

ANALISIS OMZET PENJUALAN DAN PROFITABILITAS DALAM MENINGKATKAN KINERJA KEUANGAN DI CV. SAMPOERNA PRIMA GEMILANG SIDOARJO PERIODE 2023-2025

Aliefia Enggal Saharani¹, Chairil Anwar², Erlyna Tri Rohmiatun³, Dian Fahriani⁴

^{1,2,3,4}Universitas Nahdlatul Ulama Sidoarjo

Email: 32422006.student@unusida.ac.id¹, chairilanwar.agn@unusida.ac.id²,
erlynatri.agn@unusida.ac.id³, dianfahriani.agn@unusida.ac.id⁴

Abstract: *This study aims to analyze the development of sales turnover, profitability levels, and their roles in improving financial performance at CV. Sampoerna Prima Gemilang Sidoarjo for the 2023–2025 period. The study uses a descriptive case study method with a qualitative approach supported by simple quantitative data. Data were obtained through interviews, observations, documentation, and company financial reports. Then, they were analyzed through data reduction, data presentation, conclusion drawing, and validity testing using source triangulation, technical triangulation, and member checking. The results of the study show that sales turnover fluctuates, increasing from 45 units in 2023 to 88 units in 2024, then decreasing to 46 units in 2025, while profitability as measured by Return on Assets (ROA) continues to increase from 1.53% in 2023 to 4.06% in 2024 and 10.28% in 2025. The increase in profitability is supported by operational cost efficiency, optimization of asset use, and the company's ability to maintain product quality. Thus, the study concludes that the increase in the company's financial performance is not only influenced by the amount of sales turnover, but also by the company's effectiveness and efficiency in managing resources to generate optimal profits.*

Keywords: *Sales Turnover, Profitability, Return on Assets (ROA), Financial Performance, Case Study.*

Abstrak: Penelitian ini bertujuan menganalisis perkembangan omzet penjualan, tingkat profitabilitas, serta peran keduanya dalam meningkatkan kinerja keuangan pada CV. Sampoerna Prima Gemilang Sidoarjo periode 2023–2025. Penelitian menggunakan metode studi kasus deskriptif dengan pendekatan kualitatif yang didukung data kuantitatif sederhana. Data diperoleh melalui wawancara, observasi, dokumentasi, dan laporan keuangan perusahaan, kemudian dianalisis melalui reduksi data, penyajian data, penarikan kesimpulan, serta diuji keabsahannya menggunakan triangulasi sumber, triangulasi teknik, dan *member check*. Hasil penelitian menunjukkan bahwa omzet penjualan mengalami fluktuasi, yaitu meningkat dari 45 unit pada tahun 2023 menjadi 88 unit pada tahun 2024, kemudian menurun menjadi 46 unit pada tahun 2025, sedangkan profitabilitas yang diukur dengan *Return on Assets* (ROA) terus meningkat dari 1,53% pada tahun 2023 menjadi 4,06% pada tahun 2024 dan 10,28% pada tahun 2025. Peningkatan profitabilitas tersebut didukung oleh efisiensi biaya operasional, optimalisasi penggunaan aset, dan kemampuan perusahaan mempertahankan kualitas produk. Dengan demikian, penelitian menyimpulkan bahwa peningkatan kinerja keuangan perusahaan tidak hanya dipengaruhi oleh besarnya omzet penjualan, tetapi juga oleh efektivitas dan efisiensi perusahaan dalam mengelola sumber daya untuk menghasilkan laba secara optimal.

Kata Kunci: Omzet Penjualan, Profitabilitas, Return on Assets (ROA), Kinerja Keuangan, Studi Kasus.

PENDAHULUAN

Kinerja keuangan merupakan salah satu indikator penting dalam menilai kemampuan perusahaan mengelola sumber daya secara efektif dan efisien. Kinerja keuangan yang baik tidak hanya mencerminkan kemampuan perusahaan dalam menghasilkan laba, tetapi juga menunjukkan keberhasilan manajemen dalam mempertahankan keberlangsungan usaha di tengah persaingan bisnis yang semakin kompetitif Inayah & Zainar, (2022). Dalam upaya meningkatkan kinerja keuangan, perusahaan perlu memperhatikan berbagai faktor, di antaranya omzet penjualan dan profitabilitas. Omzet penjualan menunjukkan kemampuan perusahaan menghasilkan pendapatan dari aktivitas operasional, sedangkan profitabilitas menggambarkan efektivitas perusahaan dalam mengelola aset dan sumber daya untuk memperoleh laba (Aini & Anwar, 2024).

