FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS
UNIVERSITAS NEGERI MANADO
JEKMA JURNAL EKONOMI, KEPENDIDIKAN, MANAJEMEN, DAN AKUNTANSI
ISSN 3025-2105

PENGARUH PENJUALAN KREDIT DAN PIUTANG TAK TERTAGIH TERHADAP PROFITABILITAS PADA PERUSAHAAN PT ASTRA OTOPARTS TBK YANG TERDAFTAR DI BEI

Danuarta Lingga, Johny Manaroinsong, James J. Manengkey
Jurusan Akuntansi, Fakultas Ekonomi dan Bisnis, Universitas Negeri Manado
Email: danuartalingga@gmail.com

Abstrak: Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui dan menjelaskan pengaruh penjualan kredit dan piutang tak tertagih terhadap profitabilitas pada perusahaan. Jenis penelitian ini adalah penelitian deskriptif dengan menggunakan pendekatan kuantitatif. Penelitian ini dilaksanakan pada PT. Astra Otoparts, Tbk yang terdaftar di Bursa Efek Indonesia. Populasi dalam penelitian ini adalah Laporan Keuangan Triwulan I-IV Periode Tahun 2016-2023. Teknik pengambilan sampel menggunakan teknik sampling jenuh. Pengumulan data dengan menggunakan metode observasi dokumentasi dengan melihat laporan keuangan perusahaan. Teknik analisis data dalam penelitian ini adalah analisis regresi linear berganda. Hasil analisis secara parsial menunjukkan bahwa: 1. Penjualan Kredit berpengaruh positif terhadap profitabilitas; 2. Piutang Tak Tertagih berpengaruh negatif terhadap profitabilitas. Secara simultan menunjukkan bahwa penjualan kredit dan piutang tak tertagih berpengaruh terhadap profitabilitas.
Kata kunci: Penjualan Kredit, Piutang Tak Tertagih, Profitabilitas

***Abstract**: This study aims to find out and explain the influence of the sale of loans and uncollectible receivables on profitability in companies. This type of research is descriptive research using a quantitative approach. This research was carried out at PT. Astra Otoparts, Tbk which is listed on the Indonesia Stock Exchange. The population in this study is the Financial Statements for the Quarter I-IV Period 2016-2023. The sampling technique uses a saturated sampling technique. Data collection using the documentation observation method by looking at the company's financial statements. The data analysis technique in this study is multiple linear regression analysis. The results of the analysis partially show that: 1. Credit sales have a positive effect on profitability; 2. Uncollectible receivables have a negative effect on profitability. Simultaneously it shows that the sale of loans and uncollectible receivables has an effect on profitability.*
Keywords: Credit Sales, Uncollectible Receivables, Profitability

PENDAHULUAN:

Rasio profitabilitas adalah alat untuk mengukur kemampuan perusahaan dalam menghasilkan keuntungan Kasmir dalam (Rorimpandey, Kantohe, & Bacilius, 2021). Rasio ini juga digunakan untuk menilai sejauh mana manajemen perusahaan bekerja secara efektif (Abudanti, 2019). Hal ini terlihat dari laba yang diperoleh melalui penjualan dan pendapatan dari investasi. Masalah yang sering muncul terkait hal ini adalah sejauh mana manajemen perusahaan mampu mengelola dan memanfaatkan aset yang dimiliki secara optimal. Efektivitas dinilai berdasarkan bagaimana aset tersebut digunakan untuk menghasilkan keuntungan. Analisis profitabilitas bertujuan untuk menilai sejauh mana perusahaan dapat mencetak laba, baik dalam kaitannya dengan penjualan, aset, maupun modal sendiri. Oleh karena itu, profitabilitas dapat dijadikan indikator atau gambaran efektivitas kinerja manajemen berdasarkan keuntungan yang dihasilkan dibandingkan dengan penjualan dan investasi.

