

BAB 1 PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang

Era globalisasi yang semakin berkembang saat ini, pertumbuhan dunia usaha di Indonesia menghadirkan berbagai tantangan yang besar bagi manajemen perusahaan dengan adanya *free trade* atau perdagangan bebas. Hal ini menuntut manajemen untuk dapat mengelola perusahaan dengan profesional, mengantisipasi rintangan serta menyusun strategi perusahaan agar dapat mempertahankan perusahaan di dunia usaha. Pertumbuhan ekonomi merupakan hal yang sangat penting bagi suatu negara. Pertumbuhan yang baik menandakan bahwa terdapat peningkatan dalam kemampuan memproduksi barang atau jasa, karena pertumbuhan ekonomi sangat berkaitan dengan kesejahteraan masyarakat dan menjadi tolak ukur baik atau tidaknya kondisi perekonomian suatu negara.

Sejak pandemi COVID-19 melanda khususnya di Indonesia, pada kuartal kedua pertumbuhan ekonomi Indonesia mengalami kontraksi yang semakin dalam dibanding kuartal pertama, yaitu anjlok menjadi minus 5,32% (yoy) atau mengalami kontraksi 4,19% dibandingkan kuartal pertama (BPS, 2020). Di sisi lain, sampai kuartal kedua 2020, beberapa mitra dagang Indonesia sudah mengumumkan negaranya mengalami resesi (yoy) seperti Amerika Serikat, Singapura, Thailand, Jerman, Jepang, dan Inggris. Namun, Tiongkok sebagai negara mitra dagang terbesar Indonesia mengalami pertumbuhan ekonomi positif sebesar 3,2% dibandingkan dengan periode yang sama tahun sebelumnya (yoy). Penurunan ekonomi karena pandemi COVID-19 adalah yang terburuk sejak depresi besar (resesi berkepanjangan) pada 1930-an. Wabah berkepanjangan akan menguji kemampuan negara-negara di dunia dan bank sentral dalam mengendalikan krisis (IMF, 2020).

Keadaan ekonomi Indonesia yang tidak baik pada dasarnya dapat disebabkan oleh beberapa hal, yaitu penyebaran pandemi COVID-19, kemudian utang yang berlebihan sehingga tidak mampu membayar tagihannya, selanjutnya terdapat menggelembungnya asset sehingga dapat menyebabkan *panic selling*, inflasi atau

deflasi berkepanjangan dan perubahan teknologi (CNN, 2020). Salah satu indikator untuk melihat baik atau tidaknya perekonomian suatu negara adalah dengan menggunakan Produk Domestik Bruto (Faried & Sembiring, 2019). Produk Domestik Bruto atau disingkat PDB merupakan suatu indikator untuk melihat nilai tambah produk barang dan jasa yang dihasil oleh seluruh unit sektor yang berada di Indonesia. Salah satu sektor yang berperan penting dalam proses pemulihan ekonomi pada masa pandemi COVID-19 adalah UMKM. Karakteristik UMKM dapat dikatakan unik, karena jumlahnya mendominasi di dalam struktur perekonomian Indonesia, serta terus bertambah setiap tahun. Di setiap periode krisis, UMKM bahkan menjadi *buffer*, bersifat *resilien* dan bisa pulih dengan baik.



Gambar 1.1 Peran UMKM Terhadap Perekonomian Indonesia

Sumber: <https://aptika.kominfo.go.id>, 2020

Gambar diatas memperlihatkan peran UMKM terhadap perekonomian Indonesia. Dimana, dalam gambar tersebut terlihat bahwa UMKM memiliki kontribusi sebesar 56-59% terhadap PDB Indonesia dengan penyerapan tenaga kerja sebesar 99% dan mampu menyerap investasi sebesar 50%. Sebab, jumlah UMKM di Indonesia tidaklah sedikit, menurut BPS (Badan Pusat Statistik) jumlah UMKM yang tersebar di seluruh Indonesia hingga 64 juta dan menjadi 99,9% usaha yang bergerak menopang perekonomian di Indonesia (Soleha, 2020). Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM) merupakan urat nadi perekonomian daerah dan nasional. Secara umum UMKM dalam perekonomian nasional memiliki peran: (1) sebagai pemeran utama dalam kegiatan ekonomi, (2) penyedia lapangan kerja

terbesar, (3) pemain penting dalam pengembangan perekonomian lokal dan pemberdayaan masyarakat, (4) pencipta pasar baru dan sumber inovasi, serta (5) kontribusinya terhadap neraca pembayaran. Selain itu, UMKM juga memiliki peran penting khususnya dalam perspektif kesempatan kerja dan sumber pendapatan bagi kelompok miskin, distribusi pendapatan dan pengurangan kemiskinan, serta UMKM juga berperan dalam pembangunan ekonomi pedesaan.

Pandemi COVID-19 memberikan implikasi ekonomi, sosial, dan politik hampir di seluruh negara, termasuk di Indonesia. Dampak ekonomi akibat pandemi COVID-19 juga dirasakan sektor UMKM. Berdasarkan hasil survey 96% pelaku usaha mengalami dampak negatif dari pandemi COVID-19 terhadap proses bisnisnya (1.785 koperasi dan 163.713 pelaku usaha mikro kecil menengah) (Soetjipto, 2020). Dampak akibat pandemi COVID-19 juga dirasakan oleh pelaku UMKM yang ada di Kabupaten Karawang termasuk pelaku UMKM yang menjadi anggota Koperasi Produsen Sangga Buana Karawang. Koperasi Produsen Sangga Buana Karawang merupakan salah satu koperasi yang bergerak dibidang pemberdayaan pelaku usaha dimana anggotanya adalah pelaku UMKM yang berasal dari 13 Kecamatan di Kabupaten Karawang dengan Nomor Badan Hukum 34/BH/XIII.10/VII/2015 dan jumlah anggota sebanyak 38 orang. Kegiatan utama koperasi ini adalah melakukan pemasaran produk yang dihasilkan oleh anggotanya. Berikut adalah anggota Koperasi Produsen Sangga Buana Karawang berdasarkan bidang usaha.

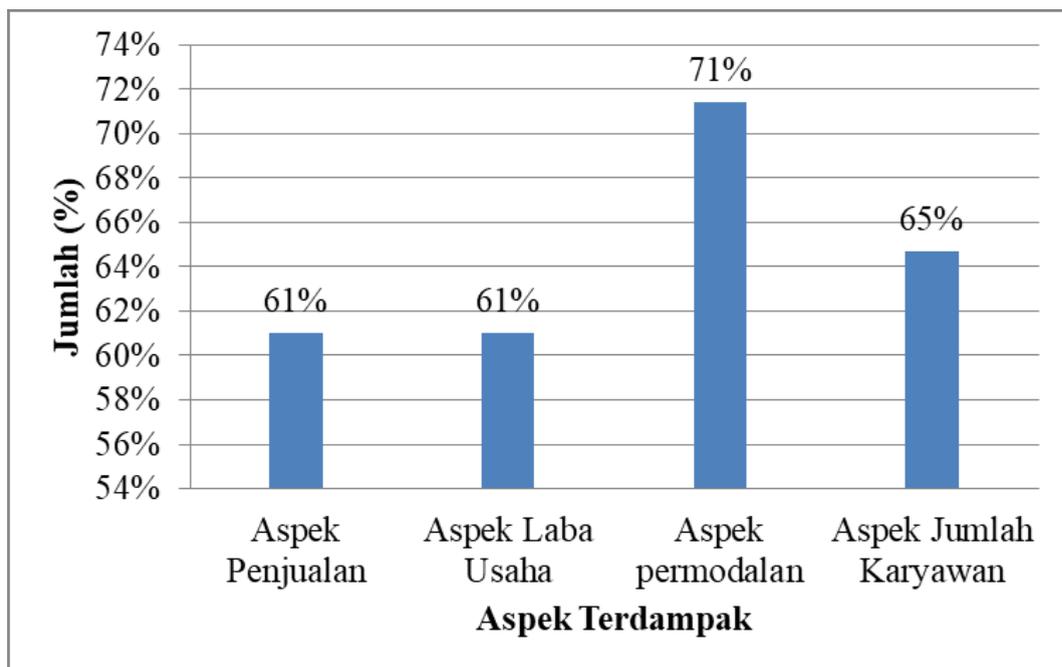
Tabel 1.1
Anggota Koperasi Produsen Sangga Buana Karawang
Berdasarkan Bidang Usaha

No	Bidang Usaha	Jumlah	Rata-rata Lama Usaha (Tahun)
1	Makanan	22	9
2	Minuman	11	8
3	Kerajinan	5	6
Total Jumlah		38	

Sumber: KPSB, 2022

Berdasarkan tabel diatas memperlihatkan bahwa dari jumlah total anggota Koperasi Produsen Sangga Buana Karawang sebanyak 38 orang tersebut, 22 orang

memiliki bidang usaha makanan dengan rata-rata lama usaha sudah 9 tahun, bidang minuman sebanyak 11 orang dengan rata-rata lama usaha sudah 8 tahun dan bidang kerjainan sebanyak 5 orang dengan rata-rata lama usaha sudah 6 tahun. Namun, adanya pandemi membuat penurunan usaha pada sisi pendapatan anggota Koperasi Produsen Sangga Buana Karawang. Berdasarkan hasil wawancara dengan ketua Koperasi Produsen Sangga Buana Karawang bahwa pandemi COVID-19 ini memiliki dampak pada aspek penjualan, aspek laba usaha, aspek permodalan dan aspek jumlah karyawan (Saefulloh, 2022).



