

Seminar Nasional FMI 2025 Batam

Prosiding



e-ISSN: 3026-4499

Vol. 3

21-23 Oktober 2025

Mediasi Pertumbuhan Penjualan Pada Pengaruh Rasio Aktivitas Terhadap Profitabilitas

Umi Murtini

Universitas Kristen Duta Wacana Yogyakarta

Email: umimt@staff.ukdw.ac.id

Abstract

This study aims to examine the extent to which sales growth mediates the effect of the activity ratio on company profitability. The research subjects were non-financial companies listed on the Indonesia Stock Exchange from 2021 to 2024. The sample size was 387 companies. The test used a random-effects panel-data model. The test results indicate that sales growth can mediate the effect of the activity ratio on profitability. This finding has practical implications for financial management, as it suggests that improving the activity ratio can indirectly enhance profitability by driving sales growth. Cash turnover, inventory, and receivables positively affect sales growth, but cash turnover does not affect profitability. Inventory turnover has a positive effect on profitability, and receivables turnover has a negative impact.

Keywords profitability, activity ratio, sales growth, random effect model.

1. Pendahuluan

Perusahaan perlu mendapatkan profit untuk mendukung ketercapaian tujuan perusahaan. Peningkatan profit dapat diupayakan dengan meningkatkan kinerja keuangan perusahaan. Ada beberapa alat penilai kinerja keuangan perusahaan, salah satunya adalah rasio aktifitas perusahaan. Siklus konversi kas yang semakin cepat akan menyebabkan kebutuhan kas di perusahaan tidak perlu banyak, karena uang kas yang keluar untuk membeli bahan baku akan semakin cepat menjadi kas lagi. Hal ini menunjukkan bahwa perusahaan dapat memanfaatkan kas secara efisien. Dengan demikian konversi kas akan berpengaruh negative terhadap profitabilitas (Zahriyawati, 2009 dan Akoto, 2013). Demikian pula dengan Perputaran persediaan dan perputaran piutang. Apabila perputaran piutang semakin cepat, maka akan menyebabkan dana yang tertahan di debitor semakin sedikit, sehingga perusahaan dapat menggunakan dananya lagi untuk memproduksi dan menghasilkan keuntungan yang lebih besar (Akoto, 2013). Berbeda dengan hasil penelitian Marta (2020), menemukan bahwa Perputaran kas dan piutang tidak mempengaruhi profitabilitas. Perbedaan temuan penelitian ini menjadi menarik untuk diteliti kembali karena belum ada kekonsistenan hasil penelitian.

Aset lancar yang terlalu banyak di perusahaan dapat menurunkan profitabilitas (Horne & Wachowicz, 2004). Tetapi perusahaan yang kekurangan aset lancar memiliki potensi kebangkrutan. Setiap perusahaan tentunya memiliki cara untuk melaksanakan kegiatan operasional yang bertujuan untuk memperkuat ketahanan perusahaan guna mengoptimalkan profitabilitas. Perusahaan membutuhkan modal kerja yang cukup untuk menjalankan usahanya.

Seminar Nasional FMI 2025 Batam

Prosiding



e-ISSN: 3026-4499

Vol. 3

21-23 Oktober 2025

Modal kerja adalah dana yang diinvestasikan dalam aset lancar untuk mendanai operasi sehari-hari perusahaan. Modal kerja diperlukan perusahaan untuk meningkatkan profitabilitas. Modal kerja juga digunakan sebagai pengelola dana jangka pendek perusahaan yang besar harapannya dapat kembali dengan cepat. Modal kerja ialah suatu investasi yang dilakukan oleh perusahaan terhadap aktiva jangka pendek yang isinya kas, sekuritas, piutang dagang dan persediaan (Brigham dan Houston, 2006). Suatu perusahaan harus dapat mengelola modal kerja dengan tepat, memperhatikan setiap perputaran modal kerja yang ada, baik pemasukan maupun pengeluaran dana untuk kebutuhan perusahaan. Apabila terjadi kelebihan dan kekurangan dana pada perputaran modal kerja dapat mempengaruhi pertumbuhan profitabilitas perusahaan.

Modal kerja memiliki tiga komponen penting antara lain: kas, persediaan, dan piutang. Komponen tersebut dapat dikendalikan oleh perusahaan dengan berbagai cara guna untuk memaksimalkan profitabilitas perusahaan (Tryfonidis & Lazzaridis, 2006). Komponen tersebut apabila dikaitkan dengan rasio keuangan termasuk dalam rasio aktivitas. Rasio aktivitas menjelaskan mengenai seberapa besar sumber daya yang dimiliki telah dimanfaatkan oleh perusahaan secara optimal (Orniati, 2009). Dalam hal ini yang digunakan dalam rasio aktivitas yaitu perputaran kas, perputaran persediaan, dan perputaran piutang.

Perputaran kas digunakan untuk mengukur kemampuan perusahaan dalam melaksanakan penjualan dengan memanfaatkan aktiva perusahaan (Deitiana, 2013). Perputaran kas dapat dihitung dengan penjualan dibagi modal kerja bersih. Perusahaan tentunya memiliki kas, baik dalam jumlah besar maupun kecil. Dana tersebut digunakan untuk kegiatan operasional sehari-hari seperti untuk membayar gaji karyawan, membayar hutang perusahaan, membeli bahan baku produksi dan lain-lain. Dalam hal ini berarti kas akan berputar secara terus-menerus untuk biaya produksi, jika perusahaan kehabisan bahan baku maka kas akan digunakan untuk membiayai kegiatan tersebut. Semakin tinggi penggunaan kas perusahaan dan diikuti pengembalian dalam waktu dekat dapat membantu meningkatkan profitabilitas karena kas tetap aktif berputar.

Perputaran persediaan sebagai rasio untuk mengukur kesanggupan perusahaan dalam memutar persediaan yang dimiliki dan membuktikan hubungan antara persediaan dengan penjualan (Pongoh, 2013). Rumus perputaran persediaan yaitu penjualan dibagi dengan persediaan. Pada umumnya perusahaan melakukan kegiatan produksi untuk menghasilkan persediaan yang kemudian dijual. Adanya persediaan dengan jumlah kecil membuktikan bahwa perusahaan telah bekerja secara efektif, karena stok persediaan yang dimiliki dapat terjual dengan cepat. Dengan demikian perusahaan akan terus mengoptimalkan profitabilitas perusahaan.

