

# **BAB I**

## **PENDAHULUAN**

### **1.1. Latar Belakang**

Pertumbuhan laba yang positif menunjukkan kinerja perusahaan yang baik, dan hal ini menjadi salah satu daya tarik bagi investor yang ingin berinvestasi di perusahaan tersebut. Oleh karena itu, perusahaan perlu menyusun rencana laba yang efektif agar dapat mencapai keuntungan yang optimal, yang memerlukan kerjasama yang berkelanjutan dan terintegrasi di seluruh operasi perusahaan. Keberhasilan ini bergantung pada kemampuan perusahaan untuk memprediksi kondisi bisnis di masa depan yang penuh dengan ketidakpastian, serta mengidentifikasi faktor-faktor yang dapat memengaruhi laba (Mahardini dan Arif, 2017).

Penelitian ini sangat penting baik secara praktis maupun teoritis. Secara praktis hasil penelitian ini dapat memberikan wawasan bagi manajemen keuangan Perusahaan tentang seberapa besar pengaruh modal kerja dan penjualan terhadap laba bersih. Dengan demikian Perusahaan dapat mengelola modal kerja secara lebih efektif untuk dapat memaksimalkan laba. Selain itu hasil penelitian ini dapat menjadi dasar bagi Perusahaan untuk membuat Keputusan strategis terkait investasi modal kerja dan strategi penjualan. Dengan mengetahui variabel mana yang lebih berpengaruh terhadap laba.

Secara teoritis, penelitian ini memberikan kontribusi terhadap pengembangan teori keuangan, khususnya yang berkaitan dengan manajemen modal kerja, strategi penjualan, serta dampaknya terhadap profitabilitas perusahaan. Menurut Puspitasari (2017), laporan keuangan mencerminkan kondisi perusahaan dan berfungsi sebagai alat untuk menyampaikan informasi keuangan atau aktivitas perusahaan kepada pemangku kepentingan. Salah satu laporan yang paling penting adalah laporan laba rugi, yang menyajikan informasi tentang pendapatan, beban, dan laba/rugi yang diperoleh perusahaan selama periode tertentu. Laporan ini menunjukkan jumlah laba bersih yang diperoleh perusahaan, yang dapat digunakan untuk mengevaluasi keberhasilan dan kemampuan perusahaan dalam memanfaatkan modal kerja secara produktif.

Laba bersih adalah keuntungan atau peningkatan bersih atas modal yang diperoleh dari aktivitas usaha, merupakan hasil dari semua kegiatan perusahaan yang telah dilaksanakan sebelumnya melalui proses perencanaan dan pengendalian. Selain itu, laba bersih mencerminkan seberapa sukses suatu perusahaan dalam menghasilkan laba dari kegiatan utamanya serta dari aktivitas lainnya selama periode tertentu.

Ada berbagai cara yang dapat dilakukan untuk meningkatkan laba, salah satunya adalah dengan meningkatkan tingkat penjualan yang optimal. Kegiatan penjualan sangat krusial bagi perusahaan, dan perusahaan harus memandangnya sebagai sumber keuntungan yang paling berharga dibandingkan dengan aktivitas lainnya. Hal ini penting untuk mencapai laba yang optimal (Akbar dan Astuti, 2017).

Salah satu faktor yang memengaruhi laba adalah modal, yang tentunya diperlukan dalam jumlah besar untuk membiayai berbagai pengeluaran operasional harian. Perusahaan yang memiliki modal yang kuat tidak akan menghadapi kesulitan dalam mengembangkan usahanya (Rizka N. Mawaddah, 2021).

Menurut Puspitasari (2017), modal kerja merupakan komponen yang berpengaruh signifikan terhadap laba. Setiap usaha memerlukan dana yang cukup besar untuk menutupi semua biaya yang berkaitan dengan aktivitas operasional sehari-hari. Modal kerja berfungsi untuk meningkatkan likuiditas, membayar tagihan, dan mendanai penjualan. Penjualan adalah salah satu fungsi yang sangat penting dan menentukan bagi perusahaan dalam mencapai tujuan utamanya, yaitu memperoleh laba untuk memastikan kelangsungan hidup perusahaan. Semakin tinggi tingkat penjualan, semakin besar pula laba yang dapat diperoleh perusahaan tersebut.

Untuk menilai pengelolaan modal kerja yang baik, dapat dilihat dari ketepatan penggunaannya. Modal kerja biasanya digunakan untuk berbagai tujuan, seperti pembelian aktiva tetap, pembayaran utang, pembelian saham, pembayaran dividen, dan pembayaran biaya. Modal kerja yang tersedia mencerminkan kemampuan perusahaan dalam menghasilkan dana yang diperlukan untuk memenuhi kebutuhan operasional. Hal ini dapat dilakukan dengan mengurangi aktiva lancar dengan utang lancar (Riyanto, 2011:64).

Berdasarkan latar belakang yang telah dikemukakan maka penulis tertarik untuk mengambil judul penelitian “**Pengaruh Modal Kerja Dan Penjualan Terhadap Laba Bersih Pada Perusahaan Sub Sektor *Food And Beverages* Yang Terdaftar Di Bursa Efek Indonesia (BEI) Tahun 2021-2023.**”

### **1.2. Rumusan Masalah**

1. Bagaimana pengaruh modal kerja terhadap laba bersih perusahaan sub sektor *food and beverages* yang terdaftar di Bursa Efek Indonesia?
2. Bagaimana pengaruh penjualan terhadap laba bersih perusahaan sub sektor *food and beverages* yang terdaftar di Bursa Efek Indonesia?
3. Bagaimana pengaruh modal kerja dan penjualan terhadap laba bersih perusahaan sub sektor *food and beverages* yang terdaftar di Bursa Efek Indonesia?

