


## Pengaruh Ukuran Perusahaan, Piutang dan Harga Pokok Penjualan Terhadap Kinerja Keuangan Pada Sektor Manufaktur Periode 2020 - 2024

Mutiara Hanna Kembuan<sup>1\*</sup>, Hizkia H.D Tasik<sup>2</sup>

<sup>1,2</sup> Fakultas Ekonomi dan Bisnis, Universitas Sam Ratulangi Manado, Jl. Kampus Bahu, Kec. Malalayang, Kota Manado, Sulawesi Utara, Indonesia.

E-mail: [mutiarakembuan062@student.unsrat.ac.id](mailto:mutiarakembuan062@student.unsrat.ac.id)

\*Corresponding Author

 <https://doi.org/10.31004/jerkin.v4i2.3344>

### ARTICLE INFO

#### Article history

Received: 20 October 2025

Revised: 25 October 2025

Accepted: 20 November 2025

#### Kata kunci:

Ukuran Perusahaan, Perputaran Piutang, Harga Pokok Penjualan, Total Penjualan, *Net Profit Margin*

#### Keywords:

*Company Size, Accounts Receivable Turnover, Cost of Goods Sold, Total Sales, Net Profit Margin*



### ABSTRACT

Penelitian ini bertujuan untuk menganalisis pengaruh ukuran perusahaan (size), perputaran piutang dan harga pokok penjualan terhadap kinerja keuangan yang di hitung dengan total penjualan dan *net profit margin* pada perusahaan sektor manufaktur yang terdaftar di Bursa Efek Indonesia (BEI) pada periode 2020 – 2024. Penelitian ini menggunakan data sekunder yang diambil dari laporan keuangan triwulan dari masing-masing perusahaan manufaktur. Penelitian ini menggunakan analisis regresi data panel dengan *E-views 12*. Penelitian ini menggunakan teknik *purposive sampling* yang terdiri dari 24 perusahaan. Hasil penelitian menunjukkan bahwa secara simultan ukuran perusahaan, perputaran piutang dan harga pokok penjualan memiliki pengaruh yang signifikan terhadap total penjualan. Secara parsial ukuran perusahaan tidak memiliki pengaruh terhadap total penjualan, sementara variabel perputaran piutang dan harga pokok penjualan secara parsial memiliki pengaruh terhadap total penjualan. Secara simultan ukuran perusahaan, perputaran piutang dan harga pokok penjualan tidak memiliki pengaruh terhadap *net profit margin*. Serta secara parsial ukuran perusahaan, perputaran piutang dan harga pokok penjualan tidak memiliki pengaruh terhadap *net profit margin*.

*This study aims to analyze the influence of company size, accounts receivable turnover, and cost of goods sold on financial performance, measured by total sales and net profit margin, in manufacturing companies listed on the Indonesia Stock Exchange (IDX) during the period 2020 – 2024. This research utilizes secondary data obtained from the quarterly financial statements of each manufacturing company. The study employs panel data regression analysis using E-Views 12. A purposive sampling technique was used, consisting of 24 companies. The results indicate that, simultaneously, company size, accounts receivable turnover, and cost of goods sold have a significant effect on total sales. However, on a partial basis, company size does not have an effect on total sales, while the variables of accounts receivable turnover and cost of goods sold do have an effect on total sales. Simultaneously, company size, accounts receivable turnover, and cost of goods sold do not have an effect on net profit margin. Additionally, on a partial basis, company size, accounts receivable turnover, and cost of goods sold do not have an effect on net profit margin..*



This is an open access article under the [CC-BY-SA](https://creativecommons.org/licenses/by-sa/4.0/) license.

**How to Cite:** Mutiara Hanna Kembuan , et al (2025). Pengaruh Ukuran Perusahaan, Piutang dan Harga Pokok Penjualan Terhadap Kinerja Keuangan Pada Sektor Manufaktur Periode 2020 - 2024 4(2) 10341- 10352 <https://doi.org/10.31004/jerkin.v4i2.3344>

## PENDAHULUAN

Pertumbuhan industri yang pesat menuntut perusahaan untuk merancang strategi yang efektif dalam rangka mencapai tujuan jangka panjang, meningkatkan daya saing, serta memperoleh keunggulan kompetitif. Salah satu indikator penting dari keberhasilan strategi tersebut adalah peningkatan laba dan kinerja keuangan yang sehat. Kinerja keuangan yang optimal tidak hanya mencerminkan stabilitas internal perusahaan, tetapi juga mampu meningkatkan kepercayaan investor serta mendorong pertumbuhan ekonomi secara makro.

Sektor manufaktur, sebagai salah satu pilar utama perekonomian Indonesia, memiliki kontribusi signifikan terhadap Produk Domestik Bruto (PDB) dan penciptaan lapangan kerja. Namun, sektor ini sempat terdampak secara signifikan akibat pandemi Covid-19, terutama karena gangguan rantai pasokan dan menurunnya permintaan pasar. Meskipun memasuki masa pemulihan pada tahun-tahun berikutnya, tren pertumbuhan indeks produksi manufaktur masih menunjukkan ketidakstabilan, sebagaimana terlihat dalam data Badan Pusat Statistik (BPS) sepanjang tahun 2023. Fluktuasi ini berpotensi memengaruhi kinerja keuangan perusahaan-perusahaan di sektor tersebut.

Kinerja keuangan perusahaan dapat diukur dari berbagai aspek, dua di antaranya adalah total penjualan dan Net Profit Margin (NPM). Total penjualan mencerminkan keberhasilan operasional dalam menghasilkan pendapatan (Wibowo, 2021), sedangkan NPM menggambarkan efisiensi perusahaan dalam menghasilkan laba bersih dari penjualan yang diperoleh (Siswanto, 2021). Namun, untuk memahami faktor-faktor yang memengaruhi kedua indikator ini, perlu diperhatikan beberapa variabel lain yang relevan, seperti ukuran perusahaan, piutang, dan harga pokok penjualan (HPP).

Ukuran Perusahaan atau *firm size* merupakan sebuah indikator yang digunakan untuk menentukan skala atau besaran suatu perusahaan, dengan total aset menjadi salah satu tolok ukur penting dalam perhitungannya (Amalia & Khuzaini, 2021). Perusahaan besar pastinya memiliki aset yang besar, maka dari itu perusahaan besar cenderung dianggap lebih kredibel oleh investor dibandingkan perusahaan kecil karena memiliki kondisi keuangan yang stabil.