Perputaran piutang digunakan untuk mengukur lama penagihan piutang (Kasmir, 2016). Semakin kecil jumlah piutang yang diberikan menunjukkan hal yang positif. Piutang dapat menimbulkan risiko yang berupa penundaan pembayaran dan ketidakmampuan membayar piutang. Suatu kriteria penting bagi penerimaan pendapatan perusahaan yang berasal dari penjualan barang atau jasa disetiap periodenya disebut dengan pertumbuhan penjualan (Santoso dan Budiarti, 2020). Pertumbuhan penjualan digunakan sebagai perantara dari rasio aktivitas

Seminar Nasional FMI 2025 Batam

Prosiding



e-ISSN: 3026-4499

Vol. 3

21-23 Oktober 2025

dengan profitabilitas, dimana untuk mengoptimalkan profit perusahaan modal kerja berpengaruh langsung atau melalui pertumbuhan penjualan terlebih dahulu untuk menghasilkan profitabilitas yang lebih baik.

Modal kerja pernah diteliti baik di dalam maupun luar negeri dan dikaitkan dengan variabel profitabilitas. Persediaan, piutang dan hutang tidak berpengaruh terhadap profitabilitas (Zariyawati, dkk 2009; Mohamad, dkk 2010). Perputaran persediaan, piutang, hutang, siklus konversi kas, aset lancar, rasio lancar, dan ukuran perusahaan berpengaruh positif terhadap ROA (Kwatiah & Asiamah, 2020). Perputaran modal kerja berpengaruh positif terhadap profitabilitas dan pertumbuhan penjualan berpengaruh negatif terhadap profitabilitas (Hutomo, 2019). Perputaran persediaan, perputaran piutang, siklus konversi kas terdapat hubungan negatif terhadap profitabilitas perusahaan (Akoto, dkk 2013); Deloof, 2003); Rehman dan Nasar, 2007). Perputaran hutang memiliki pengaruh positif terhadap profitabilitas perusahaan (Lazaridis & Tryfonidis, 2006).

Hasil penelitian sebelumnya terlihat bahwa modal kerja mampu mempengaruhi tingkat profitabilitas perusahaan melalui *Return On Asset* (ROA), tetapi terdapat ketidak konsistenan terhadap hasil-hasilnya maka perlu diadakannya penelitian kembali dengan dugaan pertumbuhan penjualan sebagai intervening sehingga perlu diteliti “Pengaruh Rasio Aktivitas terhadap Profitabilitas dengan Pertumbuhan Penjualan sebagai Variabel Intervening pada Perusahaan Non Keuangan di BEI”. Pada penelitian ini menggunakan objek perusahaan non keuangan dikarenakan laporan keuangan dan bentuk industri dalam modal kerja yang dimiliki berbeda. Selain itu, perusahaan non keuangan memiliki modal kerja yang digunakan untuk mendukung proses produksi.

2. Tinjauan Literatur

Sumber pendanaan aset lancar dapat diperoleh dari pinjaman bank, liabilitas akrual, kredit dari pemasok (utang usaha), utang jangka pendek dan ekuitas biasa. Perusahaan dapat menentukan mana sumber dana yang terbaik, karena masing-masing sumber tersebut memiliki kelebihan dan kekurangan. Beberapa pendekatan pendanaan aset lancar (Brigham & Houston, 2019) :

- a. Pendekatan Penyesuaian Waktu Jatuh Tempo atau Self Liquidating: Pendekatan ini berisikan tentang penyesuaian waktu jatuh tempo aset dan likuiditas. Ada dua faktor yang dapat menggagalkan tercapainya penyesuaian jatuh tempo yang efisien yaitu (1) ketidakpastian mengenai umur aset. Jika perusahaan mendanai persediaan berupa pinjaman bank 30-hari, maka diharapkan persediaan tersebut dapat terjual semua sehingga pendapatan dari hasil penjualan dapat digunakan untuk melunasi pinjaman. Jika penjualan rendah maka kemungkinan untuk meningkatkan kas sulit sehingga risiko keterlambatan dalam membayar pinjaman dapat terjadi. (2) ekuitas biasa harus dimanfaatkan dan ekuitas ini tidak memiliki jatuh tempo. Apabila perusahaan ingin menyesuaikan jatuh tempo aset dan liabilitas, maka pendekatan ini dinamakan kebijakan pendekatan aset lancar.
- b. Pendekatan Agresif: Pendekatan ini sangat agresif, suatu perusahaan akan terancam bahaya pada saat terjadi perpanjangan pinjaman dan perkara tingkat bunga. Jika perusahaan sedang mengalami masalah keuangan temporer, kreditur berhak menolak perpanjangan pinjaman

Seminar Nasional FMI 2025 Batam

Prosiding



e-ISSN: 3026-4499

Vol. 3

21-23 Oktober 2025

karena dapat menyebabkan kebangkrutan.

- c. Pendekatan Konservatif: Menggunakan modal jangka panjang untuk membiayai semua aset permanen dan kebutuhan musiman. Dengan kondisi seperti ini, kredit jangka panjang dipakai dalam jumlah kecil guna memenuhi kebutuhan pada saat terjadi puncak permintaan. Dalam memenuhi kebutuhan musimannya perusahaan memiliki cara dengan menyimpan likuiditas dalam bentuk efek yang nantinya dapat diperjualbelikan.

Sebagai pengukur kecukupan modal kerja digunakan perputaran kas. Suatu perusahaan yang memiliki perputaran kas dengan cepat berarti dalam pengelolaannya dapat dikatakan efisien, dikarenakan kas tersebut tidak menganggur melainkan berputar untuk pembiayaan operasional sehingga dari hal tersebut dapat meningkatkan keuntungan. Selain itu, rasio ini dapat membantu manajemen memprediksi besar kecilnya dana kas yang dikeluarkan pada masa yang akan datang.

Kas pada perusahaan sangatlah penting karena menjadi salah satu penunjang dalam modal kerja. Apabila kas perusahaan semakin banyak maka semakin tinggi juga likuiditasnya dimana perusahaan mampu mencukupi kewajiban lancarnya (Vincent, et al., 2021). Kas merupakan alat tukar yang dimiliki perusahaan dan dapat digunakan setiap saat untuk kegiatan transaksi (Rudianto, 2012).

Manajemen persediaan harus dirancang seefektif mungkin karena tingkat persediaan bergantung pada penjualan, maka dari itu perlu adanya peramalan penjualan terlebih dahulu untuk menghindari pembengkakan biaya penyimpanan dan tidak kehilangan penjualan (Brigham & Houston, 2013).

