

ANALISIS PENGARUH MANAJEMEN MODAL KERJA DAN PERTUMBUHAN PENJUALAN TERHADAP PROFITABILITAS PADA PT DELTASINDO SAGITA MANDIRI

Didi Chandra¹⁾Tri Apriyono²⁾

Didichandra95@gmail.com

Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi Jambatan Bulan Timika

Email: stie@stiejb.ac.id

ABSTRACT

This study aims to determine the effect of working capital management and sales growth on profitability at PT Deltasindo Sagita Mandiri. This research is an associative type of research using multiple linear regression analysis tools and classical assumption test using SPSS software. This research was conducted at PT Deltasindo Sagita Mandiri Mimika Regency with data for 8 (eight) periods starting from 2012 to 2019. Data collection techniques were carried out using interviews and literature studies. The results of the study conclude that sales growth (SG) has no significant effect on profitability. Meanwhile, working capital management which is proxied into the Cash Conversion Cycle (CCC) has a significant effect on profitability at PT Deltasindo Sagita Mandiri.

Kata kunci: *Working Capital Management, Sales Growth, Profitability*

PENDAHULUAN

Semakin pesatnya perkembangan dunia bisnis penjualan *handphone* akan mengakibatkan tingkat persaingan yang tinggi. Persaingan ini tentunya menuntut perusahaan untuk memaksimalkan semua sumber daya yang ada agar mendapatkan laba untuk perusahaan, supaya tujuan perusahaan dapat segera tercapai, yaitu peningkatan pendapatan demi memaksimalkan keuntungan setiap pemegang saham.

Keuntungan atau laba adalah selisih positif dari

pengurangan pendapatan dengan biaya-biaya pada suatu periode tertentu. Semakin besarnya laba akan menunjukkan semakin baiknya kinerja perusahaan. Artinya perusahaan mampu memaksimalkan sumber daya perusahaan untuk memperoleh laba dengan baik.

Setiap lembaga atau perusahaan dalam masyarakat seperti pada saat ini pasti memerlukan modal atau dana agar

dapat menjalankan suatu bisnis atau usaha untuk mencapai tujuannya. Dewasa ini, bisnis telah memasuki persaingan yang kompetitif dan bervariasi. Oleh karena itu, setiap perusahaan harus bisa melakukan perbaikan-perbaikan manajemen yang diperlukan agar mampu bersaing dalam pasar perdagangan yang semakin kompetitif ini.

Modal kerja adalah salah satu bagian yang terpenting dan selalu dibutuhkan oleh setiap perusahaan. Modal kerja itu sendiri adalah sejumlah uang atau aset dan biasanya juga disebut dana yang diperlukan setiap individu atau perusahaan agar operasi dan kegiatan dalam menjalankan usahanya dengan lancar sesuai dengan kebijakan yang telah ditentukan dan direncanakan oleh perusahaan itu sendiri agar tercapai tujuan awal perusahaan.

Munawir (Maria,2008:2) menyatakan manajemen modal kerja adalah salah satu aspek terpenting dari keseluruhan manajemen pembelanjaan perusahaan. Manajemen modal kerja yaitu keseluruhan aktiva lancar atau selisih positif antara aktiva lancar dikurangi kewajiban lancar. Manajemen modal kerja yang efektif dan efisien akan mempengaruhi pertumbuhan kelangsungan hidup perusahaan dalam jangka panjang. Manajemen modal kerja yang tidak efisien akan membuat perusahaan akan kehilangan pendapatan dan juga kehilangan keuntungan.

Modal kerja yang tepat menandakan bahwa kegiatan

usaha suatu perusahaan meningkat yang dapat dilihat dari meningkatnya penjualan yang diperoleh perusahaan tersebut. Selain itu pertumbuhan penjualan juga dapat mempengaruhi laba perusahaan. Semakin tinggi pertumbuhan penjualan maka semakin besar juga laba yang nantinya akan diperoleh perusahaan.

Pertumbuhan penjualan adalah meningkatnya penjualan pada suatu perusahaan antara tahun sekarang dibandingkan dengan penjualan tahun terdahulu, dilihat dari meningkatnya omset perusahaan yang dinyatakan dalam bentuk persentase. Pertumbuhan penjualan menandakan keberhasilan suatu perusahaan dalam menginvestasikan modal yang dilakukan pada periode yang lalu, sehingga dapat memperkirakan pertumbuhan perusahaan akan meningkat di masa yang akan datang.

Adapun manfaat pertumbuhan dalam suatu perusahaan adalah dimana perusahaan yang efisien dalam perkembangannya dapat bertahan hidup karena menandakan tingkat kegiatan bisnis yang tinggi. Perusahaan wajib menggunakan sumber daya yang dimiliki semaksimal mungkin agar mendapatkan pendapatan melalui penjualan yang efektif.

Tentunya setiap perusahaan sangat memperhatikan tentang profitabilitas atau kemampuan perusahaan dalam memperoleh laba. Menurut Yazdanfar (Gladys

dan Yulius 2016:495), menyatakan profitabilitas berpengaruh signifikan terhadap perusahaan dalam memenuhi tujuan dan keberlangsungan hidup suatu perusahaan untuk jangka panjang. Didalam lingkungan bisnis, memungkinkan perusahaan untuk tetap menjaga stabilitasnya dan bertahan pada situasi yang ada baik pada situasi yang tidak baik maupun pada situasi yang baik. Profitabilitas sendiri dapat diketahui dengan mengkaitkannya dengan total aktiva, modal dan penjualan.