Piutang diartikan sebagai tuntutan kepada konsumen berupa uang, barang atau jasa serta segala sesuatu yang berbentuk transaksi (Hasyim et al, 2020). Dalam penelitian ini, piutang dihitung dengan rasio perputaran piutang atau *accounts receivable turnover* yaitu rasio yang digunakan untuk mengukur durasi penagihan piutang usaha atau seberapa sering dana yang terinvestasi dalam piutang usaha akan berputar dalam satu periode (Astuti et al, 2020). Dimana ketika perputaran piutang semakin tinggi maka modal kerja yang ditanamkan dalam piutang semakin rendah, hal ini menunjukkan kondisi yang baik bagi perusahaan. (Akmalia & Pambudi, 2020).

Harga pokok penjualan atau biasa disebut HPP merupakan harga atau suatu nilai barang yang dijual dengan melibatkan seluruh upah baru langsung serta biaya bahan-bahan tambahan dan biaya tak terduga lainnya (Suliantini, 2020). Jika harga jual lebih besar dari pada harga pokok maka perusahaan akan memperoleh laba, namun sebaliknya jika harga jual lebih rendah dari pada harga pokok maka akan memperoleh kerugian.

Beberapa studi menyimpulkan adanya pengaruh signifikan, sementara yang lain menemukan hasil sebaliknya, seperti yang dilakukan Risna & Putra (2021), bahwa ukuran perusahaan berpengaruh terhadap kinerja keuangan perusahaan. Berbeda dengan penelitian yang dilakukan Cahyana & Suhendah (2020), yang menunjukkan bahwa ukuran perusahaan tidak memiliki pengaruh terhadap kinerja keuangan. Dalam penelitian yang dilakukan Akmalia & Pambudi (2020), bahwa perputaran piutang berpengaruh terhadap kinerja keuangan perusahaan. Sedangkan studi yang dilakukan Romadona & Handayani (2021), perputaran piutang tidak memberikan pengaruh terhadap kinerja keuangan perusahaan. Adapun penelitian yang menunjukkan bahwa Harga Pokok Penjualan memiliki pengaruh terhadap laba bersih (Priyadi et al, 2022). Namun penelitian yang dilakukan oleh Kristina et al, (2025) menyampaikan bahwa untuk Harga Pokok Penjualan tidak memberi pengaruh terhadap laba bersih.

## METODE

Penelitian ini menggunakan metode kuantitatif dengan analisis regresi data panel yang diolah menggunakan perangkat lunak *E-views* 12. Teknik pengumpulan data dilakukan melalui metode dokumentasi, dengan jenis data yang digunakan berupa data sekunder.

Populasi dalam penelitian ini menggunakan seluruh perusahaan manufaktur yang terdaftar di Bursa Efek Indonesia (BEI) periode 2020 sampai 2024. Dan terdapat 24 perusahaan sektor manufaktur yang memenuhi kriteria dijadikan sampel. Data laporan keuangan yang digunakan dalam penelitian ini yaitu data triwulan yang diambil dari neraca dan laporan laba rugi sehingga menjadi 480 observasi data. Data tersebut diperoleh dari website Bursa Efek Indonesia (BEI) yaitu [www.idx.com](http://www.idx.com) dan website dari masing-masing perusahaan.

Teknik analisis yang digunakan dalam penelitian ini adalah estimasi regresi data panel, karena data yang digunakan merupakan gabungan antara data *cross section* dan *time series*. Analisis dilakukan melalui tahapan pemilihan model estimasi yang meliputi uji Chow, uji Hausman, dan uji Lagrange Multiplier, dilanjutkan dengan pengujian asumsi klasik serta pengujian hipotesis menggunakan uji t dan uji F.

### HASIL DAN PEMBAHASAN

Statistik Deskriptif digunakan untuk menunjukkan kondisi dari variabel dependen maupun variabel independen pada perusahaan Sektor Manufaktur yang terdaftar di Bursa Efek Indonesia tahun 2020 - 2024. Tujuan utamanya adalah memberikan gambaran yang jelas dan ringkas mengenai karakteristik data termasuk nilai minimum, maksimum, rata-rata (mean), dan standar deviasi penelitian.

Tabel 1. Statistik Deskriptif

	X1	X2	X3	Y1	Y2
Mean	7708975.	19.00338	-2226616.	5076092.	0.072239
Median	5632076.	4.857500	-1502204.	2641810.	0.057850
Maximum	30326767	983.0000	27770649	42972474	0.601000
Minimum	384019.0	-1.980000	-22153944	-4984884.	-0.938900
Std. Dev.	6343091.	104.2721	5407907.	6737341.	0.120896
Skewness	0.997337	8.361749	0.754237	2.912697	-1.391695
Kurtosis	3.160084	72.52728	9.607019	12.85739	19.39904
Jarque-Bera	80.08708	102274.4	918.5640	2622.067	5533.515
Probability	0.000000	0.000000	0.000000	0.000000	0.000000
Sum	3.70E+09	9121.622	-1.07E+09	2.44E+09	34.67468
Sum Sq. Dev.	1.93E+16	5208006.	1.40E+16	2.17E+16	7.000931
Observations	480	480	480	480	480

Sumber : Data diolah dengan *Eviews 12*

Berdasarkan hasil statistik deskriptif diatas, diperoleh informasi sebagai berikut :

1. Dari tabel diatas terlihat kinerja keuangan yang diukur dengan total penjualan (Y1) memiliki rata-rata 5076092 yang menunjukkan bahwa rata-rata perusahaan dalam sampel memiliki penjualan yang cukup tinggi. Standar deviasi 6737341 menunjukkan penyebaran data yang cukup besar. Nilai median yaitu 2641810 dimana lebih kecil dari mean, menandakan adanya ketimpangan distribusi di mana beberapa perusahaan memiliki tingkat penjualan jauh lebih tinggi dibandingkan perusahaan lainnya. Nilai maksimum 42972474 menunjukkan perusahaan dengan kinerja penjualan tertinggi, sementara nilai minimum -4984884 menunjukkan perusahaan dengan penjualan yang sangat rendah
2. Dari hasil tabel 1 diatas menunjukkan bahwa kinerja keuangan yang diprosikan menjadi NPM (Y2) memiliki nilai mean 0,072239, menunjukkan secara rata-rata perusahaan manufaktur mampu menghasilkan laba bersih sebesar 7,2% dari total penjualannya dan nilai standar deviasi sebesar 0,120896 menunjukkan variasi profitabilitas yang cukup tinggi antarperusahaan. Nilai median 0,057850 yang lebih kecil dari mean menunjukkan sebagian besar perusahaan memiliki margin laba di bawah rata-rata. Untuk nilai maksimum 0,601000 menunjukkan adanya perusahaan yang mampu memperoleh margin laba tinggi, sedangkan nilai minimum sebesar -0,938900 menunjukkan adanya perusahaan yang mengalami kerugian.
3. Berdasarkan hasil statistik deskriptif menunjukkan Ukuran Perusahaan (X1) memiliki rata-rata 7708975 dan nilai standar deviasi sebesar 6343091. Ini menunjukkan ukuran perusahaan pada sektor manufaktur memiliki perbedaan yang cukup besar antarperusahaan. Nilai median 5632076 lebih kecil dari mean, menunjukkan adanya ketimpangan ukuran. sebagian kecil perusahaan memiliki total aset yang jauh di atas rata-rata. Nilai maksimum 30326767 menggambarkan perusahaan dengan aset besar, sedangkan nilai minimum 384019 menunjukkan adanya perusahaan dengan aset relatif kecil.