Penjualan kredit adalah metode penjualan di mana perusahaan menyerahkan barang pesanan kepada pelanggan terlebih dahulu, sementara pembayaran dilakukan kemudian sesuai dengan kesepakatan atau faktur yang telah ditetapkan oleh perusahaan

FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS
UNIVERSITAS NEGERI MANADO
JEKMA JURNAL EKONOMI, KEPENDIDIKAN, MANAJEMEN, DAN AKUNTANSI
ISSN 3025-2105

(Manansal, Senduk, & Kambey, 2021). Strategi ini digunakan oleh perusahaan untuk meningkatkan volume penjualan. Penjualan kredit memiliki peran penting dalam mendukung profitabilitas perusahaan, karena peningkatan penjualan melalui sistem kredit biasanya berbanding lurus dengan peningkatan keuntungan perusahaan. Penjualan kredit dapat menambah jumlah laba yang akan diperoleh perusahaan. Namun, disisi lain penjualan kredit memberikan dampak yang kurang baik bagi perusahaan, yaitu ketika melakukan penjualan kredit perusahaan tidak langsung menerima uang dalam bentuk kas dan setara kas, melainkan harus menunggu pelanggan melunasi piutang sesuai dengan kesepakatan yang tertulis di dalam faktur. Hal ini dapat mempengaruhi aliran kas perusahaan yang memerlukan waktu menyesuaikan diri dengan penundaan pembayaran. Akibatnya terhadap perusahaan dapat mempengaruhi nilai profitabilitas perusahaan. Disisi lain, penjualan kredit memunculkan akun piutang yang besar kemungkinan dapat menimbulkan biaya yaitu piutang tak tertagih.

Piutang merupakan suatu peristiwa yang teradi dalam ekonomi karena adanya penjualan kredit. Pada era globalisasi saat ini, perusahaan berusaha memaksimalkan pelayanan guna menarik minat pelanggan dengan cara menawarkan produk dengan pembayaran kredit (piutang). Pembayaran kredit oleh pelanggan disebut sebagai piutang usaha. Piutang usaha merupakan suatu pembayaran milik perusahaan terhadap pihak lain yang telah menerima manfaat baik dalam bentuk jasa maupun produk tetapi belum melakukan pembayaran. Manfaat utama piutang adalah untuk menambah jumlah laba perusahaan, Pengelolaan piutang yang baik memungkinkan setiap piutang dapat dikonversi menjadi kas, yang pada akhirnya akan meningkatkan likuiditas perusahaan. Namun, piutang juga dapat menyebabkan kerugian bagi perusahaan jika terjadi keterlambatan pembayaran oleh pelanggan. Untuk mengatasi masalah ini, perusahaan biasanya menetapkan periode pelunasan kredit sesuai dengan kebijakan yang berlaku dan melakukan pengingat kepada pelanggan terkait piutang yang mendekati jatuh tempo. Setiap perusahaan memiliki waktu yang berbeda-beda untuk menagih piutang usaha, tergantung pada kebutuhannya. Umumnya, perusahaan memberikan batas waktu pembayaran piutang hingga 60 hari setelah faktur diterbitkan. Tanggal jatuh tempo adalah untuk meminimalkan kerugian atas piutang yang kemungkinan tidak dapat ditagih oleh perusahaan. kerugian tersebut disebut dengan piutang tak tertagih yang merupakan kerugian atas sejumlah uang atas piutang yang tidak dapat dilunasi oleh konsumen sesuai dengan perjanjian yang telah ditetapkan.

PT. Astra Otoparts, Tbk melayani penjualan kepada pelanggan dengan sistem pembayaran tunai maupun kredit. Setiap periode, perusahaan mencatat volume penjualan yang besar dan menunjukkan grafik pertumbuhan yang konsisten. Namun, sebagian besar transaksi perusahaan dilakukan secara kredit, di mana pembayaran tidak langsung diterima dalam bentuk kas. Penjualan kredit ini juga memiliki risiko timbulnya piutang tak tertagih, yang disebabkan oleh keterlambatan atau kegagalan pelanggan dalam menyelesaikan pembayaran. Kondisi ini dapat menyebabkan kerugian finansial bagi perusahaan, yang pada akhirnya berpengaruh terhadap tingkat profitabilitas yang diharapkan.