Berdasarkan hal tersebut, profitabilitas memiliki beberapa faktor yang perlu diperhatikan oleh setiap perusahaan yaitu manajemen modal kerja dan pertumbuhan penjualan dalam aktivitas usahanya.

Di Daerah Timika Papua sendiri terdapat salah satu perusahaan yang bernama PT Deltasindo Sagita Mandiri, perusahaan tersebut bergerak dibidang distributor handphone, dimana perusahaan tersebut

menjadi pensuplai barang untuk konter handphone di Daerah Timika dan sekitarnya sejak tahun 2007.

Perusahaan PT Deltasindo Sagita Mandiri mengalami permasalahan yang cukup serius dengan modal usahanya di mana modal yang seharusnya sudah ditanamkan untuk usaha distribusi handphone dialihkan menjadi modal usaha pembangunan perumahan yang tentunya tidak termasuk dalam pemanfaatan modal kerja untuk kegiatan operasional perusahaan, pengalihan menjadi modal ke usaha pembangunan perumahan mengharuskan perusahaan mengurangi orderan barang (handphone) terhadap supplier dimana barang yang dikurangi tersebut adalah barang yang sangat diminati oleh pelanggan yaitu handphone merek samsung, penurunan orderan dimulai dari akhir tahun 2019 sampai dengan awal tahun 2020 yang mana kebutuhan akan barang tersebut masih sangat tinggi.

Tabel 1. Hasil penjualan Handphone PT DSM

Merek	Tahun			Total
	2017	2018	2019	
Nokia	4.600	5.400	3.200	13.200
Iphone	670	800	520	1.990
Xiaomi	3.700	4.450	3.290	11.440
Samsung	6.730	7.125	5.980	19.835
Oppo	800	990	780	2.570
Vivo	765	830	670	2.265
Realme	790	935	760	2.485

Dilihat dari tabel diatas bahwa penjualan handphone pada perusahaan PT Deltasindo sagita mandiri dari tahun 2017 dan tahun 2018 mengalami peningkatan. Dan sedangkan pada tahun 2019 penjualan mengalami penurunan diakibatkan perusahaan mengurangi permintaan atau orderan barang kepada supplier. Dari tabel diatas juga dapat dilihat bahwa perusahaan PT Deltasindo Sagita Mandiri terdapat merek handphone samsung yang sangat diminati oleh konsumen dimana total penjualannya sebesar 19.835 unit, dimana merek tersebut lagi diminati oleh konsumen dikarenakan mewarkan pilihan merek dan harga yang relatif murah dan merek handphone iphone memiliki penjualan yang cukup sedikit dimana total penjualannya adalah sebesar 1.990, merek tersebut adalah merek handphone yang memiliki pasaran tersebdiri dikarekan harganya yang cukup mahal sehingga konsumen lebih memilih handphone dengan harga yang terjangkau tetapi tidak lepas dari fungsi yang dibutuhkan oleh konsumen.

Penurunan orderan barang tentunya akan berimplikasi terhadap penurunan penjualan perusahaan, jika hal ini dibiarkan dan tidak diatasi dengan baik oleh perusahaan, tentunya akan membawa perusahaan ke permasalahan profitabilitas, yaitu permasalahan tentang kemampuan PT Deltasindo Sagita Mandiri dalam memperoleh laba atau keuntungan.

Berdasarkan penjelasan di atas, maka tujuan peneliti ini adalah bagaimana pengaruh manajemen modal kerja dan pertumbuhan penjualan terhadap profitabilitas pada PT Deltasindo Sagita Mandiri. Dimulai dari tahun 2012 sampai dengan tahun 2019.

TINJAUAN PUSTAKA

Pengertian Modal Kerja

Sawir (Bulan, 2015:306) menyatakan modal kerja adalah keseluruhan aktiva lancar yang dimiliki perusahaan atau dapat pula dimaksudkan sebagai dana yang harus tersedia untuk membiayai kegiatan operasi perusahaan sehari-hari.

Riyanto (Bulan, 2015:306) menyatakan modal kerja adalah modal yang digunakan untuk membelanjai atau membiayai usaha sehari-hari atau diharapkan akan kembali dalam waktu yang pendek melalui penjualan barang-barang atau produksinya, maka uang atau dana tersebut akan terus menerus berputar setiap periodenya selama hidup perusahaan.

Kasmir (2010:300) menyatakan modal kerja didefinisikan sebagai modal yang digunakan untuk membiayai operasional perusahaan sehari-hari, terutama yang memiliki jangka waktu pendek. Modal kerja juga diartikan seluruh aktiva lancar yang dimiliki suatu perusahaan atau setelah aktiva lancar dikurangi dengan utang lancar. Atau dengan kata lain modal kerja merupakan investasi yang

ditanamkan dalam aktiva lancar atau aktiva jangka pendek, seperti kas, bank, surat berharga, piutang, sediaan, dan aktiva lancar lainnya. Biaya modal kerja digunakan untuk beberapa kali kegiatan dalam satu periode.

Sujarweni (2017:186) menyatakan modal kerja adalah investasi perusahaan dalam bentuk uang tunai, surat berharga, piutang dan persediaan, dikurangi dengan kewajiban lancar yang digunakan untuk membiayai aktiva lancar, modal kerja dapat dikategorikan menjadi dua yaitu modal kerja kotor dan modal kerja bersih. Modal kerja kotor adalah jumlah aktiva lancar, dan modal kerja bersih adalah jumlah harta lancar dikurangi jumlah utang lancar.