Pada sektor usaha mikro, kecil, dan menengah (UMKM), peningkatan omzet penjualan dan profitabilitas menjadi aspek yang sangat penting karena berkontribusi terhadap keberlangsungan usaha serta pertumbuhan ekonomi Putra & Gantino, (2021). Namun demikian, peningkatan omzet penjualan tidak selalu diikuti oleh peningkatan profitabilitas maupun kinerja keuangan. Tingginya biaya operasional, kurang optimalnya pemanfaatan aset, serta perubahan kondisi pasar dapat menyebabkan pertumbuhan penjualan tidak sejalan dengan peningkatan laba perusahaan. Kondisi tersebut menunjukkan bahwa keberhasilan perusahaan tidak hanya ditentukan oleh besarnya penjualan, tetapi juga oleh kemampuan manajemen dalam mengendalikan biaya dan meningkatkan efisiensi operasional (Fahriani. D et al, 2025).

Berbagai penelitian terdahulu menunjukkan hasil yang belum konsisten

mengenai hubungan antara omzet penjualan, profitabilitas, dan kinerja keuangan. Sebagian penelitian menyatakan bahwa peningkatan omzet penjualan berpengaruh positif terhadap kinerja keuangan, sedangkan penelitian lainnya menemukan bahwa peningkatan penjualan tidak selalu menghasilkan kinerja keuangan yang lebih baik karena dipengaruhi oleh faktor efisiensi dan pengelolaan biaya. Perbedaan hasil penelitian tersebut menunjukkan masih adanya *research gap* yang perlu dikaji lebih lanjut, khususnya pada perusahaan dengan karakteristik usaha yang berbeda (Adinugraha et al, 2021).

Fenomena tersebut juga terjadi pada CV. Sampoerna Prima Gemilang selama periode 2023–2025. Jumlah penjualan perusahaan meningkat dari 45 unit pada tahun 2023 menjadi 88 unit pada tahun 2024, namun menurun menjadi 46 unit pada tahun 2025. Sebaliknya, profitabilitas yang diukur menggunakan Return on Assets (ROA) justru mengalami peningkatan secara konsisten, yaitu sebesar 1,53% pada tahun 2023, meningkat menjadi 4,06% pada tahun 2024, dan mencapai 10,28% pada tahun 2025. Fenomena ini menunjukkan bahwa penurunan omzet penjualan tidak selalu diikuti oleh penurunan profitabilitas maupun kinerja keuangan. Kondisi tersebut mengindikasikan bahwa efisiensi operasional, pengelolaan aset, dan pengendalian biaya memiliki peran penting dalam meningkatkan kinerja keuangan perusahaan (Indra et al., 2025).

Berdasarkan fenomena tersebut, penelitian ini bertujuan untuk menganalisis perkembangan omzet penjualan, profitabilitas, serta peran keduanya dalam meningkatkan kinerja keuangan pada CV. Sampoerna Prima Gemilang periode 2023–2025. Hasil penelitian diharapkan dapat memberikan kontribusi terhadap pengembangan kajian manajemen keuangan, sekaligus menjadi bahan pertimbangan bagi perusahaan dalam

merumuskan strategi peningkatan kinerja keuangan secara berkelanjutan (Abdul Fatah et al., 2022).

Berdasarkan fenomena fluktuasi omzet penjualan yang tidak diikuti oleh penurunan profitabilitas pada CV. Sampoerna Prima Gemilang selama periode 2023–2025, penelitian ini berfokus pada tiga permasalahan utama, yaitu: (1) bagaimana perkembangan omzet penjualan perusahaan selama periode penelitian; (2) bagaimana perkembangan tingkat profitabilitas yang diukur menggunakan *Return on Assets* (ROA); dan (3) bagaimana kontribusi omzet penjualan dan profitabilitas dalam meningkatkan kinerja keuangan perusahaan.