Grafik 1.1 Penurunan Dampak Pandemi COVID-19 Bagi Unit Makanan dan Minuman Anggota Koperasi Produsen Sanggabuana Karawang Sumber: Hasil Wawancara Data Diolah, 2022

Grafik diatas memperlihatkan aspek dampak pandemi COVID-19 bagi UMKM anggota Koperasi Produsen Sangga Buana Karawang. Dimana, dalam grafik tersebut terlihat bahwa aspek penjualan dan aspek laba usaha merupakan aspek yang terasakan terjadinya penurunan dibandingkan aspek lainnya, dimana rata-rata penurunan terjadi sebesar 61%. Sementara pada aspek permodalan sebesar 71% dan aspek pengurangan jumlah karyawan sebesar 65%. Hal ini dibuktikan dengan data pendapatan Koperasi Produsen Sangga Buana dalam kurun waktu tahun 2018 – 2021 berikut ini.

Tabel 1.2
Data Keuangan Pelaku UMKM Periode 2018-2021

No	Nama UMKM	Jenis Usaha	Lama Usaha (Tahun)	Jumlah Pendapatan	Rata-rata Laba	NPM
1	El-Bakery	Makanan	10	Rp437.590.000	Rp21.279.115	4,90%
2	Moring Zamel	Makanan	9	Rp98.123.000	Rp2.511.057	2,60%
3	Kesing	Makanan	11	Rp120.781.000	Rp2.629.068	2,20%
4	Wangkong	Makanan	7	Rp84.590.000	Rp1.440.573	1,70%
5	Dua Putri	Makanan	9	Rp55.463.500	Rp1.288.872	2,30%
6	Brownsa	Makanan	8	Rp21.578.500	Rp923.888	4,30%
7	Nyi Edoh	Makanan	9	Rp137.096.200	Rp1.714.043	1,30%
8	Supa	Makanan	9	Rp27.311.000	Rp1.142.245	4,20%
9	Pempek Aydin	Makanan	8	Rp57.150.000	Rp1.297.656	2,30%
10	Snack Bu Iyam	Makanan	9	Rp72.503.000	Rp1.377.620	1,90%
11	Stik Jinten	Makanan	7	Rp41.250.000	Rp1.214.844	2,90%
12	Rangginang Dekok	Makanan	11	Rp87.255.000	Rp1.454.453	1,70%
13	Rizki Rangginang	Makanan	10	Rp59.325.000	Rp808.984	1,40%
14	Mak Yus	Makanan	7	Rp24.360.000	Rp1.126.755	4,60%
15	Din's	Makanan	11	Rp18.465.000	Rp196.172	1,10%
16	Mas Brek	Makanan	6	Rp53.440.000	Rp1.278.333	2,40%
17	Semprong Rege	Makanan	3	Rp16.605.000	Rp786.484	4,70%
18	Paruku	Makanan	6	Rp128.240.000	Rp1.667.917	1,30%
19	Ensis	Makanan	3	Rp7.276.300	Rp137.897	1,90%
20	Mas Nu	Makanan	3	Rp33.345.000	Rp1.173.672	3,50%
21	Donat Pelangi	Makanan	11	Rp60.990.000	Rp1.317.656	2,20%
22	Mak Usan	Makanan	6	Rp13.712.000	Rp358.500	2,60%
23	Curcuma Clara	Minuman	10	Rp81.797.450	Rp5.179.745	6,30%
24	D'Kenyo	Minuman	8	Rp55.088.000	Rp2.508.800	4,60%
25	D'Sruput	Minuman	8	Rp25.080.000	Rp1.208.000	4,80%
26	Annur	Minuman	6	Rp19.860.000	Rp986.000	5,00%
27	King Pukat	Minuman	8	Rp26.700.000	Rp1.770.000	6,60%
28	TehTarik	Minuman	8	Rp59.272.000	Rp1.327.000	2,20%
29	Nabeezku	Minuman	11	Rp106.500.000	Rp9.050.000	8,50%
30	Sinok	Minuman	7	Rp25.850.000	Rp585.000	2,30%
31	Delizi	Minuman	12	Rp76.450.000	Rp3.645.000	4,80%
32	NR	Minuman	9	Rp54.906.500	Rp2.490.650	4,50%

Tabel 1.2
Data Keuangan Pelaku UMKM Periode 2018-2021 (Lanjutan)

33	Pudot	Minuman	5	Rp17.645.000	Rp1.264.500	7,20%
34	Namita Handmade	Kerajinan	6	Rp29.070.700	Rp969.023	3,30%
35	Cantik Craft	Kerajinan	6	Rp20.377.000	Rp579.233	2,80%
36	Fadeci	Kerajinan	5	Rp21.698.000	Rp723.267	3,30%
37	Dangiang Art	Kerajinan	8	Rp32.741.000	Rp1.591.367	4,90%
38	Rahmia Handmade	Kerajinan	6	Rp17.464.400	Rp512.147	2,90%
Total Jumlah Pendapatan				Rp2.326.949.550	Rp81.515.536	131,90%
Rata-rata				Rp61.235.514	Rp2.145.146	3,50%

Sumber: Data Diolah, 2022

Tabel di atas memperlihatkan bahwa posisi keuangan para pelaku UMKM yang menjadi anggota KPSB selama empat periode mengalami penurunan. Terlebih pada *Net Profit Margin* masih berada di bawah standar ideal yang telah ditetapkan. Dimana, standar ideal yang sudah ditetapkan oleh Peraturan Menteri Negara Koperasi dan Usaha Kecil dan Menengah Republik Indonesia adalah sama dengan atau diatas 15%. Hal ini menunjukkan adanya penurunan kinerja keuangan koperasi dalam menghasilkan *net profit margin*. Tentunya, keadaan demikian akan menyebabkan permasalahan sehingga diperlukannya sebuah pengelolaan usaha dengan baik terutama pada pengelolaan keuangan untuk menjadi sebuah acuan usaha semakin maju, tumbuh dan berkembang.

Aspek keuangan merupakan aspek penting bagi pelaku usaha dalam menjalankan usahanya, sebab segala pencatatan usaha akan tertuang dalam laporan keuangan sebagai pengendalian terhadap biaya-biaya usaha. Dalam laporan keuangan terdapat komponen-komponen penting yaitu neraca, laporan laba rugi dan perubahan modal. Dengan adanya laporan keuangan tersebut, maka akan dapat dengan mudah melakukan analisis terhadap keuangan usaha. Alat analisis keuangan yang biasa digunakan adalah rasio-rasio keuangan. Salah satunya yaitu profitabilitas. Profitabilitas merupakan hasil bersih dari serangkaian kebijakan dan keputusan.

Perubahan kebijakan pada profitabilitas dapat mempengaruhi terhadap laba yang didapat oleh perusahaan. Laba yang dimaksud berupa hasil yang didapat dari

kegiatan operasional perusahaan dan menjadi tolak ukur dalam menentukan kinerja manajemen perusahaan. Untuk mengetahui profitabilitas, maka dapat digunakan beberapa rasio profitabilitas. Sebab, rasio profitabilitas merupakan rasio yang digunakan untuk mengukur kemampuan perusahaan dalam menghasilkan laba dari aktivitas normal bisnisnya. Rasio profitabilitas dapat menunjukkan kemampuan suatu perusahaan dalam menghasilkan profit atau keuntungan (Hantono, 2018). Salah satu rasio yang tepat untuk penelitian kali ini peneliti memilih menggunakan rasio *Net Profit Margin* (NPM). Alasan penggunaan *net profit margin* dalam penelitian ini yaitu karena *net profit margin* merupakan rasio yang menunjukkan kemampuan perusahaan dalam menghasilkan keuntungan bersih.

Net Profit Margin (NPM) dapat menunjukkan laba bersih yang dihasilkan oleh suatu perusahaan selama periode tertentu. Nilai *Net Profit Margin* (NPM) yang naik menandakan bahwa keuntungan yang didapatkan oleh perusahaan juga naik, sedangkan jika nilai *Net Profit Margin* (NPM) turun atau minus menandakan bahwa keuntungan perusahaan pada periode tersebut turun atau bahkan merugi. *Net Profit Margin* (NPM) dapat mencerminkan seberapa efektif perusahaan dalam meminimalkan beban-beban operasionalnya. Karena besar kecilnya laba bersih yang diperoleh dari penjualan sangat dipengaruhi oleh kemampuan perusahaan dalam menekan beban pokok penjualan. Dengan kata lain jika pendapatan bersih perusahaan besar, tapi perusahaan tidak mampu untuk mengelola beban maka hal tersebut akan berdampak pada penurunan laba bersih perusahaan.