Arti Penting Modal Kerja

Maria (2008:9) menyatakan modal kerja memegang peranan yang sangat penting di dalam perusahaan. Tersedianya modal kerja yang segera dapat digunakan dalam operasinya tergantung dari sifat aktiva yang dimilikinya seperti: kas, piutang, persediaan. Persoalan penting yang dihadapi dalam pengelolaan modal kerja adalah bagaimana memperoleh sumber dana serta bagaimana mengelola dana tersebut secara efisien.

Pengelolaan modal kerja berkaitan dengan pencapaian tujuan perusahaan secara optimal yang berarti menuntut setiap uang yang dikeluarkan harus mampu memberikan kontribusi laba yang layak. Modal kerja yang tersedia

dalam perusahaan harus cukup jumlahnya dalam arti harus mampu membiayai pengeluaran-pengeluaran atau operasi perusahaan sehari-hari. Modal kerja yang cukup akan menguntungkan perusahaan dan memungkinkan perusahaan untuk dapat beroperasi secara ekonomis dan efisien serta mencegah terjadinya kesulitan finansial.

Sujarweni (2019:160) menyatakan manfaat modal kerja bagi perusahaan dibagi menjadi lima, yaitu:

- a. Membayar semua kewajiban-kewajiban (liabilities) perusahaan dengan tepat waktu.
- b. Melindungi perusahaan terhadap krisis modal kerja yang terjadi karena turunnya nilai asset lancar (current assets).
- c. Memungkinkan perusahaan untuk memiliki jumlah persediaan yang cukup untuk melayani konsumen.
- d. Perusahaan dapat menjalankan bisnis usaha secara efisien sehingga menghindari terjadinya kesulitan memperoleh barang ataupun jasa yang dibutuhkan.
- e. Memungkinkan bagi perusahaan untuk memberikan syarat kredit yang lebih menguntungkan kepada customer.

Pengertian Manajemen Modal Kerja

Menurut Gladys dan Yulius (2016:495-496) menyatakan manajemen modal kerja adalah

kemampuan untuk mengelola aktiva lancar dan kewajiban lancar secara efektif dan efisien (Makori & Jagongo, 2013). Hal serupa juga diungkapkan Moorthy & Perumal (2014). Menyatakan manajemen modal kerja adalah pengelolaan aset jangka pendek perusahaan dimana di dalamnya terkait dengan keputusan pembiayaan aset. Jadi dapat disimpulkan bahwa manajemen modal kerja adalah pengelolaan aktiva lancar dan kewajiban lancar perusahaan, termaksud pembiayaan dalam aktiva lancar secara efektif dan efisien.

Menurut Syamsuddin (Gladys dan Yulius, 2016:495) menyatakan tujuan manajemen modal kerja adalah mengelola pos-pos aktiva lancar yang meliputi kas, surat-surat berharga jangka pendek, piutang dan persediaan serta kewajiban lancar yang meliputi utang dagang, utang suat-surat berharga dan biaya yang masih harus dibayar.

Menurut Aulia (2011:24-26) menyatakan manajemen modal kerja merupakan salah satu aspek yang harus diperhatikan dalam perusahaan. Apabila perusahaan tidak dapat mempertahankan tingkat modal kerja yang memuaskan maka kemungkinan perusahaan akan berada dalam keadaan insolvent (tidak mampu membayar kewajiban-kewajiban yang sudah jatuh tempo). Aktiva lancar harus cukup besar untuk dapat menutup hutang lancar sehingga menggambarkan tingkat keamanan (margin of safety) yang memuaskan.

Pengertian Penjualan

Kegiatan penjualan merupakan bagian pemasaran yang ditunjukkan untuk mengadakan pertukaran terhadap suatu produk dari produsen ke konsumen, walaupun zaman sekarang istilah penjualan sering dianggap sama dengan pemasaran namun tetap saja pemasaran mempunyai ruang lingkup yang lebih luas dari penjualan, proses pemasaran dimulais ejak sebelum barang diproduksi maupun dijual, sedangkan penjualan meruapakan dari kegiatan pada pemasaran yaitu dengan memproduksi suatu produk kemudian meyakinkan konsumen agar bersedia memakainya.

Menurut Kurnia (Iyas, 2011:38) menyatakan penjualan adalah suatu usaha yang terpadu untuk mengembangkan rencana-rencana strategis yang diarahkan pada usaha pemuasan keutuhan dan keinginan pembeli, guna mendapatkan penjualan dan menghasilkan laba.

Pertumbuhan Penjualan

Menurut Gladys dan Yulius (2016:497) menyatakan pertumbuhan penjualan adalah peningkatan penjualan antara tahun sekarang dibandingkan dengan tahun sebelumnya yang dinyatakan dalam bentuk persentase (Carvalho & Costa, 2014).

Sambharakreshna (2010) menyatakan, mengenai bentuk pertumbuhan penjualan mencerminkan keberhasilan perusahaan

dalam investasi yang dilakukan pada periode yang lalu, sehingga dapat memprediksi pertumbuhan perusahaan di masa yang akan datang. Peran pertumbuhan bagi perusahaan yaitu, perusahaan yang efisien dalam bertumbuh dapat bertahan hidup karena mencerminkan tingkat aktivitas bisnis yang tinggi (Agiomirgianakis, dkk, 2006).

Perusahaan harus menggunakan dan mengelola sumber daya yang dimiliki untuk menghasilkan pendapatan melalui penjualan (Sambharakreshna, 2010). Pertumbuhan penjualan juga menjadi indikator dari permintaan (Sambharakreshna, 2010).