Tabel 1 merupakan data penjualan kredit dan piutang tak tertagih pada PT. Astra Otoparts, Tbk Pada tahun 2013-2023. Data tersebut menunjukkan fluktuasi penjualan kredit dan piutang tak tertagih setiap tahunnya. Hal ini tidak dapat menutup kemungkinan mempengaruhi tingkat profitabilitas perusahaan. Pada tabel I dijelaskan fluktuasi penjualan kredit spada periode 2013 sampai dengan 2023 yang secara terus menerus mengalami peningkatan sehingga besar kemungkinan berpengaruh positif terhadap tingkat profitabilitas pada Perusahaan PT. Astra Otoparts, Tbk. Disisi lain, terdapat jumlah piutang tak tertagih yang mengalami kenaikan dari periode 2013 sampai 2023 yang dimana tidak menutup kemungkinan berpengaruh negatif terhadap tingkat profitabilitas dikarenakan bertambahnya jumlah biaya yang harus ditanggung oleh PT. Astra Otoparts, Tbk sehingga mengurangi jumlah laba setiap periodenya. Berikut adalah tabel 1 penjualan kredit dan piutang tak tertagih PT. Astra Otoparts, Tbk Periode 2016-2023 Triwulan I-IV:

FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS
UNIVERSITAS NEGERI MANADO
JEKMA JURNAL EKONOMI, KEPENDIDIKAN, MANAJEMEN, DAN AKUNTANSI
ISSN 3025-2105

Tabel 1 Penjualan Kredit dan Piutang Tak Tertagih PT. Astra Otoparts, Tbk Triwulan Tahun 2016-2023 (dalam jutaan Rupiah).

Tahun	Penjualan Kredit				Piutang Tak Tertagih			
	Q1	Q2	Q3	Q4	Q1	Q2	Q3	Q4
2016	1.830.943	1.908.171	1.915.929	1.073.767	11.585	11.917	13.954	17.526
2017	2.001.633	1.742.836	1.959.816	1.258.363	15.496	16.885	16.475	14.887
2018	2.093.166	1.853.288	2.244.145	1.242.764	13.835	14.891	14.511	15.691
2019	2.197.228	1.855.737	2.268.420	1.234.603	13.252	12.566	12.870	11.100
2020	2.146.470	1.137.602	1.733.556	1.196.258	13.144	15.676	15.428	18.172
2021	1.963.628	1.898.348	2.170.742	1.209.893	20.398	21.876	25.066	32.006
2022	2.502.818	2.151.986	2.528.017	1.506.440	30.575	32.877	37.214	39.843
2023	2.518.829	2.391.512	2.278.648	1.460.936	38.759	38.808	39.075	39.530

Sumber: Data diolah (2024)

TINJAUAN PUSTAKA

Penjualan Kredit

Penjualan kredit adalah salah satu jenis penjualan yang dilakukan oleh perusahaan dengan tujuan meningkatkan volume penjualan, yang diharapkan juga dapat meningkatkan laba. Dalam penjualan kredit, pembayaran dilakukan pada saat jatuh tempo setelah pelanggan menerima barang. Dengan demikian, pelanggan memiliki kewajiban kepada perusahaan sesuai dengan kesepakatan yang telah ditetapkan (Arief Selay, 2023). Namun, hal ini dapat menyebabkan meningkatnya dana yang tertahan dalam bentuk piutang karena pembayaran ditunda.