Jumlah persediaan perusahaan harus stabil, perlu diperhatikan baik dalam hal pemasukan maupun pengeluaran barang. Jika perusahaan memproduksi secara besar-besaran namun perputaran persediaannya macet maka akan berdampak buruk pada perusahaan dimana barang akan menumpuk. Apabila produksi perusahaan tinggi dan dimbangi dengan permintaan yang tinggi akibatnya persediaan menjadi rendah dan hal tersebut berdampak baik bagi perusahaan dengan tingkat efisien maka keuntungan meningkat. Oleh sebab itu, perputaran persediaan harus diperhatikan secara intens.

Periode terikatnya modal dalam piutang yakni berdasarkan kesepakatan pembayaran (Sudana, 2011). Secara tidak langsung, piutang adalah bentuk investasi jangka pendek perusahaan. Rasio ini sebagai alat pengukur kecepatan penagihan piutang (Kasmir, 2015). Seluruh pembelian baik barang maupun jasa yang dilakukan konsumen secara kredit dapat menimbulkan piutang perusahaan. Dengan adanya piutang maka perusahaan memiliki aset yang berada pada konsumen yang kemudian akan dibayar sampai waktu jatuh tempo sesuai dengan kesepakatan (Murtini dan Arliany, 2021).

Semakin lama jangka waktu pelunasan kredit maka semakin banyak dana yang dikeluarkan untuk membiayai operasionalnya sehingga piutang menjadi tidak efisien (Murtini dan Arliany, 2021). Untuk mengendalikan piutang, perusahaan perlu menetapkan kebijaksanaan kredit untuk memberikan standar kredit kepada konsumen. Kebijakan kredit adalah sejumlah peraturan

Seminar Nasional FMI 2025 Batam

Prosiding



e-ISSN: 3026-4499

Vol. 3

21-23 Oktober 2025

yang melingkupi periode kredit, diskon, standar kredit dan kebijakan penagihan yang ditawarkan perusahaan kepada calon pelanggan (Brigham & Houston, 2019). Berikut masing-masing aturan dalam kebijakan kredit:

Pertumbuhan penjualan pada perusahaan dinyatakan berhasil apabila nilai pertumbuhan tersebut mengalami peningkatan, dengan demikian strategi manajemen dalam pemasaran dan penjualan dapat berjalan secara efektif (Hosea dkk, 2020). Pertumbuhan penjualan dapat diartikan sebagai kemampuan bertahan dalam kelangsungan operasionalnya sehingga perusahaan juga memperoleh pendapatan yang tinggi. Pertumbuhan diketahui untuk menguji kemampuan perusahaan dalam mempertahankan pasarnya dan memajukan ekonomi umum (Fahmi, 2016).

Pertumbuhan penjualan ialah suatu kegiatan produksi yang menghasilkan peningkatan penjualan. Kestabilan penjualan akan menanggung biaya tetap relatif lebih rendah (Rakasiwi, 2017). Jika pertumbuhan penjualan perusahaan terus mengalami peningkatan maka dalam pengelolaan perputaran kas, persediaan, dan piutang efektif. Pertumbuhan penjualan diperlukan untuk meningkatkan profitabilitas.

Pengukuran profitabilitas menjadi bahan evaluasi kinerja manajemen. Dalam pengelolaannya sudah mencapai target maka dapat dikatakan sukses untuk periode tertentu sehingga dapat dijadikan alat motivasi untuk periode selanjutnya. Jika target tidak tercapai terdapat kesalahan dalam strategi pengelolaannya maka perlu diadakannya evaluasi untuk melihat letak kesalahan agar pada periode selanjutnya tidak terulang (Kasmir, 2015).

Untuk melihat efektivitas perusahaan dengan laba yang dicapai dapat menggunakan rasio Return On Asset, rasio ini dilihat melalui total aktiva yang dimiliki. *Return On Asset* (ROA) didukung oleh adanya faktor-faktor internal yaitu:

1. Perputaran Total Aset perusahaan
2. Current Ratio
3. Pertumbuhan Penjualan
4. Perputaran Piutang Perusahaan
5. Dept to Equity Ratio Perusahaan
6. Dept Ratio Perusahaan
7. Net Profit Margin perusahaan

Rasio di atas berguna untuk menghitung margin laba dengan penjualan. Net Profit Margin yang tinggi membuktikan bahwa semakin baik karena dapat mengoptimalkan profitabilitas perusahaan (Hasanah, 2018).

Suatu gagasan tentang pengendalian organisasi yang berlandaskan pemisahan kepemilikan dengan manajemen dapat mendatangkan potensi yang mana kepentingan pemegang saham akan diabaikan ialah pengertian teori keagenan. Hubungan keagenan dapat berupa satu atau

Seminar Nasional FMI 2025 Batam

Prosiding



e-ISSN: 3026-4499

Vol. 3

21-23 Oktober 2025

lebih orang melibatkan pihak lain untuk melakukan berbagai tugas atau layanan atas nama suatu pihak yang berkaitan dengan pendelegasian wewenang pengambilan keputusan (Jensen dan Mecking, 1976).

Hubungan keagenan adalah hubungan antara pemegang saham dengan manajer. Hubungan tersebut akan efektif dalam membuat keputusan investasi, manajer menerapkan secara efektif sesuai dengan kepentingan pemegang saham. Namun, jika terdapat perbedaan pendapat antara kepentingan manajer dengan pemegang saham maka keputusan yang dibuat oleh manajer yakni merepresentasikan pilihannya dibandingkan dengan kepentingan pemegang saham (Santoso dan Budiarti, 2020). Hal ini menimbulkan masalah keagenan. Masalah tersebut muncul karena pemegang saham tidak mendapatkan akses dalam kegiatan perusahaan. Manajer seringkali bertindak atas kepentingan pribadi sehingga kesejahteraan organisasi tidak diutamakan. Terdapat beberapa upaya untuk mengurangi masalah keagenan yaitu investor melakukan pengawasan (monitoring) seperti pengawasan oleh dewan komisaris maupun dari instansi keuangan serta manajer sendiri melakukan pembatasan atas tindakannya (bonding). Dengan demikian, diharapkan kepentingan pemegang saham dapat terjaga dan menjadi prioritas (Asmawi, 2018).

Dalam aktivitas perusahaan memerlukan modal kerja yang salah satunya adalah kas. Kas dapat menjadi alat penggerak perusahaan dengan wujud pembiayaan operasional. Jumlah tinggi rendahnya tingkat penjualan perusahaan tergantung pada kas perusahaan (Satriya, 2014). Pertumbuhan penjualan yang dihasilkan oleh perusahaan juga dapat mengalami perubahan yang mana dapat menghasilkan jumlah penjualan berbeda-beda disetiap periodenya.

