

BAB II

LANDASAN TEORI

2.1 Teori Dasar

2.1.1 Modal Kerja

Menurut Teratai (2017) bahwa modal kerja adalah modal yang harus tetap ada dalam perusahaan agar kegiatan operasional perusahaan dapat berjalan dengan lancar dan mencapai tujuan akhir perusahaan yaitu profitabilitas perusahaan atau laba. Modal kerja adalah investasi perusahaan seperti kas, piutang dan persediaan. Rumus untuk menghitung modal kerja bersih adalah total aset lancar dikurangi total hutang jangka pendek yang harus dibayar perusahaan.

Modal kerja adalah investasi perusahaan dalam asset jangka pendek seperti uang tunai, surat berharga, persediaan dan piutang. Zahara dan Zannati (2018) pengertian modal kerja adalah modal yang digunakan untuk mendanai kegiatan usaha perusahaan, terutama yang memiliki jangka waktu pendek.

Modal kerja merupakan modal yang harus dimiliki suatu perusahaan agar perusahaan dapat beroperasi lebih lancar untuk mencapai tujuan akhir yaitu profitabilitas perusahaan. Jika ada kekurangan modal kerja, itu akan menyebabkan perusahaan merugi (Wijaya *et al.*, 2021).

Modal kerja ialah semua dana yang dimiliki perusahaan yang dipakai guna memperoleh keuntungan berdasarkan bisnis utama perusahaan. Modal kerja ini adalah suatu faktor terpenting pada setiap aktivitas operasi bisnis. Perusahaan harus memiliki modal kerja yang cukup, karena salah satu kegagalan perusahaan adalah modal kerja yang tidak mencukupi (Fani *et al.*, 2021).

Modal kerja adalah investasi dalam aktiva lancar atau aktiva jangka pendek, seperti kas, surat berharga, piutang, persediaan dan aktiva lancar lainnya. Modal kerja perusahaan dibagi menjadi dua kategori, yaitu modal kerja total dan modal kerja bersih (Nurjanah & Nurmayanti, 2019).

2.1.1.1 Konsep Modal Kerja

Menurut Muhajir (2020) mengenai pengertian modal kerja secara mendalam termasuk dalam konsep modal kerja, ada tiga jenis modal kerja, yaitu :

1. Konsep Kuantitatif, yang menunjukkan bahwa modal kerja adalah semua aktiva lancar. Konsep tersebut sering disebut sebagai modal kerja total, dalam konsep ini adalah bagaimana memenuhi kebutuhan modal dan membiayai operasi jangka pendek perusahaan.
2. Konsep Kualitatif, adalah konsep yang menitikberatkan pada kualitas modal kerja. Konsep ini disebut modal kerja bersih, dan konsep ini berfokus pada perbedaan antara asset lancar dan kewajiban lancar.
3. Konsep Fungsional menekankan pada fungsi dana milik sendiri dalam memperoleh keuntungan, artinya sebagian dana yang dimiliki dan digunakan perusahaan untuk meningkatkan perusahaan guna meningkatkan keuntungan perusahaan.

2.1.1.2 Sumber Modal Kerja

Menurut Muhajir (2020) mengenai sumber modal kerja yaitu:

1. Hasil usaha perusahaan adalah pendapatan atau keuntungan yang diperoleh dalam jangka waktu tertentu.

2. Keuntungan dari penjualan surat-surat berharga, besarnya keuntungan adalah selisih antara harga beli dengan harga surat berharga.
3. Penjualan saham mengacu pada pengeluaran sejumlah saham tertentu yang dimiliki oleh perusahaan kepada semua pihak untuk dijual.
4. Penjualan asset tetap berarti asset tetap yang dijual disini rendah efisiensi produksinya atau masih mengganggu.
5. Penerbitan obligasi berarti suatu perusahaan menerbitkan obligasi dalam jumlah tertentu untuk dijual kepada pihak lain.
6. Memperoleh pinjaman dari kreditur terutama pinjaman jangka pendek, juga dapat digunakan secara eksklusif untuk pinjaman jangka Panjang, umumnya hanya pinjaman jangka Panjang yang tujuannya untuk investasi.
7. Hibah dari berbagai Lembaga dapat juga digunakan untuk modal kerja. Hibah ini biasanya tidak memiliki biaya pinjaman dan tidak ada kewajiban pembayaran kembali.

