



**PENGARUH PENJUALAN KREDIT DAN PERPUTARAN PIUTANG
TERHADAP PENINGKATAN LABA**
(Studi Kasus Pada Perusahaan Perbankan Sub Sektor Jasa Keuangan yang Terdaftar Di
Bursa Efek Indonesia Periode 2019 - 2023)

Muhammad Nugraha

Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi GICI, Depok

nugiefoundation@gmail.com

Abstrak

Penelitian ini bertujuan untuk menganalisis pengaruh penjualan kredit terhadap peningkatan laba, untuk menganalisis perputaran piutang terhadap peningkatan laba, serta menganalisis berapa besar pengaruh penjualan kredit dan perputaran piutang terhadap peningkatan laba. Metode analisis data menggunakan metode kuantitatif. Populasi yang digunakan pada penelitian ini adalah perusahaan perbankan yang terdaftar di Bursa Efek Indonesia periode 2019–2023 dengan jumlah populasi sebanyak 11 perusahaan. Data dianalisis dengan metode statistik regresi linier berganda dan SPSS 23.0 for windows. Selanjutnya diuji dengan menggunakan uji asumsi klasik (Uji Asumsi Multikolinearitas, Uji Asumsi Regresi Berganda Heterokedastisitas, Uji Autokorelasi) dan uji asumsi nonklasik (Uji Normalitas, Uji Linearitas, Koefisien Determinasi, Uji F, Uji t). Teknik pengumpulan data yang dilakukan berupa pengumpulan data sekunder yang diperoleh melalui data yang telah diteliti dan dikumpulkan oleh pihak lain yang berkaitan dengan permasalahan penelitian ini. Hasil dari penelitian adalah hasil uji t menyatakan bahwa hipotesis 1 diterima yaitu penjualan kredit berpengaruh signifikan secara positif terhadap peningkatan laba. Dan hipotesis 2 diterima yaitu perputaran piutang tidak berpengaruh signifikan secara negatif terhadap peningkatan laba. Selain itu, hipotesis 3 juga ditolak yaitu hasil uji F menyatakan bahwa pengaruh penjualan kredit dan perputaran piutang tidak berpengaruh secara signifikan terhadap peningkatan laba walaupun diuji secara simultan.

Kata Kunci : Penjualan Kredit, Perputaran Piutang dan Peningkatan Laba

Abstract

This research aims to analyze the effect of credit sales to increase profit, to analyze the turnover of accounts receivable to increase profit, and analyze how much influence sales credit and receivable turnover to increase profit. Methods of data analysis using quantitative methods. The population used in this study is a banking company listed on the Indonesia Stock Exchange period 2019-2023 with a population of 11 companies. Data were analyzed by multiple linear regression statistic method and SPSS 23.0 for windows. Then tested using classic assumption test (Assumption Test of Multicollinearity, Assumption Test of Double Regression Heterokedastisitas, Autocorrelation Test), and test of nonklasik assumption (Normality Test, Linearity Test, Coefficient of Determination, F Test, Test t). Technique of collecting data which is done in the form of collecting of secondary data obtained through data that have been researched and collected by other party related to the problem of this research. The result of this research is t test result stated that hypothesis 1 accepted that credit sales have a significant effect positively to the increase of profit. And hypothesis 2 accepted that receivable turn over no significant effect negatively to increase profit. In addition, hypothesis 3 also rejected the test results F states that the effect of credit sales and receivable turnover does not significantly influence the increase in profits, although tested simultaneously.

Keywords: Credit Sales, Receivable Turnover, and Profit Increase

(*) Corresponding Author : Muhammad Nugraha, nugiefoundation@gmail.com

INTRODUCTION

Seluruh perusahaan selalu berusaha meningkatkan penjualan baik kredit maupun tunai, karena sebagian besar keberhasilan suatu perusahaan diukur dari seberapa besar laba yang telah dicapai. Setiap perusahaan memiliki kebijakan untuk melakukan penjualan secara tunai ataupun kredit dalam menjalankan proses jual beli terutama untuk perusahaan yang bergerak secara perbankan. Seiring berjalannya waktu beberapa Perusahaan pesain memberikan fasilitas penjualan secara kredit yang bertujuan untuk meningkatkan *volume* penjualan. Strategi ini dilakukan untuk meningkatkan jumlah pelanggan yang secara tidak langsung berpengaruh terhadap peningkatan dan perolehan laba. Penjualan kredit pada akhirnya akan menimbulkan hak atas penagihan atau piutang kepada pelanggan.