H1: Perputaran kas berpengaruh positif terhadap pertumbuhan penjualan.

Perputaran persediaan sebagai pengukur efisiensi penjualan. Persediaan dengan jumlah tinggi dapat menyebabkan peningkatan penjualan, salah satu alasannya karena produk yang dimiliki perusahaan mampu diterima oleh konsumen. Banyak atau tidaknya barang yang disediakan perusahaan pada suatu tempat untuk aktivitas penjualan dinamakan persediaan (Kasmir, 2010). Tingkat penjualan yang tinggi, lamanya proses produksi dan sifat teknis, mempengaruhi perputaran persediaan (Herlin, 2014). Perputaran persediaan yang tinggi berpengaruh terhadap penjualan karena produk terjual dengan optimal.

H2: Perputaran persediaan berpengaruh positif terhadap pertumbuhan penjualan.

Piutang merupakan penjualan yang dilakukan antara perusahaan dengan konsumen secara tidak langsung atau kredit. Adanya piutang menyebabkan perusahaan manjalankan manajemen kredit. Tercapainya tujuan penjualan yang sesuai dengan rencana dan diterimanya pemasukan dana angsuran konsumen terhadap kas perusahaan merupakan salah satu target manajemen kredit (Tiong, 2017). Piutang yang tinggi menandakan bahwa barang produksi terjual banyak sehingga pertumbuhan penjualan mengalami peningkatan.

H3: Perputaran piutang berpengaruh positif terhadap pertumbuhan penjualan.

Perputaran tinggi menyebabkan jumlah kas yang seharusnya dibutuhkan perusahaan semakin

Seminar Nasional FMI 2025 Batam

Prosiding



e-ISSN: 3026-4499

Vol. 3

21-23 Oktober 2025

berkurang (Syamsuddin, 2009). Perputaran kas akan berpengaruh terhadap profitabilitas apabila pertumbuhan penjualan mengalami peningkatan. Kas akan berputar secara efisien untuk menghasilkan produk sehingga peningkatan profitabilitas dapat tercapai. Susilo (2020) dan Hakim, dkk (2020), perputaran kas berpengaruh positif terhadap profitabilitas. Perputaran kas yang efektif dapat disebabkan oleh jumlah penjualan yang tinggi dan rata-rata kas yang rendah sehingga terjadi peningkatan laba.

H4: Perputaran kas berpengaruh positif terhadap profitabilitas.

Pengelolaan persediaan perusahaan bukanlah hal yang mudah, apabila terjadi ketidaktepatan dalam menentukan tingkat persediaan dapat mengakibatkan hal buruk. Perusahaan yang perputaran persediaannya tinggi mencerminkan bahwa efisien karena persediaan semakin sedikit yang pada akhirnya dapat meningkatkan laba perusahaan.

Persediaan muncul jika keuntungan yang didapatkan perusahaan dari persediaan lebih besar dibandingkan dengan biaya operasionalnya (Deni, 2014). Dengan demikian semakin lama periode perputaran persediaan maka makin banyak biaya yang dikeluarkan untuk melindungi agar persediaan di gudang tetap berjalan. Ulya (2020) dan Priatna (2017), perputaran persediaan memiliki pengaruh positif terhadap profitabilitas. Artinya jika perputaran persediaan meningkat maka akan diikuti oleh kenaikan profitabilitas.

H5: Perputaran persediaan berpengaruh positif terhadap profitabilitas.

Piutang berhubungan dengan penjualan kredit (Munawir, 1986). Jika rasio semakin tinggi dapat memberi gambaran bahwa piutang rendah. Teori signal mengasumsikan bagaimana memberikan signal kepada pengguna laporan keuangan, begitu halnya dengan perputaran piutang yang dapat menjadi signal bagi pengguna laporan keuangan. Perputaran piutang berpengaruh positif terhadap profitabilitas perusahaan (Deni, 2014) dan (Ulya, 2020). Artinya jika perputaran piutang semakin menurun menunjukkan jumlah piutang perusahaan yang besar, sehingga mengakibatkan pertumbuhan penjualan tinggi yang disertai peningkatan profit.

H6: Perputaran piutang berpengaruh positif terhadap profitabilitas.

Penjualan yang mengalami peningkatan akan mendapatkan laba yang optimal, dimana hal tersebut menjadi nilai positif bahwa perusahaan berhasil dalam kelangsungan hidupnya (Zuhroh, 2019). Perusahaan yang mengalami pertumbuhan penjualan tinggi dapat dikatakan bekerja secara efektif dengan ditandai adanya perluasan pangsa pasar sehingga mendorong peningkatan profitabilitas (Rahmawati, 2018). Hal ini didukung oleh Lestari (2017) dan Samiloglu (2008) yang menyatakan pengaruh positif antara pertumbuhan penjualan dengan profitabilitas. Perusahaan memiliki kinerja yang baik apabila dalam operasionalnya mengalami peningkatan dalam penjualan.

H7: Pertumbuhan penjualan berpengaruh positif terhadap profitabilitas.

Perusahaan dikatakan memiliki kinerja yang baik salah satunya ditandai dengan pertumbuhan penjualan yang meningkat. Hal ini terjadi karena setiap komponen modal kerja perusahaan dikelola dengan strategi yang benar. Adanya perputaran kas, perputaran persediaan dan

Seminar Nasional FMI 2025 Batam

Prosiding



e-ISSN: 3026-4499

Vol. 3

21-23 Oktober 2025

perputaran piutang yang efektif dapat meningkatkan profitabilitas dengan banyaknya produk yang terjual. Oleh karena itu, pertumbuhan penjualan memiliki pengaruh antara modal kerja yang diukur menggunakan rasio aktivitas dengan profitabilitas.

H8: Pertumbuhan penjualan menjadi intervening dalam rasio aktivitas mempengaruhi profitabilitas.