2.1.2 Penjualan

Menurut Fani *et al.* (2021) penjualan adalah kegiatan penjual untuk menjual barang atau jasa untuk mendapatkan keuntungan dari transaksi tersebut. Volume penjualan atau peningkatan atau penurunan volume penjualan akan mempengaruhi laba yang didapatkan. Jumlah penjualan yang semakin banyak, maka labanya juga akan semakin meningkat, namun apabila penjualannya menurun, labanya juga bisa berkurang.

Penjualan diartikan menjadi satu dari berbagai fungsi yang sangat penting dalam pemasaran, sangat menentukan perusahaan, karena pelaksanaan proses

penjualan dilakukan oleh pelanggan dengan biaya tunai atau kartu kredit (Wulandari & Ompusunggu, 2021). Ciri-ciri penjualan adalah besarnya beban yang ditanggung konsumen atas barang yang dijual secara kredit atau tunai.

Penjualan adalah upaya untuk menyampaikan barang atau jasa yang dihasilkan oleh produsen kepada konsumen, konsumen mempromosikan konsumsi dengan harga yang disepakati bersama (Ramdhani *et al.*, 2021). Menurut PSAK No. 23(2) dijelaskan bahwa penjualan barang meliputi barang yang diproduksi oleh perusahaan untuk dijual dan barang yang dibeli untuk dijual Kembali, sebagai barang yang dibeli untuk pengecer atau barang yang dibeli dari tanah atau milik orang lain dengan harga tetap atau kesepakatan tercapai antara produsen dan konsumen.

Muhajir (2020) menyatakan penjualan adalah upaya atau Langkah-langkah tertentu untuk mengalihkan produk (berupa jasa atau barang) dari produsen ke konsumen sasaran. Penjualan ialah proses dimana penjual memenuhi semua keinginan dan kebutuhan pembeli untuk mewujudkan kepentingan pembeli dan penjual yang berkelanjutan dan saling menguntungkan.

Penjualan merupakan sumber pendapatan utama perusahaan, terutama dari jumlah barang yang dijual secara kredit dan tunai (Ariesa *et al.*, 2020). Penjualan adalah hasil yang diperoleh sebagai imbalan atas layanan yang diberikan oleh dunia bisnis. Penjualan disebut sebagai pengembalian jasa yang diberikan oleh dunia usaha.

2.1.2.1 Jenis-jenis Penjualan

Menurut Ismanto (2020) jenis penjualan dapat dibagi menjadi :

1. Penjualan Langsung adalah proses membujuk dan membantu satu ataupun lebih calon pelanggan guna membeli jasa atau barang ataupun melakukan Tindakan berdasarkan ide-ide tertentu melalui komunikasi tatap muka.
2. Penjualan Tidak Langsung adalah penggunaan media tertentu (seperti koran, majalah, radio, televisi, baliho, brosur,dll) untuk memperkenalkan dan mempromosikan ide barang dan jasa.

Pandangan lain yang dinyatakan oleh Firmansyah (2020) terdapat beberapa jenis dalam penjualan yakni :

1. *Responsive Selling*, ialah penjualan harus menanggapi kebutuhan pembeli, penjualan disini dibagi menjadi berdasarkan rute dan ritel.
2. *New Business Selling*, ialah mencoba membuka transaksi baru dengan cara mengonversi calon pembeli, jenis penjualan ini biasanya digunakan oleh perusahaan asuransi.
3. *Technical Selling*, ialah memaksimalkan penjualan dengan memberikan nasihat dan saran kepada pembeli akhir jasa dan barang.
4. *Missionary Selling*, ialah meningkatkan penjualan dengan merangsang pembeli agar melaksanakan pembelian produk dari distributor perusahaan.
5. *Trade Selling*, ialah Ketika pedagang grosir dan produsen mengizinkan pengecer agar mencoba meningkatkan distributor produk mereka.

2.1.2.2 Faktor-faktor yang mempengaruhi penjualan

Menurut Ismanto (2020) terdapat beberapa faktor yang mempengaruhi penjualan meliputi :

1. Strategi dorong atau strategi tarik

Dampak iklan/promosi mungkin berbeda pada tiap tahapan persiapan konsumen. Publisitas dan iklan memiliki peranan terpenting guna mendorong kesadaran konsumen. Promosi dan iklan memengaruhi pengetahuan konsumen terhadap produk yang dipasarkan.

