

## BAB II

### KAJIAN PUSTAKA, KERANGKA PEMIKIRAN DAN HIPOTESIS

#### 2.1 Kajian Pustaka

##### 2.1.1 Modal Kerja

###### 2.1.1.1 Definisi Modal Kerja

Menurut Siswanto (2021:77)

“Modal kerja merupakan komponen penting bagi perusahaan, baik manufaktur, terlebih ritel dikarenakan hampir separuh dari aset perusahaan retail dalam bentuk modal kerja. Disamping itu, manajemen modal kerja merupakan bagian terpenting dalam manajemen keuangan usaha mikro, kecil dan menengah. Modal kerja identik dengan aset lancar. Oleh karena itu, aset lancar sering disebut sebagai modal kerja, yakni modal untuk kegiatan operasional sehari-hari. Modal kerja selalu berputar dan berganti sepanjang tahun.”

Menurut Sastra (2019)

“Modal kerja atau *working capital* adalah modal yang diinvestasikan perusahaan dalam aset lancar, yang akan digunakan untuk membiayai operasional perusahaan sehari-hari serta dapat dikonversikan menjadi kas dalam waktu kurang dari satu tahun atau jangka waktu pendek.”

Menurut Oftayani dan Supriadi (2019)

“Modal kerja merupakan investasi dalam harta jangka pendek atau investasi dalam harta lancar (*current assets*). Modal kerja dapat dikategorikan menjadi dua yaitu modal kerja kotor (*gross working capital*) dan modal kerja bersih adalah jumlah harta lancar dikurangi jumlah utang lancar (*current liabilities*).”

Menurut Yani & Martha (2018)

“Modal kerja merupakan modal yang digunakan untuk membiayai operasional perusahaan sehari-hari, terutama yang memiliki waktu jangka pendek. Modal kerja merupakan unsur yang berperan dalam menghasilkan pendapatan.

Ketidaktepatan jumlah modal kerja yang dibutuhkan akan mengakibatkan kegiatan perusahaan terganggu, dan jika hal ini terus menerus berlangsung, maka akan mempengaruhi kelangsungan kegiatan perusahaan. Penerapan modal yang tepat akan lebih mendorong pencapaian pertumbuhan dan perluasan kegiatan perusahaan.”

Menurut Sitepu & Putri (2023)

“Modal kerja merupakan bagian yang vital bagi suatu perusahaan, terlepas dari jenis usaha yang dijalankannya. Dalam kegiatan operasional sehari-hari, setiap perusahaan membutuhkan dana kerja yang cukup untuk menjalankan aktivitasnya secara efisien. Dengan adanya dana kerja yang memadai, perusahaan dapat beroperasi dengan biaya yang efektif, sehingga dapat mengantisipasi risiko yang mungkin terjadi akibat krisis. Namun, jika dana kerja yang tersedia berlebihan, perusahaan akan mengalami kerugian karena dana tersebut tidak produktif dan peluang untuk memperoleh keuntungan atau laba terbuang percuma. Sebaliknya, jika dana kerja yang tersedia terlalu sedikit, perusahaan akan mengalami kegagalan dalam menjalankan usahanya karena kurangnya manajemen yang tepat.”

#### **2.1.1.2 Faktor – Faktor Yang Mempengaruhi Modal Kerja**

Ada beberapa faktor yang bisa mempengaruhi modal kerja, yaitu:

(Maulamin & Sartono, 2021)

1. Jenis Perusahaan. Kebutuhan modal kerja bergantung pada jenis dan karakteristik usaha yang dijalankan oleh perusahaan. Perusahaan jasa membutuhkan modal kerja yang lebih sedikit dibandingkan dengan perusahaan industri, karena tidak memerlukan investasi besar dalam kas, piutang, atau persediaan.
2. Syarat Kredit. Persyaratan kredit pembelian barang atau bahan baku akan mempengaruhi kebutuhan modal kerja. Persyaratan kredit pembelian yang menguntungkan akan mengurangi kebutuhan kas untuk persediaan, sedangkan persyaratan penjualan yang lunak akan meningkatkan kebutuhan modal kerja untuk piutang.
3. Waktu produksi. Kebutuhan modal kerja perusahaan terkait dengan waktu yang dibutuhkan untuk memproduksi barang yang akan dijual. Semakin lama waktu produksi barang, semakin besar kebutuhan modal kerja.
4. Tingkat perputaran persediaan. Semakin tinggi tingkat putaran persediaan, semakin rendah jumlah modal kerja yang diperlukan untuk persediaan. Perencanaan dan pengawasan persediaan yang efisien diperlukan untuk mencapai tingkat putaran yang tinggi.

### 2.1.1.3 Jenis Modal Kerja

Menurut Maulamin & Sartono (2021) modal kerja dibedakan menjadi dua, yaitu:

1. Modal Kerja Kotor (*Gross Working Capital*). Yaitu semua elemen yang terdapat pada aset lancar secara keseluruhan dan umumnya disebut sebagai modal kerja, seperti: kas, kas dibank, surat berharga, piutang, sediaan dan aset lancar lainnya.
2. Modal Kerja Bersih. Yaitu seluruh bagian dari aset lancar dikurangi dengan seluruh total kewajiban lancar, meliputi utang dagang, utang wesel, utang bank jangka pendek (satu tahun) utang gaji, utang pajak dan utang lancar lainnya.

