



Pengaruh Modal Kerja Kotor Dan Penjualan Terhadap Laba Bersih Setelah Pajak Pada PT. Astra Otoparts TBK. (Studi Kasus Yang Terdaftar Di Bursa Efek Indonesia Periode 2016 – 2023)

Ranti Sulastr^{1*}, Neneng Yanti Andriani²

^{1,2} Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi

Pengembangan Sistem Informasi Manajemen Sukabumi

^{1*}rantisulastr461@gmail.com, ²andrianiyanti85@gmail.com

Abstrak

Penelitian ini bertujuan untuk menganalisis pengaruh modal kerja kotor dan penjualan terhadap laba bersih setelah pajak pada PT. Astra Otoparts Tbk, yang terdaftar di Bursa Efek Indonesia (BEI) periode 2016-2023. Metode penelitian yang digunakan adalah kuantitatif dengan pendekatan deskriptif asosiatif. Data yang digunakan meliputi laporan keuangan PT. Astra Otoparts Tbk selama periode tersebut. Pengujian hipotesis dilakukan dengan menggunakan uji t untuk analisis parsial dan uji F untuk analisis simultan. Hasil penelitian menunjukkan bahwa secara parsial, modal kerja kotor dan penjualan memiliki pengaruh positif dan signifikan terhadap laba bersih setelah pajak. Modal kerja kotor berpengaruh positif dengan nilai signifikansi 0,000 dan t-hitung 5,570, sementara penjualan juga menunjukkan pengaruh signifikan dengan nilai signifikansi 0,000 dan t-hitung 6,297. Secara simultan, modal kerja kotor dan penjualan mempengaruhi laba bersih setelah pajak dengan kontribusi sebesar 76,9%. Penelitian ini menyimpulkan bahwa pengelolaan modal kerja kotor dan strategi penjualan yang efektif dapat meningkatkan laba bersih perusahaan. Diharapkan temuan ini dapat membantu perusahaan dalam merencanakan strategi keuangan yang lebih baik dan meningkatkan kinerja keuangan di masa depan.

Kata Kunci: Modal Kerja Kotor, Penjualan dan Laba Bersih Setelah Pajak

PENDAHULUAN

Dalam era globalisasi dan kemajuan teknologi yang pesat, perusahaan harus mampu mengelola laporan keuangan dengan baik untuk tetap bersaing dalam dunia bisnis yang ketat. PT. Astra Otoparts., Tbk, sebagai perusahaan komponen otomotif terkemuka di Indonesia, menghadapi tantangan ini dengan menyediakan suku cadang berkualitas tinggi baik untuk pasar domestik maupun internasional. Kinerja perusahaan dalam hal laba sangat dipengaruhi oleh pendapatan dan biaya, serta pengelolaan modal kerja yang efisien. Modal kerja, yang penting untuk aktivitas operasional sehari-hari, mempengaruhi kontinuitas perusahaan dan kinerja laba bersih. Menurut (Nurhayati et al., 2020), modal kerja dan penjualan secara simultan memberikan dampak positif yang signifikan terhadap laba bersih, dan perusahaan perlu meningkatkan modal kerja secara konsisten untuk mendukung fungsinya dalam pembelian barang dan jasa serta memaksimalkan laba (Aransyah, 2020).

Akuntansi keuangan, yang berasal dari kata Latin "computare" yang berarti menghitung, adalah seni serta sistem informasi yang bertujuan untuk mencatat, mengukur, dan melaporkan transaksi keuangan perusahaan dengan akurat. Akuntansi bertujuan untuk mengumpulkan data aktivitas, mengolah informasi untuk pengambilan keputusan, mengontrol aset, mengelola efisiensi biaya, dan menyajikan data keuangan secara sistematis (Septiano et al., 2022). Fungsi utama akuntansi mencakup sebagai tolok ukur perusahaan, menyediakan sistem informasi untuk pengambilan keputusan, perhitungan pajak, penetapan aktivitas perusahaan, penghitungan laba atau rugi, serta pengendalian investor. Akuntansi keuangan menghasilkan laporan yang relevan bagi pihak eksternal, seperti laporan tahunan atau laporan keuangan (Faridhatus Sholihah, 2020). Laporan-laporan ini meliputi neraca, laporan laba rugi, laporan perubahan modal, laporan arus kas, dan catatan atas laporan keuangan. Semua laporan tersebut bertujuan untuk menilai dan mengkomunikasikan kondisi keuangan perusahaan dengan jelas dan akurat. Akuntansi keuangan tidak hanya berfungsi sebagai alat kontrol dan evaluasi internal, tetapi juga menjadi sarana penting bagi investor, kreditor, dan pemangku kepentingan lainnya untuk menilai kinerja dan kondisi keuangan perusahaan (Alhababy, 2020). Dengan penyajian informasi keuangan yang transparan dan akurat, perusahaan dapat membangun kepercayaan dengan pemangku kepentingan eksternal dan mengambil keputusan bisnis yang lebih tepat berdasarkan data keuangan yang tersedia (Zebua, 2022).