3. Metode Penelitian

Penelitian ini menggunakan data sekunder yang dikumpulkan dengan cara mendokumentasikannya. Sumber data diperoleh dari website resmi perusahaan dan Bursa Efek Indonesia (BEI) www.idx.com dan website Osiris di www.osiris.bvdinfo.com

Populasi penelitian adalah semua perusahaan yang terdaftar di BEI. Metode sampling yang digunakan purposive sampling dengan kriteria:

1. Perusahaan tetap listing di BEI tahun 2021 sampai dengan tahun 2024
2. Menerbitkan laporan tahunan 2021 sampai tahun 2024.
3. Menyediakan data laba bersih atau Earning After Tax (EAT), total aset, penjualan, aset lancar, utang lancar, piutang, dan persediaan

Penelitian ini menggunakan variabel dependen profitabilitas yang diukur menggunakan ROA dengan rumus:

$$\text{Return on Asset (ROA)} = (\text{Laba Bersih}) / (\text{Total Aset})$$

Variabel Independen menggunakan perputaran kas yang diukur menggunakan:

$$1. \text{Perputaran kas} = (\text{Penjualan Bersih}) / (\text{Modal Kerja Bersih})$$

$$\text{Modal Kerja Bersih} = \text{Aset lancar} - \text{Utang lancar}$$

$$2. \text{Perputaran Persediaan}$$

$$\text{Perputaran Persediaan} = (\text{Penjualan}) / (\text{Persediaan})$$

$$3. \text{Perputaran Piutang}$$

$$\text{Perputaran Piutang} = (\text{Penjualan}) / (\text{Rata-rata Piutang})$$

Variabel Intervening

Variabel intervening digunakan pertumbuhan penjualan yang dihitung dengan cara :

$$\text{Pertumbuhan Penjualan} = \frac{\text{Penjualan}_t - \text{Penjualan}_{t-1}}{\text{Penjualan}_{t-1}}$$

Alat uji hipotesis digunakan regresi berganda dengan data panel. Persamaan regresi:

$$\text{PPJ} = \alpha + \beta_1 \text{PPK} + \beta_2 \text{PPD} + \beta_3 \text{PP} + \varepsilon \dots (1)$$

Seminar Nasional FMI 2025 Batam

Prosiding



e-ISSN: 3026-4499

Vol. 3

21-23 Oktober 2025

Keterangan :

α = Standar Deviasi

β 1-3 = Koefisien Regresi

PPK = Perputaran Kas

PPD = Perputaran Persediaan

PP = Perputaran Piutang

PPJ = Pertumbuhan Penjualan

ε = Standard error

$$PPF = \alpha + \beta_1 PPK + \beta_2 PPD + \beta_3 PP + \varepsilon \dots (2)$$

Keterangan :

α = Standar Deviasi

β 1-3 = Koefisien Regresi

PPK = Perputaran Kas

PPD = Perputaran Persediaan

PP = Perputaran Piutang

PPF = Profitabilitas

ε = Standard Error

$$PPF = \alpha + PPJ + \varepsilon$$

Keterangan :

α = Standar Deviasi

β 1 = Koefesien Regresi

PPJ = Pertumbuhan Penjualan

PPF = Profitabilitas

ε = Standard Error

Uji Intervening digunakan Sobel Test, dihitung dengan rumus:

$$S_{ab} = \sqrt{b^2 sa^2 + a^2 sb^2 + sa^2 sb^2}$$

Seminar Nasional FMI 2025 Batam

Prosiding



e-ISSN: 3026-4499
Vol. 3
21-23 Oktober 2025

Keterangan :

S_{ab} = Standard error pengaruh tidak langsung

a = Koefisien pengaruh dari variabel independent (X) terhadap variabel intervening

b = Koefisien pengaruh dari variabel intervening (Y1) terhadap variabel dependen

s_a = Standard error a

s_b = Standard error b

Nilai t dihitung dengan : $t = ab/S_{ab}$

Dari hasil uji tersebut akan muncul p-value yang akan digunakan untuk mengetahui apakah terdapat pengaruh intervening dengan tingkat alpha 10%, jika p-value < 0.10 maka terbukti sebagai variabel intervening.

4. Hasil dan Pembahasan

Untuk mengetahui karakteristik data yang digunakan dapat menggunakan analisis statistik deskriptif yaitu mean (nilai rata-rata), median (nilai tengah), maximum (nilai tertinggi), minimum (nilai terendah), dan standar deviasi. Pengolahan data pada penelitian ini menggunakan EvIEWS 10. Berikut data statistik deskriptif:

Tabel 1. Statistik Deskriptif

Keterangan	Profitabilitas	Pertumbuhan Penjualan	Perputaran Kas	Perputaran Persediaan	Perputaran Piutang
Mean	0.0052	0.0619	64.6259	162.0127	54.9857
Maximum	0.7160	0.9318	127.0372	406.7543	134.6255
Minimum	-.0874	-0.3979	24.0483	92.6259	5.0134

Dari tabel 1 terlihat bahwa nilai profitabilitas rata-rata 0.0052, menunjukkan bahwa sampel penelitian rata-rata memiliki kemampuan menghasilkan keuntungan sebesar 0.0052. Profitabilitas diukur menggunakan ROA, maka menunjukkan bahwa rata-rata ROA sampel penelitian sebesar 0.5%. Nilai minimum menunjukkan nilai negative. Hal ini berarti sampel penelitian ada yang mengalami kerugian. Semua sampel penelitian tidak memiliki keuntungan, akan tetapi juga ada yang rugi. Maksimum kerugian sebesar 8,74%. Ada perusahaan yang memiliki keuntungan sampai dengan 71,60%.

Rata-rata pertumbuhan penjualan 6,19%, pertumbuhan penjualan maksimum 93,18% akan tetapi ada pula sampel yang memiliki penurunan penjualan sebesar 39,79%. Penurunan penjualan tertinggi dilihat dari nilai minimum.

Perputaran kas rata-rata dalam 1 tahun kas perusahaan berputar 64,63 kali, paling tinggi berputar 127,04 kali dalam setahun. Perusahaan yang paling rendah memiliki perputaran 24,05 kali dalam setahun. Semakin tinggi nilai perputaran kas, maka perusahaan ini semakin baik

Seminar Nasional FMI 2025 Batam

Prosiding



e-ISSN: 3026-4499

Vol. 3

21-23 Oktober 2025

karena semakin sedikit kas yang menganggur di perusahaan. Oleh karena itu perusahaan yang memiliki perputaran kas semakin tinggi sebaiknya memiliki kas yang sedikit saja maka kebutuhan kas dapat terpenuhi. Sebaliknya, perusahaan yang memiliki perputaran kas yang kecil, memerlukan jumlah kas yang lebih besar.