Seiring berjalannya waktu beberapa Perusahaan pesain memberikan Pemberian jaminan kredit diharapkan dapat mengubah volume penjualan, tetapi penjualan kredit beresiko bagi perusahaan. Maka diperlukannya kebijaksanaan penjualan kredit yang akan menjadi pedoman oleh perusahaan dalam menentukan, apakah pelanggan diberikan kredit atau tidak. Sumber-sumber informasi dan analisa-analisa kredit merupakan suatu hal yang penting bagi manajemen piutang perusahaan. Penerapan yang tepat dari kebijaksanaan yang tidak tepat ataupun penerapan yang tidak tepat dari kebijaksanaan yang tepat tidak akan dapat memberikan hasil yang optimal bagi perusahaan.

Untuk mencapai tujuan tersebut, perusahaan mengandalkannya dalam bentuk penjualan, semakin besar volume penjualan semakin besar pula laba atau pendapatan yang akan diperoleh perusahaan. Perusahaan pada umumnya mempunyai tiga tujuan dalam penjualan yaitu mencapai volume penjualan, mendapatkan laba tertentu, dan menunjukkan perlu dengan diterapkannya kebijakan kredit, maka akan timbul piutang, sehingga perusahaan harus menunggu saatnya piutang dilunasi, karena ada tenggang waktu antara saat penyerahan barang sampai dengan diterimanya uang. Apabila pelunasan piutang tidak lancar, maka akan mengganggu posisi keuangan, (terutama perusahaan yang arus kasnya kurang baik) karena modal kerja banyak tertahan dalam bentuk piutang tersebut. Pengelolaan piutang adalah unsur penting dalam kelangsungan hidup suatu usaha, karena piutang adalah sumber keuangan atau kas perusahaan salah satu manfaatnya adalah untuk pembiayaan operasional perusahaan.

Demikian halnya dengan perputaran piutang, karena hal ini sangat krusial dalam mempengaruhi laba perusahaan. Dengan adanya siklus piutang yang baik dan memenuhi standar, maka hal-hal yang tidak diinginkan perusahaan seperti adanya *bad debt* ataupun piutang tak tertagih dapat dihindari, karena dengan adanya standar yang ditetapkan, manajemen perusahaan akan lebih terarah dalam menjalankan kebijakan perusahaan, terutama hal yang mengenai penjualan kredit. Karena jika tidak demikian, hal ini akan mengganggu perputaran piutang yang dampaknya akan berimbas pada penurunan laba perusahaan. Perputaran piutang yang tidak stabil akan berdampak pada proses cepat atau lambatnya piutang menjadi kas.

Manajemen piutang sangat penting bagi perusahaan produknya secara kredit, hal ini menyangkut masalah pengendalian jumlah piutang, pengendalian dan pengumpulan piutang, serta evaluasi kebijakan kredit yang diterapkan perusahaan, sehingga terhindar dari risiko terjadinya piutang tak tertagih. Pada kondisi normal, perputaran piutang biasanya lebih cepat perputarannya daripada persediaan, sehingga tingkat likuiditasnya lebih tinggi. Piutang dapat diukur likuiditasnya melalui perhitungan perputaran piutang. Hal ini akan menunjukkan jangka waktu antara penjualan kredit dan penarikan kas.

Secara garis besar, penjualan kredit adalah transaksi penjualan barang atau jasa yang dilakukan secara non-tunai. Siklus operasi normal dalam sebuah perusahaan biasanya melibatkan: pembelian, persediaan (secara kas maupun kredit) yang kemudian dijual secara kredit. Sedangkan perputaran piutang dapat dijelaskan sebagai perbandingan antara jumlah penjualan kredit dengan jumlah rata-rata piutang. Lalu, laba bersih pun dapat dijelaskan sebagai laba yang didapat oleh perusahaan setelah dikurangi oleh biaya-biaya dan pajak. Laba adalah peningkatan manfaat ekonomis bagi perusahaan yang merupakan tujuan utama dari perusahaan itu sendiri, laba dibagikan kepada pemilik modal sebagai

balas jasa atas investasi yang ditanamkan pada perusahaan. Berdasarkan teori yang telah ada, bahwa dalam keadaan normal bila penjualan kredit tinggi maka laba yang nantinya diperoleh akan tinggi pula serta perputaran piutang yang tinggi maka kesempatan untuk mendapatkan laba yang besar pun akan tinggi. Dengan demikian, maka perputaran piutang dan penjualan kredit sudah sepatutnya memberikan kontribusi positif terhadap laba bersih perusahaan sehingga kelangsungan hidup dan kemajuan perusahaan dapat diprediksikan.