### **1.3. Tujuan Penelitian**

1. Untuk mengetahui pengaruh modal kerja terhadap laba bersih Perusahaan sub sektor *food and beverages* yang terdaftar di Bursa Efek Indonesia
2. Untuk mengetahui pengaruh penjualan makanan terhadap laba bersih Perusahaan sub sektor *food and beverages* yang terdaftar di Bursa Efek Indonesia
3. Untuk mengetahui pengaruh modal kerja dan penjualan terhadap laba bersih perusahaan sub sektor *food and beverages* yang terdaftar di Bursa Efek Indonesia

#### **1.4. Manfaat Penelitian**

Adapun manfaat penelitian ini adalah :

1. Bagi Perusahaan sektor *food and beverages*

Hasil penelitian ini diharapkan dapat membantu manajemen Perusahaan memahami bagaimana modal kerja dapat dioptimalkan untuk meningkatkan penjualan dan laba bersih

2. Bagi Investor

Hasil penelitian ini memberikan investor referensi tambahan untuk melakukan analisis investasi yang lebih tepat. Memberikan Gambaran tentang risiko dan potensi keuangan Perusahaan, sehingga investor dapat membuat Keputusan yang lebih bijaksana dalam berinvestasi.

3. Peneliti selanjutnya

Hasil penelitian ini dapat menjadi referensi yang relevan untuk penelitian lanjutan mengenai faktor-faktor yang mempengaruhi kemampuan keuangan perusahaan dan masukan bagi para peneliti lanjutan dalam bidang akuntansi keuangan. Ini akan membantu memperkuat basis teori dan metodologi penelitian dimasa yang akan datang.

## **1.5. Sistematika Penulisan**

Sistematika penulisan dalam skripsi ini terdiri dari 5 bab mulai dari pembahasan sampai penutup dan saran, sistematika penulisan ini dibuat agar penelitian ini tersusun secara rapi dan terstruktur, diantaranya sistematika penulisan penelitian adalah sebagai berikut :

### **BAB I : PENDAHULUAN**

Pada bab ini membahas tentang : Latar belakang masalah, rumusan masalah, tujuan penelitian, manfaat penelitian, dan sistematika penulisan.

### **BAB II : TINJAUAN PUSTAKA**

Pada bab ini membahas tentang : landasan teori, pada bab ini juga memuat pengertian Modal kerja, sumber modal kerja, tujuan modal kerja, pengertian penjualan, tahap-tahap penjualan, factor-faktor yang mempengaruhi penjualan, pengertian laba bersih, factor-faktor yang mempengaruhi laba, Kerangka Pemikiran, dan Hipotesis.

### **BAB III : METODE PENELITIAN**

Pada bab ini menguraikan tentang pendekatan penelitian, Defenisi operasional variabel, tempat dan waktu penelitian, Teknik pengumpulan data, dan Teknik analisis data.

### **BAB IV : HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN**

Pada bab ini membahas deskripsi data, hasil penelitian uji statistic deskriptif, uji asumsi klasik (uji normalitas, uji multikolineritas, uji heterokedastisitas), uji regresi linear berganda, dan uji hipotesis (uji t, uji f, uji R<sup>2</sup>) serta pembahasan.

## **BAB V : KESIMPULAN**

Pada bab ini membahas hasil Kesimpulan dari pengolahan data yang telah dilakukan , dan saran

## **DAFTAR PUSTAKA**

## **BAB II**

### **LANDASAN TEORI**

#### **2.1. Landasan Teori**

##### **2.1.1. Modal Kerja**

###### **2.1.1.1. Pengertian Modal Kerja**

Menurut Kasmir (2016:250), modal kerja adalah modal yang digunakan untuk menjalankan kegiatan operasional perusahaan. Modal kerja diartikan sebagai investasi yang ditanamkan dalam aktiva lancar atau aktiva jangka pendek, yang meliputi kas, bank, surat-surat berharga, piutang, persediaan, dan aktiva lancar lainnya.

Modal kerja adalah modal yang digunakan untuk pembiayaan jangka pendek, termasuk pembelian bahan baku, pembayaran gaji dan upah karyawan, serta biaya operasional lainnya. Penentuan modal kerja sangat penting bagi perusahaan; kekurangan modal kerja dapat menyebabkan masalah likuiditas, seperti ketidakmampuan untuk membayar kewajiban jangka pendek tepat waktu. Hal ini juga dapat menyulitkan perusahaan dalam membeli bahan baku dan membayar gaji karyawan, yang pada akhirnya mengakibatkan ketidakmaksimalan dalam kegiatan operasional perusahaan (Puspitasari, 2017).

Modal kerja merupakan salah satu unsur aktiva yang sangat penting dalam perusahaan. Tanpa modal kerja, perusahaan tidak dapat memenuhi kebutuhan untuk menjalankan aktivitasnya (Sutrisno, 2009).

Modal kerja adalah dana yang dapat digunakan oleh perusahaan dalam bentuk aktiva lancar atau jangka pendek untuk membiayai kegiatan operasional sehari-hari. Modal kerja ini penting untuk memenuhi segala kebutuhan yang diperlukan dalam menjalankan aktivitas perusahaan.

Modal kerja merupakan elemen krusial dalam bisnis, di mana perusahaan perlu mengembalikan modal yang digunakan dalam waktu singkat melalui penjualan. Kemampuan untuk melakukan hal ini sangat penting agar perusahaan tetap bertahan dan terhindar dari kebangkrutan. Efisiensi dalam pengelolaan modal kerja mencerminkan manajemen keuangan yang baik, yang berkontribusi positif terhadap stabilitas finansial perusahaan.

Adapun indikator untuk modal kerja menurut Anggadini dan Miharjo (2019) adalah sebagai berikut :

$$\text{Modal kerja} = \text{Aktiva Lancar} - \text{Hutang lancar}$$

Keterangan :

- Aktiva lancar merupakan aset yang dapat dimanfaatkan dalam waktu singkat, umumnya dalam kurun waktu satu tahun. Contoh aktiva lancar meliputi kas, piutang, investasi jangka pendek, persediaan, serta beban yang telah dibayar di muka.

- Utang lancar merupakan kewajiban yang harus dibayarkan dalam jangka waktu satu tahun, termasuk pinjaman jangka pendek, bagian utang jangka panjang yang jatuh tempo, serta berbagai utang lainnya.