Piutang Tak Tertagih

Piutang tak tertagih adalah piutang yang berpotensi menimbulkan kerugian karena debitur tidak mampu atau tidak bersedia memenuhi kewajibannya, sehingga perusahaan mengalami kerugian. (Sulistiawan, Bramana, Anwar, & Yunsepa, 2021).

Profitabilitas

Profitabilitas juga diartikan sebagai ukuran untuk menilai kemampuan manajemen dalam menghasilkan laba selama periode tertentu. Karena laba bergantung pada dua faktor utama, yaitu pendapatan dan beban, maka perbandingan antara keduanya dalam berbagai elemen pendukungnya menjadi dasar untuk mengukur profitabilitas (Rudianto, 2021)

METODE

Penelitian ini menggunakan pendekatan deskriptif dengan pendekatan kuantitatif. Menurut (Sugiyono, 2019) pendekatan kuantitatif adalah pendekatan yang mengandalkan data yang diukur dalam bentuk angka atau skala numerik. Pendekatan ini dipilih karena variabel-variabel yang digunakan dapat diukur, dengan penerapan statistik yang fokus pada uji hipotesis untuk memperoleh kesimpulan yang dapat diterapkan secara umum. Dalam penelitian ini, populasi mencakup data laporan keuangan PT. Astra Otoparts, Tbk untuk periode triwulan I hingga IV dari tahun 2016 hingga 2023. Ini melibatkan laporan keuangan yang dipublikasikan secara triwulanan, yang mencakup informasi kunci tentang performa keuangan perusahaan dalam kurun waktu tersebut. Dalam penelitian ini, teknik yang digunakan adalah sampling jenuh, yang berarti seluruh populasi digunakan sebagai sampel. Artinya, peneliti mengambil semua data laporan keuangan perusahaan yang ada, yaitu laporan keuangan triwulanan PT. Astra Otoparts, Tbk untuk periode 2016-2023 (triwulan I-IV). Teknik ini bertujuan untuk memastikan bahwa data yang dianalisis mewakili

FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS
UNIVERSITAS NEGERI MANADO
JEKMA JURNAL EKONOMI, KEPENDIDIKAN, MANAJEMEN, DAN AKUNTANSI
ISSN 3025-2105

seluruh populasi yang relevan, seperti data penjualan kredit, piutang tak tertagih, dan profitabilitas perusahaan, tanpa mengabaikan bagian penting dari populasi.

HASIL DAN PEMBAHASAN

Tabel 2 Hasil Uji statistik Deskriptif

	N	Minimum	Maximum	Mean	Std. Deviation
PENJUALAN KREDIT	32	1073767.00	2528017.00	1858642.2500	439848.14469
PIUTANG TAK TERTAGIH	32	11100.00	39843.00	21121.5000	10034.37308
PROFITABILITAS	32	.24	10.26	2.9169	.227219
Valid N (listwise)	32				

Sumber: Data diolah (2024)

Berdasarkan hasil uji deskriptif pada Tabel 2, distribusi data yang diperoleh oleh peneliti dapat digambarkan sebagai berikut: Variabel Penjualan Kredit (X1), berdasarkan hasil uji statistik deskriptif, nilai minimum penjualan kredit tercatat sebesar Rp 1.073.767,00, nilai maksimum sebesar Rp 2.528.027,00, nilai rata-rata sebesar Rp 1.858.642,25, dan standar deviasi sebesar Rp 439.848,144. Variabel Piutang Tak Tertagih (X2), dari hasil uji statistik deskriptif, nilai minimum piutang tak tertagih adalah Rp 11.100,00, nilai maksimum sebesar Rp 39.843,00, nilai rata-rata sebesar Rp 21.121,50, dan standar deviasi sebesar Rp 10.034,373. Variabel Profitabilitas (Y) rasio profitabilitas yang digunakan dalam penelitian ini adalah *Return On Assets* (ROA). Berdasarkan uji statistik deskriptif, nilai minimum ROA tercatat sebesar 0,24%, nilai maksimum sebesar 10,26%, nilai rata-rata sebesar 2,92%, dan standar deviasi sebesar 0,227219