4. Berdasarkan tabel 4.1 menunjukkan bahwa Perputaran Piutang (X2) memiliki rata-rata 19,00338 dan nilai standar deviasi yang diperoleh sebesar 104,2721 menandakan tingkat fluktuasi yang tinggi dalam nilai piutang antarperusahaan. Perusahaan dengan nilai piutang tinggi cenderung memiliki kebijakan penjualan kredit yang lebih longgar, sementara perusahaan dengan piutang rendah lebih berhati-hati dalam memberikan kredit pada pelanggan. Untuk nilai median diperoleh yaitu 4,857500. Serta nilai maksimum sebesar 983,0000. Perbedaan yang cukup jauh antara nilai maksimum dan minimum menunjukkan bahwa kemampuan perusahaan dalam mengelola piutang sangat beragam.
5. Pada tabel 1 diatas menunjukkan Harga Pokok Penjualan (X3) memiliki rata-rata -2226616, hal ini menunjukkan rata-rata biaya yang dikeluarkan perusahaan untuk menghasilkan barang cukup tinggi, mengingat HPP merupakan unsur biaya produksi. Nilai median yaitu -1502204, dimana sedikit lebih kecil dari nilai rata-rata, menandakan distribusi data agak condong ke arah perusahaan dengan biaya lebih tinggi. Nilai maksimum 27770649 dan nilai minimum -22153944 memperlihatkan adanya perbedaan besar antar perusahaan dalam pengeluaran produksi. Nilai standar deviasi yang diperoleh sebesar 5407907 menunjukkan variasi biaya produksi yang cukup besar antarperusahaan.

**Estimasi Regresi Data Panel**

**Uji Chow**

Uji *Chow* dilakukan untuk menentukan model estimasi yang terbaik antara *Fixed Effect Model* dengan *Common Effect Model*. Jika nilai prob. >0,05 maka model yang terbaik digunakan adalah CEM. Namun, jika nilai prob.<0,05 maka digunakan FEM.

Tabel 2. Uji Chow (Y1)

Effects Test	Statistic	d.f.	Prob.
Cross-section F	20.801865	(23,453)	0.0000
Cross-section Chi-square	346.004529	23	0.0000

Tabel 3. Uji Chow (Y2)

Effects Test	Statistic	d.f.	Prob.
Cross-section F	18.167650	(23,453)	0.0000
Cross-section Chi-square	313.720541	23	0.0000

Sumber : data diolah dengan *eviews 12*

Berdasarkan hasil uji *chow* diatas, nilai probabilitas *Cross section F* dan *Cross section Chi square* lebih kecil dari 0,05, maka hipotesis ditolak. Sehingga model terbaik yang digunakan adalah model *fixed effect model* pada kedua variabel dependen baik total penjualan maupun NPM. Berdasarkan hasil uji *chow* yang terpilih yaitu FEM, maka dilanjutkan dengan pengujian selanjutnya yakni uji hausman.

**Uji Hausman**

Uji Hausman dilakukan untuk menentukan *Fixed Effect Model* atau *Random Effect Model* yang paling tepat dipilih dalam mengestimasi data panel. Jika nilai prob. >0,05 maka digunakan REM. Namun, jika nilai prob. < 0,05 maka model terbaik yang dapat digunakan adalah FEM.

Tabel 4. Uji Hausman (Y1)

Test Summary	Chi-Sq. Statistic	Chi-Sq. d.f.	Prob.
Cross-section random	12.790724	3	0.0051

Tabel 5. Uji Hausman (Y2)

Test Summary	Chi-Sq. Statistic	Chi-Sq. d.f.	Prob.
Cross-section random	2.102018	3	0.5515

Sumber : data diolah dengan *eviews 12*

Berdasarkan hasil uji hausman diatas, pada tabel 4. nilai probabilitas *cross section random* <0,05 maka hipotesis ditolak, sehingga model terbaik yang digunakan adalah model ***Fixed Effect Model***.

Sedangkan nilai probabilitas *cross section random* pada tabel 5  $>0,05$ , maka model yang terbaik yang digunakan adalah model *random effect model*. Berdasarkan hasil uji hausman pada tabel 5 untuk variabel Y2 yang terpilih adalah *random effect model* maka pengujian dilanjutkan dengan uji *lagrange multiplier*.

**Uji Lagrange Multiplier**

Uji LM digunakan untuk mengetahui apakah *Random Effect Model* lebih baik dari pada *Common Effect Model*. Jika nilai probabilitas *Cross Section Breusch-Pagan*  $>0,05$  maka digunakan CEM. Namun, jika nilai probabilitas *Cross Section Breusch-Pagan*  $<0,05$  maka model terbaik yang dapat digunakan adalah REM.

Tabel 6. Uji Lagrange Multiplier

Lagrange Multiplier Tests for Random Effects			
Null hypotheses: No effects			
Alternative hypotheses: Two-sided (Breusch-Pagan) and one-sided (all others) alternatives			
	Test Hypothesis		
	Cross-section	Time	Both
Breusch-Pagan	916.6726 (0.0000)	0.094159 (0.7590)	916.7667 (0.0000)

Sumber : data diolah dengan *evIEWS* 12

Dari hasil uji LM diatas, nilai prob. *Cross Section Breusch-Pagan*  $<0,05$ , yang berarti model yang terbaik yang digunakan untuk variabel Y2 (NPM) adalah *Random Effect Model*.

Analisis selanjutnya yang dilakukan uji asumsi klasik dengan beberapa rangkaian yaitu uji multikolinearitas dan uji heteroskedastisitas.

Tabel 7. Uji Multikolinearitas (Y1)

Variable	Coefficient Variance	Uncentered VIF	Centered VIF
C	1.09E+12	46.32608	NA
X1	0.017531	45.30425	1.003756
X2	2386089.	1.040126	1.003486
X3	0.002886	1.609211	1.000869

Tabel 8. Uji Multikolinieritas (Y2)

Variable	Coefficient Variance	Uncentered VIF	Centered VIF
C	0.000661	1.917489	NA
X1	5.19E-18	1.894943	1.001204
X2	1.68E-09	1.002784	1.001020
X3	1.82E-18	1.026852	1.000638

Sumber : data diolah dengan *evIEWS* 12

Berdasarkan tabel 7. menunjukkan nilai centered VIF pada variabel independen X1, X2 dan X3 yaitu  $< 10$  maka disimpulkan bahwa data tidak terdapat masalah multikolinearitas. Juga pada tabel 8. nilai centered VIF pada variabel independen X1, X2 dan X3 yaitu  $< 10$  maka dapat disimpulkan bahwa data tidak terdapat masalah multikolinearitas atau tidak terjadi korelasi antar variabel independen.