### 2.1.1.3 Indikator Modal Kerja

Modal kerja sangat diperlukan perusahaan karena untuk meningkatkan penjualan dan mengurangi risiko kerugian. Rumus yang digunakan untuk mengukur modal kerja yaitu sebagai berikut (Tnius 2018):

$$\text{Modal Kerja} = \text{Aktiva Lancar} - \text{Utang Lancar}$$

Sumber : Tnius (2018)

## 2.1.2 Pertumbuhan Penjualan

### 2.1.2.1 Definisi Pertumbuhan Penjualan

Menurut Nasir (2020)

“Pertumbuhan penjualan merujuk pada peningkatan jumlah penjualan dari tahun ke tahun atau dari waktu ke waktu. Faktor ini sangat penting dalam pengaturan struktur modal perusahaan karena semakin tinggi tingkat penjualan, semakin tinggi pula laba dan pendapatan yang diperoleh oleh perusahaan. Selain itu, pertumbuhan penjualan yang meningkat juga dapat meningkatkan nilai perusahaan. Meningkatkan penjualan juga berarti menambah aset perusahaan. Perusahaan dengan pertumbuhan yang rendah tidak membutuhkan biaya eksternal, tetapi perusahaan yang tumbuh dengan pesat memerlukan modal dari sumber eksternal. Semakin cepat tingkat pertumbuhan, semakin besar kebutuhan modal,

sehingga perusahaan dengan pertumbuhan yang stabil lebih aman memperoleh pinjaman dari pada perusahaan yang pertumbuhannya tidak stabil.”

Menurut Ibani (2018)

“Pertumbuhan Penjualan adalah naiknya jumlah penjualan dari tahun ke tahun atau dari waktu ke waktu. Dengan mengetahui pertumbuhan penjualan dari tahun sebelumnya, perusahaan dapat mengoptimalkan sumber daya yang ada dan dapat memprediksi berapa besar keuntungan yang akan didapatkan. Perhitungan tingkat peningkatan penjualan dilakukan dengan membandingkan antara penjualan akhir periode dengan penjualan yang dijadikan tahun dasar. Jika persentase perbandingannya semakin tinggi, dapat disimpulkan bahwa peningkatan penjualan semakin baik atau lebih baik dari periode sebelumnya.”

Menurut Dewiningrat & Mustanda (2018)

“Pertumbuhan penjualan menunjukkan efisiensi dan kapasitas operasional perusahaan serta mencerminkan tingkat daya saing perusahaan di dalam industri. Penjualan yang relatif stabil dianggap lebih aman untuk meminjam jumlah yang lebih besar karena dianggap mampu menanggung beban tetap atas pinjaman (bunga pinjaman) yang lebih tinggi dibandingkan dengan penjualan yang fluktuatif dan sulit diprediksi. Peningkatan tingkat pinjaman juga disebabkan oleh kebutuhan perusahaan untuk mendapatkan dana pembiayaan dalam rangka ekspansi yang semakin besar. Dari tren penjualan ini dapat ditarik kesimpulan bahwa perusahaan terus berkembang secara positif.”

Menurut Yuliani (2021)

“Pertumbuhan penjualan (Sales Growth) mencerminkan keberhasilan investasi perusahaan di masa lalu dan dapat digunakan sebagai prediksi untuk pertumbuhan perusahaan di masa depan. Peningkatan penjualan menunjukkan adanya peningkatan dalam penjualan pada periode tertentu dibandingkan dengan periode sebelumnya.”

Menurut Novianti (2018)

“Apabila tingkat pertumbuhan penjualan tinggi, berarti volume penjualan meningkat, sehingga perlu peningkatan kapasitas produksi. Peningkatan kapasitas produksi seperti penambahan mesin-mesin baru, akan memerlukan dana yang besar. Untuk itu perusahaan cenderung menggunakan utang jangka pendek dengan harapan penjualan meningkat, untuk mengimbangi tingkat penjualan yang tinggi, perusahaan akan cenderung mengambil utang agar dapat meningkatkan kapasitas penjualannya. Hal ini disebabkan karena kebutuhan dana yang digunakan untuk pembiayaan pertumbuhan semakin besar”

### 2.1.2.2 Faktor – Faktor Yang Mempengaruhi Pertumbuhan Penjualan

Berikut merupakan beberapa faktor yang mempengaruhi pertumbuhan penjualan suatu perusahaan (Kartika, 2018):