Rasio *Net Profit Margin* (NPM) yang bagus adalah rasio NPM yang mengalami *tren* kenaikan setiap tahunnya, karena ini menunjukkan bahwa perusahaan tersebut telah bekerja dengan baik dalam menghasilkan laba sehingga dapat meningkatkan minat investor untuk berinvestasi dalam perusahaan tersebut, sebab dengan berinvestasi pada perusahaan yang memiliki tingkat keuntungan yang tinggi para investor berharap akan mendapat *return* yang tinggi pula atau pun memperoleh keuntungan dari *capital gain*. Semakin tinggi nilai *net profit margin* maka menunjukkan semakin baik kondisi suatu usaha. Menurut Kadir dan Phang bahwa naik atau turunnya *Net Profit Margin* ini dipengaruhi oleh beberapa faktor diantaranya *current ratio*/rasio lancar, *debt ratio*/rasio hutang, *sales growth*/pertumbuhan penjualan, *inventory turnover ratio*/perputaran persediaan,

receivable turnover ratio/rasio perputaran piutang dan *working capital turnover ratio*/rasio perputaran modal kerja (Sunardi & Hendarsah, 2019). Namun dalam penelitian ini hanya menggunakan faktor perputaran modal kerja atau *Working Capital Turnover* (WCT) dan pertumbuhan penjualan atau *sales growth*.

Perputaran modal kerja atau *working capital turnover* dimulai dari saat kas diinvestasikan dalam komponen modal kerja sampai saat kembali menjadi kas. Makin pendek periode perputaran modal kerja, makin cepat perputarannya sehingga perputaran modal kerja makin tinggi dan perusahaan makin efisien yang pada akhirnya rentabilitas semakin meningkat. Perputaran modal kerja dapat mengukur seberapa banyak modal kerja berputar selama suatu periode atau dalam suatu periode. Dengan menganalisis perputaran modal kerja UMKM, maka akan diketahui berapa lama sebuah UMKM dapat mengembalikan kas dimana perputaran modal kerja dimulai dari saat kas diinvestasikan dalam komponen- komponen modal kerja sampai saat kembali lagi menjadi kas. Semakin cepat perputarannya maka diharapkan akan semakin tinggi tingkat pengembaliannya. Rasio modal kerja berfungsi untuk membandingkan antara penjualan dengan modal kerja atau dengan modal kerja rata-rata. perputaran modal kerja dimulai dari saat kas diinvestasikan dalam komponen modal kerja sampai saat kembali menjadi kas, makin pendek perputaran modal kerja, maka makin cepat perputarannya sehingga perputaran modal kerja makin tinggi dan perusahaan makin efisien yang pada akhirnya profitabilitas meningkat. Berdasarkan hasil penelitian yang dilakukan oleh (Zuniarti, Widodo & Lestiningih 2017; Dion, 2017) mengatakan bahwa perputaran modal kerja berpengaruh secara positif dan signifikan terhadap *Net Profit Margin*. Namun, hal ini berbeda dengan hasil penelitian yang dilakukan oleh (Martius, 2018; Ulum & Pratiwi, 2021) yang mengungkapkan bahwa perputaran modal kerja tidak berpengaruh terhadap *Net Profit Margin*.

Sales Growth atau pertumbuhan penjualan dapat mencerminkan kinerja pemasaran dari suatu perusahaan dan kemampuan daya saing perusahaan dalam satu area industri yang sama. Prospek pertumbuhan yang baik di masa depan yang ditunjukkan dari pertumbuhan penjualan juga dapat menggambarkan bahwa perusahaan tersebut memiliki kemampuan untuk memberikan *feedback* positif bagi investor. Berdasarkan hasil penelitian yang dilakukan oleh (Sidabutar, Siregar, Jubi,

& Astuti, 2017) mengatakan bahwa pertumbuhan penjualan berpengaruh secara positif dan signifikan terhadap *net profit margin*. Namun, hal ini berbeda dengan hasil penelitian yang dilakukan oleh (Ulum & Pratiwi, 2021) dan (Mappanyuki & Sari, 2017) yang mengungkapkan bahwa pertumbuhan penjualan tidak berpengaruh terhadap *net profit margin*.

Manajemen modal kerja dan pertumbuhan penjualan terhadap profitabilitas usaha merupakan prestasi keuangan yang dicapai perusahaan dalam periode tertentu. Dalam mengukur modal kerja terhadap profitabilitas usaha ada dua hal pokok yaitu perputaran modal kerja, pertumbuhan penjualan dan rasio profitabilitas. Ukuran ini ada hubungan kemampuan usaha untuk menyajikan hasil analisisnya kepada pihak-pihak yang memerlukan data atau informasi tentang perusahaan yang bersangkutan, sehingga pihak-pihak tersebut dapat mengambil keputusan tentang kebijaksanaan atau langkah apa yang akan diambil. UMKM anggota Koperasi Produsen Sangga Buana Karawang dalam menjalankan usahanya agar dapat serta mampu beradaptasi dengan kondisi baru disertai dengan penguatan pada sisi keuangan usaha. Untuk itu harus menunjukkan modal kerja yang baik sehingga akan dapat menghasilkan laba yang terus meningkat. Disamping sebagai alat untuk menilai pengelolaan modal kerja dan pertumbuhan penjualan, juga merupakan *instrument* untuk mengubah perilaku manajerial agar tercapai peningkatan nilai usaha dengan cara meningkatkan perputaran aktiva jika memungkinkan dari pada menggantinya sesuai hasil penelitian yang dilakukan oleh (Ermanda & Purnawati, 2017; Putra dan Juliarsa, 2018). Sehubungan dengan permasalahan tersebut maka penulis tertarik untuk menulis judul “**Pengaruh Perputaran Modal Kerja Dan Pertumbuhan Penjualan Terhadap Profitabilitas Pada Pelaku Usaha (Studi Pada UMKM Makanan dan Minuman Anggota Koperasi Produsen Sanggabuana Kabupaten Karawang)**”.

1.2 Identifikasi Masalah

Berdasarkan uraian latar belakang di atas tersebut, dapat diketahui permasalahan yang terjadi terhadap profitabilitas pada pelaku UMKM makanan dan minuman anggota Koperasi Produsen Sanggabuana Kabupaten Karawang, yaitu:

1. Terjadinya tantangan yang besar dengan adanya *free trade* atau perdagangan bebas bagi pelaku usaha.
2. Adanya pandemi COVID-19 yang berdampak pada pertumbuhan perekonomian Indonesia.
3. Terjadinya *panic selling*, inflasi atau deflasi berkepanjangan dan perubahan teknologi menyebabkan perubahan pada pola kebiasaan.
4. Terjadinya penurunan usaha pada sisi pendapatan anggota Koperasi Produsen Sangga Buana Karawang.
5. Terjadinya penurunan pada aspek penjualan dan aspek laba usaha pelaku UMKM anggota Koperasi Produsen Sangga Buana Karawang.
6. Masih terdapat UMKM yang menggunakan modal kerja dengan kurang baik sehingga menghasilkan laba yang menurun.
7. Kurangnya penerapan pengelolaan usaha oleh UMKM anggota Koperasi Produsen Sangga Buana Karawang dengan baik terutama pada pengelolaan keuangan.
8. Kurang efektifnya modal kerja pelaku UMKM anggota Koperasi Produsen Sangga Buana Karawang selama periode tertentu.
9. Lambatnya perputaran modal kerja pelaku UMKM anggota Koperasi Produsen Sangga Buana Karawang.
10. Kurangnya pengetahuan pada aspek keuangan usaha.

1.3 Batasan Masalah

Agar penelitian ini tidak keluar dari permasalahan yang ada, maka penulis membatasi ruang lingkup penelitian pada:

1. Penelitian ini dalam ilmu manajemen khususnya dibidang manajemen keuangan.
2. Penelitian ini membahas tentang perputaran modal kerja, pertumbuhan penjualan dan profitabilitas yang diprosikan dengan *Net Profit Margin*.
3. Data yang digunakan adalah data laporan keuangan pelaku UMKM makanan dan minuman 3 tahun yaitu periode 2019-2021 dan telah memiliki usaha selama minimal 5 tahun.
4. Objek penelitian yaitu Koperasi Produsen Sanggabuana Karawang.

5. Penelitian ini menggunakan metode kuantitatif dengan deskriptif verifikatif.
6. Penelitian menggunakan analisis regresi linier berganda.

1.4 Perumusan Masalah

Berdasarkan latar belakang tersebut, maka penulis merumuskan masalah sebagai berikut:

1. Bagaimana perputaran modal kerja pelaku UMKM makanan dan minuman anggota Koperasi Produsen Sanggabuana Karawang?
2. Bagaimana pertumbuhan penjualan pelaku UMKM makanan dan minuman anggota Koperasi Produsen Sanggabuana Karawang?
3. Bagaimana profitabilitas pelaku UMKM makanan dan minuman anggota Koperasi Produsen Sanggabuana Karawang?
4. Apakah terdapat pengaruh secara parsial antara perputaran modal kerja terhadap profitabilitas pelaku UMKM makanan dan minuman anggota Koperasi Produsen Sanggabuana Karawang?
5. Apakah terdapat pengaruh secara parsial antara pertumbuhan penjualan terhadap profitabilitas pelaku UMKM makanan dan minuman anggota Koperasi Produsen Sanggabuana Karawang?
6. Apakah terdapat pengaruh secara simultan antara perputaran modal kerja dan pertumbuhan penjualan terhadap profitabilitas pelaku UMKM makanan dan minuman anggota Koperasi Produsen Sanggabuana Karawang?