2. Jenis pasar produk

Atribut produk yang berbeda bisa mengadopsi metode pemasaran yang berbeda. Perusahaan produk konsumen umumnya mempergunakan lebih banyak iklan, hubungan masyarakat dan penjualan personal, sedangkan perusahaan basis industri mempergunakan lebih banyak penjualan.

3. Tahapan kesiapan pembelian.

Pada setiap tahap persiapan pelanggan, dampak penggunaan iklan/promosi mungkin berbeda. Publisitas dan iklan memiliki peranan terpenting guna mendorong kesadaran konsumen. Penjualan pribadi dan iklan memengaruhi pengetahuan konsumen terhadap produk yang dipasarkan.

4. Tahapan siklus hidup produk.

Alat periklanan hemat biaya di semua tahapan siklus hidup produk. Menghemat biaya dalam tahap promosi dan periklanan, dan selanjutnya mempunyai skala promosi dan distribusi pada penjualan pribadi agar mendorong konsumen mencoba produk. Peranan seluruh alat periklanan selama periode pertumbuhan akan semakin melemah. Dikarenakan permintaan dapat diucapkan melalui mulutnya. Penjualan pribadi dan promosi menjadi semakin penting. Dalam krisis ekonomi (fase ke bawah),

iklan masih perlu mengingatkan pelanggan terkait ketersediaan produk tersebut, tetapi iklan dan publisitas akan selalu berkurang.

2.1.3 Total hutang

Hutang adalah pengorbanan manfaat ekonomi di masa depan yang mungkin disebabkan oleh kewajiban entitas saat ini atau penyediaan jasa di masa depan kepada entitas lain. Hutang perusahaan kepada pemasok atau kreditur dan pihak lain harus dilunasi oleh perusahaan. Kewajiban perusahaan dibagi menjadi kewajiban lancar dan kewajiban jangka Panjang (Kusumawardani, 2020).

Hutang merupakan kewajiban ataupun hutang ialah kewajiban perusahaan kepada pihak lainnya. Dalam SAK Kerangka Dasar Penyusunan Dan Penyajian Laporan Keuangan, kewajiban perusahaan untuk membayar sejumlah tertentu kepada pihak lain atau menyerahkan barang atau jasa pada tanggal tertentu. Hutang adalah kewajiban perusahaan kepada pihak lainnya guna menyerahkan atau membayarkan jasa atau barang pada tanggal tertentu. (Zahara & Zannati, 2018).

Hutang merupakan kewajiban yang harus ditanggung perusahaan kepada pihak lain (pihak eksternal). Hutang dapat dibedakan menjadi hutang jangka pendek dan hutang jangka Panjang. Hutang merupakan kewajiban transaksi yang terjadi di masa lalu, yang menyebabkan timbulnya kewajiban yang harus dibayar perusahaan kepada pihak lain, baik itu hutang jangka pendek maupun hutang jangka panjang (Luck *et al.*, 2019).

Menurut Simangunsong *et al.* (2019) hutang adalah kewajiban yang harus ditanggung oleh debitur sesuai dengan jangka waktu jatuh tempo dan kewajiban-

kewajiban insidental lainnya. Hutang merupakan kewajiban perusahaan kepada kreditur dan pihak lain.

Hutang biasa disebut kewajiban, pengertian sederhana dapat dipahami sebagai kewajiban keuangan bahwa perusahaan harus menggunakan hutang untuk mendanai berbagai kebutuhan perusahaan, seperti pembelian asset dan bahan baku (Fani *et al.*, 2021).

2.1.3.1 Jenis-jenis Hutang

Menurut Hidayat (2018) terdapat dua jenis hutang yang terdiri dari hutang jangka panjang dan hutang jangka pendek.

1. Kewajiban lancar atau hutang jangka pendek mengacu pada kewajiban keuangan untuk mengembalikan asset lancar yang dimiliki perusahaan dalam jangka waktu yang lama atau jangka waktu pendek (satu tahun sejak tanggal neraca), yang termasuk hutang lancar adalah:
 - a. Penghasilan yang diterima dimuka (*Diferred Revenue*), ialah pendapatan yang berbeda mengacu pada uang yang diterima untuk menjual barang/jasa yang belum direalisasi.
 - b. Hutang jangka panjang yang segera jatuh tempo, merupakan konversi hutang jangka Panjang dijadikan hutang jangka pendek dikarenakan wajib dilunasi sesegera mungkin.
 - c. Biaya yang masih wajib dibayarkan ialah biaya yang telah dikeluarkan namun belum dibayar.
 - d. Hutang Pajak, termasuk pajak-pajak perusahaan yang berkaitan dan pajak penghasilan pegawai yang belum disetor ke kas negara.

