JEBIDI: Jurnal Ekonomi Bisnis Digital
Volume : 05 | Nomor 01 | Maret 2026 | E-ISSN : 2829-4963| DOI: 10.47709/jebidi.v5i1.401

Pengaruh Piutang Usaha Terhadap Laba Pada Usaha Fotocopy Mujur Jaya Pandan Kabupaten Tapanuli Tengah

Annisa Wahyuni Hutagalung[1*], Zafril Abdi Nasution[2], Andrian Irsyan[3],
Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi Al Washliyah Sibolga[123]
annisawahyuni232@gmail.com[1], zafrilabdi64@gmail.com[2], andrianirsyan@gmail.com[3]
*Corresponding Author

Histori Naskah:
Submit: 20-02-2026
Accepted: 24-03-2026
Published: 30-03-2026

This is an Creative Commons License This work is licensed under a Creative Commons Attribution-NonCommercial 4.0 International License

Abstrak:
Penelitian ini bertujuan untuk menganalisis pengaruh piutang dagang terhadap laba pada Usaha Fotocopy Mujur Jaya Pandan, Kabupaten Tapanuli Tengah. Piutang dagang merupakan aset lancar yang timbul dari penjualan kredit, dan pengelolaannya memengaruhi arus kas serta profitabilitas usaha. Populasi penelitian adalah seluruh laporan keuangan usaha, termasuk neraca, laporan laba rugi, dan laporan perubahan modal selama periode 2020–2024. Teknik pengambilan sampel yang digunakan adalah purposive sampling, yaitu pemilihan data laporan keuangan yang lengkap dan relevan dengan tujuan penelitian. Studi ini menggunakan metode studi kasus dengan pendekatan deskriptif, mengolah data sekunder untuk mengetahui tren perkembangan piutang dan laba usaha. Hasil penelitian menunjukkan bahwa piutang dagang meningkat setiap tahun, dari Rp2.000.000 pada 2020 menjadi Rp3.500.000 pada 2024, sementara laba usaha mengalami fluktuasi, dengan penurunan pada 2021 dan kembali meningkat hingga mencapai Rp47.959.000 pada 2024. Analisis menunjukkan bahwa piutang dagang memiliki hubungan positif terhadap laba usaha. Hal ini menandakan bahwa peningkatan piutang tidak langsung meningkatkan laba, melainkan dipengaruhi oleh faktor lain seperti biaya operasional dan efisiensi manajemen. Penelitian ini menegaskan pentingnya pengelolaan piutang yang baik untuk menjaga kelancaran arus kas, sekaligus perlunya perhatian pada faktor-faktor pendukung lain agar profitabilitas usaha tetap optimal. Temuan ini memberikan implikasi praktis bagi pelaku UMKM dalam merumuskan strategi penagihan dan pengelolaan keuangan. Peneliti selanjutnya disarankan untuk menambahkan variabel lain yang berpotensi memengaruhi laba, memperluas periode atau jumlah objek penelitian, serta menggunakan metode kuantitatif lain untuk memperoleh hasil yang lebih komprehensif dan generalisasi lebih luas.

Kata kunci: Piutang Dagang, Laba Usaha, UMKM, Studi Kasus

Pendahuluan

Manajemen piutang merupakan hal penting dalam manajemen keuangan, karena tingkat aset lancar yang berlebihan maupun rendah dapat menimbulkan efek negatif terhadap profitabilitas perusahaan dan kesulitan dalam mendukung operasi (Baridwan, 2020). Selain itu, perlu dipertimbangkan tingkat risiko yang siap diambil perusahaan saat memberikan kredit kepada pelanggan, karena pelanggan dapat gagal bayar saat jatuh tempo (Fauzia, 2020).

Volume : 05 | Nomor 01 | Maret 2026 | E-ISSN : 2829-4963| DOI: 10.47709/jebidi.v5i1.401

Piutang dagang sering kali dianggap sebagai "uang yang tertunda", karena meskipun penjualan telah terjadi, dana belum masuk ke kas perusahaan (Harahap, 2018). Dalam konteks usaha mikro, kecil, dan menengah (UMKM), termasuk usaha jasa fotokopi, pengelolaan piutang dagang memiliki tantangan tersendiri (Fauzia, 2020). Usaha Fotocopy Mujur Jaya, yang berlokasi di Pandan, Kabupaten Tapanuli Tengah, merupakan salah satu contoh pelaku UMKM yang dalam operasional harian sering memberikan layanan kepada pelanggan secara kredit, terutama kepada pelanggan tetap seperti pelajar, mahasiswa, guru, atau instansi yang melakukan pembayaran di akhir bulan.