Salah satu cara yang banyak dilakukan perusahaan adalah dengan cara menggandakan penjualan kredit. Penjualan kredit akan banyak manfaat bagi dunia perbankan, sebab para pelanggan dapat melakukan pembelian dengan cara lain disamping secara tunai. Sehingga dengan adanya penjualan secara kredit memberikan kemudahan pembayaran kepada pelanggan.

Dalam sistem penjualan pada perusahaan perbankan yang terdaftar di Bursa Efek Indonesia mempunyai berbagai kendala khususnya pada sistem penjualan kredit. Dalam penjualan kredit pihak perusahaan mengalami sebuah hambatan antara lain adanya keterlambatan dalam pembayaran yang dilakukan oleh konsumen. Adanya keterlambatan pembayaran yang dilakukan oleh konsumen dalam hal penjualan secara kredit, laba yang diperoleh perusahaan kurang maksimal sehingga berdampak pada aktivitas perusahaan, menimbulkan piutang tak tertagih yang akan berdampak pada penghapusan piutang. Seperti pada penelitian terdahulu dengan judul pengaruh perputaran piutang terhadap laba bersih pada perusahaan industri yang terdaftar di Bursa Efek Indonesia, bahwa dari penelitian ini adalah replikasi dari penelitian sebelumnya disimpulkan bahwa derajat hubungan perputaran piutang terhadap laba bersih adalah positif kuat dengan persentase : 84,3 % dan kontribusi pengaruh sebesar : 50,6 % yang artinya adalah positif dan signifikan. Di sisi lain, penulis tertarik untuk menambahkan satu variabel lagi akan saling terkait satu sama lain, yakni penjualan kredit. Seperti yang telah dijabarkan di atas, bagaimana hubungannya.

1. Rata-rata pertumbuhan laba dari perusahaan perbankan sub sektor jasa keuangan yang diamati dan tercatat di Bursa Efek Indonesia selama periode 2011-2014 adalah sebesar 7,7301% per tahun.
2. Pertumbuhan jumlah penjualan kredit selama tahun 2011-2014 berpengaruh secara negatif terhadap pertumbuhan laba perusahaan perbankan sub sektor jasa keuangan yang diamati. Setiap kenaikan jumlah penjualan kredit sebesar 1% akan mampu meningkatkan laba perusahaan sebesar 0,034%.
3. Tingkat perputaran piutang tidak berpengaruh secara positif terhadap pertumbuhan laba perusahaan perbankan sub sektor yang diamati. Setiap kenaikan tingkat perputaran piutang sebesar 1% maka akan meningkatkan laba perusahaan sebesar 0,232%.

Berdasarkan teori yang telah ada, bahwa dalam keadaan normal bila penjualan kredit tinggi maka laba yang nantinya diperoleh akan tinggi pula serta perputaran piutang yang tinggi maka kesempatan untuk mendapatkan laba yang besar pun akan tinggi. Dengan demikian, maka perputaran piutang dan penjualan kredit sudah sepatutnya memberikan kontribusi positif terhadap laba bersih perusahaan sehingga kelangsungan hidup dan kemajuan perusahaan dapat diprediksikan.

METHODE

Jenis Penelitian

Penelitian ini termasuk penelitian kuantitatif. Karena penelitian ini berjalan untuk menguji hubungan antara variabel independen (X) variabel dependen (Y), dan penelitian ini bertujuan untuk mengetahui seberapa besar variabel bebas mempengaruhi variabel terikat. Penelitian ini berusaha menjelaskan pengaruh penjualan kredit (X1), perputaran piutang (X2) sebagai variabel independen dengan peningkatan laba (Y) sebagai variabel dependennya pada perusahaan perbankan yang terdapat di Bursa Efek Indonesia.

1. Populasi dan Sampel

Menurut Sugiyono (2010:115) populasi adalah wilayah generalisasi yang terdiri atas :

objek/subjek yang mempunyai kualitas dan karakteristik tertentu yang ditetapkan oleh peneliti untuk dipelajari dan kemudian ditarik kesimpulannya. Populasi dalam penelitian ini adalah perusahaan perbankan sub sektor jasa keuangan yang terdaftar di Bursa Efek Indonesia selang tahun 2011-2014.