#### **2.1.1.2. Sumber Modal Kerja**

Menurut Kasmir (2016:256) pada umumnya sumber modal kerja suatu Perusahaan adalah sebagai berikut:

1. Hasil operasi perusahaan adalah pendapatan atau laba yang diperoleh dalam periode tertentu dari kegiatan operasionalnya.
2. Keuntungan dari transaksi penjualan efek atau surat berharga
3. Penjualan saham terjadi ketika perusahaan menjual sebagian kepemilikan sahamnya kepada pihak lain.
4. Penjualan aktiva tetap merupakan proses menjual aset tetap yang kurang produktif atau tidak digunakan
5. Penjualan obligasi merupakan tindakan perusahaan menerbitkan sejumlah obligasi untuk ditawarkan kepada pihak lain
6. Memperoleh pinjaman berarti mendapatkan dana dari kreditor, seperti bank atau lembaga keuangan lainnya
7. Dana hibah
8. Sumber lainnya

### **2.1.1.3. Tujuan Modal Kerja**

Tujuan modal kerja bagi Perusahaan menurut Kasmir (2016:253-254), adalah sebagai berikut :

1. Untuk memenuhi kebutuhan likuiditas perusahaan.
2. Dengan modal kerja yang memadai, perusahaan dapat memenuhi kewajiban finansialnya tepat waktu.
3. Memungkinkan perusahaan untuk menjaga persediaan yang cukup guna memenuhi kebutuhan pelanggan.
4. Memungkinkan perusahaan untuk mendapatkan tambahan dana dari kreditor, asalkan rasio keuangannya memenuhi kriteria.
5. Memungkinkan perusahaan menawarkan syarat kredit yang menarik bagi pelanggan, berkat kemampuan finansial yang dimilikinya.
6. Untuk memaksimalkan penggunaan aset lancar dalam rangka meningkatkan penjualan dan laba.
7. Melindungi perusahaan dari krisis modal kerja yang mungkin terjadi akibat penurunan nilai aset lancar.
8. Serta tujuan lainnya.

## **2.1.2. Penjualan**

### **2.1.2.1. Pengertian Penjualan**

Menurut Mulyadi (2013:202), penjualan merupakan proses di mana penjual menawarkan barang atau jasa dengan tujuan memperoleh keuntungan dari transaksi tersebut. Selain itu, penjualan juga dapat diartikan sebagai pemindahan hak kepemilikan atas barang atau jasa dari penjual kepada pembeli.

Penjualan adalah sumber kehidupan bagi perusahaan, karena melalui penjualan, perusahaan dapat memperoleh laba. Selain itu, penjualan juga merupakan upaya untuk menarik konsumen agar mengenali daya tarik produk yang ditawarkan, sehingga perusahaan bisa mengevaluasi hasil dari produk yang dihasilkan (Puspitasari, 2011).

Menurut Thamrin Abdullah dan Francis Tantri (2016:3), penjualan merupakan salah satu aspek dari promosi, yang pada dasarnya merupakan bagian dari sistem pemasaran secara keseluruhan. Oleh karena itu, penjualan dapat diartikan sebagai upaya yang dilakukan untuk menyalurkan barang yang dibutuhkan kepada pihak yang dituju, dengan tujuan yang saling menguntungkan.

Penjualan mencakup semua kegiatan yang bertujuan untuk memperlancar arus barang dan jasa dari produsen ke konsumen secara efisien, dengan maksud untuk menciptakan permintaan yang efektif (Agustina dkk, 2020).

Adapun indikator untuk penjualan menurut Anggadini dan Miharjo (2019) adalah sebagai berikut :

$$\text{Penjualan} = \text{Total penjualan}$$

Keterangan :

- penjualan mencakup seluruh pendapatan dari penjualan barang atau jasa, baik yang dilakukan secara tunai maupun melalui kredit.

#### **2.1.2.2. Tahap-tahap Penjualan**

Menurut Swastha (2001:122), tahap-tahap penjualan antara lain meliputi:

##### 1. Persiapan sebelum penjualan

Tahap awal dalam penjualan tatap muka adalah melakukan persiapan sebelum memulai proses penjualan. Kegiatan dalam tahap ini mencakup memahami produk yang ditawarkan, menentukan target pasar, serta mempelajari dan menguasai teknik-teknik penjualan yang akan digunakan.

##### 2. Penentuan Lokasi pembeli potensial

Dengan menganalisis data pembeli sebelumnya maupun saat ini, penjual dapat mengidentifikasi karakteristik calon pembeli atau pelanggan potensial. Proses ini dilakukan melalui segmentasi pasar, yang mencakup penentuan lokasi segmen pasar yang menjadi target. Dari lokasi tersebut, penjual dapat menyusun daftar individu atau perusahaan yang berpotensi menjadi pembeli produk yang ditawarkan.

##### 3. Pendekatan pendahuluan

Sebelum melakukan penjualan, penjual perlu mempelajari semua aspek terkait individu atau perusahaan yang diharapkan menjadi pembeli. Pemahaman ini penting untuk mengidentifikasi kebutuhan, preferensi, dan karakteristik calon

pembeli, sehingga penjual dapat menyesuaikan pendekatan dan strategi penjualannya dengan lebih efektif.

#### 4. Melakukan penjualan

Penjualan dimulai dengan usaha untuk menarik perhatian calon konsumen, diikuti dengan upaya untuk memahami daya tarik dan minat mereka. Jika minat tersebut berkembang menjadi keinginan untuk membeli, maka penjual hanya perlu merealisasikan penjualan produknya. Pada tahap ini, proses penjualan dilakukan.

#### 5. Pelayanan jurnal penjual

Sebenarnya, kegiatan penjualan tidak berakhir setelah pesanan dari pembeli dipenuhi. Proses tersebut perlu dilanjutkan dengan memberikan pelayanan kepada mereka. Pelayanan purna jual yang baik penting untuk membangun hubungan jangka panjang dengan pelanggan, meningkatkan kepuasan, dan mendorong loyalitas.

### **2.1.2.3. Faktor-faktor Yang Mempengaruhi Penjualan**

Penjualan merupakan elemen krusial dalam pemasaran yang membantu perusahaan meraih tujuan mereka. Semakin tinggi tingkat penjualan, semakin besar pula profit yang diperoleh. Berbagai faktor seperti kondisi dan kemampuan tenaga penjual, keadaan pasar, modal, dan struktur operasi perusahaan berfungsi sebagai indikator penjualan, yang dapat dilihat dari angka penjualan bersih dalam laporan keuangan perusahaan masing-masing. (Agustina dkk, 2020).