Sejalan dengan permasalahan tersebut, penelitian ini bertujuan untuk menganalisis perkembangan omzet penjualan dan tingkat profitabilitas pada CV. Sampoerna Prima Gemilang selama periode 2023–2025, serta mengkaji peran kedua indikator tersebut dalam meningkatkan kinerja keuangan perusahaan. Hasil penelitian diharapkan dapat memberikan gambaran empiris mengenai pentingnya keseimbangan antara pertumbuhan penjualan, efisiensi operasional, dan optimalisasi aset sebagai dasar penyusunan strategi peningkatan kinerja keuangan perusahaan secara berkelanjutan (Armelita & Dumilah, 2025).

METODE PENELITIAN

Penelitian ini menggunakan pendekatan deskriptif kualitatif dengan dukungan data kuantitatif sederhana untuk menganalisis perkembangan omzet penjualan, profitabilitas, serta perannya dalam meningkatkan kinerja keuangan pada CV. Sampoerna Prima Gemilang selama periode 2023–2025. Pendekatan ini dipilih karena memungkinkan peneliti memperoleh pemahaman yang komprehensif melalui interpretasi data keuangan yang didukung oleh informasi hasil wawancara dan

dokumentasi perusahaan (Fajriah. AL et al., 2022).

Subjek penelitian adalah Kepala Bagian Keuangan/Akuntansi yang dipilih menggunakan teknik *purposive sampling* karena memiliki pengetahuan dan keterlibatan langsung dalam pengelolaan keuangan perusahaan (Rohmiatun. ET et al, 2022). Objek penelitian meliputi laporan laba rugi, laporan posisi keuangan, serta dokumen pendukung lainnya yang berkaitan dengan omzet penjualan, laba bersih, total aset, dan *Return on Assets* (ROA) selama periode penelitian.

Data dikumpulkan melalui dokumentasi, wawancara semi-terstruktur, dan observasi. Dokumentasi digunakan sebagai sumber data utama berupa laporan keuangan perusahaan, sedangkan wawancara dilakukan untuk memperoleh informasi mengenai perkembangan omzet penjualan, profitabilitas, serta strategi perusahaan dalam meningkatkan kinerja keuangan. Observasi dilakukan untuk memahami kondisi operasional perusahaan dan mengonfirmasi hasil dokumentasi maupun wawancara.

Keabsahan data diuji menggunakan teknik triangulasi sumber, triangulasi teknik, dan *member check* guna meningkatkan kredibilitas hasil penelitian. Analisis data mengacu pada model interaktif Miles dan Huberman yang meliputi reduksi data, penyajian data, serta penarikan kesimpulan dan verifikasi. Hasil analisis kemudian diinterpretasikan secara deskriptif dengan mengaitkan temuan penelitian pada teori dan penelitian terdahulu sehingga diperoleh gambaran mengenai kontribusi omzet penjualan dan profitabilitas terhadap kinerja keuangan perusahaan (Yulianti & Sundari, 2023).

HASIL DAN PEMBAHASAN

Hasil penelitian menunjukkan bahwa omzet penjualan CV. Sampoerna Prima Gemilang selama periode 2023–2025 mengalami fluktuasi. Penjualan mesin meningkat dari 45 unit pada tahun 2023 menjadi 88 unit pada tahun 2024, kemudian menurun menjadi 46 unit pada tahun 2025. Peningkatan penjualan pada tahun 2024 dipengaruhi oleh meningkatnya permintaan pasar dan bertambahnya pelanggan, sedangkan penurunan pada tahun 2025 disebabkan oleh perubahan kondisi pasar dan berkurangnya jumlah pesanan. Meskipun demikian, hasil wawancara menunjukkan bahwa perusahaan tetap mampu menjaga kinerja keuangan melalui efisiensi operasional dan pengendalian biaya (Kondolele et al., 2024).

Profitabilitas yang diukur menggunakan Return on Assets (ROA) menunjukkan tren yang terus meningkat selama periode penelitian. Nilai ROA meningkat dari 1,53% pada tahun 2023 menjadi 4,06% pada tahun 2024 dan mencapai 10,28% pada tahun 2025. Peningkatan tersebut menunjukkan bahwa perusahaan semakin efektif dalam memanfaatkan aset untuk menghasilkan laba Alawiah et al., (2023). Meskipun laba bersih dan omzet penjualan mengalami perubahan, peningkatan efisiensi penggunaan aset serta pengendalian biaya operasional mampu meningkatkan kemampuan perusahaan dalam menghasilkan keuntungan.