1.5 Tujuan Penelitian

Berdasarkan rumusan permasalahan diatas, maka tujuan penelitian ini yaitu untuk:

1. Mengetahui dan menganalisis bagaimana perputaran modal kerja pelaku UMKM makanan dan minuman anggota Koperasi Produsen Sanggabuana Karawang.
2. Mengetahui dan menganalisis bagaimana pertumbuhan penjualan pelaku UMKM makanan dan minuman anggota Koperasi Produsen Sanggabuana Karawang.

3. Mengetahui dan menganalisis bagaimana profitabilitas pelaku UMKM makanan dan minuman anggota Koperasi Produsen Sanggabuana Karawang.
4. Mengetahui dan menganalisis apakah terdapat pengaruh secara parsial antara perputaran modal kerja terhadap profitabilitas pelaku UMKM makanan dan minuman anggota Koperasi Produsen Sanggabuana Karawang.
5. Mengetahui dan menganalisis apakah terdapat pengaruh secara parsial antara pertumbuhan penjualan terhadap profitabilitas pelaku UMKM makanan dan minuman anggota Koperasi Produsen Sanggabuana Karawang.
6. Mengetahui dan menganalisis apakah terdapat pengaruh secara simultan antara perputaran modal kerja dan pertumbuhan penjualan terhadap profitabilitas pelaku UMKM makanan dan minuman anggota Koperasi Produsen Sanggabuana Karawang.

1.6 Manfaat Penelitian

1.6.1 Manfaat Praktis

1. Bagi Pelaku UMKM
 Penelitian ini diharapkan memberikan masukan kepada para pelaku UMKM dalam menentukan keputusan strategis dalam menjalankan usaha yang berhubungan dengan profitabilitas.
2. Bagi Akademisi
 Penelitian ini diharapkan menjadi landasan berpijak dan referensi bagi para peneliti yang tertarik untuk meneliti kajian yang sama untuk waktu yang akan datang.
3. Bagi penulis
 Penelitian ini untuk menambah ilmu penulis tentang ilmu manajemen keuangan, terutama tentang teori mengenai perputaran modal kerja, pertumbuhan penjualan dan profitabilitas.

1.6.2 Manfaat Teoritis

Adapun manfaat secara teoritis hasil penelitian ini diharapkan dapat memberikan informasi tentang pengembangan konsep dan teori

perputaran modal kerja, pertumbuhan penjualan dan profitabilitas yang diproksikan dengan *Net Profit Margin*. Dan penelitian ini menganalisis model agar bisa menjelaskan fenomena dan memprediksi fenomena yang berhubungan dengan perputaran modal kerja, pertumbuhan penjualan dan profitabilitas pada pelaku UMKM makanan dan minuman anggota Koperasi Produsen.



BAB 2

TINJAUAN PUSTAKA

2.1 Tinjauan Pustaka

2.1.1 Manajemen

2.1.1.1 Pengertian Manajemen

Menurut (Krisnandi, Efendi, & Sugiono, 2019), manajemen terdiri dari dua kata kunci, yaitu seni dan proses langkah yang terstruktur untuk mencapai suatu tujuan. Langkah disini adalah melakukan perencanaan, selanjutnya pengorganisasian, kemudian pengarahan dan yang terakhir adalah pengawasan.

Kemudian menurut (Sarinah & mardalena, 2017), manajemen adalah proses (*planning, organizing, directing* dan *controlling*) untuk mencapai tujuan tertentu dengan bekerjasama antar orang-orang dan sumber daya yang ada pada organisasi. Sedangkan menurut (Mulyadi, 2020), manajemen adalah proses dan/atau mengatur/ mengarahkan kegiatan dan perilaku orang lain untuk mencapai tujuan utama organisasi melalui proses perencanaan, pengorganisasian, pengelolaan serta pengawasan sumber daya perusahaan secara efektif dan efisien.

Selanjutnya, menurut (Indartono, 2016) manajemen adalah proses dari perencanaan, pengorganisasian, penyusunan, personalia, pengarahan dan pengawasan anggota dari organisasi atau perusahaan agar mencapai tujuan dari organisasi. Manajemen harus dilaksanakan berdasarkan pada *input-output*, berorientasi pada tujuan atau *goal* organisasi, serta bekerja secara efektif dan efisien. (Thian, 2021) menyatakan manajemen merupakan suatu proses mengkoordinir aktivitas pekerjaan secara efektif dan efisien melalui orang lain.

Berdasarkan pengertian yang dikemukakan oleh para ahli, maka dapat dibuat sintesa manajemen adalah seni serta proses dari perencanaan (*planning*), pengorganisasian (*organizing*), pengarahan (*directing*),

pengawasan (*controlling*) dari seluruh sumber daya agar mencapai tujuan organisasi.

2.1.1.2 Fungsi Manajemen

Dalam proses manajemen, seorang manajer menjalankan beberapa fungsi manajemen, diantaranya adalah sebagai berikut (Sarinah & mardalena, 2017):

1. Perencanaan

Perencanaan atau *planning* adalah rangkaian dari suatu persiapan tindakan untuk mencapai tujuan yang telah ditentukan oleh perusahaan. Perencanaan sendiri merupakan pedoman dan garis-garis besar yang harus dilakukan jika menginginkan hasil yang telah direncanakan. Fungsi dari perencanaan adalah sebagai berikut:

- a. Agar dapat menentukan titik tolak serta tujuan dari perusahaan
- b. Agar dapat memberikan arahan, pedoman dan pegangan dalam menjalani proses manajemen.
- c. Mencegah material, tenaga dan waktu.
- d. Untuk memudahkan adanya evaluasi yang teratur.
- e. Memudahkan pengawasan.
- f. Sebagai sarana untuk koordinasi.

2. Pengorganisasian

Pengorganisasian atau *function organizing* merupakan fungsi manajemen setelah fungsi perencanaan. Pengorganisasian adalah fungsi kombinasi dan sinkronisasi antara sumber daya manusia, sumber daya fisik serta modal untuk mencapai tujuan yang telah ditentukan oleh organisasi.

3. Kepemimpinan

Kepemimpinan dalam manajemen merupakan seseorang yang sangat berpengalaman. Fungsi kepemimpinan sendiri yaitu untuk mengatur, memimpin, mengelola, mengembangkan serta mengendalikan kegiatan manajemen agar dapat mencapai tujuan perusahaan atau organisasi.

4. Motivasi

Motivasi merupakan respon dari pegawai terhadap pernyataan mengenai keseluruhan usaha yang timbul dari dalam diri pegawai agar adanya dorongan untuk bekerja serta tercapainya tujuan yang dikehendaki oleh pegawai.

5. Pengawasan dan Pengendalian

Pengawasan merupakan fungsi manajemen untuk merancang sistem umpan balik, membandingkan antara kegiatan yang *real* dengan standar yang telah ditetapkan sebelumnya, melihat penyimpangan yang ada, serta mengambil tindakan koreksi untuk menjamin sumber daya perusahaan digunakan secara efektif dan efisien

2.1.1.3 Macam-Macam Manajemen

Menurut (Sarinah & mardalena, 2017), manajemen terbagi menjadi beberapa konsentrasi, diantaranya adalah sebagai berikut:

1. Manajemen Sumber Daya Manusia

Manajemen sumber daya manusia merupakan departemen yang bertanggung jawab untuk merencanakan, menjalankan serta mengawasi berbagai kebijakan mengenai pegawai dan mengatur hubungan antar perusahaan dengan pegawainya agar semua kegiatan yang dilakukan dengan baik dan tujuan yang telah ditetapkan tercapai.

2. Manajemen Operasional

Manajemen operasional adalah manajemen yang digunakan untuk menghasilkan produk yang sesuai dengan customer dengan teknik industri yang efisien.

3. Manajemen Pemasaran

Manajemen pemasaran adalah manajemen yang digunakan agar mengetahui keinginan pasar, mengidentifikasi kebutuhan konsumen.

4. Manajemen Keuangan

Manajemen operasional adalah manajemen yang digunakan agar kegiatan yang dilakukan oleh perusahaan memiliki tujuan ekonomis dan diukur berdasarkan profit.

2.1.2 Manajemen Keuangan

2.1.2.1 Pengertian Manajemen Keuangan

Menurut (Musthafa, 2017: 3) bahwa manajemen keuangan menjelaskan tentang beberapa keputusan yang harus dilakukan, yaitu keputusan investasi, keputusan pendanaan atau keputusan pemenuhan kebutuhan dana, dan keputusan kebijakan dividen. Sedangkan menurut (Fahmi, 2018: 2) bahwa manajemen keuangan merupakan penggabungan dari ilmu dan seni yang membahas, mengkaji dan menganalisis tentang bagaimana seorang manajer keuangan dengan mempergunakan seluruh sumberdaya perusahaan untuk mencari dana, mengelola dana, dan membagi dana dengan tujuan mampu memberikan profit atau kemakmuran bagi para pemegang saham dan sustainability (keberlanjutan) usaha bagi perusahaan. Manajemen keuangan adalah aktivitas dari perusahaan yang berhubungan dengan memperoleh dana, menggunakan dana, serta mengelola asset sesuai dengan tujuan perusahaan (Handini, 2020).