Tabel 9. Uji Heteroskedastisitas (Y1)

Variable	Coefficient	Std. Error	t-Statistic	Prob.
C	1992567.	821168.8	2.426501	0.0156
X1	0.133869	0.104166	1.285150	0.1994
X2	-1933.918	1215.260	-1.591361	0.1122
X3	0.078971	0.042262	1.868620	0.0623

Tabel 10. Uji Heteroskedastisitas (Y2)

Variable	Coefficient	Std. Error	t-Statistic	Prob.
C	300825.0	437901.9	0.686969	0.4924
X1	0.344896	0.042207	8.171585	0.0000
X2	-1894.584	1202.930	-1.574975	0.1159
X3	0.050139	0.035084	1.429118	0.1536

Sumber : data diolah dengan *evIEWS* 12

Berdasarkan hasil uji heterokedastisitas pada tabel 9. untuk variabel Y1 nilai probabilitas yang diperoleh baik variabel X1, X2 dan X3 yaitu > 0,05, maka dapat disimpulkan tidak terjadi masalah heteroskedastisitas. Untuk hasil uji heterokedastisitas pada tabel 10. untuk variabel Y2 nilai probabilitas yang diperoleh baik variabel X1 < 0,05 yaitu 0,0000. Namun variabel X2 dan X3 menunjukkan nilai probabilitas > 0,05, maka dapat disimpulkan tidak ada masalah atau tidak terjadi heteroskedastisitas.

Setelah dilakukan uji asumsi klasik, untuk mengetahui pengaruh variabel independen yaitu ukuran perusahaan, perputaran piutang dan harga pokok penjualan, serta variabel dependen total penjualan dan NPM, maka dilakukan analisis regresi data panel dengan hasil perhitungan diperoleh koefisien regresi, nilai t hitung dan tingkat signifikansi.

Tabel 11. Hasil regresi data panel Y1 (*fixed effect model*)

Variable	Coefficient	Std. Error	t-Statistic	Prob.
C	2317067.	1043774.	2.219894	0.0269
X1	0.228641	0.132404	1.726841	0.0849
X2	-4276.789	1544.697	-2.768691	0.0059
X3	-0.484014	0.053718	-9.010216	0.0000

Sumber : data diolah dengan *evIEWS* 12

Berdasarkan tabel 11. dapat ditulis persamaan regresi untuk variabel total penjualan (Y1), sebagai berikut :

$$\text{Total Penjualan} = 2317067 + 0,228641 X1 - 4276.789 X2 - 0,484014 + e$$

Dari persamaan regresi diatas dapat dijelaskan bahwa :

1. Konstanta pada tabel 11. memiliki nilai koefisien sebesar 2317067, artinya jika nilai variabel ukuran perusahaan (X1), perputaran piutang (X2) dan Harga Pokok Penjualan dianggap ada atau sama dengan 1 (satu), maka kinerja keuangan (total penjualan) akan meningkat sebesar 2317067 dengan asumsi variabel lain nilainya tetap (konstan).
2. Ukuran perusahaan pada tabel 11. memiliki nilai koefisien sebesar 0.228641, artinya variabel ukuran perusahaan (X1) meningkat maka kinerja keuangan (total penjualan) juga akan meningkat sebesar 0.228641 dengan asumsi variabel lain nilainya tetap (konstan).
3. Perputaran Piutang pada tabel 11. memiliki nilai koefisien sebesar 4276.789, artinya variabel Perputaran Piutang (X2) meningkat maka kinerja keuangan (total penjualan) akan mengalami penurunan sebesar 4276.789 dengan asumsi variabel lain nilainya tetap (konstan).
4. Harga Pokok Penjualan pada tabel 11. memiliki nilai koefisien sebesar 0.484014, artinya variabel Harga Pokok Penjualan (X3) meningkat maka kinerja keuangan (total penjualan) akan mengalami penurunan sebesar 0.484014 dengan asumsi variabel lain nilainya tetap (konstan).

Tabel 12. Hasil Regresi Data Panel Y2 (*random effect model*)

Variable	Coefficient	Std. Error	t-Statistic	Prob.
C	0.053626	0.025718	2.085185	0.0376
X1	2.61E-09	2.28E-09	1.147071	0.2519
X2	-1.58E-05	4.10E-05	-0.385216	0.7002
X3	5.51E-10	1.35E-09	0.408116	0.6834

Sumber : data diolah dengan *evIEWS* 12

Berdasarkan tabel 12. dapat ditulis persamaan regresi untuk variabel total penjualan (Y1), sebagai berikut :

$$NPM = 0,053 + 2,61 X1 - 1,58 X2 + 5,51 X3 + e$$

Dari persamaan regresi diatas dapat dijelaskan bahwa :

1. Konstanta pada tabel 4.8 memiliki nilai koefisien sebesar 0.053, artinya jika nilai variabel ukuran perusahaan (X1), perputaran piutang (X2) dan Harga Pokok Penjualan dianggap ada atau sama

dengan 1 (satu), maka kinerja keuangan (*Net Profit Margin*) akan meningkat sebesar 0.053 dengan asumsi variabel lain nilainya tetap (konstan).

2. Ukuran perusahaan pada tabel 4.8 memiliki nilai koefisien sebesar 2.61, artinya variabel ukuran perusahaan (X1) meningkat maka kinerja keuangan (*Net Profit Margin*) juga akan meningkat sebesar 2.61 dengan asumsi variabel lain nilainya tetap (konstan).
3. Pada tabel 4.8 memiliki nilai koefisien sebesar 1.58, artinya variabel Perputaran Piutang (X2) meningkat maka kinerja keuangan (*Net Profit Margin*) akan mengalami penurunan sebesar 1.58 dengan asumsi variabel lain nilainya tetap (konstan).
4. Harga Pokok Penjualan pada tabel 4.8 memiliki nilai koefisien sebesar 5.51, artinya variabel Harga Pokok Penjualan (X3) meningkat maka kinerja keuangan (*Net Profit Margin*) juga akan meningkat sebesar 5.51 dengan asumsi variabel lain nilainya tetap (konstan).

#### Uji Parsial (Uji t)

Uji statistik t atau uji parsial digunakan untuk menguji apakah terdapat pengaruh antara variabel independen terhadap variabel dependen secara parsial.