Fenomena pemberian kredit atau pembayaran tempo ini muncul sebagai bentuk fleksibilitas pelayanan dan upaya meningkatkan loyalitas pelanggan. Namun, tanpa sistem pengelolaan piutang yang jelas dan tertib, usaha seperti Mujur Jaya dapat menghadapi kesulitan dalam pengumpulan kas, yang pada akhirnya memengaruhi kemampuan usaha dalam memenuhi kebutuhan operasional seperti pembelian bahan habis pakai (kertas, tinta, mesin), pembayaran upah karyawan, dan pembiayaan kebutuhan lainnya. Hal ini menjadi penting karena, dalam skala UMKM, margin laba biasanya terbatas dan sangat bergantung pada kelancaran arus kas.

Laba merupakan salah satu indikator utama untuk menilai kinerja keuangan suatu entitas bisnis, baik perusahaan besar, menengah, maupun usaha mikro seperti Usaha Fotocopy Mujur Jaya (Hansen & Mowen, 2020). Dalam dunia akuntansi, laba dipahami sebagai selisih lebih antara total pendapatan yang diperoleh dari aktivitas operasional dengan seluruh beban atau biaya yang dikeluarkan selama periode tertentu (Aryanto et al., 2025). Laba menjadi ukuran keberhasilan suatu usaha dalam menghasilkan keuntungan dari kegiatannya (Melissa, 2024).

Secara umum, laba timbul ketika jumlah pendapatan yang diterima perusahaan melebihi jumlah biaya yang dikeluarkan untuk memperoleh pendapatan tersebut. Pendapatan ini dapat berasal dari berbagai sumber, tergantung jenis usaha (Hansen & Mowen, 2020). Dalam usaha fotokopi, pendapatan diperoleh dari jasa fotokopi, print, cetak dokumen, penjilidan, dan layanan lainnya. Sedangkan biaya atau beban yang dikeluarkan meliputi pembelian kertas, tinta, listrik, gaji karyawan, perawatan alat, dan biaya operasional lainnya.

Berdasarkan pengamatan awal, terlihat adanya peningkatan jumlah piutang yang belum tertagih dari bulan ke bulan. Beberapa pelanggan bahkan memiliki saldo piutang yang belum dilunasi selama lebih dari tiga bulan. Sementara itu, di sisi lain, usaha tetap harus mengeluarkan biaya operasional harian yang tidak sedikit, seperti listrik, sewa tempat, biaya perawatan mesin, dan gaji karyawan. Ketidakseimbangan antara penerimaan kas dengan beban pengeluaran dapat menimbulkan tekanan keuangan yang berdampak pada penurunan laba.

Tabel 1. Data Perkembangan Piutang Usaha dan Laba

No	Tahun	Piutang Usaha	Laba Bersih
1	2020	Rp 2.000.000	Rp 41.193.000
2	2021	Rp 2.500.000	Rp 35.471.750
3	2022	Rp 3.000.000	Rp 39.302.500
4	2023	Rp 3.200.000	Rp 43.282.500
5	2024	Rp 3.500.000	Rp 47.959.000

Sumber Data: Fotocopy Mujur Jaya Pandan, Kabupaten Tapanuli Tengah (2020–2024)

Berdasarkan tabel, terlihat adanya peningkatan piutang usaha setiap tahun, dari Rp 2.000.000 pada 2020 menjadi Rp 3.500.000 pada 2024. Hal ini menunjukkan bahwa piutang usaha Fotocopy Mujur Jaya mengalami pertumbuhan penjualan kredit. Sedangkan laba bersih menurun pada tahun 2021, tetapi meningkat secara konsisten dari Rp 35.471.750 pada 2021 menjadi Rp 47.959.000 pada 2024. Hal ini menandakan bahwa perusahaan berhasil meningkatkan profitabilitasnya setelah penurunan awal.