Berdasarkan dari pendapat para ahli diatas, maka dapat dibuat sintesa manajemen keuangan yaitu bagian yang bertugas untuk mengelola atau mengatur bagian keuangan perusahaan dalam bentuk laporan keuangan, laporan keuangan nantinya dapat digunakan untuk mengambil keputusan perusahaan dalam meggunakan asetnya, harus digunakan seefektif mungkin untuk menghasilkan laba.

2.1.2.2 Fungsi Manajemen Keuangan

Menurut (Yuestik & Kepramareni, 2019), fungsi utama dari manajemen keuangan adalah sebagai berikut:

1. Keputusan Investasi

Keputusan investasi merupakan bagaimana kebijakan manajemen dalam menggunakan dana perusahaan untuk menginvestasikannya berupa properti, deposito, saham, reksa dana maupun yang lainnya yang diharapkan dapat memberikan keuntungan dimasa yang akan datang. Proses dalam pengambilan keputusan investasi biasa disebut sebagai *capital budgeting*. Keputusan investasi merupakan keputusan yang paling penting bagi perusahaan, karena berhubungan dengan adanya besar rentabilitas investasi atau kemampuan pengembalian atas investasi yang telah dilakukan serta pengaruh dari investasi yang dilakukan pada aliran kas perusahaan.

Dalam pengambilan keputusan investasi, kebijakan investasi yang diambil merupakan investasi yang paling menguntungkan bagi perusahaan, dimana pengembalian yang didapatkan tinggi dengan biaya yang paling murah, waktu pengembalian yang cepat dan risiko yang diambil seminimal mungkin. pada saat proses keputusan investasi, perusahaan harus memiliki alternatif pilihan investestasi, hal ini berguna agar dapat menilai usulan investasi seperti apa yang layak dijalankan.

2. Keputuan Pendanaan

Keputusan pendanaan merupakan keputusan yang berhubungan dengan penentuan sumber dana yang digunakan oleh perusahaan, penentuan perimbangan dana yang optimal, serta dari mana sumber dana yang digunakan oleh perusahaan, dari dalam perusahaan atau luar perusahaan. Dalam penarikan dana, perusahaan harus mempertimbangkan mengenai biaya dana atau *cost found*. Pada saat dana yang dikeluarkan berasal dari hutang, maka pasti memiliki biaya, minimal sebesar tingkat bunga, tetapi jika dana yang dikeluarkan berasal dari modal sendiri, maka harus mempertimbangkan *opportunity cost* bagi modal sendiri yang dimaksud.

3. Keputusan Pengelolaan Aset

Asset management decision adalah keputusan yang berkaitan dengan pengelolaan dan penggunaan aset. Pengelolaan manajemen aset dilakukan agar dapat mempertahankan nilai aset, perusahaan yang memiliki aset, perusahaan dapat mengurangi risiko dari pengurangan nilai aset yang dimiliki dengan adanya pengelolaan aset. Kemudian, memudahkan manajemen dalam penyusunan anggaran. Informasi mengenai aset perusahaan, membuat manajemen mudah dalam menyusun anggaran berdasarkan prioritas dan menekan pengeluaran biaya perusahaan. Selanjutnya, penyusutan aset merupakan hal yang perlu diperhitungkan oleh perusahaan, jika aset telah digunakan dalam jangka waktu lama dan secara terus menerus sehingga aset yang dimiliki mengalami penurunan, baik secara fungsi maupun nilai, maka pengelolaan aset diperlukan untuk menilai dan hal yang harus dilakukan agar tidak perusahaan tidak mengalami kerugian

2.1.3 Laporan Keuangan

2.1.3.1 Pengertian Laporan Keuangan

Laporan keuangan adalah hasil kegiatan dari operasional perusahaan yang memberikan informasi keuangan yang berguna bagi entitas-entitas di luar perusahaan untuk mengetahui kinerja perusahaan (sebagai investor) dan manajemen sebagai alat evaluasi (Yuestik & Kepramareni, 2019). Menurut (Kasmir, 2019: 7) bahwa Laporan keuangan adalah laporan yang menunjukkan kondisi keuangan perusahaan pada saat ini atau dalam suatu periode tertentu. Menurut (Murhadi, 2019: 1) bahwa laporan keuangan merupakan bahasa bisnis. Di dalam laporan keuangan berisi informasi mengenai kondisi keuangan perusahaan kepada pihak pengguna. Dengan memahami laporan keuangan suatu perusahaan, maka berbagai pihak yang berkepentingan dapat melihat kondisi kesehatan keuangan suatu perusahaan. Menurut (Budiman, 2020: 3) bahwa laporan keuangan merupakan suatu dokumen yang menggambarkan kondisi keuangan perusahaan dan kinerja perusahaan dalam periode tertentu.

Berdasarkan dari pendapat ahli diatas, maka dapat dibuat sintesa laporan keuangan yaitu suatu laporan dalam bentuk tertulis dan isi dalam laporan tersebut dapat menunjukkan informasi kondisi keuangan yang terjadi dalam perusahaan.

2.1.3.2 Tujuan Laporan Keuangan

Menurut (Kasmir, 2019: 7) laporan keuangan memiliki tujuan untuk menginformasikan kondisi keuangan kepada seseorang yang memiliki kepentingan dengan perusahaan. Tujuan tersebut diantaranya yaitu:

1. Laporan keuangan memberi informasi jenis dan jumlah aktiva.
2. Laporan keuangan memberi informasi jenis dan jumlah kewajiban serta modal.
3. Laporan keuangan memberi informasi jenis dan jumlah pendapatan yang didapatkan selama periode tertentu.
4. Laporan keuangan memberi informasi jumlah dan jenis biaya yang dikeluarkan.
5. Laporan keuangan memberi informasi perubahan yang terjadi pada aktiva, pasiva, dan modal.
6. Laporan keuangan perusahaan memberi informasi CALK dalam periode tertentu.

2.1.3.3 Jenis-Jenis Laporan Keuangan

Menurut Standar akuntansi keuangan, kelengkapan laporan keuangan adalah sebagai berikut:

1. Neraca

Neraca keuangan merupakan gambaran kekayaan yang dimiliki oleh perusahaan pada periode tertentu (Nurhasanah, Hendriyani, & Muslihat, 2020). Dalam neraca, dapat diketahui mengenai asset yang dimiliki, kewajiban yang masih harus dibayar serta modal yang dimiliki oleh perusahaan. Dalam menyusun neraca, terdapat beberapa komponen yaitu asset atau aktiva, baik aktiva lancar maupun aktiva tidak lancar atau tetap, kemudian kewajiban, baik secara lancar

maupun tidak lancar serta modal. Neraca dinyatakan pada 31 Desember, maka perhitungan neraca akan dilakukan selama satu tahun sekali.

2. Laporan Laba / Rugi

Laporan laba rugi merupakan ringkasan aktivitas perusahaan selama periode tertentu (Nurhasanah, Hendriyani, & Muslihat, 2020). Laporan laba rugi diharapkan dapat memberikan informasi mengenai tingkat keuntungan dari suatu perusahaan. Laporan laba rugi yang dikerjakan oleh perusahaan, menjadi suatu acuan untuk melihat kondisi perusahaan yang kemudian dapat dilakukan pengambilan langkah yang tepat. Selain itu, dalam laporan laba rugi dapat diketahui pajak yang dikeluarkan oleh perusahaan. Komponen yang terdapat di laporan laba rugi dan perlu diperhatikan adalah pendapatan atau penjualan baik secara operasional maupun *non* operasional, laba rugi usaha, beban perusahaan, beban pajak dan laba rugi perusahaan. Terdapat dua macam dari laporan laba rugi, yaitu laporan laba rugi *single step* dan *multiple step*.

3. Laporan Perubahan Ekuitas atau Modal

Laporan perubahan ekuitas atau modal adalah laporan yang menyajikan peningkatan dan penurunan aktiva bersih serta kekayaan perusahaan selama periode tertentu. Laporan perubahan modal berguna untuk melihat gambaran perencanaan perusahaan kedepan. Komponen yang ada dalam laporan perubahan ekuitas adalah modal yang dimiliki oleh perusahaan pada masa awal tahun atau periode berjalan, *prive* atau pengambilan dana pribadi yang dilakukan oleh pemilik bisnis dan jumlah laba atau rugi pada periode tersebut. Untuk dapat membuat laporan perubahan modal, maka perusahaan harus membuat laporan laba rugi terlebih dahulu.

4. Laporan Arus Kas

Laporan aliran kas adalah laporan yang dapat melihat kas masuk dan kas keluar suatu perusahaan selama periode tertentu. Laporan arus kas dapat digunakan untuk memprediksi aliran kas yang masuk pada periode yang akan datang. Sumber dari arus kas dapat berasal dari kegiatan operasional yang dilakukan oleh perusahaan, hasil dari investasi yang dilakukan, serta hasil dari penambahan modal yang diterima oleh perusahaan.