Tabel 11. Hasil Uji t (Y1)

Variable	Coefficient	Std. Error	t-Statistic	Prob.
C	2317067.	1043774.	2.219894	0.0269
X1	0.228641	0.132404	1.726841	0.0849
X2	-4276.789	1544.697	-2.768691	0.0059
X3	-0.484014	0.053718	-9.010216	0.0000

Sumber : data diolah dengan *evIEWS* 12

Berdasarkan tabel diatas, hasil uji t variabel total penjuala (Y1) yang telah dilakukan diketahui sebagai berikut :

1. Ukuran Perusahaan diketahui tidak memiliki pengaruh terhadap Kinerja keuangan. Dengan nilai probabilitas 0,0849 yang berarti lebih besar dari nilai signifikansi 0,05 dan nilai koefisiensi 0,228641. Meskipun nilai koefisien bernilai positif atau memiliki arah hubungan yang positif, ini menunjukkan bahwa meskipun perusahaan besar cenderung memiliki sumber daya yang lebih banyak untuk meningkatkan penjualan, hal ini tidak menjamin perusahaan dalam meningkatkan penjualan secara signifikan.
2. Perputaran Piutang diketahui memiliki pengaruh terhadap Kinerja keuangan. Dengan nilai probabilitas sebesar 0,0059 atau kurang dari nilai signifikansi 0,05 dan nilai koefisiensi yaitu -4276.789. Dimana perputaran piutang berpengaruh signifikan terhadap total penjualan, namun dengan arah negatif. Artinya, semakin tinggi perputaran piutang (semakin cepat piutang tertagih) cenderung menurunkan total penjualan, ini terjadi ketika perusahaan menerapkan kebijakan kredit terlalu ketat sehingga pelanggan enggan membeli secara kredit.
3. Harga Pokok Penjualan diketahui memiliki pengaruh terhadap Kinerja keuangan. Dengan nilai koefisiensi -0,484014 dan nilai probabilitas 0,0000 yang lebih kecil dari nilai signifikansi 0,05. Nilai koefisien menunjukkan arah yang negatif namun signifikan terhadap total penjualan hal ini berarti semakin besar HPP yang dikeluarkan perusahaan maka total penjualan cenderung menurun sebaliknya apabila HPP menurun maka total penjualan cenderung meningkat.

Tabel 12. Hasil Uji t (Y2)

Variable	Coefficient	Std. Error	t-Statistic	Prob.
C	0.053626	0.025718	2.085185	0.0376
X1	2.61E-09	2.28E-09	1.147071	0.2519
X2	-1.58E-05	4.10E-05	-0.385216	0.7002
X3	5.51E-10	1.35E-09	0.408116	0.6834

Sumber : data diolah dengan *evIEWS* 12

Berdasarkan tabel diatas, hasil uji t pada variabel NPM (Y2) yang telah dilakukan diketahui sebagai berikut :

1. Ukuran Perusahaan diketahui tidak memiliki pengaruh terhadap Kinerja keuangan yang diprosikan dengan *net profit margin*. Dengan nilai koefisiensi 2,61 dan nilai probabilitas 0,2519 yang lebih besar dari nilai signifikansi 0,05. Nilai koefisien menunjukkan nilai positif ini berarti arah hubungan antara

ukuran perusahaan dan NPM bersifat searah, artinya semakin besar ukuran perusahaan, maka NPM cenderung meningkat. Namun hasil menunjukkan ukuran perusahaan tidak secara langsung menjamin peningkatan margin laba bersih.

2. Perputaran Piutang diketahui tidak memiliki pengaruh terhadap Kinerja keuangan. Dengan nilai probabilitas 0,7002 atau lebih besar dari nilai signifikansi 0,05 dan nilai koefisiensi -1,58. Dimana nilai koefisien negatif menunjukkan bahwa hubungan antara perputaran piutang dan NPM bersifat berlawanan arah. Artinya, semakin tinggi perputaran piutang maka NPM cenderung menurun. Dimana ketidakefisienan perusahaan dalam mengelola piutang dapat menambah risiko piutang tak tertagih, yang pada akhirnya menekan laba bersih.
3. Harga Pokok Penjualan diketahui tidak memiliki pengaruh terhadap Kinerja keuangan. Dengan nilai koefisiensi 5,51 dan nilai probabilitas 0,6834 yang dimana lebih besar dari nilai signifikansi 0,05. Meskipun koefisien menunjukkan arah hubungan yang positif, hal ini berarti ketika HPP mengalami peningkatan NPM juga cenderung meningkat, namun pengaruhnya tidak kuat atau tidak signifikan secara statistik. Dengan kata lain, kenaikan harga pokok penjualan tidak secara langsung menyebabkan kenaikan margin laba bersih, tetapi hubungan arahnya cenderung searah.

### Uji Simultan (Uji F)

Uji F Simultan bertujuan untuk melihat apakah terdapat pengaruh secara bersama-sama antara variabel independen (X1,X2,X3) terhadap variabel dependen (Y1 dan Y2).

Tabel 13. Hasil Uji F (Y1)

R-squared	0.764813
Adjusted R-squared	0.751314
S.E. of regression	3359807.
Sum squared resid	5.11E+15
Log likelihood	-7880.345
F-statistic	56.65858
Prob(F-statistic)	0.000000

Berdasarkan tabel diatas menunjukkan bahwa nilai signifikansi 0,000000, lebih kecil dari 0,05. Sehingga dapat disimpulkan variabel indepen ukuran perusahaan, perputaran piutang dan harga pokok penjualan secara simultan memiliki pengaruh terhadap variabel dependen total penjualan. Pada tabel 13. nilai *R-Squared* sebesar 0,7648. Hasil tersebut menunjukkan 76,48% kemampuan variabel independen menjelaskan pengaruhnya terhadap variabel dependen.

Tabel 14. Hasil Uji F (Y2)

R-squared	0.003447
Adjusted R-squared	-0.002834
S.E. of regression	0.089516
F-statistic	0.548767
Prob(F-statistic)	0.649188

Berdasarkan tabel diatas menunjukkan bahwa nilai signifikansi 0,649188, lebih besar dari 0,05. Sehingga dapat disimpulkan variabel independen ukuran perusahaan, perputaran piutang dan harga pokok penjualan secara simultan tidak memiliki pengaruh terhadap variabel dependen *Net Profit Margin*. Pada tabel 14. nilai *R-Squared* sebesar 0,0034. Hasil tersebut menunjukkan hanya sebesar 0,34%, yang berarti kemampuan variabel independen tidak secara efektif mampu menjelaskan pengaruhnya terhadap variabel dependen.