1. **Kualitas produk.** Kualitas produk merupakan faktor yang sangat penting karena secara signifikan memengaruhi kemampuan membangun reputasi yang baik dengan konsumen di pasar Anda. Ketika perusahaan menghasilkan produk berkualitas tinggi, mereka terus memenuhi permintaan pelanggan.
2. **Harga produk.** Faktor ini berdampak signifikan pada merek, posisi, dan citra Anda di pasar. Oleh karena itu, jika kinerja penjualan secara umum buruk, maka harus mengubah metode penetapan harga Anda.
3. **Layanan pelanggan.** Faktor ini sangat penting dalam operasi bisnis Anda karena secara dramatis mempengaruhi bagaimana pasar memandang organisasi Anda. Layanan pelanggan dapat membantu mengurangi omset, membantu perusahaan mempertahankan produk secara keseluruhan.
4. **Tim penjualan.** Bisnis tidak boleh meremehkan pentingnya tenaga penjualan dalam pertumbuhan mereka. Tim penjualan meningkatkan pendapatan dan memengaruhi reputasi merek, loyalitas pelanggan, dan manajemen hubungan pelanggan. Jadi, perlu adanya penilaian kinerja tim penjualan.
5. **Anggaran aktivitas penjualan.** Anggaran penjualan adalah alat penting yang membantu perusahaan memperkirakan produktivitas dan jumlah pendapatan yang diperoleh dari suatu produk karena memungkinkan perusahaan untuk meninjau upaya penjualan dan penggunaan bahan yang tersedia.
6. **Hubungan pemasok.** Pemasok adalah salah satu faktor penting yang mempengaruhi kinerja penjualan. Sangat penting bagi Anda untuk memiliki hubungan yang baik dengan pemasok terkemuka yang dapat menyediakan bahan yang Anda butuhkan untuk menghasilkan produk berkualitas tinggi.
7. **Harapan konsumen.** Untuk memahami kebutuhan pelanggan, maka perlu mengetahui detail penting seperti pekerjaan, gaya hidup, dan minat orang tersebut. Selain itu, juga menyertakan calon pelanggan lain yang telah menanyakan produk untuk membantu mempelajari mengapa mereka tidak membeli barang Anda.
8. **Persaingan pasar.** Faktor penting lain yang dapat mempengaruhi kinerja penjualan perusahaan adalah tingkat persaingan pasar. Ketika pasar kompetitif, perusahaan akan memiliki insentif yang lebih baik dan harga yang lebih rendah. Jadi, untuk membuat merek Anda menonjol, Anda perlu menganalisis pesaing pasar Anda.

### 2.1.2.3 Indikator Pertumbuhan Penjualan

Penelitian ini menggunakan pengukuran *sales growth* karena menggambarkan baik atau buruknya tingkat pertumbuhan penjualan suatu perusahaan. Peningkatan pertumbuhan penjualan cenderung akan membuat perusahaan mendapatkan profit yang besar. Tiap perusahaan sudah merancang strategi guna meningkatkan penjualan, dengan tujuan produk yang dihasilkan dapat menarik perhatian konsumen agar penjualan produk meningkat. Pertumbuhan penjualan perusahaan diukur dengan rasio pertumbuhan penjualan. Adapun rasio keuangan tersebut dirumuskan sebagai berikut (Nasir, 2020):

$$\text{Pertumbuhan Penjualan} = \frac{\text{Penjualan}_t - \text{Penjualan}_{t-1}}{\text{Penjualan}_{t-1}} \times 100\%$$

Sumber : Nasir (2020)

### 2.1.3 Likuiditas (QR)

#### 2.1.3.1 Definisi Likuiditas

Menurut Kariyoto (2017:189)

“Likuiditas adalah kemampuan suatu perusahaan untuk memenuhi kewajiban keuangannya dalam jangka pendek, atau kemampuan perusahaan untuk memenuhi kewajiban keuangan pada waktu di tagih”

Menurut Hery (2016:142)

“Rasio likuiditas merupakan rasio yang menggambarkan kemampuan perusahaan dalam memenuhi kewajiban jangka pendeknya yang segera jatuh

tempo. Rasio likuiditas diperlukan untuk kepentingan analisis kredit atau analisis rasio keuangan.”

Menurut Yurika dan Viriany (2019)

“Likuiditas adalah suatu kondisi yang menunjukkan kemampuan perusahaan dalam mendanai operasional perusahaan dan melunasi utang jangka pendeknya secara tepat waktu. Rasio ini digunakan untuk memberikan gambaran mengenai pengaruh ketersediaan dana perusahaan terhadap pengungkapan tanggung jawab sosial perusahaan.”

Menurut Wulandari & Artini (2019)

“Likuiditas perusahaan merujuk pada kecakapan perusahaan dalam menyelesaikan kewajiban jangka pendek yang telah jatuh tempo. Likuiditas dapat diukur dengan membandingkan antara aset lancar dan kewajiban lancar. Ketika perusahaan menggunakan banyak aset lancar, maka perusahaan tersebut mampu menghasilkan arus kas untuk membiayai operasi dan investasi perusahaan.”

### 2.1.3.2 Indikator Quick Ratio (QR)

Likuiditas dalam penelitian ini diwakili oleh *Quick Ratio* (QR). Rasio ini menunjukkan kemampuan aktiva lancar yang paling likuid mampu menutupi hutang lancarnya. Semakin besar rasio ini maka semakin baik. Quick ratio dihitung dengan menggunakan rumus (Suhendro, 2017):

$$QR = \frac{\text{Aset lancar} - \text{Persediaan}}{\text{Kewajiban Lancar}} \times 100\%$$

Sumber : Suhendro (2017)

### 2.1.4 Profitabilitas (ROE)

#### 2.1.4.1 Definisi Profitabilitas

Menurut Hidayat (2018:50)

“Profitabilitas adalah rasio yang menunjukan gambaran tentang tingkat efektivitas pengelolaan perusahaan dalam menghasilkan laba. Rasio ini sebagai ukuran apakah pemilik atau pemegang saham dapat memperoleh tingkat prngambilan yang pantas atas investasinya.”