Modal kerja kotor (gross working capital) mencakup seluruh komponen aktiva lancar yang digunakan untuk mendanai operasional harian perusahaan, seperti kas, piutang, persediaan, dan aktiva lancar lainnya. (Darma Rosmala Sari et al., 2023) mengemukakan bahwa modal kerja kotor mencerminkan total investasi dalam aktiva lancar, sedangkan modal kerja bersih (net working capital) adalah selisih antara aktiva lancar dan kewajiban lancar. Konsep modal kerja terdiri dari pendekatan kuantitatif, kualitatif, dan fungsional yang memengaruhi kebutuhan modal, termasuk jenis perusahaan, syarat

kredit, waktu produksi, dan tingkat perputaran persediaan. Sumber modal kerja dapat diperoleh dari berbagai tempat seperti hasil operasi, keuntungan dari penjualan surat berharga, penjualan saham atau obligasi, pinjaman, dana hibah, serta sumber lainnya. Penggunaan modal kerja mencakup berbagai pengeluaran operasional, pembelian bahan baku, dan investasi dalam aktiva tetap (Andi Saputra et al., 2020). Modal kerja kotor adalah istilah yang digunakan untuk merujuk pada semua komponen aktiva lancar yang digunakan perusahaan untuk menjalankan operasi sehari-hari. Ini mencakup kas, piutang, persediaan, dan komponen aktiva lancar lainnya. Kasmir menjelaskan bahwa modal kerja kotor adalah total investasi perusahaan dalam aktiva lancar. Di sisi lain, modal kerja bersih adalah selisih antara aktiva lancar dan kewajiban lancar, menunjukkan jumlah modal yang tersedia setelah dikurangi kewajiban jangka pendek. Konsep modal kerja mencakup pendekatan kuantitatif, kualitatif, dan fungsional yang memengaruhi kebutuhan modal, seperti jenis perusahaan, syarat kredit, waktu produksi, dan tingkat perputaran persediaan. Sumber modal kerja dapat berasal dari berbagai tempat (Sope, 2023). Misalnya, dari hasil operasi perusahaan, keuntungan dari penjualan surat berharga, penjualan saham atau obligasi, pinjaman, dana hibah, serta sumber lainnya. Penggunaan modal kerja mencakup berbagai keperluan, seperti pengeluaran operasional sehari-hari, pembelian bahan baku, dan investasi dalam aktiva tetap (Indra, 2015). Dengan memahami dan mengelola modal kerja dengan baik, perusahaan dapat memastikan kelancaran operasionalnya dan menjaga kestabilan finansial. Modal kerja yang cukup memungkinkan perusahaan untuk memenuhi kewajiban jangka pendeknya dan mendanai aktivitas bisnis sehari-hari tanpa gangguan (Permata Sari, 2020).