### Pembahasan

#### Pengaruh Ukuran Perusahaan Terhadap Total Penjualan

Hasil menunjukkan variabel ukuran perusahaan tidak memiliki pengaruh yang signifikan terhadap total penjualan. Hal ini dilihat dari nilai probabilitas yang diperoleh sebesar 0,0849 atau berada diatas angka signifikansi 5%. Hal ini berarti ukuran perusahaan yang dihitung dengan total aset belum mampu mendeteksi adanya pengaruh terhadap total penjualan yang dilakukan perusahaan. Hasil penelitian ini sejalan dengan penelitian Kurniawati et al (2020) tentang ukuran perusahaan tidak memiliki pengaruh terhadap kinerja keuangan Hal ini mengindikasikan bahwa perusahaan yang memiliki aset yang lebih

besar tidak selalu menjamin dalam meningkatkan penjualan. Dimana besarnya aset perusahaan hanya menunjukkan kapasitas sumber daya yang dimiliki perusahaan, namun tidak mencerminkan tingkat efektivitas dalam pemanfaatannya. Perusahaan besar sering kali menghadapi tantangan dalam beradaptasi dengan perubahan pasar dan kebutuhan konsumen, yang dapat menghambat kemampuan mereka untuk meningkatkan penjualan. Oleh karena itu, penting bagi perusahaan untuk tidak hanya bergantung pada ukuran, tetapi juga pada strategi pemasaran yang efektif dan inovasi produk untuk menarik pelanggan.

#### **Pengaruh Perputaran Piutang Terhadap Total Penjualan**

Hasil menunjukkan hasil bahwa perputaran piutang memiliki pengaruh terhadap total penjualan. Dimana, nilai prob.  $<0,05$  yaitu sebesar 0.0059. Hal ini mengindikasikan bahwa efisiensi dalam pengelolaan piutang dapat berkontribusi pada peningkatan pendapatan perusahaan. Dimana tabel 1. yang menunjukkan bahwa perputaran piutang pada perusahaan sektor manufaktur berada di angka 19.00338. Artinya, perusahaan sektor manufaktur mampu menagih piutang sebanyak 19 kali setiap triwulan (tiga bulan) dalam satu tahun. Ketika perusahaan mampu mengelola piutang dengan baik, perusahaan dapat mempercepat aliran kas dan mengurangi risiko piutang tak tertagih. Hal ini memungkinkan perusahaan untuk memiliki lebih banyak dana atau meningkatkan laba yang pada gilirannya akan berdampak pada kinerja keuangan perusahaan dalam berinvestasi dan pengembangan untuk meningkatkan kapasitas produksi dan daya saing di pasar. Dengan demikian, perputaran piutang yang tinggi tidak hanya mencerminkan kesehatan keuangan perusahaan, tetapi juga berpotensi mendorong pertumbuhan penjualan. Penelitian ini juga sejalan dengan penelitian yang dilakukan Akmalia & Pambudi (2020), dimana perputaran piutang memiliki pengaruh yang signifikan terhadap kinerja keuangan.

#### **Pengaruh Harga Pokok Penjualan Terhadap Total Penjualan**

Hasil menunjukkan harga pokok penjualan memiliki pengaruh terhadap total penjualan. Dimana, nilai prob.  $<0,05$  yakni 0.0000. Hal ini berarti HPP berperan penting dalam menentukan pendapatan yang dihasilkan oleh perusahaan. Ketika HPP meningkat, biaya yang dikeluarkan ketika memproduksi barang atau jasa juga akan meningkat, hal ini tentunya dapat mengurangi margin laba kotor. Situasi ini tentunya berdampak langsung pada total penjualan karena memungkinkan perusahaan untuk menaikkan harga jual produk dalam mempertahankan margin laba, yang dapat mempengaruhi daya tarik produk di pasar. Dengan kata lain, pengelolaan HPP yang efisien dapat membantu perusahaan untuk meningkatkan total penjualan, karena dapat menjaga harga jual tetap kompetitif dan menarik bagi konsumen. Hasil penelitian ini sejalan dengan penelitian yang dilakukan Aisy et al (2025) bahwa Harga Pokok Penjualan memiliki pengaruh terhadap volume penjualan.

#### **Pengaruh Ukuran Perusahaan, Perputaran Piutang dan Harga Pokok Penjualan Terhadap Total Penjualan**

Hasil penelitian menunjukkan bahwa ukuran Perusahaan, perputaran piutang, harga pokok penjualan secara simultan berpengaruh signifikan terhadap Total Penjualan terlihat dari nilai Sig. 0,000 atau  $< 0,05$ . Berdasarkan penelitian yang dilakukan Risna dan Putra (2021) juga memberikan hasil bahwa ukuran perusahaan berpengaruh terhadap kinerja keuangan. Hal ini karena ukuran perusahaan yang tinggi sering kali berhubungan dengan kapasitas produksi yang besar, sumber daya lebih banyak, dan jaringan distribusi yang luas memungkinkan perusahaan untuk menjangkau banyak pelanggan dan meningkatkan volume penjualan. Dengan kata lain, perusahaan yang lebih besar cenderung memiliki keunggulan yang dapat memudahkan perusahaan dalam meningkatkan total penjualan. Piutang yang tinggi juga berkontribusi ketika perusahaan mampu mengelola piutang dengan baik dan mengumpulkan pembayaran dari pelanggan secara efisien, hal ini dapat meningkatkan arus kas yang memungkinkan perusahaan untuk berinvestasi lebih banyak dalam pemasaran dan promosi, pada gilirannya dapat menarik pelanggan dan meningkatkan penjualan. Dan HPP yang tinggi juga dapat mencerminkan kualitas produk yang lebih baik. Jika perusahaan mampu menawarkan produk berkualitas tinggi dengan nilai tambah yang jelas, maka pelanggan mungkin bersedia membayar lebih, sehingga total penjualan dapat meningkat meskipun HPP juga tinggi. Dengan demikian, interaksi antara ukuran perusahaan, perputaran piutang, dan HPP dapat menciptakan kondisi yang mendukung dalam peningkatan kinerja keuangan.

#### **Pengaruh Ukuran Perusahaan Terhadap Net Profit Margin**

Hasil menunjukkan bahwa ukuran perusahaan tidak memiliki pengaruh terhadap *net profit margin*, ini dapat dilihat dari angka nilai prob. sebesar 0.2519 yang berarti  $> 0,05$ . Ini menunjukkan bahwa *size* bukanlah satu-satunya indikator keberhasilan finansial. Dalam banyak kasus, perusahaan kecil dengan

manajemen yang efisien dan strategi yang tepat dapat bersaing dengan perusahaan besar. Selain itu, dalam sektor tertentu ukuran perusahaan tidak selalu menjadi indikator yang kuat untuk profitabilitas. Perusahaan dengan model bisnis yang berbeda dapat memiliki hasil yang berbeda dalam hal *net profit margin*, meskipun ukuran mereka serupa. Dalam teori keagenan kualitas manajemen dan keputusan yang diambil oleh manajer juga sangat mempengaruhi kinerja keuangan. Oleh karena itu, perusahaan perlu fokus pada pengelolaan yang efisien, inovasi produk, dan strategi pemasaran yang efektif untuk meningkatkan kinerja keuangan mereka, terlepas dari ukuran perusahaan. Penelitian ini sejalan dengan penelitian yang dilakukan Gaol et al (2021) yang menunjukkan bahwa ukuran perusahaan tidak memiliki pengaruh terhadap *Net Profit Margin*.