Menurut Swastha (2008:406) Dalam menjual barang atau jasa ada beberapa faktor yang harus diperhatikan, adalah sebagai berikut :

1. Kondisi pasar

Pasar merupakan lokasi di mana transaksi jual beli berlangsung, atau dengan kata lain, tempat interaksi antara penjual dan pembeli. Sebagai arena utama bagi penjual untuk menawarkan produk mereka kepada pembeli, penting bagi penjual untuk memperhatikan kondisi-kondisi berikut:

- a. Jenis pasar dapat dikategorikan ke dalam beberapa kelompok, yaitu pasar konsumen, pasar industri, pasar perdagangan, pasar pemerintah, dan pasar internasional.
- b. Tipe dan ciri khas
- c. Harga produk
- d. Ketersediaan produk

2. Kondisi dan kemampuan penjual

Pada dasarnya, transaksi jual beli melibatkan dua pihak: penjual dan pembeli. Tujuan utama dari penjualan adalah meyakinkan pembeli untuk melakukan pembelian, sehingga penjual dapat mencapai target penjualannya. Untuk mencapai tujuan tersebut, penjual perlu memahami beberapa aspek, yaitu: 1) Lokasi, 2) Suasana Toko, 3) Cara pembayaran, 4) Promosi

### 3. Modal

Pada awalnya, pembeli mungkin belum familiar dengan produk yang ditawarkan oleh penjual. Oleh karena itu, penjual perlu berupaya untuk memperkenalkan produknya. Semua usaha ini dapat terlaksana jika penjual memiliki modal yang diperlukan.

### 4. Kondisi organisasi Perusahaan

Pada umumnya, perusahaan besar akan membagi fungsi-fungsi tertentu dalam operasional bisnis mereka. Dengan kata lain, setiap bagian akan ditangani oleh orang-orang yang ahli di bidang penjualan. Tindakan ini dilakukan untuk memudahkan pengawasan terhadap operasional usaha.

## **2.1.3. Laba Bersih**

### **2.1.3.1. Pengertian Laba bersih**

Menurut Kasmir (2015:303), laba bersih atau net profit adalah keuntungan yang diperoleh perusahaan setelah dikurangi seluruh biaya operasional, termasuk pajak, dalam periode tertentu. Sementara itu, Hery (2017:40) mendefinisikan laba bersih sebagai hasil dari perbedaan antara pendapatan dan beban, serta keuntungan dan kerugian yang terjadi. Seluruh transaksi ini dicatat dalam laporan laba rugi, yang menunjukkan selisih antara sumber daya yang diperoleh dan yang dikeluarkan dalam suatu periode.

Adapun indikator untuk laba bersih menurut Anggadini dan Miharjo adalah sebagai berikut :

$$\text{Laba Bersih} = \text{Laba sebelum pajak} - \text{Pajak penghasilan}$$

Keterangan :

- Laba sebelum pajak diperoleh dengan menjumlahkan laba operasi dengan pendapatan dari aktivitas non-operasional, kemudian mengurangnya dengan biaya yang timbul di luar kegiatan operasional utama.
- Pajak penghasilan adalah kewajiban pajak yang harus dibayarkan oleh perusahaan atas laba yang diperoleh dalam suatu periode tertentu.

### **2.1.3.2. Faktor-faktor Yang Mempengaruhi Laba**

Agar dapat mencapai laba yang diinginkan, perusahaan perlu mempertimbangkan berbagai faktor yang memengaruhinya. Menurut Mulyadi (2014:513), faktor-faktor yang berpengaruh terhadap laba antara lain sebagai berikut:

#### **1. Biaya**

Biaya yang timbul dari perolehan atau pengolahan suatu produk atau jasa akan mempengaruhi harga jual produk tersebut. Semakin tinggi biaya yang dikeluarkan, semakin besar kemungkinan harga jual produk harus ditingkatkan untuk memastikan perusahaan tetap mendapatkan keuntungan. Oleh karena itu, pengelolaan biaya yang efektif sangat penting dalam menentukan strategi penetapan harga.

#### **2. Harga Jual**

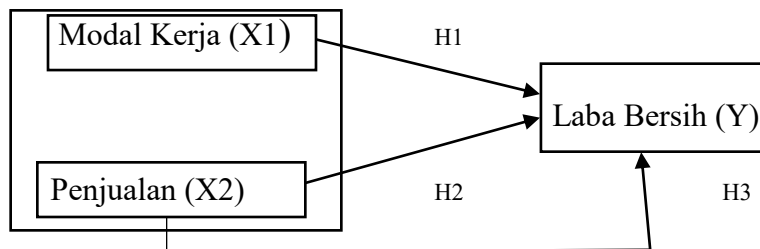
Harga jual produk atau jasa memiliki pengaruh yang signifikan terhadap volume penjualan. Jika harga terlalu tinggi, konsumen mungkin akan mencari alternatif lain, sehingga volume penjualan dapat menurun.

Sebaliknya, jika harga terlalu rendah, meskipun mungkin menarik banyak pembeli, hal ini dapat mengakibatkan margin keuntungan yang kecil. Oleh karena itu, menetapkan harga yang tepat adalah kunci untuk mencapai keseimbangan antara profitabilitas dan volume penjualan.

### 3. Volume penjualan

Besarnya volume penjualan berpengaruh terhadap volume produksi, yang pada gilirannya akan mempengaruhi besarnya biaya produksi. Ketika volume penjualan meningkat, produksi juga harus ditingkatkan untuk memenuhi permintaan, yang dapat menyebabkan biaya tetap terdistribusi lebih efisien. Namun, jika produksi tidak dikelola dengan baik, peningkatan volume dapat menyebabkan biaya variabel yang lebih tinggi. Oleh karena itu, penting untuk merencanakan produksi secara efektif agar biaya tetap terkendali sambil memenuhi permintaan pasar.

## 2.2. Kerangka Pemikiran



**Gambar 2. 1 Kerangka Pemikiran**

### **2.2.1. Pengaruh Modal Kerja terhadap Laba Bersih**

Menurut Dewi Utari dkk (2014:92), modal kerja merujuk pada total aktiva lancar yang berfungsi sebagai bagian dari investasi yang terus berputar dalam operasional bisnis. Modal kerja mengalami perubahan bentuk secara berkelanjutan, dimulai dari kas yang digunakan untuk membiayai bahan baku, membayar upah tenaga kerja, hingga menghasilkan penjualan dan piutang, sebelum akhirnya kembali menjadi kas. Proses ini harus berlangsung dengan cepat guna meningkatkan pendapatan dari penjualan, yang pada akhirnya berkontribusi pada perolehan laba perusahaan.