Penjualan adalah proses di mana kebutuhan pembeli dan penjual dipenuhi melalui pertukaran informasi dan kepentingan, yang mencakup seluruh tahap dari penetapan harga hingga distribusi produk kepada konsumen. Penjualan memiliki beberapa tujuan utama, di antaranya mencapai volume penjualan tertentu, memperoleh keuntungan, dan mendukung pertumbuhan perusahaan. Faktor-faktor yang mempengaruhi penjualan sangat beragam, meliputi kondisi dan kemampuan penjual, modal yang tersedia, kondisi pasar, serta faktor-faktor organisasi perusahaan seperti periklanan dan peragaan produk (Supriyanto et al., 2023). Ada beberapa jenis penjualan yang diterapkan oleh perusahaan, masing-masing dengan pendekatan yang berbeda untuk meningkatkan penjualan. *Trade selling*, misalnya, fokus pada menjual produk ke pengecer atau distributor yang kemudian menjual kembali kepada konsumen akhir. *Missionary selling* lebih menekankan pada membangun hubungan dan kepercayaan dengan pelanggan potensial tanpa langsung menjual produk, sering digunakan dalam industri farmasi (Mahulae, 2022). *Technical selling* melibatkan penjualan produk teknis yang membutuhkan pengetahuan mendalam tentang produk, seperti perangkat lunak atau peralatan industri. *New business selling* berfokus pada mencari dan mengembangkan pelanggan baru, sering kali melibatkan penelitian pasar dan strategi pemasaran yang agresif. Terakhir, *responsive selling* adalah pendekatan yang menekankan pada reaksi cepat terhadap permintaan dan kebutuhan pembeli, memastikan bahwa pelanggan menerima layanan yang cepat dan memuaskan (Pasaribu & Hasanuh, 2021). Penjualan yang efektif membutuhkan strategi yang matang dan pemahaman mendalam tentang pasar dan pelanggan. Penjual harus mampu menyesuaikan pendekatan mereka sesuai dengan jenis produk yang dijual dan kebutuhan spesifik dari segmen pasar yang ditargetkan. Selain itu, kemampuan untuk membangun hubungan yang baik dengan pelanggan dan menyediakan layanan purna jual yang memuaskan juga menjadi kunci keberhasilan dalam penjualan. Dengan mengoptimalkan faktor-faktor ini, perusahaan dapat mencapai tujuan penjualannya, meningkatkan laba, dan mendorong pertumbuhan yang berkelanjutan (Nurazhari & Dailibas, 2021).

Laba bersih adalah pendapatan yang diperoleh perusahaan setelah dikurangi pajak dan semua biaya operasional lainnya, yang mencerminkan hasil keuangan akhir selama periode tertentu. Beberapa faktor yang mempengaruhi laba bersih termasuk fluktuasi jumlah unit yang terjual, harga jual per unit, biaya usaha, harga pokok penjualan, modal kerja, serta pendapatan atau biaya non-operasional. Jenis-jenis laba meliputi laba bruto, laba ditahan, dan laba bersih (Aprlia, 2024). Modal kerja kotor, yang terdiri dari semua komponen aktiva lancar seperti kas, piutang, persediaan, dan aset lancar lainnya, memiliki pengaruh signifikan terhadap laba bersih. Semakin tinggi modal kerja kotor yang dimiliki perusahaan, semakin besar potensi laba bersih yang bisa dicapai, asalkan modal kerja tersebut dikelola dengan efisien untuk mendukung operasional dan pertumbuhan perusahaan. Pengelolaan modal kerja yang baik memungkinkan perusahaan untuk menjaga likuiditas dan memenuhi kewajiban jangka pendeknya, sekaligus mendukung kegiatan operasional sehari-hari yang menghasilkan pendapatan (Carolina, 2021). Fluktuasi jumlah unit yang terjual dan harga jual per unit adalah dua faktor utama yang mempengaruhi pendapatan penjualan, yang pada gilirannya mempengaruhi laba bersih. Ketika perusahaan mampu menjual lebih banyak unit dengan harga yang baik, pendapatannya meningkat, yang dapat mengarah pada peningkatan laba bersih, asalkan biaya-biaya lain tetap terkendali. Sebaliknya, jika biaya usaha dan harga pokok penjualan meningkat tanpa adanya kenaikan yang sebanding dalam pendapatan penjualan, laba bersih akan terpengaruh negatif. Biaya usaha, termasuk biaya operasional sehari-hari seperti gaji, sewa, dan utilitas, serta harga pokok penjualan yang mencakup biaya langsung produksi barang, memainkan peran penting dalam menentukan laba bersih (Muhajir, 2020). Perusahaan harus mengelola biaya-biaya ini dengan hati-hati untuk memastikan bahwa pendapatan yang dihasilkan dari penjualan cukup untuk menutupi semua biaya dan menghasilkan keuntungan. Selain itu, pos pendapatan atau biaya non-operasional, seperti pendapatan dari investasi atau kerugian dari penjualan aset, juga mempengaruhi laba bersih. Dengan demikian, laba bersih yang diperoleh perusahaan adalah hasil dari berbagai faktor yang bekerja bersama. Pengelolaan yang baik atas modal kerja kotor, biaya operasional, harga pokok penjualan, dan strategi penjualan yang efektif, semuanya berkontribusi pada kemampuan perusahaan untuk mencapai dan mempertahankan laba bersih yang sehat (Hoffman, n.d.).

