nusantara*, 1(5), 71–75.
- Sari, I. M. (2022). Perilaku Konsumen dalam Jual Beli Kredit Sepeda Motor Honda di Surabaya Menurut Perspektif Etika Bisnis Islam. *Nomicpedia: Journal of Economics and Business Innovation*, 2(1), 44–66.
- Setiawan, Z., Hildawati, H., Sanulita, H., Afrizal, D., Ibrahim, S. M., Susanto, A., Indahyani, T., Adiwijaya, S., Laka, L., & Ansor, M. (2024). *Metodologi dan Teknik Penulisan Ilmiah*. PT. Sonpedia Publishing Indonesia.
- Sitorus, M. C., & Kurniawan, A. (2021). Pengaruh penjualan tunai dan penjualan kredit terhadap profitabilitas perusahaan pada PD Gloria Bandung. *Jurnal Financia: Akuntansi Dan Keuangan*, 2(1), 13–23.
- Sulastri, S., & Misra, M. (2022). Pengaruh perputaran piutang dan struktur hutang terhadap profitabilitas. *EKONOMI BISNIS*, 28(1), 60–71.
- Syawaliah, D. D., & Tannar, O. (2025). Analisis Strategi Manajemen Piutang dalam Mengurangi Potensi Risiko Piutang Tak Tertagih pada PT ABC. *Jurnal IAKP: Jurnal Inovasi Akuntansi Keuangan & Perpajakan*, 6(2), 287–296.
- Tampubolon, M. G., Sirait, N. J., Aurora, T., & Pangabea, F. Y. (2025). Analisis Pengaruh Manajemen Modal Kerja Terhadap Profitabilitas Perusahaan. *Jurnal Ekonomi Bisnis, Manajemen Dan Akuntansi*, 4(2), 301–312.
- Viyanis, D. S., Nurjanah, A. O. T., Fahira, K., Nada, A. S., & Yulaeli, T. (2023). Faktor-faktor yang mempengaruhi profitabilitas perusahaan: Perputaran modal kerja, perputaran kas, perputaran persediaan, perputaran aset tetap dan perputaran piutang. *Jurnal Riset Ekonomi Dan Akuntansi*, 1(3), 124–143.
- Yuliani, R., & Salim, U. (2012). Pengaruh Perputaran Piutang Terhadap Profitabilitas Pada Perusahaan PT. Unilever Indonesia Tbk. Tahun 2005 -2012. *Jurnal Ilmiah Mahasiswa FEB*, 1(2).