Pertumbuhan penjualan adalah peningkatan penjualan antara tahun sekarang dibandingkan dengan tahun sebelumnya yang dinyatakan dalam bentuk presentase (Carvalho & Costa, 2014). Pertumbuhan Penjualan dapat dihitung dengan rumus sebagai berikut:

$$g = \frac{St_1 - St_{-1}}{St_{-1}} \times 100\%$$

Dimana:

G: Tingkat pertumbuhan Penjualan

St1: Total penjualan selama periode berjalan

St-1: Total penjualan periode yang lalu

Menurut Ni Made dan Made (2016:5177) menyatakan Penjualan merupakan salah satu faktor penting yang menentukan

kelangsungan hidup perusahaan. Perusahaan mendapatkan dana untuk kelangsungan hidup dan berkembang selain dari hutang dan modal sendiri, juga dari penjualan produk perusahaan baik berupa barang atau jasa. Manajemen perusahaan berusaha untuk dapat meningkatkan penjualan produknya karena pertumbuhan penjualan yang tinggi atau stabil saling berkaitan dengan keuntungan perusahaan (Priambodo, 2014).

Pertumbuhan Penjualan merupakan selisih antara jumlah penjualan periode ini dengan periode sebelumnya dibandingkan dengan penjualan periode sebelumnya (Harahap, 2008:309). Pertumbuhan Penjualan yang tinggi atau stabil dapat berdampak positif terhadap keuntungan perusahaan sehingga menjadi pertimbangan manajemen perusahaan dalam menentukan struktur modal. Perusahaan yang tingkat pertumbuhannya tinggi, akan cenderung menggunakan hutang dalam struktur modalnya.

Pengertian Profitabilitas

Menurut Benny (2019:24) menyatakan tujuan akhir yang ingin dicapai suatu perusahaan yang terpenting adalah memperoleh laba atau keuntungan yang maksimal, di samping hal-hal lainnya. Untuk mengukur tingkat keuntungan suatu perusahaan, digunakan rasio keuntungan atau rasio profitabilitas yang dikenal juga dengan nama rasio rentabilitas.

Menurut Yuandi (Benny 2019:24) menyatakan kemampuan perusahaan memperoleh laba dalam hubungannya dengan penjualan, total aktiva maupun modal sendiri. Setiap perusahaan selalu berusaha untuk meningkatkan profitabilitasnya.

Menurut Clairene (Benny 2019:24) menyatakan rasio profitabilitas merupakan rasio untuk menilai kemampuan perusahaan dalam mencari keuntungan. Profitabilitas merupakan faktor yang seharusnya mendapat perhatian penting karena untuk dapat melangsungkan hidupnya, suatu perusahaan harus berada dalam keadaan yang menguntungkan (profitable). Tanpa adanya keuntungan (profit), maka akan sangat sulit bagi perusahaan untuk menarik modal dari luar. Para kreditur, pemilik usaha, dan terutama sekali dari pihak manajemen perusahaan akan berusaha meningkatkan keuntungan karena disadari benar betapa pentingnya arti profitabilitas terhadap kelangsungan dan masa depan perusahaan.

Sumber dan Penggunaan Modal Kerja

Asosiasi Perguruan Tinggi Katolik (APTIK) (Maria, 2008:17) menyatakan bagi perusahaan, uang sebagai darah dalam tubuh manusia. Selama operasi perusahaan berjalan, selama itu pula uang sangat diperlukan. Dana perusahaan dibelanjakan baik untuk modal tetap maupun untuk modal kerja.

Munawir (Rahmat dan Rusnida, 2018:79-80) menyatakan pemakaian atau penggunaan modal kerja akan menyebabkan perubahan bentuk maupun penurunan jumlah aktiva lancar yang dimiliki oleh perusahaan. Tetapi penggunaan aktiva lancar tidak selalu diikuti dengan berubahnya atau turunnya jumlah modal kerja yang dimiliki oleh perusahaan.

Penggunaan-penggunaan aktiva lancar yang mengakibatkan turunnya modal kerja adalah sebagai berikut:

- a. Pembayaran biaya atau ongkos-ongkos operasi perusahaan, meliputi pembayaran upah gaji, pembelian bahan baku atau barang dagangan, supplier kantor dan pembayaran biaya-biaya lainnya. Penggunaan aktiva lancar untuk pembayaran biaya baru merupakan penggunaan modal kerja kalau jumlah biaya suatu periode lebih besar dari pada jumlah penghasilannya (timbul kerugian).
- b. Kerugian-kerugian yang diderita oleh perusahaan karena adanya penjualan surat berharga baik yang rutin maupun insidental akhirnya akan mengakibatkan kekurangan modal perusahaan.
- c. Adanya pembentukan dana atau pemisahan aktiva lancar untuk tujuan-tujuan dalam jangka panjang, misalnya dana pelunasan obligasi, dana pensiun pegawai, dana ekspansi ataupun dana-dana

- lainnya. Adanya pembentukan dana ini berarti adanya perubahan bentuk aktiva dari aktiva lancar menjadi aktiva tetap.
- d. Adanya penambahan atau pembelian aktiva tetap, investasi jangka panjang atau aktiva tidak lancar lainnya yang mengakibatkan berkurangnya aktiva lancar atau timbulnya hutang lancar yang berakibat berkurangnya modal kerja.
 - e. Pembayaran hutang-hutang jangka panjang yang meliputi hutang hipotik, hutang obligasi maupun bentuk hutang jangka panjang lainnya, serta penarikan atau pembelian kembali (untuk sementara maupun untuk seterusnya) saham perusahaan yang beredar, atau adanya penurunan hutang jangka panjang diimbangi dengan berkurangnya aktiva lancar.
 - f. Pengambilan uang atau barang dagangan oleh pemilik perusahaan untuk kepentingan pribadinya (prive) atau adanya pengambilan bagian keuntungan oleh pemilik dalam perusahaan perseorangan dan persekutuan atau adanya pembayaran deviden dalam perseroan terbatas. Dengan kata lain adanya penurunan sektor modal yang diimbangi dengan berkurangnya aktiva lancar atau bertambahnya hutang lancar dalam jumlah yang sama.