5. Catatan Atas Laporan Keuangan (CALK)

Catatan atas laporan keuangan adalah catatan berupa naratif yang menjelaskan secara rinci mengenai laporan keuangan lainnya sebagai informasi tambahan. Catatan atas laporan keuangan ini bukan merupakan sesuatu yang wajib bagi setiap perusahaan, maka perusahaan yang membuat catatan atas laporan keuangan ini merupakan perusahaan yang besar atau perusahaan yang telah *go public*. Tujuan adanya catatan atas laporan keuangan ini adalah agar adanya penjelasan terperinci mengenai hasil yang tertera pada laporan keuangan lain yang tidak dapat dijelaskan pada laporan keuangan.

2.1.4 Analisis Laporan Keuangan

Analisa laporan keuangan adalah suatu analisis keadaan kondisi keuangan suatu perusahaan atau organisasi dengan melibatkan laporan keuangan perusahaan (Handini, 2020). Kemudian, menurut (Sari, 2020), analisa laporan keuangan adalah proses yang dilakukan untuk menganalisis laporan keuangan serta menelaah unsur laporan keuangan dengan tujuan agar memperoleh pemahaman yang tepat. Sedangkan menurut (Sumani, 2019), analisa laporan keuangan merupakan suatu analisis yang bersifat dinamis yang dilakukan untuk melihat keadaan keuangan perusahaan serta melihat pencapaian keberhasilan perusahaan di masa lalu, saat ini dan prediksi di masa yang akan datang.

Analisa laporan keuangan memiliki arti penting bagi beberapa pihak, diantaranya sebagai berikut (Handini, 2020):

1. Pemegang Saham (*Investor*)
 Penilaian kinerja perusahaan sangat penting bagi investor agar dapat menjamin uang yang diinvestasikan kepada suatu perusahaan digunakan sesuai dengan tujuan yang ingin dicapai. Bagi investor dan calon investor, penilai kinerja perusahaan sebagai dasar untuk mengambil tindakan dalam membeli, mempertahankan atau menjual saham perusahaan.
2. Kreditur
 Setiap perusahaan pasti akan selalu berhubungan dengan kreditur sebagai pemenuhan kebutuhan dana yang berasal dari hutang. Bagi kreditur, penilaian kinerja perusahaan sangat diperlukan untuk mengukur kemampuan perusahaan dalam pengembalian dana yang akan dipinjamkan kepada perusahaan.
3. Manajemen Perusahaan
 Bagi manajemen perusahaan, penilaian kinerja perusahaan sangat penting dilakukan agar menjadi tolak ukur dalam evaluasi strategi pencapaian dan tujuan dari perusahaan. Kemudian, menjadi penilaian kinerja perusahaan selama periode tertentu.
4. Pemerintah
 Pemerintah juga berkepentingan pada penilaian kinerja perusahaan, untuk menjadi tolak ukur membuat keputusan regulasi, kebijakan serta penetapan beban pajak kepada perusahaan.

2.1.5 Perputaran Modal Kerja

2.1.5.1 Pengertian Perputaran Modal Kerja

Menurut (Kasmir, 2019:182) perputaran modal kerja merupakan alat ukur menilai keefektifan modal kerja perusahaan selama periode tertentu, seberapa banyak dana yang digunakan untuk membiayai kegiatan operasional perusahaan sehingga menciptakan penjualan dan mendapatkan laba untuk perusahaan. Perputaran modal kerja yang rendah dapat diartikan perusahaan sedang kelebihan modal kerja. Hal ini mungkin disebabkan karena rendahnya perputaran persediaan, piutang, atau saldo kas yang

terlalu besar. Modal kerja sangat erat hubungannya dengan kegiatan operasional perusahaan sehari-hari serta menunjukkan tingkat keamanan para kreditur terutama kreditur jangka pendek. Pengelolaan modal kerja sangat penting agar kelangsungan hidup suatu perusahaan dapat dipertahankan (Hanafi, 2016:532). Menurut (Hery, 2017:184) mengungkapkan bahwa definisi dari perputaran modal kerja adalah rasio yang digunakan untuk mengukur keefektifan modal kerja (aset lancar) yang dimiliki perusahaan dalam menghasilkan penjualan. Rasio ini dihitung sebagai hasil bagi antara besarnya penjualan (tunai maupun kredit) dengan rata-rata aset lancar.

Berdasarkan dari beberapa pengertian menurut para ahli diatas maka dapat dibuat sintesa bahwa perputaran modal kerja merupakan rasio untuk mengukur keefektifan modal kerja pada suatu periode tertentu dengan cara membandingkan antara penjualan dengan aktiva lancar dikurangi dengan hutang lancar.

2.1.5.2 Pengukuran Perputaran Modal Kerja

Menurut (Hery, 2017:185) perputaran modal kerja dalam satu periode dihitung menggunakan rumus :

$$WCT = \frac{\text{Penjualan}}{\text{Rata - Rata Aset Lancar}}$$

Adapun standar rata-rata industri untuk *Working Capital Turnover* (WCT) adalah 6 kali perputaran modal kerja dalam setahun. Jika rasio perputaran modal kerja di bawah rasio rata rata industri dalam setahun maka rasio perusahaan dalam menghasilkan penjualan dari modal kerja beroperasi kurang baik (Kasmir, 2016:186).

2.1.6 Pertumbuhan Penjualan

2.1.6.1 Pengertian Pertumbuhan Penjualan

Menurut Swastha dan Handoko dalam (Farhana *et al.*, 2016 : 4) menyatakan bahwa pertumbuhan atas penjualan merupakan indikator penting dari penerimaan pasar dari produk dan atau jasa perusahaan tersebut, dimana pendapatan yang dihasilkan dari penjualan akan dapat digunakan untuk mengukur tingkat pertumbuhan penjualan. Menurut (Kasmir, 2016), rasio pertumbuhan merupakan rasio yang menggambarkan kemampuan perusahaan mempertahankan posisi ekonominya di tengah pertumbuhan perekonomian dan sektor usahanya.

Pertumbuhan penjualan menurut Fabozi dalam (Satriana, 2017: 20), merupakan perubahan penjualan yang ada pada laporan keuangan. Pertumbuhan penjualan yang diatas rata-rata bagi perusahaan umumnya didasarkan pada pertumbuhan yang cepat dari industri dimana perusahaan itu beroperasi dan dapat mencapai tingkat pertumbuhan di atas rata-rata dengan meningkatkan pangsa pasar.

Berdasarkan dari pengertian diatas, maka dapat dibuat sintesa tingkat pertumbuhan penjualan merupakan perubahan atau pertumbuhan penjualan per tahun.

2.1.6.3 Pengukuran Pertumbuhan Penjualan

Untuk mengukur pertumbuhan penjualan dihitung dengan penjualan sekarang dikurangi penjualan sebelumnya dibagi penjualan sebelumnya dikali seratus persen. Apabila persentase perbandingannya semakin besar, dapat disimpulkan bahwa pertumbuhan penjualan semakin baik atau lebih baik dari periode sebelumnya. Rumus untuk menghitung pertumbuhan penjualan atau *sales growth* menurut Home dan Wachowicz dalam (Satriana, 2017: 21) adalah sebagai berikut:

$$\text{Sales Growth} = \frac{\text{Sales}_t - \text{Sales}_{t-1}}{\text{Sales}_{t-1}}$$

Dimana:

$Sales_t$ = penjualan tahun ini, $Sales_{t-1}$ = penjualan tahun lalu.

2.1.7 Profitabilitas

2.1.7.1 Pengertian Profitabilitas

Menurut (Hery, 2018:192) rasio profitabilitas merupakan rasio yang menggambarkan kemampuan perusahaan dalam menghasilkan laba melalui semua kemampuan dan sumber daya yang dimilikinya, yaitu yang berasal dari kegiatan penjualan, penggunaan aset, maupun penggunaan modal. Menurut (Kasmir, 2019), Rasio Profitabilitas merupakan rasio untuk menilai kemampuan perusahaan dalam mencari keuntungan atau laba dalam suatu periode tertentu. Dikatakan perusahaan profitabilitas baik apabila mampu memenuhi target laba yang telah ditetapkan dengan menggunakan aktiva atau modal yang dimilikinya. Sedangkan Menurut (Sujarweni, 2017:64) menyatakan bahwa Ratio Profitabilitas adalah ratio yang digunakan untuk mengukur kemampuan perusahaan dalam memperoleh laba, hubungannya dengan penjualan, aktiva maupun laba dan modal sendiri.

Berdasarkan definisi diatas, maka dapat dibuat sintesa bahwa rasio profitabilitas dapat digunakan untuk mengukur kemampuan perusahaan dalam mendapatkan keuntungan dari setiap kegiatan yang dilakukan baik di dalam maupun diluar perusahaan.