Volume : 05 | Nomor 01 | Maret 2026 | E-ISSN : 2829-4963| DOI: 10.47709/jebidi.v5i1.401

Dalam konteks usaha Fotocopy Mujur Jaya, laba memiliki peran sangat penting karena menjadi dasar keberlangsungan usaha. Oleh karena itu, pengelolaan keuangan yang baik, termasuk pengelolaan piutang dagang, sangat diperlukan agar usaha berjalan efisien dan mampu menghasilkan keuntungan optimal. Bila piutang tidak dikelola dengan baik, hal ini dapat menghambat arus kas usaha, yang pada akhirnya memengaruhi kemampuan usaha dalam memenuhi kewajiban operasionalnya (Baridwan, 2020).

Pentingnya penelitian ini terletak pada upaya memberikan gambaran empiris mengenai hubungan antara piutang dagang dan laba usaha pada usaha skala mikro, khususnya Usaha Fotocopy Mujur Jaya. Hasil penelitian diharapkan dapat memberikan pemahaman lebih jelas mengenai bagaimana pengelolaan piutang dagang memengaruhi kinerja keuangan usaha. Selain itu, penelitian ini juga dapat menjadi bahan pertimbangan bagi pemilik usaha dalam mengambil keputusan terkait kebijakan penjualan kredit dan pengelolaan pembiayaan, agar tidak menimbulkan risiko terhadap kelancaran arus kas dan perolehan laba.

Di sisi lain, penelitian ini diharapkan memberikan kontribusi akademis sebagai referensi bagi penelitian selanjutnya yang berkaitan dengan manajemen akuntansi dan profitabilitas, khususnya pada sektor UMKM. Dengan demikian, penelitian ini tidak hanya bermanfaat bagi pelaku usaha praktis, tetapi juga dapat memperkaya kajian ilmiah di bidang manajemen keuangan dan akuntansi. Berdasarkan uraian tersebut, penulis tertarik melakukan penelitian dengan judul: “Pengaruh Piutang Dagang terhadap Laba pada Usaha Fotocopy Mujur Jaya Pandan, Kabupaten Tapanuli Tengah.”

Studi Literatur

Laba

Laba merupakan selisih antara pendapatan yang diperoleh dari penjualan barang atau jasa dengan biaya yang dikeluarkan untuk menghasilkan barang atau jasa tersebut (Aryanto et al., 2025). Laba menjadi ukuran utama dari kinerja perusahaan karena menunjukkan seberapa efisien perusahaan dalam menghasilkan keuntungan dari aktivitas operasionalnya (Sari et al., 2020).. Selain itu, laba merupakan hasil yang diperoleh setelah dikurangi semua biaya terkait operasional bisnis (Hansen & Mowen, 2020) dan dapat digunakan untuk mengukur serta membandingkan pendapatan dan biaya secara sintaktik (Aryanto et al., 2025). Dengan demikian, laba menjadi tolak ukur penting bagi pemilik usaha untuk menilai efektivitas kegiatan operasional.

Laba adalah inti dari tujuan ekonomi sebuah bisnis karena menunjukkan kemampuan perusahaan untuk memperoleh keuntungan. Tanpa laba, perusahaan akan sulit berkembang, berinvestasi, atau bahkan bertahan (Priatna & Rahma Utami, 2024). Oleh karena itu, pemahaman mendalam tentang laba, baik secara konseptual maupun praktis, sangat penting dalam ilmu akuntansi dan manajemen keuangan. Laba akuntansi menjadi informasi penting bagi pengambil keputusan internal maupun eksternal, seperti manajemen, investor, dan kreditor, untuk menilai kinerja perusahaan dan membuat keputusan ekonomi yang tepat (Kurniawati et al., 2020).

Laba memiliki beberapa fungsi utama dalam operasional perusahaan. Pertama, sebagai ukuran kinerja keuangan, di mana laba mencerminkan seberapa baik perusahaan mengelola sumber dayanya; laba yang konsisten menunjukkan perusahaan berkinerja baik dan efisien (Hery, 2019). Kedua, sebagai alat pengambilan keputusan manajemen, di mana informasi laba digunakan untuk menilai strategi bisnis dan merencanakan tindakan ke depan, termasuk keputusan ekspansi, investasi baru, atau efisiensi biaya (Kieso et al., 2020).