Hubungan pertumbuhan penjualan terhadap profitabilitas

Menurut Gladys dan Yulius (2016:498) menyatakan pertumbuhan penjualan adalah peningkatan penjualan antara tahun sekarang dibandingkan dengan tahun sebelumnya yang dinyatakan dalam bentuk persentase (Carvalho & Costa, 2014). Pertumbuhan penjualan dapat menjadi indikator dari pertumbuhan perusahaan, di mana pertumbuhan penjualan mencerminkan keberhasilan perusahaan dalam investasi yang dilakukan pada periode yang lalu, sehingga dapat memprediksi pertumbuhan perusahaan di masa yang akan datang (Sambharakreshna, 2010).

Berdasarkan analisis DuPont (Sheela & Kartikeyan, 2012), pertumbuhan penjualan dapat menentukan tingkat profitabilitas yang diukur melalui return on assets. Selain itu, perusahaan dapat meningkatkan kinerjanya dengan berfokus terhadap penerapan strategi penjualan yang agresif, terutama untuk mengembangkan pasar (Agiomirgianakis, dkk. 2006), karena perusahaan dapat melakukan diversifikasi terhadap produknya sehingga dapat menarik pangsa pasar yang baru (Serrasqueiro, 2009), maka kesempatan untuk meningkatkan pendapatan pun juga akan meningkat. Pertumbuhan penjualan memiliki hubungan positif terhadap profitabilitas didukung oleh Agiomirgianakis, Voulgaris & Papadogonas (2006),

Serrasqueiro (2009), dan Yazdanfar (2013).

Hubungan Manajemen Modal Kerja Terhadap Profitabilitas

Menurut Gladys dan Yulius (2016:497) menyatakan Cash Conversion Cycle adalah jumlah waktu atau lama terikatnya sumber daya perusahaan (Gitman, 2003). Siklus konversi kas yang pendek menunjukkan bahwa keterikatan dalam aktiva lancar rendah, misalnya perusahaan tidak menyimpan persediaan yang banyak sehingga mengurangi biaya pemeliharaan.

Sedangkan siklus konversi kas yang lama menunjukkan perusahaan memiliki investasi yang besar pada akhirnya, hal ini mengakibatkan kegiatan operasional perusahaan tidak berjalan dengan lancar sehingga profitabilitas perusahaan pun menurun (Martha & Januarti, 2013).

Berdasarkan analisis Dupont, *return on assets* dapat dipengaruhi oleh profit margin dan total assets turnover (Sheela & Karthikeyan, 2012), artinya untuk menghasilkan keuntungan bagi perusahaan, dapat dipengaruhi oleh penjualan dan juga pengelolaan aset.

Manajemen modal kerja yang efisien dapat ditunjukkan dengan siklus konversi kas yang pendek, di mana Alipour (2011) menyatakan bahwa dengan periode persediaan yang pendek dengan cara menjual produk lebih cepat, periode penagihan piutang yang pendek dengan cara

mempercepat penerimaan piutang, dan memperpanjang periode utang dengan cara menunda pembayarannya dapat meningkatkan profitabilitas. Hal ini sesuai dengan Karaduman, dkk (2010), Alipour (2011) Baghhi, dkk (2012), dan Moorthy, dkk (2014) bahwa terdapat hubungan negatif dan signifikan antara Cash Conversion Cycle profitabilitas perusahaan.

Cash Conversion Cycle adalah jumlah waktu atau lama terikatnya sumber daya perusahaan (Gitman:2003). Dihitung dengan rumus sebagai berikut:

$$CCC = AAI + ACP - APP$$

Dimana :

CCC : Cash Conversion Cycle (siklus konversi kas)

AAI : Average age of inventory (periode perputaran persediaan dalam sehari)

ACP : Average Collection Period (periode rata-rata pengumpulan piutang usaha)

APP : Average Payment Period (periode rata-rata pembayaran utang usaha)

RANCANGAN PENELITIAN

Metode Penelitian

Metode yang digunakan dalam penelitian ini adalah metode penelitian asosiatif dengan pendekatan kuantitatif. Metode asosiatif merupakan metode yang bermaksud untuk menjelaskan hubungan kausal dan pengaruh antara variabel-variabel melalui

pengujian hipotesis. Menurut Sugiyono (2012:11) menyatakan bahwa pengertian penelitian asosiatif adalah penelitian yang bertujuan untuk mengetahui pengaruh ataupun hubungan antara dua variabel atau lebih. Dalam penelitian ini maka akan dapat dibangun suatu teori yang dapat berfungsi untuk menjelaskan, meramalkan, dan mengontrol suatu gejala.

Dalam penelitian ini metode asosiatif digunakan untuk menjelaskan tentang pengaruh manajemen modal kerja dan pertumbuhan penjualan terhadap profitabilitas pada perusahaan PT Deltasindo Sagita Mandiri.