Populasi yang akan digunakan oleh peneliti adalah perusahaan perbankan subsector jasa keuangan yang terdaftar di Bursa Efek Indonesia periode dengan jumlah populasi sebanyak 11 perusahaan.

Sampel adalah bagian dari jumlah karakteristik yang dimiliki oleh populasi tersebut. Bila populasi besar dan peneliti tidak mungkin mempelajari semua yang ada pada populasi, misalnya karena keterbatasan dana, tenaga dan waktu maka peneliti dapat menggunakan sampel yang diambil dari populasi itu, Sugiyono, (2019:116). Penentuan sampel dalam penelitian ini dengan metode *sampling purposive*. Menurut Sugiyono, (2019:122) *Sampling Purposive* adalah teknik penentuan sampel dengan pertimbangan tertentu. Jadi sampel yang di ambil bukan berdasarkan random melainkan dengan tujuan tertentu. Adapun yang menjadi kriteria sampel yang digunakan, antara lain:

1. Perusahaan perbankan sub sektor jasa keuangan yang terdaftar di BEI dan mempublikasikan laporan keuangan auditan per 31 Desember secara konsisten dan lengkap dari tahun 2019-2023.
2. Perusahaan perbankan harus memperoleh laba selama periode pengamatan 2019-2023. Perusahaan harus memperoleh laba karena laba merupakan dari dasar pengenaan besarnya penghasilan kena pajak yang dikenakan oleh perusahaan.
3. Memiliki kelengkapan informasi yang dibutuhkan terkait dengan indikator-indikator perhitungan yang dijadikan variable pada penelitian ini.
4. Laporan keuangan dinyatakan dalam mata uang rupiah. Dikarenakan penelitian dilakukan di Indonesia maka laporan keuangan yang digunakan adalah yang dinyatakan dalam Rupiah.

Berdasarkan kriteria-kriteria tersebut maka jumlah sample dari penelitian ini dapat dijelaskan pada tabel dibawah ini :

Tabel 1. Jumlah Sampel Penelitian

KETERANGAN	JUMLAH PERUSAHAAN
Populasi perusahaan perbankan sub sektor jasa keuangan	81
Perusahaan perbankan yang tidak memenuhi kriteria	13
Jumlah perbankan pada tahun 2011-2014	30
Perusahaan yang terpilih menjadi sampel	11
Jumlah Observasi	
Periode 2011-2014	44
11 Perusahaan Perbankan x 4 Tahun	

Sumber : Data sekunder yang diolah, 2023

Berdasarkan kriteria pemilihan sampel tersebut, diperoleh 11 perusahaan perbankan sebagai sampel pada penelitian ini. Daftar sampel yang digunakan dalam penelitian ini dapat dilihat pada tabel berikut:

Tabel. 2. Sampel Perusahaan

NO	KODE PERUSAHAAN	NAMA PERUSAHAAN
1	BNLI	Bank Permata
2	NISP	Bank OCBC NISP
3	MAYA	Bank Mayapada International
4	BBCA	Bank Central Asia
5	AGRO	Bank Rakyat Indonesia Agro Niaga
6	BBRI	Bank Rakyat Indonesia
7	BMRI	Bank Mandiri
8	BACA	Bank Capital Indonesia
9	PNBN	Bank Pan Indonesia
10	BBNI	Bank Negara Indonesia
11	BSWD	Bank of India Indonesia

2. Teknik Pengumpulan Data

Teknik pengumpulan data merupakan langkah yang paling utama dalam penelitian, karena tujuan utama dari penelitian adalah mendapatkan data. Tanpa mengetahui teknik pengumpulan data, maka peneliti tidak akan mendapatkan data yang memenuhi standar data yang ditetapkan Sugiyono,(2019:308) dalam mengumpulkan data.

RESULTS & DISCUSSION

Results

1. Persamaan Regresi Linier Berganda

Hasil perhitungan dan pengolahan data dengan menggunakan statistical Program for Social Science (SPSS), didapatkan tabel Coefficients seperti terlihat pada tabel dibawah ini. Dari tabel tersebut dapat diambil beberapa kesimpulan, salah satunya adalah persamaan regresi linier berganda.