Tabel 3. Hasil Uji T

Model		Unstandardized Coefficients B	Unstandardized Coefficients Std. Error	Standardized Coefficients Beta	T	Sig.
1	(Constant)	34.890	13.372		2.609	.015
	PENJUALAN KREDIT	1.923	.916	.350	2.099	.046
	PIUTANG TAKTERTAGIH	-1.424	.498	-.476	-2.858	.008

a. Dependent Variable: PROFITABILITAS

Sumber: Data diolah (2024)

Berdasarkan hasil uji t pada tabel 3 tersebut maka dapat dijelaskan, sebagai berikut: variabel penjualan kredit terhadap profitabilitas, diperoleh nilai t hitung sebesar 2,099 dan t tabel sebesar 2,03693. Dengan nilai signifikansi yang lebih kecil dari 0,05 dan t hitung yang lebih besar daripada t tabel (2,099 > 2,03693), Ini menunjukkan bahwa variabel penjualan kredit berpengaruh positif secara signifikan terhadap profitabilitas *(Return On Assets)* secara parsial. Hasil uji t untuk variabel piutang tak tertagih terhadap profitabilitas menunjukkan nilai t hitung sebesar 2,858 dan t tabel sebesar 2,03693. Nilai signifikansi piutang tak tertagih juga lebih kecil dari 0,05 dan t hitung lebih besar dari t tabel (-2,858 < 2,03693). Hal ini mengindikasikan bahwa secara parsial, piutang tak tertagih berpengaruh negatif terhadap profitabilitas *(Return On Assets)*.

Berdasarkan hasil uji F pada tabel 4 di atas, dapat dilihat bahwa nilai signifikansi untuk pengaruh penjualan kredit dan piutang tak tertagih terhadap profitabilitas adalah 0,010, yang lebih kecil dari 0,05, dan nilai F hitung sebesar 5,479 lebih besar dari nilai F

FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS
UNIVERSITAS NEGERI MANADO
JEKMA JURNAL EKONOMI, KEPENDIDIKAN, MANAJEMEN, DAN AKUNTANSI
ISSN 3025-2105

tabel 3,295. Dengan demikian, dapat disimpulkan bahwa model regresi berganda ini layak digunakan, dan variabel independen, yaitu penjualan kredit dan piutang tak tertagih, memiliki pengaruh yang signifikan secara bersama-sama terhadap variabel dependen, yaitu profitabilitas.

Tabel 4. Hasil Uji F (Simultan)

ANOVA[a]

Model		Sum of Squares	Df	Mean Square	F	Sig.
1	Regression	14.815	2	7.407	5.479	.010[b]
	Residual	35.151	29	1.352		
	Total	49.966	31			

a. Dependent Variable: PROFITABILITAS

b. Predictors: (Constant), PIUTANG TAK TERTAGIH, PENJUALAN KREDIT

Sumber: Data diolah (2024)

Tabel 5. Hasil Uji Koefisien Determinasi

Model Summary

Model	R	R Square	Adjusted R Square	Std. Error of the Estimate
1	.882[a]	.778	.762	649248847.65322

a. Predictors: (Constant), PIUTANG TAK TERTAGIH, PENJUALAN KREDIT

Sumber: Data Diolah (2024)

Berdasarkan hasil uji koefisien determinasi pada tabel 5, diperoleh nilai adjusted R square sebesar 0,762 atau 76,2%. Ini menunjukkan bahwa variabel independen, yaitu penjualan kredit dan piutang tak tertagih, mampu menjelaskan pengaruh terhadap variabel dependen, yakni profitabilitas *(Return On Assets)*, sebesar 76,2%. Sementara itu, sisanya sebesar 23,8% dipengaruhi oleh faktor lain yang tidak termasuk dalam penelitian ini.