Tempat dan Objek Penelitian

Tempat penelitian ini adalah perusahaan PT Deltasindo Sagita Mandiri yang terletak dijalan belibis ruko 9-10 di Kabupaten Mimika, yang menjadi objek penelitian adalah manajemen modal kerja dan pertumbuhan penjualan perusahaan.

Teknik Pengambilan Data

Untuk mempermudah pengumpulan data, peneliti menggunakan teknik pengumpulan sebagai berikut:

- a. Dokumentasi
Adalah teknik mengumpulkan data dengan cara pengumpulan data-data yang diperlukan oleh peneliti untuk memperkuat hasil penelitian.
- b. Studi pustaka
Adapun studi pustaka yang dilakukan oleh peneliti adalah dengan membaca jurnal,

maupun sumber lainnya yang berkaitan dengan penelitian yang bersumber dari perpustakaan. Data yang diperoleh dari studi pustaka maupun jurnal yang berupa pencatatan semua teori-teori yang saling berkaitan dengan penelitian ini.

Instrumen Analisis Data

Instrument analisis data dalam penelitian ini adalah mengukur manajemen modal kerja dan pertumbuhan penjualan terhadap profitabilitas menggunakan analisis regresi linear berganda.

Rumus pertumbuhan penjualan

Menurut Weston dan Copeland (2010:240) menyatakan Pertumbuhan penjualan dapat dihitung menggunakan rumus sebagai berikut:

$$g = \frac{St1 - St - 1}{St - 1} \times 100\%$$

Dimana:

G :Tingkat pertumbuhan Penjualan

St1: Total penjualan selama periode berjalan

St-1: Total penjualan periode yang lalu

Rumus Manajemen modal kerja, Manajemen Modal Kerja atau *Cash Conversion Cycle* adalah jumlah waktu atau lama terikatnya sumber daya perusahaan (Gitman:2003). Dihitung dengan rumus sebagai berikut:

$$CCC = AAI + ACP - APP$$

Dimana :

CCC : Cash Conversion Cycle (siklus konversi kas)

AAI : Average age of inventory (periode perputaran persediaan dalam sehari)

ACP : Average Collection Period (periode rata-rata pengumpulan piutang usaha)

APP : Average Payment Period (periode rata-rata pembayaran utang usaha)

Rumus analisis regresi Adapun persamaan analisis regresi linear berganda dalam analisis ini yaitu:

$$Y = \beta_0 - \beta_1 CCC + \beta_2 SG$$

Keterangan

Y : Profitabilitas yang diukur melalui ROA

β_0 : Konstanta

CCC : Manajemen Modal Kerja yang diukur melalui Cash Conversion Cycle

SG : Pertumbuhan Penjualan

β_{123} : Koefisien pada setiap variabel independen

HASIL DAN PEMBAHASAN

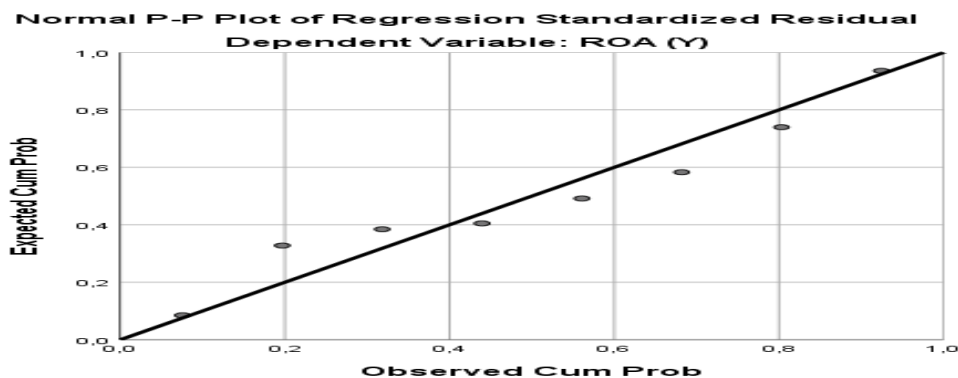
Analisis Data

Analisis Regresi Linear Berganda

Analisis regresi linear berganda dalam penelitian ini bertujuan untuk mengetahui dua variabel atau lebih variabel independen dimana manajemen modal kerja (X1) dan pertumbuhan penjualan (X2) berpengaruh atau tidak terhadap variabel dependen atau profitabilitas (Y). Dari hasil analisis tersebut bisa dapat disimpulkan tingkat profitabilitas perusahaan PT Deltasindo Sagita Mandiri.

Berdasarkan analisis regresi linear berganda dan uji asumsi klasik maka dapat disimpulkan hasil dalam bentuk tabel sebagai berikut:

Gambar 1 Grafik P-Plot Profitabilitas



Sumber: Data diolah 2021

Dalam gambar 1 dasar pengambilan keputusan uji normalitas profitabili plot, dimana model regresi dikatakan berdistribusi normal jika data plotting atau titik-titik yang menggambarkan data sesungguhnya mengikuti garis diagonal. Dari gambar diatas menunjukkan bahwa data plotting atau titi-titik mengikuti garis

diagonal sehingga model regresi dalam penelitian ini dikatakan berdistribusi normal.

Dari uji normalitas pertama dalam penelitian ini yang mengarah pada uji profitabliti plot yang menyimpulkan bahwa dalam penelitian ini model regresi dikatakan berdistribusi normal, sehingga dapat melanjutkan uji normalitas lainnya.