Rata-rata perputaran persediaan 162,01 kali dalam setahun, dan paling rendah perputaran persediaan 92,63 kali. Paling tinggi rata-rata perputaran persediaan 406,75 kali. Bila perputaran persediaan lebih besar dari 365 menunjukkan bahwa persediaan perusahaan tidak sampai 1 hari berada di Gudang. Semakin tinggi perputaran persediaan maka perusahaan semakin efisien dalam menyediakan Gudang. Perusahaan tidak perlu memiliki Gudang yang besar untuk menampung barang-barangnya apabila nilai perputaran persediaannya tinggi. Sebaliknya, bila nilai perputaran persediaan semakin rendah, maka barang berada di Gudang semakin lama, sehingga perusahaan perlu menyediakan Gudang semakin luas. Hal ini akan meningkatkan biaya simpan juga resiko simpan. Perusahaan yang baik bila dapat menerapkan Just In Time (JIT). Dalam JIT perusahaan tidak memerlukan Gudang, karena semua keperluan bahan baku dapat tersedia di pasar dan mudah didapatkan. Disamping itu produk jadi juga dapat langsung terjual di pasar. Dengan demikian tidak perlu menyediakan Gudang untuk menyimpan barang mentah, barang setengah jadi maupun barang jadi.

Rata-rata perputaran piutang sebesar 54,99, paling rendah 5,13 dan paling tinggi 134,63. Hal ini menunjukkan bahwa rata-rata piutang tertagih pada hari ke 6 atau 7 setelah barang terjual. Akan tetapi ada pula yang utang tertagih setelah 73 hari penjualan (perputaran 5,13). Perusahaan yang paling bagus memiliki perputaran piutang 134,63, berarti piutang akan tertagih pada hari ke 3 (2,67 hari) dari mulai barang terjual. Semakin tinggi perputaran piutang, maka perusahaan tidak perlu menyediakan kas yang tinggi. Karena barang yang sudah terjual dalam 3 hari akan menjadi kas kembali.

Pengujian hipotesis penelitian menggunakan regresi berganda dengan data panel dan alat bantu eview. Ada beberapa model yang dapat digunakan untuk uji hipotesis, maka untuk mendapatkan model yang paling tepat dengan data yang ada dilakukan pemilihan model. Pemilihan model ini dilakukan untuk semua model empiris yang dipakai (model I, model II dan model III). Pemilihan model digunakan Uji Chow dan Uji Housman. Hasil pemilihan model menggunakan uji Chow dan uji Housman dapat dilihat dalam tabel 2.

Dalam analisa pemilihan model dengan menggunakan uji chow yang mana antara CEM dan FEM memberikan hasil bahwa nilai dari probabilitas F pada ketiga model empiris menunjukkan kurang dari taraf signifikan 0.05. Sehingga dari uji tersebut menghasilkan model yang sesuai yaitu Fixed Effect Model (FEM).

Seminar Nasional FMI 2025 Batam

Prosiding



e-ISSN: 3026-4499
Vol. 3
21-23 Oktober 2025

Tabel 2. Hasil Uji Regresi (Pengaruh)

Model Data Panel		Model Empiris I	Model Empiris II	Model Empiris III
Uji Chow	<i>Cross-section F</i>	0.0000	0.0000	0.0000
Uji Hausman	<i>Cross-section Random</i>	0.2918	0.2008	0.9074

Uji hausman antara FEM dan REM menunjukkan hasil bahwa p-value dari ketiga model empiris lebih besar dari 0.05. Model yang sesuai digunakan yaitu Random Effect Model (REM). Berikut hasil kesimpulan dari pemilihan model data panel:

Tabel 3. Kesimpulan Model

Model Empiris	Model Data Panel
I	<i>Random Effect Model</i>
II	<i>Random Effect Model</i>
III	<i>Random Effect Model</i>

Dari tabel 3 di atas terlihat bahwa model empiris I, II dan III semua yang tepat digunakan Random Effect Model. Oleh karena itu hasil olah regresi berganda dengan menggunakan Random Effect Model dapat dilihat dalam tabel 4 di bawah ini:

Tabel 4. Hasil Regresi Random Effect Model

Variabel	Pertumbuhan Penjualan		Profitabilitas		Intervening (Pertumbuhan Penjualan)	
	Koef.	Prob.	Koef.	Prob.	Koef.	Prob.
Perputaran Kas	0.0023	0.0071	0.0328	0.5311	-	-
Perputaran Persediaan	0.0152	0.0005	0.0912	0.0000	-	-
Perputaran Piutang	0.21318	0.0000	-0.2811	0.0061	-	-
Pertumbuhan Penjualan	-	-	-	-	0.017502	0.0396
Adjusted R	0.225578		0.316848		0.285661	

Dalam tabel 4, terlihat bahwa nilai Adjusted R square sebesar 22,56%, berarti bahwa semua rasio aktivitas dapat menjelaskan pertumbuhan penjualan yang diperoleh perusahaan sebesar 22,56%. Sedangkan sisanya dijelaskan oleh variabel lain yang tidak diteliti dalam penelitian ini. Selain itu, seluruh rasio aktifitas perusahaan dapat menjelaskan profitabilitas sebesar 31,68% dan sisanya (68,32%) dijelaskan oleh variabel lain yang tidak diteliti dalam penelitian ini.

Seminar Nasional FMI 2025 Batam

Prosiding



e-ISSN: 3026-4499

Vol. 3

21-23 Oktober 2025

Perputaran kas berpengaruh positif terhadap pertumbuhan penjualan. Hal ini menunjukkan bahwa semakin cepat kas berubah menjadi kas lagi maka akan meningkatkan penjualan. Hal ini dimungkinkan karena perusahaan akan tidak kekurangan kas dalam mendukung proses produksinya. Perputaran kas tidak berpengaruh terhadap profitabilitas. Hal ini menunjukkan berapapun perputaran kas perusahaan tidak akan menyebabkan profitabilitas meningkat atau menurun. Hasil penelitian ini tidak sejalan dengan teori Kasmir (2015) yang menjelaskan bahwa perputaran kas sebagai pengukur kecukupan modal kerja perusahaan untuk membiayai penjualan. Adanya pengelolaan kas perusahaan dengan efisien dapat menyebabkan perputaran kas yang besar. Hal ini didukung penelitian yang dilakukan oleh Martha (2020) yang menyatakan bahwa perputaran kas tidak berpengaruh terhadap profitabilitas karena disetiap tahun terdapat kas yang cenderung fluktuatif.