PEMBAHASAN HASIL

Berdasarkan hasil analisis regresi berganda dan pengujian hipotesis, variabel penjualan kredit menunjukkan pengaruh positif terhadap profitabilitas (ROA). Koefisien positif menunjukkan hubungan searah antara penjualan kredit dan profitabilitas. Artinya, semakin tinggi penjualan kredit, semakin tinggi tingkat profitabilitas perusahaan. Hasil ini sejalan dengan penelitian sebelumnya oleh (Megawati, 2022), yang menemukan bahwa penjualan kredit berpengaruh positif dan signifikan terhadap profitabilitas di PT. Astra Internasional Tbk-Honda Sales Operation Masamba. Dengan demikian, dapat disimpulkan bahwa penjualan kredit berpengaruh terhadap profitabilitas (Return On Assets). Hasil penelitian ini berbeda dengan penelitian yang dilakukan oleh (Sari, 2023), yang menunjukkan bahwa penjualan tidak berpengaruh terhadap profitabilitas berdasarkan indikator *Return On Assets*.

Berdasarkan hasil perhitungan statistik melalui analisis regresi berganda serta pengujian hipotesis yang telah dilakukan, dapat diketahui bahwa variabel piutang tak tertagih memiliki pengaruh negatif terhadap profitabilitas *(Return On Assets)*. Koefisien yang bernilai negatif menunjukkan adanya hubungan yang berlawanan antara piutang tak tertagih dan profitabilitas (ROA). Hasil penelitian ini menunjukkan bahwa semakin tinggi jumlah piutang tak tertagih, maka semakin rendah tingkat profitabilitas yang dapat dicapai oleh perusahaan. Temuan ini sejalan dengan penelitian yang dilakukan oleh (Munandar, 2020) yang mengungkapkan bahwa piutang tak tertagih berpengaruh negatif dan signifikan

terhadap profitabilitas perusahaan yang terdaftar di Bursa Efek Indonesia. Dengan demikian, dapat disimpulkan bahwa piutang tak tertagih berpengaruh negatif terhadap profitabilitas (Return On Assets) perusahaan. Hasil penelitian ini berbeda dengan temuan (Rifa'i, 2022) yang menunjukkan bahwa piutang tak tertagih tidak berpengaruh signifikan terhadap profitabilitas dengan menggunakan indikator *Return On Assets*.

KESIMPULAN DAN SARAN

Kesimpulan

Berdasarkan hasil analisis dan pengujian hipotesis yang telah dilakukan mengenai pengaruh penjualan kredit dan piutang tak tertagih terhadap profitabilitas pada PT. Astra Otoparts, Tbk yang terdaftar di Bursa Efek Indonesia, dapat disimpulkan sebagai berikut: Penjualan kredit memberikan pengaruh positif terhadap profitabilitas PT. Astra Otoparts, Tbk yang terdaftar di BEI, yang berarti bahwa peningkatan penjualan kredit dapat meningkatkan tingkat profitabilitas perusahaan. Piutang tak tertagih memberikan pengaruh negatif terhadap profitabilitas PT. Astra Otoparts, Tbk yang terdaftar di BEI, yang menunjukkan bahwa peningkatan piutang tak tertagih dapat mengurangi tingkat profitabilitas perusahaan. Secara simultan, penjualan kredit dan piutang tak tertagih memiliki pengaruh terhadap profitabilitas PT. Astra Otoparts, Tbk.