Tujuan penggunaan rasio profitabilitas bagi perusahaan menurut (Kasmir, 2019) adalah sebagai berikut:

1. Untuk mengukur atau menghitung laba yang diperoleh perusahaan dalam satu periode tertentu.
2. Untuk menilai posisi laba perusahaan tahun sebelumnya dengan tahun sekarang.
3. Untuk menilai perkembangan laba dari waktu ke waktu.
4. Untuk menilai besarnya laba bersih sesudah pajak dengan modal sendiri.

5. Untuk mengukur produktivitas seluruh dana perusahaan yang digunakan baik modal pinjaman maupun modal sendiri.
6. Untuk mengukur produktivitas dari seluruh dana perusahaan yang digunakan baik modal sendiri.

2.1.7.3 Pengukuran Profitabilitas

Menurut Brigham & Houston (2013) Laba bersih dibagi penjualan bersih. Rasio ini menggambarkan besarnya laba bersih yang diperoleh oleh perusahaan pada setiap penjualan yang dilakukan. Rasio ini tidak menggambarkan besarnya presentase keuntungan bersih yang diperoleh perusahaan untuk setiap penjualan karena adanya unsur pendapatan dan biaya non operasional. Secara matematis rasio ini dapat diukur dengan menggunakan rumus sebagai berikut :

$$\frac{\text{Laba Bersih}}{\text{Penjualan}}$$

2.2 Hasil Penelitian Terdahulu

Sebelum penelitian ini dilakukan telah ada penelitian terdahulu yang sejenis untuk dijadikan acuan dan sumber informasi, seperti pada tabel berikut ini :

Tabel 2.1 Hasil Penelitian Terdahulu

No	Nama, Tahun dan Judul Penelitian	Hasil Penelitian	Persamaan	Perbedaan	Alat Analisis
1	Serina Nilwan, Afrizal. (2022) Pengaruh Perputaran Modal Kerja dan Perputaran Piutang Terhadap Profitabilitas pada Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM) Sumber: Jurnal Online Insan Akuntan, Vol.7, No.1 Juni 2022,	secara simultan semua variabel independen (Perputaran Modal Kerja (X1) dan Perputaran Piutang (X2)) berpengaruh positif dan signifikan terhadap variabel dependen (Profitabilitas Return On Asset (ROA)). Hal ini menunjukkan bahwa kedua variabel independen memiliki pengaruh terhadap profitabilitas.	Terdapat dua variabel yang sama digunakan, model penelitian dan alat analisis data	Satu variabel bebas yang digunakan, rasio profitabilitas, objek penelitian, jumlah sampel	Analisis Regresi Linier Berganda

Tabel 2.1 Hasil Penelitian Terdahulu (*Lanjutan*)

No	Nama, Tahun dan Judul Penelitian	Hasil Penelitian	Persamaan	Perbedaan	Alat Analisis
2	Rinofah, Risal Hidayati, Anisa Sari, Fortuna. (2022). Pengaruh Perputaran Modal Kerja, Perputaran Kas Dan Perputaran Piutang Terhadap Profitabilitas Umkm Banyumedia Sebelum Dan Saat Pandemi Covid-19. Sumber: Jurnal Manajemen Terapan dan Keuangan (Mankeu) Vol. 11 No. 02, Juni 2022	perputaran modal kerja dan perputaran piutang berpengaruh positif dan signifikan pada waktu sebelum dan saat pandemi, sedangkan perputaran kas berpengaruh negatif pada waktu sebelum dan saat pandemi Covid-19. Semakin tinggi tingkat perputaran modal kerja dan piutang maka profitabilitas akan meningkat, namun semakin tinggi tingkat perputaran kas maka dapat menurunkan profitabilitas.	Terdapat dua variabel yang sama digunakan, model penelitian dan alat analisis data	dua variabel bebas yang digunakan, rasio profitabilitas, objek penelitian, jumlah sampel	Analisis Regresi Linier Berganda
3	Simangunsong, Ria Rosalia. (2021) Pengaruh Perputaran Modal Kerja Terhadap Profitabilitas Pada Pt. Anabatic Technologies Tbk Periode 2012-2019. Sumber: Jurnal Ekonomi Efektif, Vol. 3, No.2, Januari 2021.	variabel Perputaran modal kerja diperoleh nilai rata-rata sebesar 3,552%. Variabel Profitabilitas diperoleh nilai rata-rata 8,380%. Perputaran modal kerja berpengaruh positif dan signifikan terhadap Profitabilitas dengan nilai persamaan regresi $Y = 1,311 + 0,002X$, dan nilai koefisien korelasi 0,724 atau memiliki tingkat hubungan yang kuat dengan nilai determinasi 52,4%. Uji hipotesis diperoleh signifikansi $0,000 < 0,05$	Terdapat dua variabel yang sama digunakan, model penelitian dan alat analisis data	jumlah variabel bebas yang digunakan, objek penelitian, jumlah sampel	Analisis Regresi Linier Berganda

Tabel 2.1 Hasil Penelitian Terdahulu (*Lanjutan*)

No	Nama, Tahun dan Judul Penelitian	Hasil Penelitian	Persamaan	Perbedaan	Alat Analisis
4	Putra, I Putu Pradiantama Risda Juliarsa, Gede (2018). Pengaruh Perputaran Modal Kerja dan Pertumbuhan Koperasi pada Profitabilitas dengan Non Performing Loan Sebagai Moderasi. E-Jurnal Akuntansi Universitas Udayana. Vol.24.2.Agustus (2018):	perputaran modal kerja dan pertumbuhan koperasi berpengaruh positif signifikan pada profitabilitas. Penelitian ini juga menemukan bahwa Non Performing Loan mampu memoderasi pengaruh perputaran modal terhadap pertumbuhan koperasi pada profitabilitas.	Terdapat dua variabel yang sama digunakan, subjek penelitian	Model Penelitian, Alat analisis, rasio profitabilitas, objek penelitian	Analisis Jalur
5	Rajindra Burhanuddin Wahba Guasmin Febrianti, Dasa (2018). Pengaruh Modal Kerja Dan Kemampuan Produksi Terhadap Kinerja Keuangan Umkm. Sumber: Jurnal Sinar Manajemen. Vol 5, No 1.	Ada pengaruh signifikan antara Modal Kerja dan Kemampuan Produksi terhadap Kinerja Keuangan UMKM. Saran dari penelitian ini untuk kebijakan pendanaan bagi para pelaku UMKM, harus mempertimbangkan pemanfaatan laba ditahan disamping untuk memenuhi kebutuhan modal kerja, biaya operasional, pembelian peralatan produksi, juga harus diarahkan untuk mengantisipasi timbulnya biaya tidak terduga.	Terdapat dua variabel yang sama digunakan	Satu variabel bebas yang digunakan, alat analisis data, objek penelitian	Analisis Jalur
6	Sienatra, Krismi Budi Nainggolan, Romauli (2018).	inventories days, account payable days, dan cash conversion	Terdapat dua variabel	Jumlah variabel penelitian,	Analisis Regresi

Tabel 2.1 Hasil Penelitian Terdahulu (*Lanjutan*)

No	Nama, Tahun dan Judul Penelitian	Hasil Penelitian	Persamaan	Perbedaan	Alat Analisis
	Pengaruh Working Capital Management Terhadap Profitabilitas Pada Umkm Di Kota Surabaya. Sumber: Parsimonia Vol. 4 No. 3	cycle berpengaruh signifikan terhadap profitabilitas. Account receivable days tidak berpengaruh signifikan dengan profitabilitas.	yang sama, model penelitian dan alat analisis data yang digunakan	objek penelitian, sampel penelitian dan tahun penelitian	Linier Berganda

2.3 Kerangka Pemikiran

Rasio profitabilitas merupakan salah satu indikator bagi perusahaan dalam menilai kinerjanya. Kinerja perusahaan yang baik akan menarik para investor untuk menginvestasikan dananya pada perusahaan. rasio ini digunakan untuk melihat sejauh mana kemampuan perusahaan dalam menghasilkan laba selama periode tertentu. Semakin tinggi nilai rasio profitabilitas menandakan semakin baik perusahaan dalam menghasilkan labanya. Dalam mencari nilai profitabilitas perusahaan, terdapat beberapa indikator tergantung dengan kebutuhan yang diperlukan oleh perusahaan. penelitian ini menggunakan *Net Profit Margin* (NPM) sebagai indikator untuk menilai profitabilitas perusahaan. *Net profit margin* digunakan untuk melihat kestabilan dari keuangan perusahaan, dengan membandingkan antara laba bersih yang diterima oleh perusahaan dengan penjualan produk. Menurut Kadir dan Phang bahwa naik atau turunnya *Net Profit Margin* ini dipengaruhi oleh beberapa faktor diantaranya *current ratio*/rasio lancar, *debt ratio*/rasio hutang, *sales growth*/pertumbuhan penjualan, *inventory turnover ratio*/perputaran persediaan, *receivable turnover ratio*/rasio perputaran piutang dan *working capital turnover ratio*/rasio perputaran modal kerja (Sunardi & Hendarsah, 2019). Namun dalam penelitian ini hanya menggunakan dua faktor yaitu perputaran modal kerja atau *Working Capital Turnover* (WCT) dan pertumbuhan penjualan atau *sales growth*.