Menurut Daeli dan Endri (2018)

“Profitabilitas atau laba adalah pendapatan dikurangi pengeluaran dan kerugian selama periode pelaporan. Analisis profitabilitas sangat penting bagi kreditor dan investor ekuitas. Bagi kreditor, laba adalah sumber pembayaran bunga dan pinjaman pokok. Sedangkan bagi investor saham, profit merupakan salah satu penentu perubahan nilai efek. Hal terpenting bagi sebuah perusahaan adalah bagaimana hal itu dapat memaksimalkan pemegang saham bukan berapa banyak keuntungan yang dihasilkan oleh perusahaan.”

Menurut Ariani dan Hasymi (2018)

“Semakin besar laba yang dihasilkan, maka semakin besar pajak yang dibayarkan, hal ini akan menambah biaya perusahaan. Biaya perusahaan yang besar akan mengurangi profit yang dihasilkan. Hal ini menjadi motivasi bagi perusahaan untuk melakukan tax planning untuk mengurangi besarnya pajak yang dibayarkan, agar profit yang dihasilkan semakin besar.”

Menurut Ismawati 2018

“Kemampuan memperoleh laba dalam hubungannya dengan penjualan, modal sendiri maupun total aktiva merupakan cermin dari profitabilitas. Profitabilitas adalah rasio dari efektifitas manajemen berdasarkan hasil pengambilan yang dihasilkan dari penjualan dan investasi. Rasio profitabilitas terdiri dari *profit margin*, *basic earning power*, *return on assets*, dan *return on equity*.”

Menurut Novianti (2018)

“Profitabilitas suatu perusahaan akan mempengaruhi kebijakan para investor atas investasi yang dilakukan. Kemampuan perusahaan untuk menghasilkan laba akan dapat menarik para investor untuk menanamkan dananya guna memperluas usahanya, sebaliknya tingkat profitabilitas yang rendah akan menyebabkan para investor menarik dananya, sedangkan bagi perusahaan itu sendiri profitabilitas dapat digunakan sebagai evaluasi atas efektivitas pengelolaan badan usaha tersebut.”

#### **2.1.4.2 Faktor – Faktor Yang Mempengaruhi Return on Equity (ROE)**

Menurut Kasmir (2019:89) faktor faktor yang mempengaruhi profitabilitas antara lain:

1. Margin Laba Bersih
2. Perputaran total aktiva

3. Laba bersih
4. Penjualan
5. Total aktiva
6. Aktiva tetap
7. Aktiva lancar
8. Total biaya

#### 2.1.4.3 Indikator Return on Equity (ROE)

Menurut Ambari et al., (2020)

“*Return on Equity* (ROE) digunakan untuk mengukur tingkat laba bersih setelah pajak dengan menggunakan modal sendiri. Dapat disimpulkan bahwa semakin tinggi ROE, maka semakin baik, yang artinya semakin kuat posisi pemilik perusahaan maka akan semakin baik, demikian pula sebaliknya.”

Berikut rumus untuk menghitung ROE yaitu:

$$ROE = \frac{\text{Laba setelah pajak}}{\text{Modal sendiri}} \times 100\%$$

Sumber : Ambari et al., (2020)

#### 2.1.5 Penelitian Terdahulu

1. **Alfred Kamsari & Herlin Tanjung Setijaningsih (2020)** Persamaan penelitian ini menggunakan, likuiditas dan modal kerja sebagai variabel bebas dan profitabilitas sebagai variabel terikat. Metode analisis yang digunakan adalah metode purposive sampling yang kemudian penelitian ini menunjukkan hasil bahwa likuiditas modal kerja tidak berpengaruh signifikan terhadap profitabilitas perusahaan.
2. **Metyria Imelda Hutabarat (2018)** Penelitian ini menggunakan pertumbuhan penjualan dan likuiditas sebagai variabel bebas dan Profitabilitas sebagai variabel terikat. Metode analisis yang digunakan adalah metode purposive sampling yang kemudian penelitian ini

menunjukkan hasil bahwa pertumbuhan penjualan dan likuiditas tidak dapat berpengaruh terhadap profitabilitas perusahaan.