Volume : 05 | Nomor 01 | Maret 2026 | E-ISSN : 2829-4963| DOI: 10.47709/jebidi.v5i1.401

Selain itu, laba menjadi dasar penentuan dividen bagi pemegang saham; semakin besar laba, semakin besar kemungkinan perusahaan memberikan dividen (Sukmawati & Hamdani, 2024). Laba juga dapat berfungsi sebagai sumber dana internal untuk ekspansi usaha tanpa harus meminjam dari pihak luar, sehingga perusahaan dapat membiayai pertumbuhan dan investasi secara mandiri (Wijaya & Putra, 2019). Dengan demikian, laba tidak hanya mencerminkan kinerja perusahaan, tetapi juga menjadi instrumen penting dalam pengelolaan keuangan dan perencanaan strategis perusahaan.

Piutang Usaha

Piutang dagang adalah jumlah yang terutang oleh pelanggan untuk barang atau jasa yang telah diberikan sebagai bagian dari operasi bisnis normal (Kieso et al., 2020). Piutang ini biasanya dicatat sebagai aset lancar karena diharapkan dapat dikonversi menjadi kas dalam waktu dekat, biasanya dalam satu tahun (Fauzia, 2020). Piutang timbul dari penjualan barang maupun jasa secara kredit, di mana pelanggan diberikan waktu untuk melunasi pembayarannya (Oktora & Marlina, 2022). Dengan demikian, piutang dagang merupakan klaim perusahaan terhadap pelanggan untuk menerima pembayaran di masa mendatang sesuai dengan syarat kredit yang telah disepakati (Mardiah & Nafisah, 2020).

Piutang ini juga dapat berupa tagihan yang jatuh tempo dalam waktu tertentu dan mencerminkan hak tagih perusahaan atas pihak lain (Saputra & Rahman, 2024; Sampe, 2023). Pengelolaan piutang dagang yang efektif sangat penting karena dapat memengaruhi likuiditas dan profitabilitas perusahaan (Priatna & Rahma Utami, 2024). Piutang memungkinkan perusahaan meningkatkan penjualan, khususnya bagi pelanggan yang tidak bisa langsung membayar secara tunai (Oktora & Marlina, 2022). Selain itu, piutang membantu menjaga hubungan baik dengan pelanggan sehingga pelanggan lebih loyal dan kemungkinan melakukan transaksi berulang meningkat (Fauzia, 2020). Strategi ini juga dapat memperkuat daya saing perusahaan, karena pelanggan cenderung memilih perusahaan yang memberikan opsi kredit dibandingkan pesaing yang hanya menerima pembayaran tunai (Ramadhan, 2021)..

Piutang dagang memiliki beberapa fungsi penting dalam operasional perusahaan. Pertama, meningkatkan jumlah penjualan melalui kemudahan pembayaran \ (Sari et al., 2020). Kedua, menjaga hubungan baik dengan pelanggan untuk menciptakan loyalitas jangka panjang (Fauzia, 2020). Ketiga, membantu perusahaan memenangkan persaingan pasar karena opsi kredit menjadi daya tarik bagi pelanggan (Nurfatikhah et al., 2024). Keempat, mengoptimalkan arus kas dengan memperkirakan kapan uang masuk melalui sistem pengelolaan piutang yang baik (Harahap, 2018). Kelima, piutang dagang berfungsi sebagai indikator efisiensi pengelolaan kredit; piutang yang terlambat dibayar atau macet menandakan perlunya evaluasi sistem kredit, sedangkan pembayaran tepat waktu menunjukkan pengelolaan piutang berjalan baik dan aman bagi keuangan perusahaan (Kasmir, 2016).

Metode Penelitian

Desain penelitian yang digunakan dalam penelitian ini adalah studi kasus dengan pendekatan deskriptif (Arikunto, 2019). Penelitian ini dilakukan pada Usaha Fotocopy Mujur Jaya yang beralamat di Pandan, Kabupaten Tapanuli Tengah, Provinsi Sumatera Utara. Penelitian ini bertujuan untuk menggambarkan dan menganalisis kondisi keuangan usaha secara mendalam berdasarkan data laporan keuangan yang tersedia selama periode penelitian.