Table 3. Tabel Coefficients
Coefficients^a

Model	Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	t	Sig.	Correlations			Collinearity Statistics	
	B	Std. Error	Beta			Zero-order	Partial	Part	Tolerance	VIF
1 (Constant)	1,131	6,801		,166	,869					
PENJUALAN KREDIT	-4,869E-07	,000	-,320	-2,200	,034	-,320	-,325	-,320	1,000	1,000
PERPUTARAN PIUTANG	1,041	,858	,176	1,213	,232	,177	,186	,176	1,000	1,000

a. Dependent Variable: PENINGKATAN LABA

Melihat nilai understandardized coefficients Beta di atas, maka dapat ditentukan persamaan regresi linier berganda yang dihasilkan dari penelitian ini sebagai berikut:

$$Y = 1,131 - 4,869E-07X_1 + 1,041X_2$$

Yang berarti bahwa:

- Konstanta sebesar 1,131 yang berarti jika X_1 dan X_2 adalah nol, maka variabel Peningkatan Laba akan mengalami kenaikan sebesar 1,131.
- Koefisien regresi variabel penjualan kredit diperoleh nilai sebesar $-4,869E-07$ yang berarti jika variabel X_2 adalah nol, maka Peningkatan Laba akan mengalami penurunan sebesar $-4,869E-07$.
- Koefisien regresi variabel perputaran piutang diperoleh nilai sebesar 1,041 yang berarti jika variabel X_2 mengalami kenaikan 1, maka Y akan mengalami kenaikan sebesar 1,041.

1. Hasil Uji t (Uji Parsial)

Uji ini digunakan untuk menentukan analisis pengaruh penjualan kredit dan perputaran piutang terhadap peningkatan laba pada perusahaan perbankan sub sektor jasa keuangan yang terdaftar di Bursa Efek Indonesia tahun 2011-2014 secara parsial. Terdapat dua cara untuk melihat pengaruh masing-masing variabel X terhadap Y. Cara pertama dapat dilihat dengan variabel X berpengaruh signifikan terhadap variabel Y apabila hasil Sig < 0,05 atau di bawah 5%. Cara kedua membandingkan t_{hitung} dengan nilai t_{tabel} pada tingkat signifikansi 5% ($\alpha = 0,05$). Hasil dari uji parsial (uji t) pada penelitian ini dapat dilihat pada tabel dibawah ini :

Tabel 4. Uji t Statistik

Variabel	t		Sig.		KESIMPULAN
	t_{hitung}	t_{tabel}	HASIL	$\alpha = 5\%$	
Penjualan Kredit	-2,200	< 2,015	0,034	< 0,05	Berpengaruh signifikan secara Negatif
Perputaran Piutang	1,213	< 2,015	0,232	> 0,05	Tidak Berpengaruh signifikan secara Positif

Sumber: Hasil penelitian, 2023 (Data diolah)

Guna menentukan H_0 maupun H_1 yang ditolak atau diterima maka nilai t_{hitung} di atas dapat dibandingkan dengan nilai t_{tabel} pada tingkat signifikansi 5% ($\alpha = 0,05$). Nilai t_{tabel} pada tingkat signifikansi 5% ($\alpha = 0,05$) adalah 2,015. Dengan membandingkan t_{hitung} dan t_{tabel} maka dapat diambil kesimpulan sebagai berikut:

- Secara parsial penjualan kredit berpengaruh dan signifikan terhadap peningkatan laba Perusahaan perbankan sub sektor jasa keuangan karena $t_{hitung} (-2,200) < t_{tabel} (2,015)$ serta nilai signifikansinya di bawah 0,05.
- Secara parsial perputaran piutang tidak berpengaruh dan tidak signifikan terhadap peningkatan laba perusahaan perbankan sub sektor jasa keuangan karena $t_{hitung} (1,213) < t_{tabel} (2,015)$ serta nilai signifikansinya di atas 0,05.

2. Hasil Uji F (Uji Simultan)

Uji F atau dikenal dengan uji simultan bertujuan untuk melihat seberapa besar pengaruh semua variabel bebas (independen) bersama-sama terhadap variabel terikatnya (dependen). Hasil uji simultan dapat dilihat dengan dua cara. Cara pertama, secara bersama-sama variabel X_1 dan X_2 akan berpengaruh signifikan terhadap Y, apabila Sig < 0,05. Cara kedua adalah secara bersama-sama variabel X_1 dan X_2 akan berpengaruh signifikan terhadap Y, apabila $F_{hitung} > F_{tabel}$.

Tabel 5. Tabel ANOVA
ANOVA^a

Model	Sum of Squares	df	Mean Square	F	Sig.
1 Regression	8,426	2	4,213	3,160	,053 ^b
Residual	54,659	41	1,333		
Total	63,085	43			

a. Dependent Variable: PENINGKATAN LABA

b. Predictors: (Constant), PERPUTARAN PIUTANG, PENJUALAN KREDIT

c.