Modal kerja sangat berpengaruh terhadap laba bersih perusahaan. Oleh karena itu, setiap perusahaan perlu merencanakan dengan cermat target modal kerja bersih yang ingin dicapai setiap periodenya. Dengan perencanaan yang matang, perusahaan dapat memaksimalkan perolehan laba bersih. Selain itu, memiliki modal kerja yang cukup dapat membantu mengurangi risiko dan meningkatkan keuntungan (Gitusudarmo, dkk, 2008:39).

Menurut Kasmir (2015:256), tujuan manajemen modal kerja bagi perusahaan adalah untuk memaksimalkan penggunaan aktiva lancar guna meningkatkan penjualan dan laba. Dengan mengelola modal kerja secara efektif, perusahaan dapat memastikan bahwa sumber daya yang tersedia digunakan secara optimal untuk mendukung operasional dan pertumbuhan bisnis.

### **2.2.2. Pengaruh Penjualan terhadap Laba Bersih**

Menurut Budi Rahardjo (2000:33), terdapat hubungan yang kuat antara penjualan dan peningkatan laba bersih perusahaan. Hal ini dapat dilihat dalam laporan laba-rugi, di mana laba akan diperoleh apabila penjualan produk melebihi biaya-biaya yang dikeluarkan. Pendapatan yang dihasilkan dari penjualan barang dagangan menjadi faktor utama yang mempengaruhi besarnya laba.

Menurut Jumingan (2014:161), volume penjualan yang tinggi dipengaruhi oleh penetapan harga yang lebih rendah bagi konsumen serta pemberian diskon untuk pembayaran tunai. Namun, jika penurunan harga tersebut tidak disertai dengan efisiensi dalam harga pokok penjualan dan penghematan biaya, maka laba perusahaan berisiko menurun.

### **2.2.3. Pengaruh Modal kerja dan Penjualan terhadap Laba Bersih**

Menurut Kasmir (2013:253), penjualan dan kebutuhan modal kerja memiliki keterkaitan yang erat. Peningkatan penjualan akan berdampak langsung pada naiknya piutang, persediaan, dan saldo kas. Sebaliknya, jika penjualan menurun, hal ini akan memengaruhi berbagai komponen dalam aktiva lancar. Dengan modal kerja yang mencukupi, perusahaan dapat lebih fleksibel dalam meningkatkan penjualan, yang pada akhirnya berkontribusi pada peningkatan laba.

## **2.3. Hipotesis**

Berdasarkan kerangka konseptual yang telah dijelaskan, hipotesis dalam penelitian ini dapat disimpulkan sebagai berikut:

- H1 : Terdapat pengaruh modal kerja terhadap laba bersih pada perusahaan manufaktur sub-sektor food and beverages yang terdaftar di Bursa Efek Indonesia (BEI) selama periode 2021-2023
- H2 : Terdapat pengaruh penjualan terhadap laba bersih pada perusahaan manufaktur sub-sektor food and beverages yang terdaftar di Bursa Efek Indonesia (BEI) selama periode 2021-2023
- H3 : Terdapat pengaruh modal kerja dan penjualan terhadap laba bersih pada perusahaan manufaktur sub-sektor food and beverages yang terdaftar di Bursa Efek Indonesia (BEI) selama periode 2021-2023

## 2.4. Penelitian Terdahulu

**Tabel 2. 1**  
**Peneliti Terdahulu**

No	Nama Peneliti	Judul Penelitian	Metode Penelitian	Hasil Penelitian
1.	Ade Sastro Miharjo (2019)	Pengaruh Modal Kerja Dan Penjualan Terhadap Laba Bersih (Survei Pada Perusahaan Manufaktur Sub Sektor Makanan Dan Minuman Yang Terdaftar Di Bursa Efek Indonesia Tahun 2012-2018	Metode Yang Digunakan Dalam Penelitian Ini Adalah Metode Deskriptif Dan Verifikatif dengan Pendekatan Kuantitatif.	Hasil Penelitian Ini Menunjukkan Bahwa Modal Kerja Berpengaruh Positif Terhadap Laba Bersih, Artinya Semakin Tinggi Modal Kerja Maka Akan Meningkatkan Laba Bersih Dan Sebaliknya. Penjualan Memiliki Dampak Positif Berpengaruh Terhadap Laba Bersih Yang Berarti Semakin Banyak Penjualan Maka Akan Meningkatkan Laba Bersih Dan Sebaliknya.
2.	Rizka Nur Mawaddah Rangkuti (2021)	Pengaruh Modal Kerja Dan Penjualan Terhadap Laba Bersih Pada Perusahaan Sub Sektor Food And Beverages Yang Terdaftar Di Bursa Efek Indonesia Periode 2015-2019	Jenis Penelitian Yang Digunakan Dalam Penelitian Ini Adalah Penelitian Asosiatif Dengan Pendekatan Kuantitatif	Pengaruh Modal Kerja Terhadap Laba Bersih Dalam Penelitian Ini Yaitu Menunjukkan Bahwa Variabel Modal Kerja Tidak Berpengaruh Secara Signifikan Terhadap Laba Bersih. - Pengaruh Penjualan Terhadap Laba Bersih Dalam Penelitian Ini Menunjukkan Bahwa Variabel Penjualan Berpengaruh Secara Signifikan Terhadap Laba Bersih