3. **Stefannie Halim, Felicia, Valencia Lius, Tiffany Veronica, Bayu Wulandari (2021)** Penelitian ini menggunakan modal kerja, pertumbuhan penjualan dan likuiditas sebagai variabel bebas dan profitabilitas sebagai variabel terikat. Metode analisis yang digunakan adalah metode analisis deskriptif dan regresi linear berganda yang kemudian penelitian ini menunjukkan hasil bahwa modal kerja, likuiditas dan pertumbuhan penjualan berpengaruh terhadap profitabilitas.
4. **Siti Sarifah, Nesti Hapsari, Nana Diana (2021)** Penelitian ini menggunakan Modal Kerja dan Likuiditas sebagai variabel bebas dan profitabilitas (ROE) sebagai variabel terikat. Metode analisis yang digunakan adalah metode purposive sampling, yang kemudian penelitian ini menunjukkan hasil bahwa modal kerja dan likuiditas berpengaruh signifikan terhadap profitabilitas (ROE) perusahaan.
5. **Virgadinda Anindita dan Elmanizar (2019)** Persamaan penelitian ini menggunakan likuiditas dan pertumbuhan penjualan sebagai variabel bebas dan profitabilitas sebagai variabel terikat. Metode analisis yang digunakan adalah metode purposive sampling dan regresi linear berganda kemudian penelitian ini menunjukkan hasil bahwa likuiditas dan pertumbuhan penjualan memiliki pengaruh yang signifikan terhadap profitabilitas
6. **Dewi Kusumawati, Haerudin, Ery Wibowo Agung Santosa (2022)** Persamaan penelitian ini menggunakan, likuiditas dan modal kerja sebagai

variabel bebas dan profitabilitas sebagai variabel terikat. Metode analisis yang digunakan adalah analisis regresi linier berganda yang kemudian penelitian ini menunjukkan hasil bahwa likuiditas dan modal kerja berpengaruh signifikan terhadap profitabilitas perusahaan

7. **Rista Bintara (2020)** Penelitian ini menggunakan modal kerja dan likuiditas sebagai variabel bebas dan profitabilitas sebagai variabel terikat. Metode analisis yang digunakan adalah metode purposive sampling yang kemudian penelitian ini menunjukkan hasil bahwa modal kerja dan likuiditas tidak berpengaruh signifikan terhadap profitabilitas perusahaan.
8. **Eni Puji Astuti (2020)** Penelitian ini menggunakan modal kerja dan likuiditas sebagai variabel bebas dan profitabilitas sebagai variabel terikat. Metode analisis yang digunakan adalah metode analisis regresi linier berganda yang kemudian penelitian ini menunjukkan hasil bahwa modal kerja dan likuiditas berpengaruh terhadap profitabilitas perusahaan.
9. **Debabrata Jana (2018)** Penelitian ini menggunakan modal kerja sebagai variabel bebas dan profitabilitas sebagai variabel terikat. Metode analisis yang digunakan adalah metode purposive sampling yang kemudian penelitian ini menunjukkan hasil bahwa modal kerja berpengaruh positif terhadap profitabilitas perusahaan.
10. **Putra Nyoman Agus Kusuma dan Sedana Ida Bagus Panji (2018)** Penelitian ini menggunakan pertumbuhan penjualan dan likuiditas sebagai variabel bebas dan profitabilitas sebagai variabel terikat. Metode analisis yang digunakan adalah metode purposive sampling yang kemudian

penelitian ini menunjukkan hasil bahwa pertumbuhan penjualan dan likuiditas berpengaruh signifikan terhadap profitabilitas perusahaan.

**11. Latief Z Nur dan Eki Achmad Mahiri (2022)** Penelitian ini menggunakan pertumbuhan penjualan sebagai variabel bebas dan profitabilitas sebagai variabel terikat. Metode analisis yang digunakan adalah metode analisis regresi yang kemudian penelitian ini menunjukkan hasil bahwa pertumbuhan penjualan berpengaruh tidak signifikan terhadap profitabilitas perusahaan.

**Tabel 2. 1 Penelitian Terdahulu**

<b>No</b>	<b>Peneliti</b>	<b>Judul</b>	<b>Persamaan</b>	<b>Perbedaan</b>
1	Alfred Kamsari & Herlin Tundjung Setijaningsih (2020)	Pengaruh Likuiditas, Efisiensi Modal Kerja, Leverage, dan Ukuran Perusahaan Terhadap Profitabilitas	Variabel Bebas: • Likuiditas • Modal Kerja  Variabel Terikat: • Profitabilitas	Variabel Bebas: • Ukuran Perusahaan • Leverage
2	Metyria Imelda Hutabarat (2022)  E-ISSN 2809-851 P-ISSN 2810-0735	Pengaruh Likuiditas, Pertumbuhan Penjualan Dan Ukuran Perusahaan Terhadap Profitabilitas	Variabel Bebas: • Likuiditas • Pertumbuhan Penjualan  Variabel Terikat: • Profitabilitas	Variabel Bebas: • Ukuran Perusahaan
3	Stefannie Halim, Felicia, Valencia Lius, Tiffany Veronica, Bayu Wulandari (2021)  E-ISSN 2597-8829	Pertumbuhan Penjualan, Ukuran Perusahaan, Leverage, Modal Kerja, Likuiditas, Perputaran Kas dan Pengaruhnya Terhadap Profitabilitas Pada Industri Makanan dan Minuman yang Listing di Bursa Efek Indonesia (BEI)	Variabel Bebas: • Pertumbuhan Penjualan • Modal Kerja • Likuiditas Variabel Terikat: • Profitabilitas	Variabel Bebas: • Ukuran Perusahaan • Leverage • Perputaran Kas
4	Siti Sarifak, Nesti Hapsari, Nana Diana (2021)  E-ISSN 2597-5234	Pengaruh Modal Kerja dan Likuiditas Terhadap Profitabilitas	Variabel Bebas: • Modal Kerja • Likuiditas  Variabel Terikat: • Profitabilitas	
5	Virgadinda Anindita, Elmanizar (2019)  P-ISSN 2085-6237 E-ISSN 2685-679X	Pengaruh Perputaran Modal Kerja, Likuiditas, dan Pertumbuhan Penjualan terhadap Profitabilitas	Variabel Bebas: • Likuiditas • Pertumbuhan Penjualan  Variabel Terikat: • Profitabilitas	Variabel Bebas: • Perputaran Modal Kerja
6	Dewi Kusumawati, Haerudin, Ery Wibowo Agung Santosa (2022)  E-ISSN 2580-2863 P-ISSN 1693-3435	Pengaruh Likuiditas, Solvabilitas, dan Modal Kerja Terhadap Profitabilitas	Variabel Bebas: • Likuiditas • Modal Kerja  Variabel Terikat: Profitabilitas	Variabel Bebas: • Solvabilitas