Perputaran Modal Kerja atau *Working Capital Turnover* adalah rasio yang menilai tingkat keefektifan modal kerja suatu perusahaan dengan membandingkan

antara penjualan dan modal kerja bersih (Arum *et al.*, 2022). Semakin tinggi ratio perputaran modal kerja maka semakin baik kinerja perusahaan dimana persentase modal kerja yang ada mampu menghasilkan penjualan dengan jumlah tertentu. Rasio modal kerja berfungsi untuk membandingkan antara penjualan dengan modal kerja atau dengan modal kerja rata-rata.

Pertumbuhan penjualan merupakan salah satu dari rasio pertumbuhan, semakin tinggi angka pertumbuhan penjualan maka akan semakin baik bagi perusahaan (Budiman, 2020). Pertumbuhan penjualan dapat mencerminkan kinerja pemasaran dari suatu perusahaan dan kemampuan daya saing perusahaan dalam satu area industri yang sama. Prospek pertumbuhan yang baik di masa depan yang ditunjukkan dari pertumbuhan penjualan juga dapat menggambarkan bahwa perusahaan tersebut memiliki kemampuan untuk memberikan *feedback* positif bagi investor.

2.3.1 Pengaruh Perputaran Modal Kerja Terhadap Profitabilitas

Perputaran modal kerja merupakan rasio yang digunakan untuk mengukur keefektifan modal kerja yang dimiliki perusahaan dalam menghasilkan penjualan (Kasmir, 2016). Pengelolaan modal kerja yang baik dapat dilihat dari efisiensi modal kerja. Pengukuran efisiensi modal kerja umumnya diukur dengan melihat perputaran modal kerja. Semakin efisiennya modal kerja maka menunjukkan aset lancar yang semakin cepat menjadi kas terutama yang diinvestasikan menjadi modal kerja, sehingga dana atau kas dapat diukur dari seberapa besar aset yang dimiliki perusahaan yang bersumber dari hutang. Jika perputaran modal kerja semakin tinggi maka semakin cepat dana atau kas yang diinvestasikan dalam modal kerja kembali menjadi kas, sehingga berdampak baik terhadap profitabilitas karena keuntungan dari aliran dana atau kas yang diperoleh. Pendapat ini didukung oleh penelitian (Zuniarti, Widodo & Lestiniingsih 2017; Dion, 2017) mengatakan bahwa perputaran modal kerja berpengaruh secara positif dan signifikan terhadap *Net Profit Margin*. Namun, hal ini berbeda dengan hasil penelitian yang dilakukan oleh (Martius, 2018; Ulum & Pratiwi, 2021) yang mengungkapkan bahwa perputaran modal kerja tidak berpengaruh terhadap *Net Profit Margin*.

2.3.2 Pengaruh Pertumbuhan Penjualan Terhadap Profitabilitas

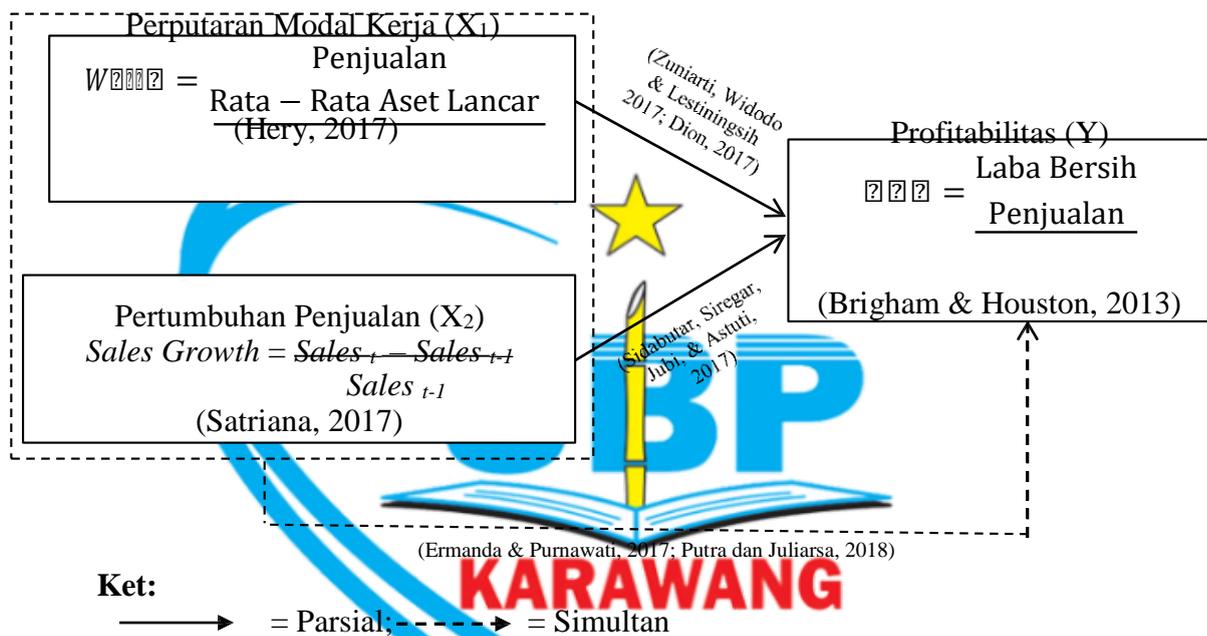
Pertumbuhan penjualan merupakan salah satu rasio yang digunakan untuk melihat pertumbuhan penjualan selama tahun periode, nilai penjualan yang semakin berkembang akan berpengaruh positif terhadap *profit* yang dihasilkan oleh perusahaan, sebaliknya jika penjualan semakin menurun maka *profit* perusahaan akan menurun juga. Berdasarkan hasil penelitian yang dilakukan oleh (Sidabutar, Siregar, Jubi, & Astuti, 2017) mengatakan bahwa pertumbuhan penjualan berpengaruh secara positif dan signifikan terhadap *net profit margin*. Namun, hal ini berbeda dengan hasil penelitian yang dilakukan oleh (Ulum & Pratiwi, 2021) dan (Mappanyuki & Sari, 2017) yang mengungkapkan bahwa pertumbuhan penjualan tidak berpengaruh terhadap *net profit margin*.

2.3.3 Pengaruh Perputaran Modal Kerja dan Pertumbuhan Penjualan Terhadap Profitabilitas

Kinerja keuangan perusahaan dapat dinilai dengan beberapa cara, salah satunya adalah dengan perbandingan rasio keuangan. Agar dapat mengetahui nilai dari satu perusahaan, maka dapat dengan menggunakan rasio profitabilitas. Profitabilitas perusahaan menjadi salah satu hal yang sangat penting, bukan hanya bagi perusahaan namun juga bagi investor yang menginginkan investasi di sebuah perusahaan. rasio profitabilitas memiliki beberapa indikator, salah satunya dengan menggunakan *Net Profit Margin* (NPM). Dalam mengukur profitabilitas dengan menggunakan *Net Profit Margin* (NPM), maka akan dipengaruhi oleh beberapa rasio yang dapat membuat nilai *Net Profit Margin* (NPM) menjadi naik atau turun. Diantara dengan adanya rasio perputaran modal kerja dan pertumbuhan penjualan atau *sales growth*. Menjadikan *Net Profit Margin* (NPM) sebagai salah satu indikator penelitian ini dipertimbangkan bahwa hal yang terakhir menjadi tujuan dari perusahaan adalah laba bersih, sehingga perbandingan profit laba bersih menjadi hal yang berguna bagi perusahaan. Sesuai dengan hasil penelitian yang dilakukan (Ermanda & Purnawati, 2017; Putra dan Juliarsa,

2018) bahwa aspek atau faktor tersebut mempengaruhi sebuah perusahaan dalam menghasilkan keuntungan bersih.

Berdasarkan uraian dari kerangka pemikiran diatas terhadap pengaruh perputaran modal kerja dan pertumbuhan penjualan terhadap profitabilitas yang diproksikan dengan *Net Profit Margin* (NPM) pada pelaku usaha yang menjadi anggota Koperasi Produsen Sanggabuana Karawang, maka paradigma penelitian yaitu sebagai berikut:



Gambar 2.1 Paradigma Penelitian
 Sumber: Hasil Kajian Peneliti, 2022

2.4 Hipotesis

Berdasarkan kerangka berpikir dan landasan teori yang telah diuraikan, maka beberapa hipotesis yang dapat disusun dalam pengaruh perputaran modal kerja dan pertumbuhan penjualan terhadap profitabilitas pada pelaku usaha yang menjadi anggota Koperasi Produsen Sanggabuana Karawang adalah sebagai berikut:

1. Perputaran modal kerja berpengaruh secara signifikan terhadap profitabilitas pada pelaku usaha yang menjadi anggota Koperasi Produsen Sanggabuana Karawang.
2. Pertumbuhan penjualan berpengaruh secara signifikan terhadap profitabilitas pada pelaku usaha yang menjadi anggota Koperasi Produsen Sanggabuana Karawang.

3. Perputaran modal kerja dan pertumbuhan penjualan berpengaruh secara signifikan terhadap profitabilitas pada pelaku usaha yang menjadi anggota Koperasi Produsen Sanggabuana Karawang.