Perputaran persediaan berpengaruh positif terhadap pertumbuhan penjualan. Semakin tinggi perputaran persediaan, menunjukkan bahwa persediaan tersebut tidak membutuhkan waktu lama untuk disimpan di Gudang. Hal ini akan mendorong penjualan yang semakin tinggi. Begitu pula dengan kemampuan perusahaan menghasilkan keuntungan. Semakin tinggi perputaran persediaan di Gudang maka akan mengurangi biaya simpan. Maka kalau biaya berkurang pada penjualan yang relative tetap akan meningkatkan profitabilitas. Hal ini akan membuat perputaran persediaan bergerak dengan cepat sehingga perusahaan dapat terus melakukan kegiatan produksi untuk menghasilkan barang. Sejalan dengan teori Brigham & Houston (2013) yang menjelaskan bahwa persediaan harus dikelola secara efektif dan perusahaan perlu melakukan peramalan penjualan agar persediaan tidak membengkak sehingga pertumbuhan penjualan tinggi. Teori Brigham & Houston (2013) menyatakan bahwa perlu adanya peramalan penjualan terlebih dahulu. Peramalan tersebut dapat berupa strategi pada kondisi apa barang dipasarkan. Sejalan dengan penelitian yang dilakukan oleh Akoto dkk (2013) dan Martha (2020) yang menyatakan bahwa perputaran persediaan berpengaruh negatif terhadap profitabilitas dan tidak sejalan dengan penelitian yang dilakukan oleh Sari (2020) dimana perputaran persediaan berpengaruh positif terhadap profitabilitas.

Perputaran piutang berpengaruh positif terhadap Pertumbuhan penjualan. Semakin tinggi perputaran piutang maka pertumbuhan penjualan juga akan semakin tinggi. Bila piutang semakin cepat tertagih dan segera menjadi kas kembali, maka perusahaan akan terdukung dan tidak terhambat dalam proses produksinya. Hal ini akan menyebabkan perusahaan selalu siap menjalankan proses produksi dan menyediakan produk untuk dijual. Dengan demikian pertumbuhan penjualan akan semakin tinggi. Perputaran piutang berpengaruh negative terhadap profitabilitas. Untuk meningkatkan perputaran piutang, maka perusahaan perlu memiliki program untuk melakukan pengihan utang, atau juga memberikan termin penjualan yang ketat (jangka lebih pendek). Program penagihan piutang yang ketat memerlukan tambahan biaya yang cukup tinggi, sehingga ketika perputaran piutang tinggi maka profitabilitas menurun. Pada teori pendekatan agresif dikatakan jika terjadi perpanjangan pinjaman dan masalah tingkat bunga dapat membahayakan perusahaan. Oleh sebab itu, meskipun perputaran piutang tidak berpengaruh terhadap profitabilitas, perusahaan tetap harus memperhatikan perputaran piutang tersebut. Sejalan dengan penelitian yang dilakukan Martha (2020)

Seminar Nasional FMI 2025 Batam

Prosiding



e-ISSN: 3026-4499

Vol. 3

21-23 Oktober 2025

menyatakan bahwa perputaran piutang tidak berpengaruh terhadap profitabilitas dan tidak sejalan dengan penelitian Sari (2020) yang menyatakan perputaran piutang berpengaruh negatif terhadap profitabilitas.

Pertumbuhan penjualan berpengaruh positif terhadap profitabilitas, berarti terdapat hubungan searah artinya jika semakin tinggi pertumbuhan penjualan maka akan semakin tinggi profitabilitas yang dihasilkan. Kinerja perusahaan yang efisien dan efektif dapat meningkatkan penjualan. Sejalan dengan teori Kasmir (2015) yang menjelaskan jika perusahaan dapat mencapai sebuah target maka hal tersebut dapat meningkatkan profitabilitas, target tersebut salah satunya berupa peningkatan jumlah penjualan pada periode tertentu. Hal ini sejalan dengan penelitian yang dilakukan oleh Samiloglu (2008) yang menyatakan terdapat pengaruh positif antara pertumbuhan penjualan dengan profitabilitas dan tidak sejalan dengan Hutomo (2019) yang menyatakan pertumbuhan penjualan berpengaruh negatif terhadap profitabilitas.

Pengujian variabel intervening dengan menggunakan Sobel Test memberi hasil seperti dalam tabel 5 di bawah ini.

Tabel 5. Hasil Uji Sobel Test

C	P-Value	Hasil
Perputaran Kas	0.07876396 < 0.10	Terbukti sebagai Variabel Intervening
Perputaran Persediaan	0.07185641 < 0.10	Terbukti sebagai Variabel Intervening
Perputaran Piutang	0.05968480 < 0.10	Terbukti sebagai Variabel Intervening

Dari tabel 5, terlihat bahwa Pertumbuhan Penjualan terbukti sebagai intervening dalam Perputaran Kas, Perputaran Persediaan dan Perputaran Piutang mempengaruhi Profitabilitas. Berdasarkan hasil uji sobel test yang telah dilakukan, hipotesis delapan yang berbunyi pertumbuhan penjualan sebagai intervening dalam rasio aktivitas mempengaruhi profitabilitas, terdukung. Hal ini berarti pertumbuhan penjualan terbukti sebagai variabel intervening dalam perputaran kas mempengaruhi profitabilitas. Perusahaan dapat memaksimalkan keuntungan melalui pertumbuhan penjualan. Dengan demikian, perputaran kas yang awalnya sebagai modal untuk memproduksi dikelola secara efektif sampai kembali menjadi kas dapat membawa dampak peningkatan jumlah penjualan karena perusahaan akan terus melakukan kegiatan produksi.

Pertumbuhan penjualan juga terbukti sebagai variabel intervening dalam perputaran persediaan mempengaruhi profitabilitas. Tercapainya tujuan meningkatkan profitabilitas dapat melalui pertumbuhan penjualan yang tinggi dan diimbangi dengan perputaran persediaan yang tinggi. Perusahaan dapat menyusun pengelolaan persediaan yang baik dipasarkan pada saat ini ataupun pada kondisi tertentu yang menghasilkan nilai jual tinggi dan pada akhirnya laba perusahaan dapat meningkat.

Dalam uji ke tiga, terbukti bahwa pertumbuhan penjualan sebagai variabel intervening dalam perputaran piutang mempengaruhi profitabilitas. Semakin tinggi perputaran piutang maka semakin cepat dana kembali kepada perusahaan sehingga dana tersebut dapat digunakan kembali untuk aktivitas perusahaan. Hasil terbuhtnya pertumbuhan penjualan sebagai variabel

Seminar Nasional FMI 2025 Batam

Prosiding



e-ISSN: 3026-4499

Vol. 3

21-23 Oktober 2025

intervening sejalan dengan hipotesis tiga dimana perputaran piutang berpengaruh positif terhadap pertumbuhan penjualan.

Pada model satu, rasio aktivitas mempengaruhi profitabilitas melalui pertumbuhan penjualan. Model dua, pengaruh rasio aktivitas ke profitabilitas menunjukkan perputaran persediaan memiliki dua pengaruh dimana dapat berpengaruh secara langsung ke profitabilitas dan dapat berpengaruh secara tidak langsung melalui pertumbuhan penjualan. Pada pengaruh perputaran kas dan piutang untuk menuju profitabilitas memiliki pengaruh tidak langsung dimana melalui pertumbuhan penjualan.