No	Peneliti	Judul	Persamaan	Perbedaan
7	Rista Bintara (2020) P-ISSN 2523-9414 E-ISSN 2523-6563	<i>The Effect of Working Capital, Liquidity and Leverage on Profitability</i>	Variabel Bebas: • Working Capital • Liquidity  Variabel Terikat: • Profitability	Variabel Bebas: • Leverage
8	Eni Puji Astuti (2020) P-ISSN 2407-1765 E-ISSN 2541-1306	<i>The Effect of Working Capital, Liquidity and Solvency on Profitability at PT Nippon Indosari Copindo, Tbk</i>	Variabel Bebas: • Working Capital • Liquidity  Variabel Terikat: • Profitability	Variabel Bebas: • Solvency
9	Debabrata Jana (2022) P-ISSN 2089-6271 E-ISSN 2338-4565	<i>Impact of Working Capital Management on Profitability of the Selected Listed FMCG Companies in India</i>	Variabel Bebas: • Working Capital  Variabel Terikat: • Profitability	
10	Putra Nyoman Agus Kusuma, Sedana Ida Bagus Panji (2018) E-ISSN 2226-1184	<i>The Effect of Asset Structure, Liquidity, Sales Growth and Capital Stucture on Profitability</i>	Variabel Bebas: • Liquidity • Sales Growth  Variabel Terikat: • Profitability	Variabel Bebas: • Asset Structure • Capital Structure
11	Latief Z Nur, Eli Achmad Mahiri (2022) E-ISSN 2721-7787	<i>The Effect Sales Growth and Company Size on Profitability (Study on Food Sub-Sector Companies On The Indonesia Stock Exchange For The 2019-2021 period)</i>	Variabel Bebas: • Sales Growth  Variabel Terikat: • Profitability	Variabel Bebas: • Company Size

## 2.2 Kerangka Pemikiran

Profitabilitas merupakan ukuran kemampuan suatu perusahaan dalam mencapai laba bersih dari penjualan produk atau layanan yang dihasilkan selama periode tertentu. Profitabilitas juga dapat digunakan sebagai indikator kinerja manajemen secara keseluruhan untuk menunjukkan seberapa besar laba yang diperoleh dalam kaitannya dengan penjualan, dan modal sendiri.

Tujuan perusahaan adalah untuk mengetahui pendapatan laba perusahaan pada periode tertentu, seberapa besar keuntungan yang diperoleh dibandingkan dengan periode sebelumnya, sehingga perusahaan dapat mengevaluasi kemampuan untuk mengembangkan modal yang digunakan baik dari sumber eksternal maupun internal, dan pada akhirnya memastikan kelangsungan hidup perusahaan agar tetap menguntungkan bagi semua pihak.

Profitabilitas dapat dipengaruhi oleh berbagai faktor, termasuk modal kerja yang digunakan untuk melakukan kegiatan operasi perusahaan. Modal kerja adalah salah satu variabel penting yang menjadi pertimbangan ketika ingin membuka suatu usaha. Modal kerja biasanya menjadi salah satu ukuran suatu perusahaan dikatakan sehat ataupun tidak. Modal kerja yang cukup besar dan sehat membuat potensi suatu perusahaan tumbuh lebih cepat.

Profitabilitas juga dapat dipengaruhi oleh pertumbuhan penjualan. Pertumbuhan Penjualan merujuk pada peningkatan jumlah penjualan dari tahun ke tahun atau dari waktu ke waktu, di mana pertumbuhan penjualan yang tinggi dapat membantu menyelesaikan kewajiban perusahaan. Pertumbuhan penjualan juga digunakan sebagai alat untuk menilai kinerja manajemen sehingga manajemen perusahaan dapat memberikan kinerja yang optimal. Oleh karena itu, pertumbuhan penjualan ditekankan pada peningkatan jumlah penjualan setiap periode untuk mencapai target perusahaan. Dengan mencapai pertumbuhan penjualan yang baik, seharusnya dapat berdampak positif pada profitabilitas perusahaan.

Faktor lain yang juga dapat mempengaruhi profitabilitas adalah likuiditas, karena kemampuan perusahaan untuk melunasi liabilitas jangka pendeknya dengan menggunakan aset lancar dapat dilihat dari tingkat likuiditas. Jika likuiditas tinggi, maka perusahaan dapat menghindari risiko kegagalan dalam melunasi liabilitas jangka pendeknya.