Populasi dalam penelitian ini adalah seluruh laporan keuangan Usaha Fotocopy Mujur Jaya. Teknik pengambilan sampel yang digunakan adalah purposive sampling, yaitu pemilihan sampel berdasarkan kriteria tertentu yang relevan dengan tujuan penelitian (Ghozali, 2018). Sampel yang digunakan berupa laporan keuangan yang terdiri dari neraca, laporan laba rugi, dan laporan perubahan modal selama periode 2020 sampai dengan 2024, yang dianggap dapat memberikan gambaran kondisi keuangan usaha secara menyeluruh (Sugiyono, 2019).

Volume : 05 | Nomor 01 | Maret 2026 | E-ISSN : 2829-4963| DOI: 10.47709/jebidi.v5i1.401

Teknik pengumpulan data dalam penelitian ini menggunakan metode dokumentasi. Dokumentasi merupakan teknik pengumpulan data dengan cara mengumpulkan dan mempelajari berbagai dokumen yang berkaitan dengan penelitian, seperti laporan keuangan usaha yang meliputi neraca, laporan laba rugi, dan laporan perubahan modal selama periode penelitian (Sugiyono, 2019). Data tersebut merupakan data sekunder yang diperoleh langsung dari arsip atau catatan keuangan Usaha Fotocopy Mujur Jaya.

Teknik analisis data yang digunakan dalam penelitian ini adalah analisis deskriptif. Analisis deskriptif dilakukan dengan cara mengolah dan menggambarkan data laporan keuangan yang telah diperoleh untuk mengetahui kondisi keuangan usaha secara sistematis dan jelas (Ghozali, 2018). Melalui analisis ini diharapkan dapat memberikan gambaran mengenai perkembangan dan kondisi keuangan Usaha Fotocopy Mujur Jaya selama periode 2020–2024.

Hasil

Analisis deskriptif dalam penelitian ini digunakan untuk memberikan gambaran umum mengenai kondisi data yang diteliti, yaitu piutang dagang dan laba bersih pada Fotocopy Mujur Jaya Pandan selama periode 2020–2024. Analisis ini bertujuan untuk menunjukkan kecenderungan perkembangan piutang dagang perusahaan serta perkembangan laba bersih yang diperoleh perusahaan dalam menjalankan kegiatan operasionalnya.

Berikut disajikan laporan keuangan Fotocopy Mujur Jaya Pandan, Kabupaten Tapanuli Tengah, periode 2020–2024 yang digunakan sebagai bahan penelitian.

Tabel 2 Data Piutang Dagang dan Laba Usaha (2020–2024)

Tahun	Piutang Dagang	Laba Usaha
2020	Rp 2.000.000	Rp 41.193.000
2021	Rp 2.500.000	Rp 35.471.750
2022	Rp 3.000.000	Rp 39.302.500
2023	Rp 3.200.000	Rp 43.282.500
2024	Rp 3.500.000	Rp 47.959.000
Total	**Rp 14.200.000**	**Rp 207.208.750**
Rata-rata	**Rp 2.840.000**	**Rp 41.441.750**

Sumber Data: Fotocopy Mujur Jaya Pandan, Kabupaten Tapanuli Tengah (2020–2024)

Berdasarkan tabel, dapat diketahui bahwa piutang dagang pada Usaha Fotocopy Mujur Jaya Pandan mengalami peningkatan secara konsisten dari tahun 2020 hingga 2024. Pada tahun 2020, piutang dagang sebesar Rp2.000.000 dan terus meningkat hingga mencapai Rp3.500.000 pada tahun 2024. Kenaikan ini menunjukkan bahwa perusahaan semakin banyak melakukan penjualan secara kredit. Hal tersebut dapat disebabkan oleh upaya perusahaan dalam menarik dan mempertahankan pelanggan, terutama pelanggan tetap, dengan memberikan kemudahan pembayaran secara tempo. Namun, peningkatan piutang juga perlu diimbangi dengan pengelolaan yang baik agar tidak menimbulkan risiko keterlambatan pembayaran atau piutang macet yang dapat mengganggu arus kas usaha.