5. Kesimpulan

Dari hasil analisis dapat disimpulkan bahwa pertumbuhan penjualan terbukti sebagai variabel intervening dalam rasio aktivitas perusahaan mempengaruhi profitabilitas. Sehingga apabila perusahaan akan meningkatkan profitabilitasnya dapat dengan meningkatkan rasio aktivitas perusahaan yang akan meningkatkan penjualan. Dengan peningkatan penjualan dan peningkatan efisiensi perusahaan yang dilakukan dengan peningkatan rasio aktivitas, maka profitabilitas perusahaan diharapkan meningkat.

Referensi

Ajie Santoso, B., & Anindhyta Budiarti. (2020). Profitabilitas sebagai mediasi pertumbuhan penjualan dan struktur modal terhadap nilai perusahaan. *Jurnal Ekonomi & Ekonomi Syariah*, 3(2).

Akoto, R. A.-V. (2013). Working capital management and profitability: Evidence from Ghanaian listed manufacturing firms. *Journal of Economics and International Finance*, 3(9), 373–379.

Amanda, R. I. (2019). Dampak perputaran kas, perputaran piutang, perputaran persediaan, rasio lancar dan rasio hutang terhadap ekuitas terhadap profitabilitas. *Journal of Research in Management*.

Aminu, Y., & Zainudin, N. (2015). A review of anatomy of working capital management theories and the relevant linkages to working capital components: A theoretical building approach. *European Journal of Business and Management*, 7(2).

Aminu, Y., & Zainudin, N. (2016). A review of anatomy of working capital management theories and the relevant linkages to working capital components: A theoretical building approach. *European Journal of Business and Management*, 7(2), 10–18.

Apriati, T. (2017). Pengaruh pertumbuhan penjualan, perputaran modal kerja dan likuiditas terhadap profitabilitas. *Jurnal Riset Manajemen*, 6(4), 21–22.

Brigham, E. F., & Houston, J. F. (2019). *Dasar-dasar manajemen keuangan* (Edisi ke-14, Buku 2). Jakarta: Salemba Empat.

Deitiana, T. (2013). Pengaruh current ratio, return on equity dan total asset turnover terhadap dividend payout ratio dan implikasinya pada harga saham perusahaan LQ 45. *Jurnal Bisnis dan*

Seminar Nasional FMI 2025 Batam

Prosiding



e-ISSN: 3026-4499
Vol. 3
21-23 Oktober 2025

Akuntansi, 82–88.

Hakim, H. M., Manda, G. S., & Rakhman, A. (2020). Pengaruh perputaran kas dan perputaran piutang terhadap profitabilitas. *Business Innovation and Entrepreneurship Journal*.

Hasanah, A., & Enggariyanto, D. (2018). Analisis faktor-faktor yang mempengaruhi ROA pada perusahaan manufaktur di BEI. *Journal of Applied Managerial Accounting*.

Herlin. (2014). Pengaruh perputaran persediaan voucher SEV dalam meningkatkan laba operasi PT Elkomindo Mitra Nusantara Bengkulu. *Ekombis Review*.

Hutomo, Y. L. (2019). Perputaran modal kerja, pertumbuhan penjualan, leverage dan profitabilitas: Kajian terhadap perusahaan sektor barang konsumsi yang terdaftar di BEI. *Jurnal Akunida*, 5(2).

Kabuye, F., Kato, J., Akugizibwe, I., & Bugambiro, N. (2019). Internal control systems, working capital management and financial performance of supermarkets. *Cogent Business and Management*, 6(1), 4–5.

Kwatiah, K. A., & Asiamah, M. (2020). Working capital management and profitability of listed manufacturing firms in Ghana. *International Journal of Productivity and Performance Management*.

Murtini, U., & Arliany, Y. G. (2021). Pengaruh modal kerja terhadap profitabilitas perusahaan food and beverage yang terdaftar di BEI. *Widyagama National Conference on Economics and Business*.

Priatna, H., & Aswiani, R. (2017). Pengaruh perputaran persediaan dan perputaran kas terhadap piutang. *Jurnal Ilmiah Akuntansi*.

Rahmawati, I., & Mahfudz, M. K. (2018). Analisis pengaruh perputaran modal kerja, likuiditas, struktur modal, sales growth, struktur aktiva, size terhadap profitabilitas. *Diponegoro Journal of Management*.

Richards, V., & Laughlin, E. (1980). A cash conversion cycle approach to liquidity analysis. *Financial Management*, 9(1), 32–38.

Santoso, B. A., & Budiarti, A. (2020). Profitabilitas sebagai mediasi pertumbuhan penjualan dan struktur modal terhadap nilai perusahaan. *Jurnal Ekonomi & Ekonomi Syariah*, 3(2).

Satriya, I. M., & Lestari, P. V. (2014). Pengaruh perputaran modal kerja terhadap profitabilitas perusahaan. *Jurnal Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Udayana*.

Susila, G. P. (2020). Dampak tingkat perputaran kas, perputaran piutang dan jumlah nasabah kredit terhadap profitabilitas. *Jurnal Ilmiah Akuntansi*.

Tiong, P. (2017). Pengaruh perputaran piutang terhadap profitabilitas pada perusahaan PT Mitra Phinastika Mustika Tbk. *Journal of Management and Business*.

Ulya, A. U., Referli, A., & Theorupun, M. S. (2020). Pengaruh perputaran persediaan,

Seminar Nasional FMI 2025 Batam

Prosiding



e-ISSN: 3026-4499

Vol. 3

21-23 Oktober 2025

perputaran piutang dan perputaran kas terhadap profitabilitas pada perusahaan sektor industri barang konsumsi yang terdaftar di BEI. Jurnal Ilmu Manajemen dan Akuntansi.

Zariyawati, M. A., & Rahmi, A. (2009). Working capital management and corporate performance: Case of Malaysia. *Journal of Modern Accounting and Auditing*, 47–54.

Zuhroh, A. F. (2019). Pengaruh modal kerja, likuiditas dan pertumbuhan penjualan terhadap profitabilitas perusahaan food and beverages di BEI. *Jurnal Ilmu dan Riset Manajemen*.

Copyrights

Copyright for this article is retained by the author(s), with first publication rights granted to the journal.

This is an open-access article distributed under the terms and conditions of the Creative Commons Attribution license (<http://creativecommons.org/licenses/by/4.0/>)