#### **Pengaruh Perputaran Piutang Terhadap *Net Profit Margin***

Hasil menunjukkan perputaran piutang tidak memiliki pengaruh yang signifikan terhadap kinerja keuangan (NPM) dimana untuk nilai prob. 0.7002 atau  $> 0,05$ . Ini berarti perputaran piutang yang diperoleh perusahaan belum dapat meningkatkan *Net Profit Margin*. Perputaran piutang yang tinggi dapat meningkatkan total penjualan, tetapi tidak menjamin dalam meningkatkan laba bersih jika biaya operasional dan HPP tidak dikelola dengan baik. Penelitian ini sejalan dengan teori keagenan yang menekankan pentingnya pengukuran kinerja yang komprehensif. Jika manajer hanya mengandalkan perputaran piutang sebagai indikator kinerja, perusahaan mungkin tidak memperhatikan faktor-faktor lain yang dapat mempengaruhi NPM seperti biaya operasional dan harga pokok penjualan. Meskipun perputaran piutang tinggi, jika perusahaan tidak dapat bersaing dengan baik atau menghadapi tantangan eksternal, *Net Profit Margin* tetap rendah. Hasil penelitian ini pun sejalan dengan penelitian yang dilakukan Zakaria et al (2024), yang memberikan hasil bahwa perputaran piutang tidak memiliki pengaruh terhadap profitabilitas.

#### **Pengaruh Harga Pokok Penjualan Terhadap *Net Profit Margin***

Nilai probabilitas untuk variabel X3 diperoleh hasil 0.6834 atau  $< 0,05$ . Ini berarti variabel harga pokok penjualan tidak memiliki pengaruh terhadap kinerja keuangan (NPM). Penelitian yang dilakukan Prasetyaningrum et al (2024) juga memberikan hasil bahwa harga pokok penjualan tidak memiliki pengaruh terhadap pertumbuhan laba. Artinya, besar kecilnya biaya produksi dan pembelian barang yang dikeluarkan perusahaan tidak secara signifikan mempengaruhi tingkat laba bersih yang dihasilkan dari penjualan. Hal ini diduga pertumbuhan laba lewat kinerja keuangan yang diukur dengan net profit margin (NPM) mungkin tidak sekuat pengaruhnya terhadap total penjualan. NPM mencerminkan laba bersih yang dihasilkan dari total penjualan setelah dikurangi semua biaya, termasuk HPP, biaya operasional, dan pajak. Jika HPP meningkat tetapi diimbangi dengan pengurangan biaya lain atau peningkatan efisiensi operasional, NPM mungkin tidak terpengaruh secara signifikan. Namun, jika HPP terus meningkat tanpa adanya penyesuaian biaya lain, maka NPM akan tertekan. Oleh karena itu, meskipun HPP memiliki dampak yang jelas terhadap total penjualan, pengaruhnya terhadap NPM lebih kompleks dan tergantung pada bagaimana perusahaan mengelola semua komponen biaya dalam struktur biaya mereka.

#### **Pengaruh Ukuran Perusahaan, Perputaran Piutang dan Harga Pokok Penjualan Terhadap *Net Profit Margin***

Hasil menunjukkan bahwa ukuran perusahaan, Perputaran Piutang, Harga Pokok Penjualan secara simultan tidak memiliki pengaruh terhadap *Net Profit Margin* (Y2) terlihat dari nilai Sig. 0,649  $> 0,05$ . Dimana, peningkatan ukuran perusahaan dapat meningkatkan efisiensi operasional dan daya saing, sehingga dapat menghasilkan laba yang lebih tinggi dari penjualan yang sama. Disisi lain, piutang yang meningkat cenderung menurunkan NPM. Hal ini disebabkan oleh peningkatan piutang yang tidak tertagih atau waktu penagihan yang lebih lama, yang dapat mengurangi laba bersih. Begitupun harga pokok penjualan yang meningkat dapat berkontribusi pada peningkatan NPM jika perusahaan mampu mengelola biaya produksi dengan lebih baik. Dengan strategi pengurangan biaya dan efisiensi produksi, perusahaan dapat meningkatkan laba bersih meskipun HPP tinggi. Oleh karena itu, meskipun ketiga variabel ini tidak memiliki pengaruh langsung yang konsisten terhadap NPM, interaksi antara ukuran perusahaan, perputaran piutang, dan HPP dapat memengaruhi kinerja keuangan secara keseluruhan. Sehingga perusahaan perlu mengelola ketiga aspek ini dengan hati-hati untuk mencapai kinerja keuangan yang optimal.

### **SIMPULAN**

Dalam penilaian kinerja keuangan perusahaan perlu memperhatikan dua hal pokok dalam menilai kinerja keuangan perusahaan yaitu seberapa besar pendapatan yang dihasilkan dan seberapa efisien pendapatan tersebut dikelola menjadi keuntungan. Variabel total penjualan digunakan untuk menilai kinerja dari sisi aktivitas operasional dan pertumbuhan pendapatan perusahaan karena total penjualan mengacu pada jumlah pendapatan yang dihasilkan dari penjualan produk atau jasa dalam suatu periode tertentu. Hasil pengujian yang dilakukan pada variabel dependen kinerja keuangan yang diukur dengan total penjualan dan *net profit margin* menunjukkan bahwa ukuran perusahaan tidak memiliki pengaruh terhadap total penjualan pada sektor manufaktur periode 2020-2024. Sedangkan untuk hasil pengujian pada variabel perputaran piutang dan harga pokok penjualan memiliki pengaruh terhadap total penjualan pada sektor manufaktur periode 2020-2024. Penelitian variabel dependen yang diukur dengan *net profit margin* menunjukkan bahwa baik variabel ukuran perusahaan, perputaran piutang dan harga pokok penjualan tidak memiliki pengaruh terhadap *net profit margin* pada sektor manufaktur periode 2020-2024.

Temuan ini mengindikasikan bahwa peningkatan kinerja keuangan tidak hanya bergantung pada besarnya aset, tetapi lebih pada kemampuan perusahaan dalam mengelola piutang dan mengendalikan biaya produksi secara efisien. Oleh karena itu, perusahaan disarankan untuk memperkuat manajemen piutang agar arus kas tetap lancar serta menerapkan strategi efisiensi biaya produksi tanpa mengurangi kualitas produk. Selain itu, diperlukan peningkatan inovasi dan efektivitas strategi pemasaran agar penjualan dan profitabilitas dapat meningkat secara berkelanjutan.