Saran

Berdasarkan hasil penelitian dan pembahasan, penulis memberikan beberapa saran sebagai berikut untuk perbaikan ke depan: Bagi Peneliti Selanjutnya: Mengingat profitabilitas dipengaruhi oleh berbagai faktor selain penjualan kredit dan piutang tak tertagih, penelitian berikutnya dapat mempertimbangkan variabel lain yang dapat memengaruhi profitabilitas, seperti biaya operasional, kebijakan harga, atau faktor eksternal seperti kondisi ekonomi makro. Melakukan perbandingan antara PT. Astra Otoparts, Tbk dengan perusahaan lain dalam industri otomotif atau sektor terkait untuk mengetahui apakah pola yang sama berlaku di perusahaan lain. Menganalisis bagaimana perubahan kebijakan kredit dan strategi penanganan piutang dapat mempengaruhi profitabilitas. Penelitian ini dapat membantu mengidentifikasi praktik terbaik dalam pengelolaan penjualan kredit dan piutang.

Bagi Perusahaan: Mengingat pengaruh positif penjualan kredit terhadap profitabilitas, perusahaan sebaiknya mempertimbangkan untuk memperkuat strategi pemasaran dan penawaran kredit yang dapat meningkatkan penjualan kredit tanpa merugikan kesehatan finansial perusahaan. Karena piutang tak tertagih berpengaruh negatif terhadap profitabilitas, perusahaan perlu memperketat kebijakan kredit dan meningkatkan upaya penagihan piutang yang telah jatuh tempo. Mengingat adanya pengaruh dari faktor lain, perusahaan sebaiknya mendiversifikasi strategi untuk mengurangi risiko yang mungkin tidak teridentifikasi dalam penelitian ini.

DAFTAR PUSTAKA

Abudanti, N. (2019). Pengaruh Profitabilitas, Leverage Dan Kebijakan Dividen Terhadap Nilai Perusahaan Properti. *E-Jurnal Manajemen*, Vol.8, No.9,5632-5651.

Arief Selay, G. D. (2023). Sisstem Informasi Penjualan. *Karimah Tauhid*, 232-237.

Manansal, A. R., Senduk, V. A., & Kambey, J. (2021). Evaluasi Penerapan Sistem Informasi Akuntansi Penjualan Kredit Pada PT. Bosowa Berlian Motor (Cabang Manado). *Jurnal Akuntansi Manado (JAIM)*, 345-355.

Megawati. (2022). Pengaruh Penjualan Tunai dan Penjualan Kredit Terhadap Profitabilitas Pada PT. Astra International Tbk.-Honda Sales operational Masamba. *Doctoral disertation, Universitas Muhammadiyah Palopo*.

Munandar, I. S. (2020). Pengaruh piutang Tak Tertagih Terhadap Profitabilitas Pada Perusahaan Pembiayaan yang terdaftar di Bursa Efek Indonesia. *Doctoral dissertation, Universitas negeri Makassar*.

Rifa'i, M. (2022). Pengaruh Piutang Tak Tertagih Terhadap Profitabilitas (Studi pada Perusahaan Umum Daerah Air Minum tirta Anom Banjar).

Rorimpandey, T., Kantohe, M. S., & Bacilius, A. (2021). Analisis Likuiditas Dan Profitabilitas Pada PT. BPR Paro Laba Tondano. *Jurnal Akuntansi Manado (JAIM)*, 395-405.

Rudianto. (2021). *Analisis Laporan Keuangan Alat Perencanaan dan Pengendalian Manajemen.* Jakarta: Erlangga.

Sari, D. O. (2023). Pengaruh Penjualan, Perputaran Piutang dan Piutang Tak Tertagih Terhadap Profitabilitas Pada Perusahaan Makanan dan Minuman yang terdaftar di Bursa Efek Indonesia (BEI). *Doctoral dissertation, Universitas PGRI Adi Buana surabaya*.

Sugiyono. (2019). *Metode Penelitian Kuantitatif, kualitatif, Dan R&D.* Bandung: Alfabeta.

Sulistiawan, T., Bramana, S. M., Anwar, Y., & Yunsepa, Y. (2021). Analisis Piutang Tak Tertagih Terhadap Tingkat Perputaran Piutang pada CV Suryamas di Kabupaten Oku. *Jurnal Ecoment Global*, 125-142.