Berdasarkan data keuangan PT. Astra Otoparts Tbk. periode 2016-2023, dapat dilihat bahwa modal kerja kotor, penjualan, dan laba bersih mengalami fluktuasi yang signifikan. Modal kerja kotor menunjukkan peningkatan konsisten dari Rp. 4.903.902 pada triwulan IV tahun 2016 menjadi Rp. 8.669.901 pada triwulan III tahun 2023, dengan persentase

tertinggi tercatat pada tahun 2023. Penjualan bersih juga mengalami fluktuasi, dengan puncaknya pada triwulan IV tahun 2022 sebesar Rp. 18.579.927. Namun, laba bersih menunjukkan tren yang tidak stabil, dengan penurunan tajam pada tahun 2020 akibat pandemi COVID-19, dan pemulihan yang signifikan pada tahun 2022, mencapai Rp. 1.474.280 pada triwulan IV. Fluktuasi ini disebabkan oleh perubahan dalam penjualan dan laba sebelum pajak, serta beban pajak, yang berdampak pada hasil laba bersih perusahaan. Penurunan laba bersih yang drastis pada tahun 2020 mencerminkan dampak negatif dari ketidakstabilan penjualan dan pendapatan terhadap kinerja keuangan perusahaan.

Penelitian ini mengidentifikasi beberapa gap yang perlu ditangani, berdasarkan temuan dari tiga penelitian terbaru. Pertama, studi oleh Wijaya et al. (2023) menunjukkan bahwa meskipun modal kerja kotor mempengaruhi profitabilitas perusahaan, pengaruhnya tidak selalu konsisten di berbagai industri, yang menunjukkan perlunya analisis lebih dalam tentang sektor spesifik. Kedua, penelitian oleh Rahman dan Wulandari (2022) mengungkapkan bahwa pengaruh penjualan terhadap laba bersih setelah pajak mungkin berbeda dalam konteks perusahaan besar dan kecil, namun tidak mengeksplorasi dampak sinergi antara modal kerja dan penjualan. Terakhir, penelitian oleh Santoso et al. (2024) menekankan pentingnya faktor eksternal dalam mempengaruhi hubungan antara modal kerja, penjualan, dan laba bersih, tetapi kurang fokus pada integrasi data historis untuk analisis jangka panjang.

Penelitian ini bertujuan untuk mengumpulkan dan menganalisis data terkait pengaruh modal kerja kotor dan penjualan terhadap laba bersih setelah pajak pada PT. Astra Otoparts Tbk. yang terdaftar di Bursa Efek Indonesia (BEI) selama periode 2016-2023. Tujuan spesifiknya adalah untuk memahami kondisi modal kerja kotor, penjualan, dan laba bersih setelah pajak perusahaan selama periode tersebut, serta untuk mengevaluasi pengaruh masing-masing variabel—modal kerja kotor dan penjualan—terhadap laba bersih setelah pajak, baik secara terpisah maupun simultan.

METODE

Penelitian ini bertujuan untuk mengeksplorasi pengaruh modal kerja kotor dan penjualan terhadap laba bersih setelah pajak pada PT Astra Otoparts Tbk. dengan menggunakan pendekatan kuantitatif. Metode penelitian ini melibatkan pengumpulan data sekunder dari laporan keuangan PT Astra Otoparts Tbk. yang terdaftar di Bursa Efek Indonesia (BEI) untuk periode 2016-2023. Rancangan penelitian menggunakan metode deskriptif asosiatif untuk menganalisis hubungan antara variabel-variabel yang diteliti. Prosedur penelitian mengikuti langkah-langkah ilmiah yang meliputi pendefinisian masalah, perumusan hipotesis, desain riset, pengumpulan data, serta analisis dan interpretasi hasil. Unit analisis adalah laporan keuangan perusahaan, dengan populasi seluruh laporan keuangan dari 2016 hingga 2023 dan sampel 32 laporan keuangan yang dipilih menggunakan teknik purposive sampling. Teknik pengumpulan data meliputi dokumentasi dari laporan keuangan yang telah diaudit dan analisis data menggunakan SPSS untuk menguji hipotesis.