3.	Gita Puspitasari (2011)	Pengaruh Modal Kerja Dan Penjualan Terhadap Laba Bersih Pada Perusahaan Food And Beverages Yang Terdaftar Di Bursa Efek Indonesia Periode 2011-2015	Jenis Penelitian Yang Digunakan Dalam Penelitian Ini Adalah Pendekatan Kuantitatif	Penelitian ini mengungkapkan bahwa modal kerja tidak memiliki dampak terhadap laba bersih. Namun, penjualan berpengaruh terhadap laba bersih. Selain itu, secara simultan modal kerja dan penjualan berkontribusi terhadap laba bersih pada perusahaan sektor makanan dan minuman yang terdaftar di Bursa Efek Indonesia selama periode 2011-2015
4.	Agustina, Youdhi Prayogo, Dan Faturahman (2020)	Pengaruh Modal Kerja Dan Penjualan Terhadap Laba Bersih Perusahaan Food And Beverages Yang Terdaftar Di Bursa Efek Indonesia Tahun 2020-2022	Penelitian Ini Menggunakan Jenis Penelitian Kuantitatif	Penelitian Ini mengungkapkan bahwa secara parsial, modal kerja memiliki pengaruh signifikan terhadap laba bersih, sementara penjualan tidak memiliki pengaruh yang signifikan. Namun, secara simultan modal kerja dan penjualan bersama-sama berpengaruh terhadap laba bersih
5.	Atin Ari Mawar Astuti, Andria Referli, Dan Milka Susana Theorupun	Pengaruh Modal Kerja Terhadap Penjualan Dan Laba Bersih Pada Perusahaan Sub Sektor	Penelitian Ini Merupakan Penelitian Kuantitatif Dengan Pendekatan Penelitian Deskriptif Dan Analisis	Hasil Penelitian Menunjukkan Dengan Tingkat Signifikan 0.05 Itu Modal Kerja Berpengaruh Positif Terhadap Penjualan Dan Laba Bersih.

	(2017)	Food And Beverages Yang Terdaftar Di Bursa Efek Indonesia Periode 2013-2017	Verifikatif, Karena Menganalisa Pengaruh	
--	--------	---	--	--

## **BAB III**

### **METODE PENELITIAN**

#### **3.1. Pendekatan Penelitian**

Penelitian ini melibatkan dua variabel independen, yaitu Modal Kerja (X1) dan Penjualan (X2), serta satu variabel dependen, yaitu Laba Bersih (Y). Jenis penelitian yang digunakan adalah penelitian asosiatif dengan pendekatan kuantitatif. Menurut Kasiram (2008:149), metode pendekatan kuantitatif adalah proses untuk menemukan pengetahuan dengan menggunakan data dalam bentuk angka sebagai alat untuk menganalisis informasi yang ingin diketahui. Sementara itu, metode penelitian asosiatif bertujuan untuk mengidentifikasi pengaruh atau hubungan antara dua variabel atau lebih (Sugiyono, 2015:11).

#### **3.2. Defenisi Operasional Variabel**

Variabel penelitian merujuk pada atribut, sifat, atau nilai dari individu, objek, atau aktivitas yang memiliki karakteristik tertentu yang ditentukan oleh peneliti untuk dipelajari, dengan tujuan untuk menarik kesimpulan (Sugiyono, 2018:39).

Berdasarkan uraian di atas, berikut adalah definisi dari masing-masing variabel yang digunakan dalam penelitian ini:

## 1. Variabel Independen

### a. Modal Kerja (X1)

Modal kerja adalah modal yang dibutuhkan untuk membiayai semua kegiatan agar usaha berjalan sesuai rencana yang telah dibuat. Menurut Munawir (2014:116), modal kerja diartikan sebagai net working capital, yaitu selisih antara aktiva lancar dan utang lancar. Jumlah aktiva lancar dapat berasal dari pinjaman jangka panjang maupun dari pemilik perusahaan. Sementara itu, istilah modal kerja bruto (gross working capital) digunakan untuk merujuk pada aktiva lancar. Berikut adalah rumus modal kerja menurut Anggadini dan Miharjo (2019):

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

### b. Penjualan (X2)

Penjualan merupakan aktivitas yang dilakukan oleh penjual untuk menawarkan barang atau jasa dengan tujuan mendapatkan keuntungan melalui berbagai transaksi. Menurut Moekijat (2014:288), penjualan (selling) adalah proses yang mencakup pencarian pembeli, memberikan pengaruh, serta memberikan arahan agar pembeli dapat menyesuaikan kebutuhannya dengan produk yang ditawarkan. Selain itu, penjualan juga mencakup negosiasi harga untuk mencapai keuntungan bagi kedua belah pihak. Berikut ini adalah rumus penjualan menurut Anggadini dan Miharjo (2019):

$$\text{Penjualan} = \text{Total Penjualan}$$

## 2. Variabel Dependen

Dalam penelitian ini, variabel dependen yang digunakan adalah Laba Bersih (Y). Laba Bersih merupakan kelebihan laba usaha setelah dikurangi beban-beban di luar kegiatan operasional utama (Hansen, 2001:50).

Menurut Anggadini dan Miharjo (2019), Rumus untuk menghitung laba bersih adalah sebagai berikut:

$$\text{Laba Bersih} = \text{Laba sebelum pajak} - \text{Pajak penghasilan}$$

**Tabel 3. 1**  
**Defenisi Operasional Variabel menurut Rizka N Mawaddah**

VARIABEL	RUMUS	SKALA
Modal Kerja (Variabel Independen) (X1)	Modal Kerja = Aktiva Lancar – Hutang Lancar	NOMINAL
Penjualan (Variabel Independen) (X2)	Penjualan = Total Penjualan Bersih	NOMINAL
Laba Bersih (Variabel Dependen) (Y)	Laba Bersih = Laba sebelum pajak – Beban Pajak Penghasilan	NOMINAL

### 3.3. Tempat dan Waktu Penelitian

#### 1. Tempat penelitian

Penelitian ini dilakukan terhadap Perusahaan manufaktur sub sektor *food and beverages* yang terdaftar di Bursa Efek Indonesia (BEI) yang berupa data laporan keuangan periode 2021-2023 melalui website <http://www.idx.co.id/>

## 2. Waktu Penelitian

**Tabel 3. 2**  
**Jadwal Penelitian**

Kegiatan	Bulan 11	Bulan 12	Bulan 1	Bulan 2	Bulan 3
Penentuan objek penelitian	■				
Pengumpulan data		■	■		
Analisis data			■	■	
Penyusunan laporan				■	
Presentasi hasil					■

## 3.4. Populasi dan Sampel

### 3.4.1. Populasi

Populasi merupakan keseluruhan objek atau subjek dengan karakteristik dan kualitas tertentu yang ditetapkan oleh peneliti sebagai fokus penelitian, dengan tujuan untuk dianalisis dan diambil kesimpulannya (Sugiyono, 2018).