Tabel 2 Hasil Uji T

Coefficients ^a								
Model		uacn		sice		cs		
		B	s.e	Beta	T	Sig.	t	VIF
1	(Constant)	,444	,016		27,286	,000		
	CCC (X1)	-,001	,000	-,988	-16,208	,000	1,000	1,000
	SG (X2)	,075	,067	,068	1,122	,313	1,000	1,000

Sumber: Data Di Olah 2021

Pada tabel 2 diatas adapun dasar pengambilan keputusan uji multikolinearitas tolerance dan VIF adalah dimana tidak terjadi gejala multikolinearitas, jika nilai Tolerance > 0,100 dan nilai VIF < 10,00. Dari keputusan diatas dapat dilihat pada tabel 5.7 bahwa nilai tolerance dari manajemen modal kerja (CCC) (X1) sebesar 1,000 > 0,100 dan nilai VIF sebesar 1,000 < 10,00, sedangkan nilai tolerance dari pertumbuhan penjualan (SG) (X2) sebesar 1,000 > 0,100 dan nilai VIF sebesar 1,000 < 10,00, oleh karena itu sebagai mana dasar pengambilan keputusan uji multikolinearitas disimpulkan bahwa tidak terdapat gejala multikolinearitas dalam penelitian ini.

Pada tabel diatas juga dapat diketahui dasar pengambilan keputusan uji t parsial (regresi linear berganda) berdasarkan nilai signifikansi. Dimana jika nilai sig < 0,05 maka artinya variabel independen (X) secara parsial berpengaruh terhadap variabel dependen (Y). Dalam tabel 5.8 menjelaskan bahwa manajemen modal kerja (CCC) (X1) memiliki nilai sig sebesar 0,000 < 0,05 dan pertumbuhan penjualan (SG) (X2) memiliki nilai sig sebesar 0,313 > 0,05. Sehingga dapat disimpulkan bahwa manajemen modal kerja (X1) berpengaruh terhadap profitabilitas (Y), sedangkan pertumbuhan penjualan (X2) tidak berpengaruh terhadap profitabilitas (Y).

Adapun dasar pengambilan keputusan uji t parsial (regresi linear berganda) berdasarkan nilai hitung dan nilai tabel. Jika nilai hitung > ttabel maka artinya variabel independen (X) secara parsial berpengaruh terhadap variabel dependen (Y). Rumus yang digunakan untuk mencari ttabel adalah $(\alpha/2;n-k-1)$ dimana dalam penelitian ini adalah $(0,05/2;8-2-1)$ sama dengan 0,025 dibagi dengan total sampe yang digunakan sebanyak 8 sampel menghasilkan nilai sebesar 2,306.

Berdasarkan tabel 5.8 diatas juga dapat diketahui persamaan regresinya yaitu:

$$Y = \beta_0 - \beta_1 CCC + \beta_2 SG$$

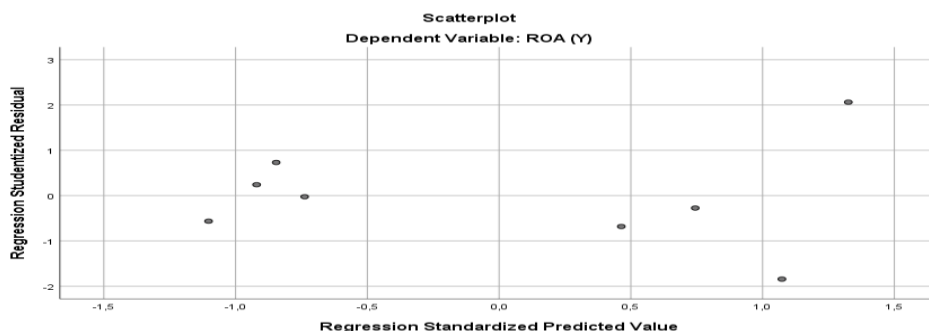
Dimana:

- a. Nilai konstanta dalam penelitian ini adalah 0,444 dimana menunjukkan bahwa nilai rata-rata profitabilitas pada perusahaan PT

Deltasindo Sagita Mandiri dimana poin tersebut berpengaruh terhadap manajemen modal kerja dan tidak berpengaruh terhadap pertumbuhan penjualan.

- b. Manajemen modal kerja (CCC) (X1) sebesar -0,001 dimana hal tersebut menunjukkan apabila manajemen modal kerja kurang dari 1 maka rata-rata manajemen modal kerja tidak berpengaruh terhadap profitabilitas.
- c. Pertumbuhan penjualan (SG) (X2) memiliki nilai sebesar 0,075 dimana hal tersebut menunjukkan apabila pertumbuhan penjualan kurang dari 1 maka rata-rata pertumbuhan penjualan tidak berpengaruh terhadap profitabilitas.

Gambar 2 Grafik Scatterplot



Sumber: Data Diolah 2021

Pada gambar diatas menjelaskan mengenai dasar pengambilan keputusan uji heteroskedastisitas scatterplots menjelaskan tidak terjadi

heteroskedastisitas, jika tidak ada pola yang jelas baik bergelombang, melebar kemudian menyempit pada gambar scatterplots, serta titik-titik

menyebar di atas dan dibawah angka 0 pada proditabilitas (ROA) atau sumbu Y.