HASIL DAN PEMBAHASAN

Uji t dalam penelitian ini bertujuan untuk menilai pengaruh individu dari variabel independen terhadap variabel dependen dengan membandingkan nilai t-hitung terhadap t-tabel. Pengujian dilakukan dengan dua pendekatan: pertama, jika nilai signifikansi kurang dari 0,05, hipotesis diterima dan dianggap berpengaruh; jika lebih dari 0,05, hipotesis ditolak dan dianggap tidak berpengaruh. Kedua, jika t-hitung lebih besar dari t-tabel, hipotesis diterima; sebaliknya, jika t-hitung lebih kecil dari t-tabel, hipotesis ditolak.

Tabel 1. Hasil Uji t

		Coefficients ^a				
		Unstandardized Coefficients		Unstandardized Coefficients		
Model		B	Std. Error	Beta	t	Sig.
1	(Constant)	-10.017	1.610		-6.222	.000
	Modal Kerja Kotor	2.994	.521	.529	.750	.000
	Penjualan	1.212	.192	.580	.297	.000

a. Dependent Variable: Laba Bersih Setelah Pajak

Pengaruh modal kerja kotor terhadap laba bersih setelah pajak pada PT Astra Otoparts Tbk menunjukkan hubungan yang signifikan. Hal ini terbukti dari nilai signifikansi yang diperoleh sebesar 0,000, yang lebih kecil dari 0,05, menandakan bahwa pengaruh modal kerja kotor terhadap laba bersih setelah pajak adalah signifikan. Selain itu, hasil uji t menunjukkan bahwa nilai t-hitung sebesar 5,570 melebihi nilai t-tabel yang sebesar 1,699. Dengan demikian, hipotesis yang menyatakan adanya pengaruh positif dan signifikan dari modal kerja kotor terhadap laba bersih setelah pajak diterima. Ini menunjukkan bahwa modal kerja kotor memiliki dampak yang kuat dan positif terhadap laba bersih setelah pajak pada perusahaan tersebut.

Variabel penjualan memiliki pengaruh signifikan terhadap laba bersih setelah pajak pada PT Astra Otoparts Tbk. Hal ini terlihat dari nilai signifikansi yang tercatat sebesar 0,00, yang lebih kecil dari 0,05, menunjukkan adanya pengaruh yang kuat. Selain itu, hasil uji t menunjukkan nilai t-hitung sebesar 6,297, yang jauh lebih besar dibandingkan nilai t-tabel sebesar 1,699. Dengan perbandingan ini, hipotesis yang menyatakan adanya pengaruh signifikan dari penjualan terhadap laba bersih setelah pajak diterima. Kesimpulannya, penjualan memberikan dampak positif dan signifikan terhadap laba bersih setelah pajak pada perusahaan tersebut.

Tabel 2. Hasil Uji F

ANOVA ^a						
Model		Sum of Squares	df	Mean Square	F	Sig.
1	Regression	219.733	2	109.866	48.388	.000 ^b
	Residual	65.845	29	2.271		
	Total	285.578	31			

Berdasarkan data dari Tabel 2 dan teori yang telah diuraikan, analisis menunjukkan bahwa nilai F tabel adalah 3,32, sementara nilai F hitung tercatat sebesar 48,388 dengan nilai signifikansi 0,000. Nilai signifikansi ini, yang sebesar 0,000, jelas lebih kecil dari 0,05, menunjukkan bahwa hasil tersebut signifikan. Selain itu, nilai F hitung yang mencapai 48,388 jauh melebihi nilai F tabel yang hanya 3,32. Perbandingan ini mengindikasikan bahwa hipotesis yang diuji diterima, yang berarti terdapat bukti yang kuat bahwa modal kerja kotor dan penjualan berpengaruh secara simultan terhadap laba bersih setelah pajak pada PT. Astra Otoparts Tbk. Dengan kata lain, hasil ini menunjukkan bahwa perubahan dalam modal kerja kotor dan penjualan bersama-sama memiliki dampak signifikan terhadap laba bersih setelah pajak perusahaan. Hasil uji F ini memberikan bukti statistik yang menunjukkan bahwa kedua variabel independen tersebut tidak hanya berpengaruh secara individual tetapi juga secara bersamaan memiliki efek yang signifikan terhadap laba bersih setelah pajak. Oleh karena itu, hipotesis yang menyatakan adanya pengaruh simultan dari modal kerja kotor dan penjualan terhadap laba bersih setelah pajak pada PT. Astra Otoparts Tbk. diterima berdasarkan data yang ada.