Berdasarkan definisi di atas, populasi dalam penelitian ini mencakup seluruh perusahaan manufaktur sub-sektor food and beverages yang terdaftar di Bursa Efek Indonesia (BEI), dengan total sebanyak 24 perusahaan. Berikut adalah daftar nama perusahaan tersebut:

**Tabel 3. 3**  
**Perusahaan Sub Sektor Food and Beverages**

NO.	Kode Perusahaan	Nama
1	AISA	Tiga Pilar Sejahtera Food Tbk
2	ALTO	Tri Banyan Tirta Tbk
3	CAMP	Campina Ice Cream Industry Tbk
4	CEKA	Wilmar Cahaya Indonesia Tbk
5	CLEO	Sariguna Primatirta Tbk

NO.	Kode Perusahaan	Nama
6	COCO	Wahana Interfood Nusantara Tbk
7	DLTA	Delta Djakarta Tbk
8	FOOD	Sentra Food Indonesia Tbk
9	GOOD	Garuda Food Putra Putri Tbk
10	HOKI	Buyung Poetra Sembada Tbk
11	ICBP	Indofood CBP Sukses Makmur Tbk
12	INDF	Indofood Sukses Makmur Tbk
13	DMND	Diamond Food Indonesia Tbk
14	MLBI	Multi Bintang Indonesia Tbk
15	MYOR	Mayora Indah Tbk
16	PANI	Pratama Abadi Nusa Industri Tbk
17	PCAR	Prima Cakrawala Abadi Tbk
18	PSDN	Prashida Aneka Niaga Tbk
19	IKAN	Era Mandiri Cemerlang Tbk
20	ROTI	Nippon Indosari Corporindo Tbk
21	SKBM	Sekar Bumi Tbk
22	SKLT	Sekar Laut Tbk
23	STTP	Siantar Top Tbk
24	ULTJ	Ultrajaya Milk Industry and Trading Company Tbk

Sumber: <https://ajaib.co.id/>

### 3.4.2. Sampel

Dalam penelitian ini, penulis akan mengambil sampel dari seluruh perusahaan manufaktur dalam sub-sektor *food and beverages* yang terdaftar di Bursa Efek Indonesia dengan menggunakan metode *purposive sampling*. Teknik ini dipilih dengan mempertimbangkan alasan-alasan berikut:

1. Perusahaan sub sektor *food and beverages* harus resmi terdaftar di Bursa Efek Indonesia selama tahun 2021-2023
2. Perusahaan sub sektor *food and beverages* harus melaporkan laporan keuangan tahunan secara lengkap pada Bursa Efek Indonesia selama tahun 2021-2023

3. Perusahaan yang tidak mengalami delisting atau keluar dari Bursa Efek Indonesia selama tahun 2021-2023
4. Perusahaan yang tidak mengalami perubahan sektor atau perpindahan sektor selama periode 2021-2023
5. Perusahaan yang tidak mengalami kerugian selama periode 2021-2023

Berdasarkan kriteria sampel penelitian yang telah ditetapkan, terdapat 16 perusahaan dalam sub-sektor food and beverages yang terdaftar di Bursa Efek Indonesia selama periode 2021-2023 yang memenuhi kriteria. Berikut adalah daftar perusahaan yang lolos seleksi:

**Tabel 3 . 4**  
**Sampel Penelitian**

NO	Kode Perusahaan	Kriteria				
		1	2	3	4	5
1.	CAMP	✓	✓	✓	✓	✓
2.	CEKA	✓	✓	✓	✓	✓
3.	CLEO	✓	✓	✓	✓	✓
4.	DLTA	✓	✓	✓	✓	✓
5.	GOOD	✓	✓	✓	✓	✓
6.	ICBP	✓	✓	✓	✓	✓
7.	INDF	✓	✓	✓	✓	✓
8.	DMND	✓	✓	✓	✓	✓
9.	MLBI	✓	✓	✓	✓	✓
10.	MYOR	✓	✓	✓	✓	✓
11.	PCAR	✓	✓	✓	✓	✓
12.	ROTI	✓	✓	✓	✓	✓
13.	SKBM	✓	✓	✓	✓	✓
14.	SKLT	✓	✓	✓	✓	✓
15.	STTP	✓	✓	✓	✓	✓
16	ULTJ	✓	✓	✓	✓	✓

### **3.5. Teknik Pengumpulan Data**

Teknik Pengumpulan data yang digunakan dalam penelitian ini adalah sebagai berikut :

#### **1. Studi Pustaka**

Studi kepustakaan merupakan metode pengumpulan data yang dilakukan dengan menelusuri berbagai sumber pustaka, seperti buku, dokumen tertulis, dan referensi yang relevan dengan penelitian. Teknik ini bertujuan untuk memperoleh landasan teori serta berbagai pandangan tertulis dengan mempelajari literatur yang berkaitan dengan permasalahan yang diteliti.

#### **2. Dokumentasi**

Dokumentasi adalah proses pengumpulan dokumen dengan mengumpulkan dan mempelajari dokumen serta data yang diperlukan. Dalam penelitian ini, dokumentasi lebih difokuskan pada pengumpulan dokumen yang mendukung data yang dibutuhkan. Untuk penelitian ini, dokumentasi yang akan digunakan berupa laporan keuangan perusahaan manufaktur sub sektor makanan dan minuman untuk periode 2021-2023 yang tersedia di Bursa Efek Indonesia.

### **3.6. Teknik Analisis Data**

Teknik analisis data merupakan dari pengelolaan data yang bertujuan untuk menginterpretasikan dan menganalisis data dari hasil yang telah diperoleh dalam proses tersebut. Metode yang digunakan dalam penelitian ini yaitu uji statistik deskriptif, uji asumsi klasik, uji regresi linear berganda, dan uji hipotesis, yang

dilakukan dengan bantuan perangkat lunak statistik SPSS (*Statistical Product and Service Solution*).

### **3.6.1. Uji Statistik Deskriptif**

Menurut Ghozali (2006), statistik deskriptif merupakan metode analisis yang digunakan untuk menyajikan gambaran umum mengenai karakteristik setiap variabel dalam penelitian. Analisis ini mencakup perhitungan nilai rata-rata (mean), nilai maksimum, nilai minimum, serta standar deviasiasi.