Hasil pada tabel ANOVA dibawah atas menunjukkan hasil Sig 0,053, yang berarti bahwa secara bersama-sama variabel X_1 dan X_2 tidak berpengaruh signifikan terhadap Y.

Tabel di atas menunjukkan bahwa nilai F_{hitung} yang diolah dengan menggunakan SPSS adalah sebesar 3,160. Sementara itu nilai F_{tabel} yang dilihat pada Tabel Nilai-nilai Untuk Distribusi F adalah 3,21. Dengan demikian maka dapat dikatakan bahwa nilai $F_{hitung} = 3,160 >$ dari $F_{tabel} = 3,21$. Ini berarti bahwa variabel independen yang terdiri dari penjualan kredit dan perputaran piutang tidak berpengaruh signifikan terhadap peningkatan laba perusahaan perbankan.

3. Koefisien Determinasi

Koefisien determinasi adalah kemampuan seluruh variabel bebas dalam menjelaskan variabel terikat. Hasil koefisien determinasi dapat dilihat pada tabel di bawah ini.

Tabel 6. Koefisien Determinasi (R²)
Model Summary^b

Model	R	R Square	Adjusted R Square	Std. Error of the Estimate	Change Statistics		Durbin-Watson
					R Square Change	F Change	
1	,365 ^a	,134	,091	1,15462	,134	3,160	1,913

a. Predictors: (Constant), PERPUTARAN PIUTANG, PENJUALAN KREDIT

b. Dependent Variable: PENINGKATAN LABA

Tabel di atas menunjukkan bahwa nilai *Adjusted R Square* adalah 0,091 atau 9,1%. Ini berarti bahwa variabel independen berupa penjualan kredit dan perputaran piutang secara bersama-sama mempengaruhi variabel dependen peningkatan laba perusahaan perbankan sub sektor jasa keuangan sebesar 9,1% sedangkan sisanya sebesar 90,9% dipengaruhi oleh variabel lainnya yang tidak termasuk dalam penelitian ini.

CONCLUSION

Berdasarkan hasil pengujian statistic yang telah dilakukan maka dapat disimpulkan bahwa :

1. Secara Parsial yaitu penjualan kredit mempunyai pengaruh secara negatif yang signifikan terhadap peningkatan laba usaha pada perusahaan perbankan yang diamati selama periode 2011 – 2014.

2. Secara Parsial yaitu perputaran piutang mempunyai tidak pengaruh secara positif yang signifikan terhadap peningkatan laba usaha pada perusahaan perbankan yang diamati selama periode 2019 – 2023.
3. Secara Simultan menunjukkan bahwa dari dua variable independen yang diteliti yaitu Penjualan Kredit mempunyai pengaruh yang signifikan secara Positif dan Perputaran Piutang tidak mempunyai pengaruh yang signifikan secara Negatif terhadap peningkatan laba usaha pada perusahaan perbankan yang diamati selama periode 2019 - 2023.

REFERENCES

- Akbar, Rusdi. (2019). *Pengantar Akuntansi*. Yogyakarta : UPP AMP YKPNBasu,
- Swastha (2017), *Manajemen Penjualan*. Yogyakarta : Ibnu Sukadjo.
- Bursa Efek Indonesia. <http://www.idx.co.id/bursaefekindonesia/daftarperusahaan>.
- Hasibuan, Malayu. (2002). *Manajemen Sumber Daya Manusia*. Jakarta : Bumi Aksara. Harahap, Sofyan
- Kasmir. (2016). *Analisis Laporan Keuangan*. Edisi kesatu. Jakarta : Rajawali Persada Krismiaji, Azhari.
- Munawir, S. (2018). *Analisis Informasi Keuangan*. Yogyakarta : Liberty.
- Muslich, Mohammad. (2019). *Manajemen Keuangan Modern*. Jakarta : Bumi Aksara.
- Prastowo, Dwi. (200=88). *Analisis Laporan Keuangan*. Edisi Kedua. Yogyakarta : UPPSTIM YKPN.
- Rave, Warren dan Fess. (2016). *Accounting Pengantar Akunatnsi*, penerjemah AriaFarahmita. Jakarta : Salemba Empat
- Sugiyono. (2019). *Statistik untuk penelitian*. Bandung: Alfabeta.
- Sutrisno, E. (2019). *Manajemen Sumber Daya Manusia*. Edisi pertama. Jakarta : Kencana Prenada Media Group.