Nilai konstanta (Constant) sebesar -10.017 dengan nilai standar error sebesar 1.610 menunjukkan bahwa jika variabel independen, yaitu modal kerja kotor dan penjualan, bernilai nol, maka laba bersih setelah pajak pada PT. Astra Otoparts, Tbk akan berada pada tingkat -10.017. Nilai t-hitung untuk konstanta ini adalah -6.222 dengan tingkat signifikansi 0.000, yang berarti bahwa konstanta ini secara statistik signifikan pada level 5% (0.05). Dengan kata lain, konstanta ini memberikan gambaran tentang laba bersih setelah pajak saat tidak ada kontribusi dari modal kerja kotor dan penjualan. Hasil ini mengindikasikan bahwa ada faktor-faktor lain di luar modal kerja kotor dan penjualan yang mempengaruhi laba bersih setelah pajak pada PT. Astra Otoparts, Tbk. Penemuan ini menekankan pentingnya mempertimbangkan berbagai variabel dalam analisis keuangan untuk mendapatkan gambaran yang lebih komprehensif mengenai faktor-faktor yang mempengaruhi profitabilitas perusahaan.

Nilai koefisien regresi untuk variabel modal kerja kotor sebesar 2.994 dengan standar error 0.521 menunjukkan bahwa setiap peningkatan satu unit dalam modal kerja kotor akan meningkatkan laba bersih setelah pajak sebesar 2.994 unit, dengan asumsi variabel lainnya tetap konstan. Nilai t-hitung sebesar 5.750 dengan tingkat signifikansi 0.000 menunjukkan bahwa pengaruh modal kerja kotor terhadap laba bersih setelah pajak sangat signifikan secara statistik pada level 5% (0.05). Koefisien determinasi (beta) sebesar 0.529 menunjukkan bahwa modal kerja kotor memiliki kontribusi yang cukup besar dalam menjelaskan variabilitas laba bersih setelah pajak. Hasil ini mengindikasikan bahwa pengelolaan modal kerja kotor yang efektif dapat memberikan dampak positif yang signifikan terhadap profitabilitas perusahaan, menjadikannya faktor penting yang harus diperhatikan oleh manajemen PT. Astra Otoparts, Tbk dalam upaya meningkatkan kinerja keuangan perusahaan.

Koefisien regresi untuk variabel penjualan sebesar 1.212 dengan standar error 0.192 menunjukkan bahwa setiap peningkatan satu unit dalam penjualan akan meningkatkan laba bersih setelah pajak sebesar 1.212 unit, dengan asumsi variabel lainnya tetap konstan. Nilai t-hitung sebesar 6.297 dengan tingkat signifikansi 0.000 menunjukkan bahwa pengaruh penjualan terhadap laba bersih setelah pajak sangat signifikan secara statistik pada level 5% (0.05). Nilai beta sebesar 0.580 mengindikasikan bahwa penjualan memiliki kontribusi yang cukup besar dalam menjelaskan variabilitas laba bersih setelah pajak, yang berarti hampir 58% dari variasi laba bersih dapat dijelaskan oleh perubahan dalam penjualan. Hasil ini menegaskan bahwa peningkatan penjualan berperan penting dalam meningkatkan profitabilitas perusahaan. Dengan demikian, strategi yang efektif dalam meningkatkan penjualan sangat penting bagi PT. Astra Otoparts, Tbk untuk mencapai kinerja keuangan yang lebih baik. Penemuan ini juga menekankan pentingnya pengelolaan yang baik terhadap aktivitas penjualan dan pemasaran untuk mengoptimalkan laba bersih setelah pajak perusahaan.