### **3.6.2. Uji Asumsi Klasik**

Sebelum melakukan uji analisis regresi linear berganda untuk menguji hipotesis penelitian, peneliti perlu terlebih dahulu melakukan uji asumsi klasik terhadap data yang digunakan. Berikut adalah tahapan pengujian asumsi klasik yang dilakukan:

#### **1. Uji Normalitas**

Uji normalitas bertujuan untuk menilai apakah model regresi, baik pada variabel independen maupun dependen, mengikuti distribusi normal. Jika distribusi data tidak normal, maka hasil uji statistik dapat menjadi kurang akurat (Ghozali, 2006). Salah satu metode yang digunakan untuk mendeteksi normalitas residu adalah uji *Kolmogorov-Smirnov*.

Dasar pengambilan pada uji normalitas menggunakan uji *Kolmogorov Sminrov* yaitu sebagai berikut:

- a. Apabila nilai sig > 0.05, maka data tersebut terdistribusi normal.
- b. Apabila nilai sig < 0.05, maka data tersebut tidak terdistribusi normal.

## **2. Uji Multikolinearitas**

Uji multikolinearitas dilakukan untuk mengevaluasi apakah terdapat hubungan yang kuat antara variabel independen dalam model regresi. Model regresi yang baik seharusnya tidak menunjukkan korelasi tinggi antar variabel bebas. Untuk mendeteksi adanya multikolinearitas, dapat dilihat dari nilai toleransi dan variance inflation factor (VIF). Secara umum, batas yang digunakan untuk menentukan adanya multikolinearitas adalah nilai Tolerance  $< 10$  (Primadasa dan Muharam, 2015).

## **3. Uji Heterokedastisitas**

Uji heterokedastisitas dilakukan untuk melihat apakah dalam model regresi terdapat ketidaksamaan varians dari residual antara satu pengamatan dengan pengamatan lainnya. Residual dikatakan mengalami heterokedastisitas jika variansnya tidak sama, sedangkan dikatakan homoskedastisitas jika variansnya sama. Model regresi yang baik adalah homoskedastisitas, yaitu tidak terjadi heterokedastisitas (Ghozali, 2016).

Untuk melihat tidak adanya heterokedastisitas dapat dilihat pada pengujian rho Spearman ditetapkan menggunakan tingkat signifikansi 5% (0.05) dengan tes dua sisi:

- a. Apabila korelasi antar variabel independen dan residual menunjukkan nilai signifikansi  $> 0.05$  maka tidak terjadi heteroskedastisitas dalam model regresi.
- b. Sebaliknya, apabila korelasi menunjukkan nilai signifikansi  $< 0.05$ , maka heteroskedastisitas terjadi dalam regresi.

### 3.6.3. Uji Regresi Linear Berganda

Analisis regresi linear berganda digunakan untuk melihat perubahan pada variabel dependen (kriterium) ketika dua atau lebih variabel independen sebagai faktor prediktor diubah atau dimanipulasi nilainya (Sugiyono, 2017:275).

Dalam penelitian ini, penulis menggunakan regresi linear berganda karena terdapat lebih dari satu variabel independen. Menurut Sugiyono (2017:275), rumus persamaan regresi linear berganda dapat dinyatakan sebagai berikut:

$$Y = a + b_1X_1 + b_2X_2 + e$$

#### Keterangan :

Y = Koefisien Laba Bersih

a = Konstanta

$b_1, b_2$  = Koefisien Regresi Variabel Independen

$X_1$  = Variabel Modal Kerja

$X_2$  = Variabel Penjualan

e = Standar Error

### 3.6.4. Uji Hipotesis

#### 1. Uji Parsial (Uji – t)

Uji t dilakukan untuk mengevaluasi dampak setiap variabel independen pada variabel dependen. Tes ini menilai tingkat pengaruh variabel independen dalam menjelaskan variabel dependen. Dapat ditegaskan bahwa efek simultan dan signifikan diamati menggunakan ambang signifikansi 5%. Pengujian parsial ini dapat dilakukan dengan Tingkat sig 0.05 atau 5%, dengan asumsi sebagai berikut:

- a. Jika nilai signifikan  $t > 0.05$  artinya  $H_0$  diterima dan menolak  $H_1$ . Secara parsial variabel independent tidak berpengaruh signifikan terhadap variabel dependen.
- b. Jika nilai signifikan  $t < 0.05$  artinya  $H_0$  ditolak dan menerima  $H_1$ . Secara parsial variabel independent berpengaruh signifikan terhadap variabel dependen.

## **2. Uji Simultan (Uji-F)**

Uji F berfungsi sebagai uji signifikansi untuk persamaan regresi, digunakan untuk memastikan kelayakan model regresi untuk tujuan penelitian. Untuk menentukan apakah model regresi menunjukkan efek simultan selama uji F, seseorang harus membandingkan nilai F yang dihitung dengan tabel F pada tingkat signifikansi ( $\alpha$ ) = 0,05. Pengujian simultan ini dapat dilakukan dengan Tingkat sig 0.05 atau 5%, dengan asumsi sebagai berikut:

- a. Jika  $F_{hitung} > F_{tabel}$  maka  $H_0$  ditolak dan  $H_a$  diterima. Artinya semua variabel independent berpengaruh signifikan terhadap variabel dependen.
- b. Jika  $F_{hitung} < F_{tabel}$  maka  $H_0$  diterima dan  $H_a$  ditolak. Artinya semua variabel independent tidak berpengaruh signifikan terhadap variabel dependen.

## **3. Uji Determinasi (R<sup>2</sup>)**

Koefisien penilaian determinasi dilakukan untuk memastikan sejauh mana variabel independen secara kolektif berpengaruh terhadap variabel dependen atau untuk mengevaluasi sejauh mana model mampu menjelaskan variabel dependen.

Koefisien penentuan berkisar dari 0 hingga 1. Nilai  $R^2$  minimal menandakan bahwa kapasitas variabel independen untuk menjelaskan variabel dependen sangat terbatas. Sebaliknya, nilai  $R^2$  mendekati satu menunjukkan bahwa variabel independen ini sepenuhnya dapat menjelaskan variabel dependen. Untuk mengetahui seberapa besar pengaruh dari variabel independen dalam penelitian ini, dapat digunakan rumus sebagai berikut:  **$Kd = R^2 \times 100\%$**

**Keterangan:**

$Kd$  = Besar atau jumlah koefisien determinasi

$R^2$  = Nilai koefisien korelasi