- e. Hutang Wesel, ialah hutang yang dibarengi dengan perjanjian tertulis (berdasarkan UU) guna membayar utang dalam jumlah tertentu pada suatu waktu di masa mendatang.
 - f. Hutang Dagang, ialah hutang yang timbul dari pembelian barang secara kredit.
2. Hutang jangka panjang adalah hutang keuangan dengan jangka waktu pelunasan yang Panjang, yang meliputi:
- a. Hutang obligasi
 - b. Hutang Hipotek, adalah hutang yang dijamin dengan suatu aset tetap tertentu.
 - c. Pinjaman jangka panjang lainnya.

2.1.3.2 Faktor-faktor yang mengakibatkan terjadinya hutang

Siallagan (2020) menyatakan hutang dapat terjadi karena berbagai alasan, pada dasarnya ada tiga jenis hutang yang disebabkan oleh faktor-faktor penyebab hutang. Pengelompokan ketiga jenis hutang tersebut adalah sebagai berikut:

1. Kewajiban kontrak atau kewajiban legal.

Kewajiban atau utang ini timbul karena peraturan perundang-undangan memiliki ketentuan formal untuk mengeluarkan uang tunai atau memberikan barang/jasa kepada pihak tertentu. Misalnya utang usaha, utang pajak, utang gaji atau utang bank. Hutang hukum mencakup pandangan sempit tentang hutang.

2. Kewajiban konstruktif.

Kewajiban konstruktif adalah hutang yang sengaja dikeluarkan untuk tujuan tertentu atau karena kondisi tertentu, meskipun secara formal diusulkan untuk membayar sejumlah tertentu di masa depan melalui pernyataan tertulis. Misalnya, rencana bonus yang akan diberikan kepada karyawan dapat dilihat sebagai hutang yang harus dibayar di masa depan.

3. Kewajiban equitabel.

Kewajiban ini karena kebijakan perusahaan untuk alasan etis, yang merupakan praktik perdagangan yang baik seperti jaminan utang. Kewajiban ekuitas dapat dilihat sebagai kewajiban yang melibatkan kedua belah pihak, meskipun tidak melalui prosedur hukum. Hutang yang dijamin biasanya dihasilkan untuk bisnis yang baik dan tidak harus didukung oleh aturan hukum. Jika kewajiban kewajaran tidak terpenuhi, maka akan ada sanksi etika, social atau sanksi berdasarkan praktik perdagangan yang baik.

2.1.3 Laba bersih

Laba adalah salah satu aspek tolak ukur untuk mengukur nilai suatu perusahaan, ditinjau dari lingkungan internal maupun eksternal perusahaan. Keuntungan yang diperoleh tergantung pada selisih antara pendapatan penjualan dan biaya kegiatan produksi. Jika tingkat biaya produksi dapat ditekan dan penjualan meningkat, maka jika biaya produksi lebih besar dari penjualan, perusahaan akan diuntungkan dan sebaliknya perusahaan akan mengalami kerugian. Laba bersih merupakan salah satu indikator untuk mengukur keberhasilan kegiatan

usaha perusahaan dengan laba tersebut perusahaan akan terus tumbuh dan berkembang. (Fani *et al.*, 2021).

Menurut Simangunsong *et al.* (2019) laba bersih adalah keuntungan setelah kurangi pengeluaran perusahaan (termasuk pajak) selama periode waktu tertentu. Laba bersih berasal dari transaksi pendapatan, beban, dan laba rugi.

Menurut Kusumawardani (2020) laba bersih adalah, Laba operasional ditambah pendapatan non operasional (seperti pendapatan bunga), dikurangi biaya non operasional (seperti beban bunga), dan dikurangi pajak penghasilan. Yang dimaksud dengan laba bersih adalah laba setelah dikurangi bunga dan pajak dari usaha perusahaan yang sedang berjalan.

Laba bersih adalah keuntungan setelah dikurangi biaya, dan biaya adalah pengeluaran perusahaan dalam jangka waktu tertentu, termasuk pajak dan biaya. Laba bersih merupakan laba yang telah dikurangi biaya-biaya yang merupakan beban perusahaan dalam suatu periode tertentu termasuk pajak (Zahara & Zannati, 2018).