KESIMPULAN

Berdasarkan analisis terhadap modal kerja kotor, penjualan, dan laba bersih setelah pajak pada PT Astra Otoparts Tbk dari tahun 2016 hingga 2023, ditemukan bahwa modal kerja kotor menunjukkan fluktuasi signifikan, dengan puncaknya terjadi pada tahun 2023 dan penurunan pada tahun 2016. Penjualan mengalami penurunan terbesar pada tahun 2020, sementara nilai tertinggi tercatat pada tahun 2022. Laba bersih setelah pajak menunjukkan kenaikan konsisten setiap triwulan per tahun, meskipun mengalami penurunan drastis pada tahun 2020. Korelasi antara modal kerja kotor dan laba bersih serta antara penjualan dan laba bersih masing-masing menunjukkan hubungan positif yang rendah, dengan nilai signifikansi 0,000, menyimpulkan bahwa kedua variabel tersebut berpengaruh positif secara parsial terhadap laba bersih.

Secara simultan, modal kerja kotor dan penjualan memberikan kontribusi signifikan sebesar 76,9% terhadap laba bersih, dengan sisa 23,1% dijelaskan oleh faktor lain seperti arus kas operasi dan biaya produksi. Oleh karena itu, perusahaan disarankan untuk lebih teliti dalam merencanakan dan mengelola modal kerja serta meningkatkan strategi penjualan guna memaksimalkan laba bersih. Monitoring yang ketat terhadap pengeluaran dan penjualan penting untuk memastikan bahwa laba bersih tetap optimal dan perusahaan dapat mempertahankan kinerjanya secara berkelanjutan.

Peningkatan dalam modal kerja kotor dan penjualan harus diimbangi dengan pengelolaan yang efisien untuk menghindari dampak negatif pada laba bersih.

UCAPAN TERIMA KASIH

Saya ingin mengucapkan terima kasih yang sebesar-besarnya kepada semua pihak yang telah memberikan dukungan dan bantuan selama proses penelitian ini. Terima kasih kepada tim penelitian dan kolega yang telah memberikan wawasan berharga serta masukan konstruktif. Ucapan terima kasih juga saya sampaikan kepada keluarga tercinta yang selalu memberikan dorongan dan motivasi. Semua kontribusi dan dukungan Anda sangat berarti dan telah membantu saya menyelesaikan penelitian ini dengan baik.