Temuan penelitian memperlihatkan bahwa hubungan antara omzet penjualan dan profitabilitas tidak selalu berjalan searah. Penurunan omzet penjualan pada tahun 2025 tidak diikuti oleh penurunan profitabilitas, tetapi justru diiringi peningkatan ROA. Kondisi ini menunjukkan bahwa kinerja keuangan perusahaan tidak hanya dipengaruhi oleh besarnya penjualan, tetapi juga oleh efektivitas pengelolaan aset, efisiensi operasional, dan

kemampuan manajemen dalam mengendalikan biaya, Faradela S & Citra M.S, (2022). Hasil wawancara dengan Kepala Keuangan memperkuat temuan tersebut, yaitu bahwa strategi efisiensi operasional menjadi faktor utama yang mampu mempertahankan bahkan meningkatkan profitabilitas ketika penjualan mengalami penurunan.

Temuan ini sejalan dengan perspektif *signaling theory*, yang menjelaskan bahwa omzet penjualan dan profitabilitas merupakan informasi penting yang mencerminkan kondisi operasional dan keuangan perusahaan (Prasetyo et al., 2022). Omzet penjualan menggambarkan kemampuan perusahaan menghasilkan pendapatan, sedangkan profitabilitas mencerminkan efektivitas pemanfaatan aset dalam menghasilkan laba. Dengan demikian, kedua indikator tersebut saling melengkapi dalam memberikan gambaran mengenai kinerja keuangan perusahaan. Penelitian ini menunjukkan bahwa peningkatan kinerja keuangan lebih ditentukan oleh keseimbangan antara pertumbuhan penjualan, efisiensi operasional, optimalisasi aset, dan pengendalian biaya daripada hanya oleh peningkatan omzet penjualan semata (Khairani & Nofianti, 2025).

KESIMPULAN DAN SARAN

Penelitian ini menunjukkan bahwa omzet penjualan CV. Sampoerna Prima Gemilang selama periode 2023–2025 mengalami fluktuasi, sedangkan profitabilitas yang diukur menggunakan Return on Assets (ROA) mengalami peningkatan secara konsisten. Penjualan mesin meningkat dari 45 unit pada tahun 2023 menjadi 88 unit pada tahun 2024, kemudian menurun menjadi 46 unit pada tahun 2025. Sebaliknya, nilai ROA meningkat dari 1,53% pada tahun 2023 menjadi 4,06% pada tahun 2024 dan mencapai 10,28% pada tahun 2025.

Hasil penelitian menunjukkan bahwa peningkatan kinerja keuangan perusahaan tidak hanya ditentukan oleh besarnya omzet penjualan, tetapi juga oleh kemampuan perusahaan dalam mengelola aset secara efektif, meningkatkan efisiensi operasional, dan mengendalikan biaya. Meskipun omzet penjualan mengalami penurunan pada tahun 2025, perusahaan tetap mampu meningkatkan profitabilitas melalui optimalisasi penggunaan aset dan efisiensi biaya operasional. Dengan demikian, omzet penjualan dan profitabilitas merupakan dua indikator yang saling melengkapi dalam mengevaluasi kinerja keuangan perusahaan. Temuan ini menegaskan bahwa strategi peningkatan efisiensi operasional memiliki peran penting dalam menjaga dan meningkatkan kinerja keuangan, terutama ketika perusahaan menghadapi penurunan penjualan.