Laba adalah jumlah pendapatan yang melebihi jumlah modal yang dikeluarkan untuk proses produksi. Laba bersih adalah nilai keuntungan atau kelebihan pendapatan yang dihasilkan oleh kegiatan perdagangan dalam suatu periode tertentu setelah dikurangi beban pajak penghasilan (Wijaya *et al.*, 2021).

Jika suatu perusahaan memiliki manajemen laba yang baik, maka dapat mencapai laba bersih. Ada alasan mendasar mengapa manajer melakukan manajemen laba. Harga pasar saham suatu perusahaan sangat dipengaruhi oleh keuntungan, risiko dan spekulasi. Oleh karena itu, perusahaan yang labanya selalu

meningkat dari waktu ke waktu akan terus menyebabkan risiko penurunan yang lebih besar daripada persentase kenaikan laba. Inilah alasan mengapa banyak perusahaan mengelola dan mengatur pendapatan untuk mengurangi risiko (Banjarnahor & Yando, 2018).

2.1.3.1 Faktor-faktor yang mempengaruhi laba bersih

Menurut Hidayat (2018) ada beberapa faktor yang mempengaruhi perubahan laba bersih (*net income*). Faktor-faktor tersebut, adalah sebagai berikut:

1. Fluktuasi volume penjualan dan harga satuan.
2. Naik turunnya harga pokok penjualan dan perubahan harga pokok penjualan dipengaruhi oleh harga satuan atau biaya satuan oleh pembelian, produksi atau kuantitas penjualan.
3. Naik turunnya biaya operasional dipengaruhi oleh jumlah unit yang terjual, perubahan jumlah unit yang terjual, perubahan tingkat harga dan efisiensi operasi.
4. Kenaikan dan penurunan pos pendapatan atau beban non-operasional dipengaruhi oleh perubahan jumlah unit yang terjual, perubahan tingkat harga, dan perubahan kebijakan preferensial.
5. Kenaikan atau penurunan pajak penghasilan badan dipengaruhi oleh besar kecilnya laba atau besarnya tarif pajak.

2.1.3.2 Tujuan Laba bersih

Menurut Hidayat (2018) laba memiliki beberapa tujuan yaitu:

1. Laba sebagai ukuran efisiensi. Efisiensi operasi perusahaan akan mempengaruhi aliran dividen saat ini dan penggunaan modal investasi

untuk memberikan aliran dividen masa depan. Pengukuran efisiensi perusahaan memberikan dasar untuk pengambilan keputusan.

2. Laba sebagai alat untuk meramal. Banyak investor mengharapkan laba masa depan menjadi faktor penting/utama dalam memprediksi pembagian dividen di masa depan, dan peramalan dividen merupakan faktor penting dalam menentukan nilai saham saat ini atau seluruh perusahaan.
3. Laba sebagai keputusan manajemen. Keuntungan ini digunakan untuk tujuan pengambilan keputusan.

2.2 Penelitian Terdahulu

Dalam penelitian yang sedang berlangsung, penulis lain melakukan berbagai penelitian yang membahas variabel-variabel yang relevan. Purnasari *et al.* (2021) menjalankan penelitian dengan maksud agar dapat mengetahui pengaruh perputaran persediaan, kewajiban lancar, penjualan, dan modal kerja terhadap laba bersih di perusahaan sektor industri barang konsumsi yang tercatat di BEI 2014-2018. Populasi yang dipergunakan ialah seluruh perusahaan sector industry barang konsumsi yang tercatat di BEI dengan jumlah 23 perusahaan. Sampel penelitian yang dipergunakan adalah 115 buah data, dengan mempergunakan Teknik pengambilan sampel berupa *purposive sampling*. Hasil ini menjelaskan perputaran persediaan tidak berpengaruh pada laba bersih. Modal kerja, hutang lancar, dan penjualan berpengaruh positif signifikan secara parsial pada laba bersih perusahaan industri barang konsumsi yang tercatat di BEI 2014-2018.