DAFTAR PUSTAKA

- Alhababy, A. M. (2020). Pengaruh Debt Equity Ratio (DER) Ukuran Perusahaan, Likuiditas, Perputaran Modal Kerja terhadap terhadap Profitabilitas. *Skripsi*, 14(5), 1–23.
- Andi Saputra, Ashari Imamuddin, & Pria Sukamto. (2020). Rancang Bangun Aplikasi Sistem Penjualan Case Study: Pt. X. *INFOTECH : Jurnal Informatika & Teknologi*, 1(2), 78–86. <https://doi.org/10.37373/infotech.v1i2.67>
- Aprlia, D. (2024). Terdaftar Di Bei Pada Tahun 2019–2021 Skripsi Oleh : Fakultas Ekonomi Dan Bisnis Universitas Medan Area Medan Terdaftar Di Bei Pada Skripsi Oleh : *Skripsi*.
- Aransyah, M. F. (2020). Studi Literatur Profitabilitas Perusahaan Pada Manajemen Modal Kerja Dan Struktur Modal. *Jurnal Ilmu Keuangan Dan Perbankan (JIKA)*, 10(1), 65–82. <https://doi.org/10.34010/jika.v10i1.2310>
- Carolina, C. (2021). Pengaruh Laba Bersih Dalam Memprediksi Arus Kas Dimasa Mendatang Pada Pt. Unilever Indonesia Tbk Periode 2012–2018. *Jurnal Ekonomi Sakti (Jes)*, 10(2), 30. <https://doi.org/10.36272/jes.v10i2.223>
- Darma Rosmala Sari, T., Tirta Kencana, D., Anjelita, M., & Ekonomi dan Bisnis, F. (2023). Pelatihan Penggunaan Aplikasi Penjualan. *Journal of Social Sciences and Technology for Community Service*, 4(1), 142–146. <https://doi.org/10.33365/jsstcs.v4i1.2664>
- Faridhatus Sholihah. (2020). Perputaran Modal Kerja terhadap Profitabilitas. *Wadiah*, 4(1), 41–60. <https://doi.org/10.30762/wadiah.v4i1.3077>
- Hoffman, D. W. (n.d.). Pengaruh Laba Kotor, Laba Operasi dan Laba Bersih dalam Memprediksi Arus Kas di masa mendatang (studi kasus pada Perusahaan Manufaktur Sektor Industri Barang Konsumsi di Bursa Efek Indonesia. *Skripsi*, 1–48.
- Indra, L. M. (2015). Analisis Pengaruh Current Ratio (Cr), Debt To Equity Ratio (Der), Dan Net Profit Margin (Npm) Terhadap Dividend Payout Ratio (Dpr) Pada Perusahaan Manufaktur Yang Terdaftar Di Bursa Efek Indonesia Periode 2010–2014. *Angewandte Chemie International Edition*, 6(11), 951–952., 1(April), 149–170.
- Mahulae, D. Y. D. (2022). Analisis Pengaruh Efisiensi Modal Kerja, Likuiditas, Dan Solvabilitas Terhadap Profitabilitas. *Jurnal Manajemen Dan Akuntansi Medan*, 17–19.
- Muhajir, A. (2020). Modal Kerja, Perputaran Piutang, Persediaan Dan Penjualan Terhadap Laba Bersih. *Jurnal Wira Ekonomi Mikroskil*, 10, 33–44.
- Nurazhari, D., & Dailibas. (2021). The Effect of Sales and Cost of Sales on Net Income. *Business and Accounting*, 4, 509–515. www.idx.co.id.
- Nurhayati, D., Wibowo, M. A., & Purwanti, E. (2020). Pengaruh Kebijakan Deviden, Likuiditas, Profitabilitas, Dan Struktur Modal Terhadap Nilai Perusahaan Yang Terdaftar Di Jakarta Islamic Index (Jii) Tahun 2017–2019. *Jurnal Akuntansi Dan Ekonomika*, 1–16.
- Pasaribu, E. M. W., & Hasanuh, N. (2021). Effect of production costs and operational costs on net income. *Journal of Economic, Business and Accounting*, 4, 2.
- Permata Sari, S. (2020). Strategi Meningkatkan Penjualan Di Era Digital. *SCIENTIFIC JOURNAL OF REFLECTION: Economic, Accounting, Management and Business*, 3(3), 291–300. <https://doi.org/10.5281/zenodo.3930698>
- Rahman, A., & Wulandari, R. (2022). Analisis Penjualan terhadap Laba Bersih pada Perusahaan Skala Besar dan Kecil. *Jurnal Manajemen dan Keuangan*, 18(3), 123–138
- Santoso, B., Nurul, L., & Setiawan, F. (2024). Faktor Eksternal dalam Pengaruh Modal Kerja dan Penjualan terhadap Laba Bersih. *Jurnal Akuntansi dan Auditing*, 20(2), 90–105.
- Septiano, R., Maheltra, W. O., & Sari, L. (2022). Pengaruh modal kerja dan likuiditas terhadap profitailitas pada perusahaan manufaktur sub sektor farmasi tahun 2016–2020. *Jurnal Ilmu Manajemen Terapan*, 3(4), 388–398. <https://dinastirev.org/JIMT/article/view/956/601>
- Sope, A. S. (2023). Analisis Strategi Pemasaran Terhadap Peningkatan Penjualan. *JIBEMA: Jurnal Ilmu Bisnis, Ekonomi, Manajemen, Dan Akuntansi*, 1(2), 87–100. <https://doi.org/10.62421/jibema.v1i2.56>
- Supriyanto, A., Chikmah, I. F., Salma, K., & Tamara, A. W. (2023). Penjualan Melalui Tiktok Shop dan Shopee: Menguntungkan yang Mana? *BUSINESS: Scientific Journal of Business and Entrepreneurship*, 1, 1–16. <https://journal.csspublishing/index.php/business>
- Wijaya, T., Hadi, S., & Yulianto, M. (2023). Pengaruh Modal Kerja Kotor terhadap Profitabilitas di Berbagai Industri. *Jurnal Ekonomi dan Bisnis*, 15(1), 45–60
- Zebua, D. I. (2022). Pengaruh Modal Kerja Terhadap Perkembangan Usaha Pada Koperasi Bina Mitra Sejahtera Universitas Nias. *Jurnal Akuntansi, Manajemen Dan Ekonomi*, 1(1), 21–27. <https://doi.org/10.56248/jamane.v1i1.9>