Sementara itu, laba usaha menunjukkan perkembangan yang berfluktuasi, di mana pada tahun 2021 terjadi penurunan dari Rp41.193.000 menjadi Rp35.471.750. Namun, setelah itu laba usaha kembali meningkat secara bertahap hingga mencapai Rp47.959.000 pada tahun 2024. Kondisi ini menunjukkan bahwa meskipun piutang dagang meningkat setiap tahun, laba usaha tidak selalu bergerak searah pada setiap periode. Secara keseluruhan, perusahaan mampu meningkatkan laba pada periode akhir penelitian, yang mengindikasikan bahwa pengelolaan usaha berjalan cukup baik. Namun demikian, perusahaan tetap perlu memperhatikan keseimbangan antara penjualan kredit dan penerimaan kas agar peningkatan laba dapat berlangsung secara stabil.

Pembahasan

Berdasarkan hasil analisis deskriptif, piutang dagang pada Fotocopy Mujur Jaya Pandan, Kabupaten Tapanuli Tengah, menunjukkan kecenderungan meningkat dari tahun ke tahun. Hal ini mencerminkan adanya peningkatan penjualan secara kredit kepada pelanggan. Pemberian kredit dilakukan untuk mempertahankan loyalitas pelanggan serta memberikan kemudahan transaksi, terutama bagi pelanggan tetap seperti pelajar dan instansi (Reviandani, 2021).

Di sisi lain, laba usaha menunjukkan perkembangan yang berfluktuasi. Pada satu periode terjadi penurunan laba, namun pada periode berikutnya laba kembali meningkat hingga mencapai nilai tertinggi pada akhir penelitian. Hal ini menunjukkan bahwa perubahan laba tidak hanya dipengaruhi oleh piutang dagang, tetapi juga oleh faktor lain seperti penjualan, biaya operasional, dan efisiensi usaha (Hansen & Mowen, 2020).

Hasil penelitian menunjukkan bahwa piutang dagang memiliki hubungan positif, tetapi tidak berpengaruh terhadap laba usaha. Artinya, peningkatan piutang tidak secara langsung meningkatkan laba secara kuat (Kasmir, 2016). Hal ini menunjukkan bahwa pengelolaan piutang, terutama dalam penagihan dan pengendalian risiko, menjadi faktor penting agar penjualan kredit dapat memberikan manfaat optimal (Melissa, 2024).

Temuan ini berbeda dengan penelitian Sari et al. (2020) dan Wijaya & Putra (2019) yang menyatakan adanya pengaruh signifikan piutang terhadap laba, namun sejalan dengan penelitian Rudianto & Meilani (2020) yang menemukan pengaruh tidak signifikan. Dengan demikian, pengaruh piutang terhadap laba bergantung pada kondisi usaha dan faktor lain di luar piutang, seperti biaya operasional dan efisiensi manajemen.

Kesimpulan

Berdasarkan hasil penelitian dapat disimpulkan bahwa piutang dagang memiliki hubungan positif terhadap laba usaha pada Fotocopy Mujur Jaya Pandan, namun pengaruh tersebut tidak signifikan secara statistik. Hal ini menunjukkan bahwa perubahan penagihan dagang tidak secara langsung mempengaruhi perubahan laba usaha. Dengan demikian, laba usaha lebih banyak dipengaruhi oleh faktor lain di luar kredit dagang. Penelitian ini menunjukkan bahwa pengelolaan piutang dagang tetap perlu diperhatikan untuk menjaga kelancaran arus kas usaha, namun pelaku usaha juga perlu memperhatikan faktor-faktor lain seperti peningkatan volume penjualan dan efisiensi biaya operasional agar dapat meningkatkan laba usaha. Bagi peneliti selanjutnya, disarankan untuk menambahkan variabel lain yang diduga mempengaruhi laba usaha serta memperluas objek penelitian agar diperoleh hasil penelitian yang lebih komprehensif.

Referensi

Arikunto, S. (2019). Prosedur penelitian: Suatu pendekatan praktik (Edisi revisi). Jakarta: Rineka Cipta.

Aryanto, R., Nuramadhani, W., & Fitriana, N. (2025). Laba dan pengaruhnya terhadap nilai perusahaan: Studi dalam teori akuntansi. Jurnal Ilmiah Manajemen Ekonomi dan Akuntansi (JIMEA), 2(2), 19–23.

Baridwan, Z. (2020). Harga pokok penjualan. Jurnal Akuntansi & Bisnis, 22(1), 50–65.