DAFTAR PUSTAKA

- Abdul Fatah, K. M., Nelson, N., & Dalimunthe, R. (2022). Peningkatan Omset Penjualan Melalui Penerapan Teknologi Mesin Pengereng Ramah Lingkungan Dan Pemasaran On Line. *Prosiding Seminar Nasional Penelitian Dan Pengabdian Kepada Masyarakat*, 2(1), 16–22. <https://doi.org/10.24967/psn.v2i1.1458>
- Adinugraha et al, 2021. (2021). *ANALISIS STRATEGI PEMASARAN MELALUI DIGITAL MARKETING DALAM MENINGKATKAN OMZET PENJUALAN BATIK (STUDI KASUS BUARAN BATIK CENTER PEKALONGAN)*. 1(2), 74–82.
- Aini, N., & Anwar, C. (2024). *Penyuluhan Perpajakan untuk Meningkatkan Kesadaran Wajib Pajak di Kalangan Milenial Melalui Pengabdian Praktek Kerja Lapangan di KPP Pratama Sidoarjo Utara*. 3(2), 12–21.
- Alawiah, E. T., Setyorini, D., & Hasanudin. (2023). Pelatihan Digital Marketing untuk Meningkatkan Omset Penjualan dan Pelatihan Pembuatan Label Kemasan menggunakan Canva. *Jurnal Pengabdian Masyarakat Dan Riset Pendidikan*, 2(1), 279–285. <https://doi.org/10.31004/jerkin.v2i1.163>
- Armelita, P., & Dumilah, R. (2025). Pengaruh Kinerja Keuangan Dan Ukuran Perusahaan Terhadap Nilai Perusahaan. *JMIK: Jurnal Manajemen Dan Inovasi Kewirausahaan*, 1(3), 222–228. <https://doi.org/10.64532/w00j4k13>
- Fahriani D. et al. (2025). *Pengaruh Literasi Keuangan dan Financial Technology terhadap Kinerja Keuangan UMKM di Wilayah Kahuripan*. 8, 5261–5271.
- Fajriah Alifatul Laili, Idris Ahmad, & Nadhiroh Umi. (2022). Pengaruh Pertumbuhan Penjualan, Pertumbuhan Perusahaan, Dan Ukuran Perusahaan Terhadap Nilai Perusahaan. *Jurnal Ilmiah Manajemen Dan Bisnis*, 7(1), 1. <https://journal.undiknas.ac.id/index.php/manajemen>
- Faradela Sandi, & Citra Mulya Sari. (2022). Pengaruh Biaya Produksi, Omset Penjualan, Dan Biaya Promosi Terhadap Laba Forestthree Coffee Tulungagung. *EKOMA: Jurnal Ekonomi, Manajemen, Akuntansi*, 2(1), 1–11. <https://doi.org/10.56799/ekoma.v2i1.807>
- Indra, A. N., Pramono, H., Fakhrudin, I., & Eko, S. (2025). *Pengaruh Ukuran Perusahaan dan Profitabilitas terhadap Nilai Perusahaan Dengan Kepemilikan Manajerial sebagai Variabel Moderasi*. 435–451.
- Khairani, N., & Nofianti, L. (2025). Pengaruh Pertumbuhan Penjualan, Intensitas Modal dan Manajemen Laba Terhadap Beban

Pajak Penghasilan dengan Moderasi Kemampuan Manajerial. *Portofolio: Jurnal Ekonomi, Bisnis, Manajemen, Dan Akuntansi*, 21(2), 45–63. <https://doi.org/10.26874/portofolio.v21i2.620>

Kondolele, J., Matasik, A. L., & Kannapadang, D. (2024). Pengaruh Modal Kerja Terhadap Omset Usaha Mikro Kecil Menengah (UMKM) Kabupaten Toraja Utara. *EKOMA : Jurnal Ekonomi*, 3(6), 2208–2219.

Prasetyo, E. T., Sastrodiharjo, I., & Suraji, R. (2022). Upaya Peningkatan Omset Penjualan UMKM melalui Penerapan Digital Marketing terhadap UMKM di Bekasi. *Jurnal Pemberdayaan Umat*, 1(2), 61–70. <https://doi.org/10.35912/jpu.v1i2.969>

Putra, R. D., & Gantino, R. (2021). *Pengaruh Profitabilitas , Leverage , dan Ukuran Perusahaan Terhadap Nilai Perusahaan*. 11(1), 81–96.

Rohmiatun, E. et al. (2022). *Seminar Nasional Manajemen dan Akuntansi (SMA) Seminar Nasional Manajemen dan Akuntansi (SMA)*. 1, 84–96.

Yulianti & Sundari, 2023. (2023). *Pengaruh Keputusan Investasi , Keputusan Pendanaan , dan Pendahuluan*. 6(2), 241–252. <https://doi.org/10.32662/gaj.v6i2.3166>

Zainar, I. &. (2022). *ANALISIS STRUKTUR MODAL , PROFITABILITAS DAN KINERJA KEUANGAN TERHADAP NILAI PERUSAHAAN (PENELITIAN LITERATURE REVIEW MANAJEMEN KEUANGAN)*. 3(2), 788–795.