Wulandari dan Ompusunggu (2021) menjalankan penelitian guna melihat pengaruh hutang, perputaran persediaan, perputaran kas, penjualan, dan perputaran

piutang pada laba bersih perusahaan perdagangan besar. Populasi yang dipergunakan ialah 62 perusahaan perdagangan besar yang tercantum di BEI 2016-2018. Sampel ditentukan dengan metode purposive sampling dengan standar tertentu, didapatkan 15 perusahaan dengan demikian ada 45 emiten untuk jangka waktu 3 tahun. Hasil ini memperlihatkan hutang tidak berpengaruh signifikan pada laba bersih. Perputaran persediaan berpengaruh signifikan pada laba bersih. Perputaran kas berpengaruh signifikan pada laba bersih. Bagian penjualan berpengaruh signifikan pada laba bersih. Perputaran piutang berpengaruh signifikan pada laba bersih. Sedangkan hutang, perputaran persediaan, perputaran kas, penjualan, perputaran piutang berpengaruh signifikan pada laba bersih.

Penelitian dijalankan untuk menguji dan menganalisis pengaruh modal kerja, total hutang, tingkat inflasi, dan penjualan bersih terhadap laba bersih pada perusahaan perdagangan ritel yang terdaftar di Bursa Efek Indonesia periode 2015-2018 (Wijaya *et al.*, 2021). Populasi penelitian ini adalah 27 perusahaan perdagangan ritel yang terdaftar di BEI periode 2015-2018. Teknik *purposive sampling*, jumlah sampel penelitian yang memenuhi kriteria adalah 9 perusahaan, Hasil penelitian uji F adalah pengaruh modal kerja, total utang, tingkat inflasi, dan penjualan bersih berpengaruh terhadap laba bersih pada perusahaan perdagangan ritel yang terdaftar di Bursa Efek Indonesia tahun 2015-2018.

Fani *et al.* (2021) menjalankan penelitian untuk guna memahami dan menganalisis pengaruh penjualan, modal kerja, dan hutang pada laba bersih perusahaan sector Food and Beverages yang tercantum di BEI 2014-2018. Jumlah sampel yang dipergunakan berjumlah 13 perusahaan dari total populasinya 23

perusahaan. Hasil ini memperlihatkan modal kerja berpengaruh positif signifikan pada laba bersih sementara penjualan dan hutang tidak berpengaruh pada laba bersih. Pada saat yang sama penjualan, modal kerja, serta hutang berdampak signifikan pada laba bersih. Hasil uji koefisien determinasi menampilkan 81,3 % dari varians laba bersih bisa ditafsirkan variabel bebasnya, dan 18,7 % sisanya bisa ditafsirkan variable lain seperti pertumbuhan penjualan dan biaya oprasional.

Ramdhani *et al.* (2021) menjalankan penelitian untuk menganalisis harga pokok penjualan dan laba bersih penjualan pada perusahaan perdagangan eceran yang tercatat di Bursa Efek Indonesia. Populasi dan sampel dalam penelitian ini adalah laporan keuangan 12 perusahaan perdagangan ritel yang terdaftar di Bursa Efek Indonesia periode 2016-2018. Metode penelitian ini menggunakan pengujian asumsi klasik, analisis regresi linier berganda, pengujian hipotesis dan pengujian koefisien determinasi. Teknik pengumpulannya menggunakan metode dokumentasi dan studi pustaka. Berdasarkan hasil uji F bahwa Harga pokok penjualan dan penjualan berpengaruh secara simultan terhadap laba bersih pada 12 perusahaan perdagangan sub sektor perdagangan eceran yang terdaftar di Bursa Efek Indonesia.

Zubir (2021) menjalankan penelitian guna memahami pengaruh modal pada laba bersih perusahaan manufaktur sub sektor makanan dan minuman yang tercantum di BEI 2014 – 2018. Hasil ini membuktikan hutang dan modal berpengaruh signifikan pada laba bersih. Modal berpengaruh signifikan pada laba bersih. Sementara sebagian hutang tidak berpengaruh pada laba bersih perusahaan Manufaktur Subsektor Makanan dan Minuman yang tercantum di BEI 2014-2018.

Mulyana (2020) menjalankan penelitian untuk mengetahui pengaruh penjualan dan biaya kualitas terhadap laba bersih. Penelitian dilakukan di PT Ultra Jaya Milk Industri dan Perusahaan Dagang Tbk. Penelitian ini menggunakan laporan keuangan tahun 2011 hingga 2017. Penelitian ini menggunakan metode kuantitatif dan menggunakan analisis regresi berganda untuk analisisnya. Hasil penelitian menunjukkan bahwa penjualan dan biaya kualitas berpengaruh positif dan signifikan terhadap laba bersih.