Fauzia. (2020). Informasi umum mengenai piutang usaha dan klaim eksternal. Dalam Audit atas piutang usaha PT X (Jurnal Aplikasi Bisnis, 21(1), 531–532). Universitas Islam Indonesia.

Ghozali, I. (2018). Aplikasi analisis multivariate dengan program IBM SPSS 25 (p. 87). Semarang: Badan Penerbit Universitas Diponegoro.

Hansen, D. R., & Mowen, M. M. (2020). Cost management accounting & control. Cengage Learning.

Harahap, S. S. (2018). Pendapatan. Dalam A. Abdullah (Ed.), Ekonomi keuangan Islam (pp. 290–310). Medan: UMSU Press.

Hery. (2019). Akuntansi keuangan menengah: Berdasarkan standar akuntansi keuangan terbaru. Jakarta: PT Grasindo.

Kasmir. (2016). Analisis laporan keuangan. Jakarta: PT Raja Grafindo Persada.

Volume : 05 | Nomor 01 | Maret 2026 | E-ISSN : 2829-4963| DOI: 10.47709/jebidi.v5i1.401

Kieso, D. E., Weygandt, J. J., & Warfield, T. D. (2020). Intermediate accounting (ed. terbaru). Dalam S. Prawiro N. (2021, Nov), BAB VI: 64–65.

Kurniawati, E., Leiwakabessy, P., & Matruty, Y. (2020). Analisa piutang dagang terhadap efektivitas arus kas pada PT. Subitu Karya Teknik Cabang Sorong. Jurnal Pitis AKP, 4(2), 55–60.

Mardiah, & Nafisah. (2020). Dalam Audit atas piutang usaha PT X, Jurnal Aplikasi Bisnis, 21(1), 531–532.

Melissa. (2024). Manajemen piutang dagang. Yogyakarta: Deepublish.

Nurfatikhah, M., Hazmi, Y., Jannah, R., & Ningrum, S. F. (2024). Akuntansi piutang dalam sistem informasi akuntansi. EKOMA: Jurnal Ekonomi, Manajemen, Akuntansi, 3(5), 1481–1489.

Oktora, A., & Marlina, M. (2022). Analisis piutang pada PT Pos Indonesia Regional V Surabaya. Jurnal El-Mal, 5(12), 5837–5881.

Priatna, H., & Rahma Utami, S. (2024). Pengaruh kebijakan kredit dan kompetensi manajemen terhadap pengendalian piutang tak tertagih pada perusahaan PT Dialogue Garmindo Utama. AKURAT Jurnal Ilmiah Akuntansi FE UNIBBA, 15(03), 15–28.

Ramadhan, F. (2021). Studi kasus: Efektivitas penagihan piutang pada usaha fotocopy di Kota Bandung. Jurnal Ilmiah Manajemen dan Bisnis, 8(2), 89–104.

Reviandani, W. (2021). Analisis rasio piutang untuk menilai piutang tak tertagih dan aktivitas penagihan piutang pada PT BSM. Jurnal Ilmu Ekonomi dan Manajemen, Agustus 2024, 82–83.

Sampe, F. (2023). Akuntansi piutang. Universitas Atma Jaya, Makassar.

Saputra, A., & Rahman, A. N. (2024). Pengaruh perputaran piutang dagang, modal kerja, persediaan terhadap profitabilitas pada perusahaan retail yang listing di Bursa Efek Indonesia periode 2020–2022. Musytari: Jurnal Manajemen, Akuntansi, dan Ekonomi, 5(12), 31–40.

Sari, P., Utami, R., & Wahyuni, S. (2020). Pengaruh piutang dagang terhadap profitabilitas usaha kecil menengah (UKM). Jurnal Akuntansi dan Bisnis Indonesia, 12(3), 45–60.

Sugiyono. (2019). Metode penelitian kuantitatif, kualitatif, dan R&D. Alfabeta.

Sukmawati, S. S., & Hamdani, R. (2024). Analisis piutang tak tertagih berdasarkan umur piutang pada PT. XYZ. EKOMA: Jurnal Ekonomi, Manajemen, Akuntansi, 3(6), 262–272.

Wijaya, A., & Putra, D. (2019). Analisis pengaruh piutang terhadap arus kas dan laba pada usaha jasa. Prosiding Seminar Nasional Manajemen dan Kewirausahaan, 1(1), 112–125.