#### UCAPAN TERIMA KASIH

Terimakasih kepada kedua orang tua yang senantiasa memberikan doa, semangat dan dukungan agar dapat menyelesaikan skripsi ini. Terimakasih kepada dosen pembimbing yang telah membimbing saya selama mengerjakan skripsi ini.

#### REFERENSI

- Aisy N. R., Suhartono., Hakim, L., Yanti, V. A., Kuspriyono, T., & Abdurrachman. (2025). The Effect of Cost of Goods Sold (COGS) and Profit Contribution on Sales Volume. *Nomico*. 2. 1-11. 10.. [https://www.researchgate.net/publication/391002606\\_The\\_Effect\\_of\\_Cost\\_of\\_Goods\\_Sold\\_COGS\\_and\\_Profit\\_Contribution\\_on\\_Sales\\_Volume](https://www.researchgate.net/publication/391002606_The_Effect_of_Cost_of_Goods_Sold_COGS_and_Profit_Contribution_on_Sales_Volume)
- Akmalia, A., & Pambudi, K. A. (2020). Pengaruh Perputaran Kas, Perputaran Persediaan, Perputaran Piutang, dan Perputaran Aset terhadap Kinerja Keuangan Perusahaan. *Jurnal Optimal*, 17(1), 1-22. <https://jurnal.stieieu.ac.id/index.php/opt/article/download/151/118>
- Amalia, A. N., & Khuzaini, K. (2021). Pengaruh Ukuran Perusahaan, Leverage Dan Struktur Modal Terhadap Kinerja Keuangan. *Jurnal Ilmu dan Riset Manajemen (JIRM)*, 10(5). <https://jurnalmahasiswa.stiesia.ac.id/index.php/jirm/article/view/4025>
- Astuti., Sembiring, L. D., Supitriyani, Azwar, K., & Susanti, E. (2020) Analisis Laporan Keuangan. Bandung : Media Sains Indonesia.
- Cahyana, A. M. K., & Suhendah, R. (2020). Pengaruh Leverage, Firm Size, Firm Age Dan Sales Growth Terhadap Kinerja Keuangan. *Jurnal Paradigma Akuntansi*, 2(4), 1791-1798. [https://linter.untar.ac.id/repository/penelitian/buktipenelitian\\_10101017\\_5A030321170709.pdf](https://linter.untar.ac.id/repository/penelitian/buktipenelitian_10101017_5A030321170709.pdf)
- Gaol, T . M. L., Sianturi, P. M., Romestika, R., Nasution, S., & Hutahaean, T. F. (2021). Pengaruh Receivable Turnover, Debt To Asset Ratio, Current Ratio Dan Firm Size Terhadap Net Profit Margin Pada Perusahaan Blue Chip Yang Terdaftar Di Bursa Efek Indonesia Periode 2017-2019. *SOSEK: Jurnal Sosial dan Ekonomi*, 2(2), <https://jurnal.bundamedia grup.co.id/index.php/sosek/article/view/98> 74-80
- Hasyim, M .A .N., Tusholihah, M., Setiajatnika, E., Amran, S. (2020). Sistem Akutansi Piutang ; Teori dan Aplikasi. Cetakan Pertama, Cirebon : CV. Syntax Computama
- Kristina, Y. B. S. F. S., Nelyumna & Damayanti, A. (2025). Pengaruh Penjualan, Harga Pokok Penjualan Dan Biaya Operasional Terhadap Laba Bersih Pada Perusahaan Makanan Dan Minuman Yang Terdaftar Di Bursa Efek Periode 2018-2023. *Jurnal Ilmiah Akuntansi Pancasila (JIAP)*, 5(1), 56-66. <https://journal.univpancasila.ac.id/index.php/JIAP/article/view/8340>

- Kurniawati, H., Rasyid, R., & Setiawan, F. A. (2020). Pengaruh intellectual capital dan ukuran perusahaan terhadap kinerja keuangan perusahaan. *Jurnal Muara Ilmu Ekonomi Dan Bisnis*, 4(1), <https://journal.untar.ac.id/index.php/jmieb/article/view/7497>
- Prasetyaningrum, D., Safitri, I., Melisa, N., & Halawa, V. (2024). Pengaruh Arus Kas Operasi, Beban Operasional, Harga Pokok Penjualan, dan Sales Growth Terhadap Pertumbuhan Laba. *Jurnal Ilmiah Wahana Pendidikan*, 10(12), 133-137. <http://jurnal.peneliti.net/index.php/JIWP/article/view/7343>
- Priyadi, J., Michael & Wardana, A. W. (2022). Pengaruh Penjualan Dan Harga Pokok Penjualan Terhadap Laba Bersih. *Perwira Journal of Economics & Business*, 2(2), 97-104. <https://ejournal.unperba.ac.id/index.php/pjeb/article/view/356>
- Risna, L. G., & Putra, R. A. K. (2021). Pengaruh Ukuran Perusahaan dan Leverage Terhadap Kinerja Keuangan Perusahaan pada Perusahaan Otomotif dan Komponen yang Terdaftar di BEI. *Procuratio: Jurnal Ilmiah Manajemen*, 9(2), 141-155. <https://scholar.google.com/scholar?cluster=12016110117753826252&hl=en&oi=scholar>
- Romadona, F. P., & Handayani, N. (2021). Pengaruh perputaran piutang, struktur modal terhadap kinerja keuangan perusahaan pembiayaan non bank. *Jurnal Ilmu dan Riset Akuntansi (JIRA)*, 10(10). <https://jurnalmahasiswa.stiesia.ac.id/index.php/jira/article/view/4332>
- Siswanto, E. D. (2021). *Manajemen Keuangan Dasar*. Cetakan Pertama, Malang : Penerbit Universitas Negeri Malang.
- Suliantini, D. A. (2020). *Prakarya dan Kewirausahaan : Menghitung Biaya Produksi*. Sidoarjo : Direktorat Jenderal Paud, Dikdas dan Dikmen
- Wibowo, A. (2021). *Pengantar Marketing (Seni Menjual Produk Bisnis)*. Semarang : Yayasan Prima Agus Teknik
- Zakaria, I. H., Muhammad, F. R., & Jamain, T. H. (2024). Pengaruh Perputaran Kas, Perputaran Piutang, dan Ukuran Perusahaan Terhadap Profitabilitas Perusahaan. *Jurnal Minfo Polgan*, 13(2), 1774-1781. <https://www.jurnal.polgan.ac.id/index.php/jmp/article/view/14233>