Ariesa *et al.* (2020) menjalankan penelitian pengujian menganalisis hubungan antara biaya operasional, utang usaha dan penjualan bersih sektor makanan dan minuman yang terdaftar di Bursa Efek Indonesia dari tahun 2015 sampai dengan tahun 2018. Jumlah populasi 18 perusahaan dengan teknik purposive sampling diperoleh sampel sebanyak 12 perusahaan. Teknik analisis data yang digunakan adalah regresi linier berganda. Sebagai hasil dari pengujian, beberapa biaya operasi dan penjualan berdampak positif terhadap laba bersih dan utang usaha berdampak negatif terhadap laba bersih. Berdasarkan uji koefisien determinasi dapat diketahui bahwa pengaruh variabel yang digunakan dalam menjelaskan variabel dependen adalah sebesar 83,6%, sisanya dipengaruhi oleh variabel lain sebesar 16,4%.

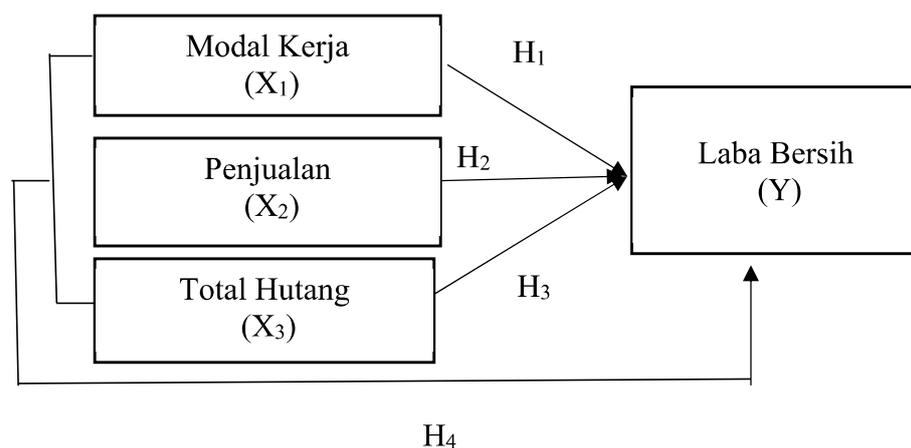
Kusumawardani (2020) menjalankan penelitian guna memahami pengaruh penjualan, penjualan, dan modal kerja pada laba bersih melalui laporan keuangan tahunan selama 3 tahun dimana sampel yang dipergunakan berjumlah 20 perusahaan. Metode statistik yang dipergunakan ialah analisis regresi linier berganda yang terlebih dahulu menguji klasik asumsi dan data yang dipergunakan

ialah data primer dengan metode kualitatif. Hasil ini penjualan, tingkat perputaran piutang, dan modal kerja secara bersamaan berpengaruh pada laba bersih.

Muhajir (2020) menjalankan penelitian untuk menentukan dampak penjualan, tingkat perputaran piutang, dan modal kerja pada laba bersih melalui laporan keuangan tahunan selama 3 tahun dimana sampel yang dipergunakan berjumlah 20 perusahaan. Metode penganalisisan yang dipergunakan ialah regresi linier berganda dengan melakukan uji asumsi klasik terlebih dahulu dan data yang digunakan adalah data primer dengan metode pendekatan kualitatif. Hal ini merupakan pengaruh simultan pada laba bersih antara penjualan, perputaran piutang, dan modal kerja.

2.3 Kerangka Pemikiran

Kerangka pemikiran penelitian ini adalah untuk memberikan gambaran hipotesis penelitian.



Gambar 2.1 Kerangka Pemikiran

2.4 Hipotesis Penelitian

Hipotesis yang ada dalam penelitian ini meliputi :

- H₁: Modal kerja berpengaruh signifikan terhadap laba bersih perusahaan manufaktur di Bursa Efek Indonesia.
- H₂: Penjualan berpengaruh signifikan terhadap laba bersih perusahaan manufaktur di Bursa Efek Indonesia.
- H₃: Total hutang berpengaruh signifikan terhadap laba bersih perusahaan manufaktur di Bursa Efek Indonesia.
- H₄: Modal kerja, penjualan dan total hutang juga berpengaruh signifikan terhadap laba bersih perusahaan manufaktur di Bursa Efek Indonesia.