### **2.2.1 Pengaruh Modal Kerja terhadap Profitabilitas**

Hasil dari penelitian yang dilakukan oleh Sastra (2019) menunjukkan bahwa adanya pengaruh yang signifikan positif antara modal kerja terhadap profitabilitas. Hasil penelitian Tnius (2018) menunjukkan bahwa terdapat pengaruh yang signifikan pada modal kerja terhadap profitabilitas. Hasil yang sama juga dikemukakan oleh Yani & Martha (2018) yang menunjukkan bahwa modal kerja memiliki pengaruh positif dan signifikan terhadap profitabilitas perusahaan. Selain itu, penelitian Kusumawati et al., (2022) juga mengindikasikan adanya pengaruh signifikan antara modal kerja terhadap profitabilitas.

Sedangkan, penelitian yang dilakukan oleh Pratama et al., (2021) menunjukkan hasil yang berbeda, yaitu modal kerja berpengaruh secara tidak signifikan terhadap profitabilitas. Hasil yang sama juga dikemukakan oleh Kostini et al., (2018) bahwa modal kerja berpengaruh secara negatif terhadap profitabilitas. Sama halnya dengan hasil dari penelitian dari Septhasari & Surjadi (2021) bahwa modal kerja tidak berpengaruh terhadap profitabilitas.

### **2.2.2 Pengaruh Pertumbuhan Penjualan terhadap Profitabilitas**

Hasil dari penelitian yang dilakukan oleh Tarmizi & Kurniawati (2017) menunjukkan bahwa pertumbuhan penjualan berpengaruh positif dan tidak signifikan terhadap profitabilitas pada perusahaan. Hasil penelitian ini sejalan dengan penelitian yang dilakukan oleh Hasanah & Setyawan (2020) bahwa terdapat pengaruh antara pertumbuhan penjualan terhadap profitabilitas. Juga sejalan dengan penelitian oleh Oktaviana & Widyaningsih (2022) bahwa hasil pengujian menunjukkan pertumbuhan penjualan memiliki pengaruh positif signifikan terhadap profitabilitas suatu perusahaan.

Sedangkan penelitian yang dilakukan oleh Hutomo et al., (2019) menunjukan hasil yang berbeda bahwa pertumbuhan penjualan berpengaruh negatif signifikan terhadap profitabilitas. Hasil yang sama juga dilakukan oleh Wulandari (2021) bahwa pertumbuhan penjualan tidak berpengaruh signifikan terhadap profitabilitas. Juga sama dengan hasil dari penelitian oleh Narko (2021) bahwa pertumbuhan penjualan tidak berpengaruh terhadap *return on equity*.

### **2.2.3 Pengaruh Likuiditas (QR) terhadap Profitabilitas**

Hasil penelitian yang dilakukan oleh Prasetyo (2018) menunjukkan bahwa likuiditas berpengaruh positif dan signifikan terhadap profitabilitas. Hasil yang sama juga dikemukakan oleh Ferica et al., (2020) bahwa Likuiditas (QR) memiliki pengaruh positif dan signifikan terhadap profitabilitas. Hal ini juga diperkuat dengan penelitian yang dilakukan oleh Anggraini (2021) yang menunjukkan hasil yang sama yaitu likuiditas berpengaruh signifikan terhadap profitabilitas. Hasil

penelitian yang dilakukan Suhayati (2021) menunjukkan bahwa aspek likuiditas memiliki pengaruh yang kuat terhadap tingkat profitabilitas pada perusahaan.

Sedangkan, hasil penelitian oleh Maria et al., (2019) menunjukkan bahwa likuiditas pada perusahaan berpengaruh negatif tidak signifikan terhadap profitabilitas. Penelitian oleh Julietha & Natsir (2021) menunjukkan hasil likuiditas berpengaruh negatif yang tidak signifikan terhadap profitabilitas.

#### **2.2.4 Pengaruh Modal Kerja terhadap dan Likuiditas**

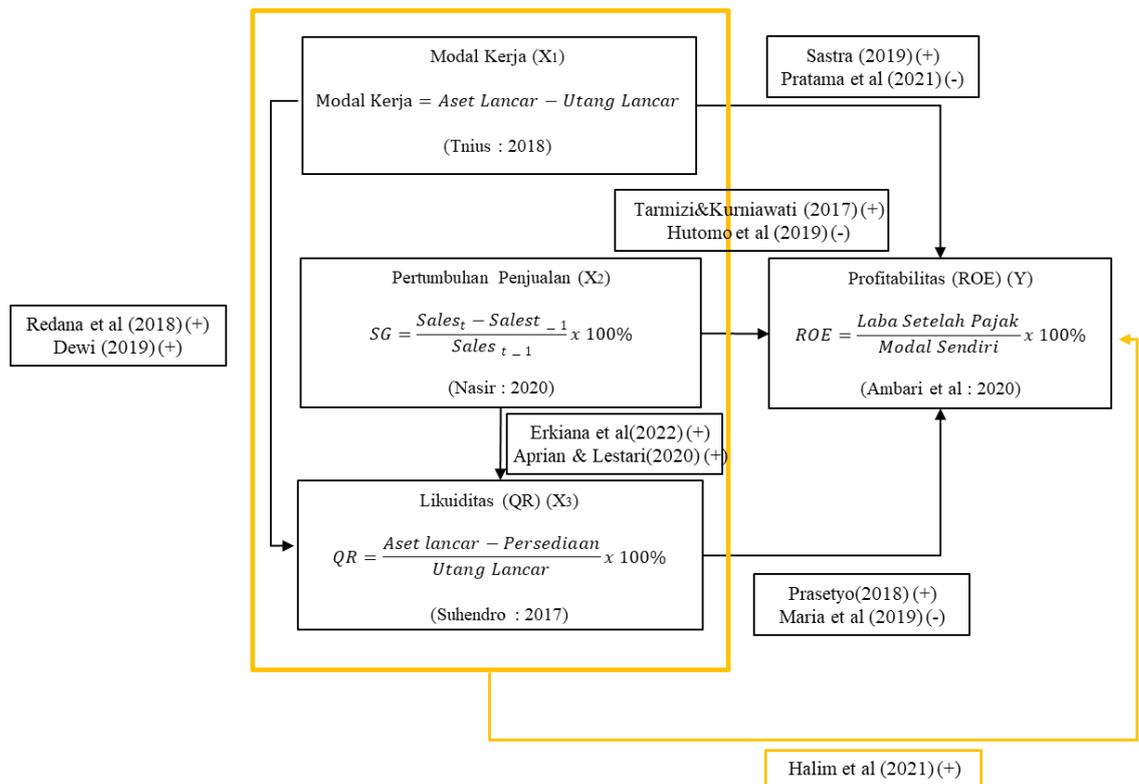
Hasil penelitian yang dilakukan oleh Redana et al., (2018) menunjukkan bahwa modal kerja mempunyai pengaruh yang signifikan terhadap likuiditas. Sejalan juga dengan penelitian yang dilakukan oleh Dewi (2019) yang menghasilkan bahwa modal kerja berpengaruh signifikan terhadap tingkat profitabilitas.

#### **2.2.5 Pengaruh Pertumbuhan Penjualan terhadap Likuiditas**

Penelitian yang dilakukan oleh Erliana et al., (2022) menunjukkan bahwa pertumbuhan penjualan memiliki pengaruh signifikan positif terhadap likuiditas. Hasil yang sama juga dikemukakan oleh Aprian & Lestari (2020) bahwa tingkat pertumbuhan penjualan berpengaruh positif dan signifikan terhadap likuiditas.

#### **2.2.6 Pengaruh Modal Kerja, Pertumbuhan Penjualan dan Likuiditas terhadap Profitabilitas**

Penelitian yang dilakukan oleh Halim et al., (2021) menunjukkan hasil bahwa modal kerja, likuiditas dan pertumbuhan penjualan berpengaruh terhadap profitabilitas



**Gambar 2. 1 Paradigma Penelitian**

Zaki & Saiman (2021) mengatakan bahwa “Hipotesis merupakan dugaan sementara atau jawaban sementara terhadap rumusan masalah atau pertanyaan penelitian yang masih harus diuji kebenarannya.”

Sedangkan menurut Hikmawati (2020:50) “Hipotesis merupakan jawaban sementara terhadap rumusan masalah penelitian, dikaitkan sementara, karena jawaban yang diberikan baru didasarkan pada teori yang relevan, belum didasarkan pada fakta-fakta empiris yang diperoleh melalui pengumpulan data.”

Berdasarkan uraian kerangka pemikiran tersebut, maka hipotesis dalam penelitian ini yaitu:

- H1: Modal kerja berpengaruh terhadap Profitabilitas pada Perusahaan Sub sektor Kosmetik dan Keperluan rumah tangga yang terdaftar di Bursa Efek Indonesia periode 2018-2022.
- H2: Pertumbuhan Penjualan berpengaruh terhadap Profitabilitas pada Perusahaan Sub sektor Kosmetik dan Keperluan Rumah Tangga yang terdaftar di Bursa Efek Indonesia periode 2018-2022.
- H3: Likuiditas (QR) berpengaruh terhadap Profitabilitas pada Perusahaan Sub sektor Kosmetik dan Keperluan Rumah Tangga yang terdaftar di Bursa Efek Indonesia periode 2018-2022.
- H4: Modal Kerja berpengaruh signifikan secara parsial terhadap likuiditas pada Perusahaan Sub sektor Kosmetik dan Keperluan Rumah Tangga yang terdaftar di Bursa Efek Indonesia periode 2018-2022.
- H5: Pertumbuhan penjualan berpengaruh signifikan secara parsial terhadap likuiditas pada Perusahaan Sub sektor Kosmetik dan Keperluan Rumah Tangga yang terdaftar di Bursa Efek Indonesia periode 2018-2022.
- H6: Modal Kerja, Pertumbuhan Penjualan dan Likuiditas (QR) berpengaruh secara simultan terhadap Profitabilitas (ROE) pada Perusahaan Sub sektor Kosmetik dan Keperluan Rumah Tangga yang terdaftar di Bursa Efek Indonesia periode 2018-2022.