Dalam uraian pada gambar 2 diatas menjelaskan bahwa tidak terdapat pola yang menggambarkan dengan jelas baik bergelombang, melebar maupun

menyempit dalam gambar diatas. Serta terdapat titik-titik yang menyebar diatas maupun dibawah angka 0. Sehingga bisa disimpulkan tidak ada gejala heteroskedastisitas pada penelitian ini

Tabel 3 Koefisien Determinasi

Model	R	R Square	Adjusted R Square	Std. Error of the Estimate	Durbin-Watson
1	,991 ^a	,981	,974	,01125	2,159

Sumber: Data diolah 2021

Dalam tabel 3 diatas menjelaskan tentang bagaimana dasar dari pengambilan keputusan dari uji autokorelasi menggunakan teknik uji durbin watson. Dimana tidak ada gejala autokorelasi, jika nilai durbin watson terletak antara du (durbin watson) sampai dengan (4-du). Dari keputusan diatas dilihat dalam tabel 3 bahwa nilai du dicari pada distribusi nilai tabel

durbin watson bedasarkan jumlah variabel bebas atau k (2) dan banyaknya sampel atau N (8) dengan signifikasi 5%. Dimana du bernilai 1,7771 < durbin watson sebesar 2.159 < 4 - 1,7771 sehingga menghasilkan nilai sebesar 2,2229 terletak diantara du dan durbin watson. Dengan demikian tidak ada gejala autokorelasi dalam penelitian ini.

Tabel 4 Hajil Uji F

Model		Sum of Squares	df	Mean Square	F	Sig.
1	Regression	,033	2	,017	132,079	,000 ^b
	Residual	,001	5	,000		
	Total	,034	7			

Sumber: Data diolah 2021

Pada tabel diatas menunjukkan dasar pengambilan keputusan uji F simultan berdasarkan nilai signifikansi dimana jika nilai sig. < 0,05 maka artinya variabel independen atau manajemen modal kerja (X1) dan

pertumbuhan penjualan (X2) secara simultan berpengaruh terhadap variabel dependen atau profitabilitas (Y).

Tabel diatas menunjukkan bahwa manajemen modal kerja

(X1) dan pertumbuhan penjualan memiliki nilai sig. Sebesar $0,000 < 0,05$. Oleh karena itu dapat disimpulkan bahwa secara simultan kedua variabel independen berpengaruh terhadap variabel dependen atau profitabilitas (Y).

Dasar pengambilan keputusan uji F simultan berdasarkan nilai hitung dan nilai tabel pada tabel 5.10 diatas adalah jika nilai $F_{hitung} > F_{tabel}$ maka variabel independen (X) secara simultan berpengaruh terhadap variabel dependen (Y). Adapun rumus untuk mencari F_{tabel} adalah $(k;n-k)$ dimana $(2;8-2)$ sehingga menghasilkan $(2;6)$ sebesar 5,143. Sehingga bisa disimpulkan bahwa nilai dari manajemen modal kerja (X1) dan pertumbuhan penjualan (X2) memiliki nilai F_{hitung} sebesar 132,079 $> F_{tabel}$ sebesar 5,143 maka secara simultan berpengaruh terhadap profitabilitas (Y).

Pembahasan

Adapun pembahasan hasil analisis dari pengaruh Profitabilitas terhadap manajemen moda kerja dan pertumbuhan penjualan adalah:

Manajemen Modal Kerja (CCC) terhadap Profitabilitas (ROA)

Pada suatu perusahaan manajemen modal kerja atau Cash Conversion Cycle (CCC) tentunya sangatlah dibutuhkan oleh suatu perusahaan, modal kerja itu sendiri adalah investasi perusahaan pada aktiva jangka pendeknya seperti

kas, sekuritas, persediaan, dan piutang. Profitabilitas menjadi ukuran yang digunakan manajemen dalam mengendalikan modal kerja secara efisien. Suatu perusahaan yang memiliki modal kerja yang tinggi maka akan memungkinkan lancarnya kegiatan operasional dalam suatu perusahaan.

Manajemen modal kerja yang positif dan efektif secara tidak langsung dapat meningkatkan profitabilitas perusahaan. Karena pada setiap penggunaan manajemen modal kerja dapat berpengaruh terhadap peningkatan kinerja perusahaan. Dalam penelitian ini manajemen modal kerja berpengaruh signifikan terhadap profitabilitas dimana penggunaan modal kerja yang tepat tentunya dapat meningkatkan taraf perusahaan dan mampu menunjang aktifitas perusahaan dalam kegiatan operasionalnya. Manajemen yang baik adalah perusahaan mampu menggunakan dan mengelola dengan baik setiap modal kerja yang ada atau yang telah disediakan oleh perusagaan.

Manajemen modal kerja yang efisien dapat ditunjukkan dengan siklus konversi kas yang pendek, di mana Alipour (2011) menyatakan bahwa dengan periode persediaan yang pendek dengan cara menjual produk lebih cepat, periode penagihan piutang yang pendek dengan cara mempercepat penerimaan piutang, dan memperpanjang periode utang dengan cara menunda

pembayarannya dapat meningkatkan profitabilitas.

Penggunaan manajemen modal kerja pada perusahaan PT Deltasindo Sagita Mandiri dilihat dari hasil analisis diatas menunjukkan nilai positif sehingga mampu meningkatkan profitabilitas perusahaan, dari hal tersebut tentunya mampu menunjang kepercayaan konsumen atau pelanggan agar tetap memilih perusahaan PT Deltasindo Sagita Mandiri sebagai tempat pengambilan barang yang dibutuhkan oleh konsumen yang akan dijual kembali. Dengan pengelolaan modal kerja yang baik juga tentunya mampu memenuhi kebutuhan konsumen dan menyediakan barang yang diminati atau dibutuhkan oleh konsumen atau pelanggan.

Nilai produktifitas yang tinggi menggambarkan suatu perusahaan dalam keadaan baik, manajemen yang dikelola oleh perusahaan yang menempatkannya pada kegiatan operasional yang tepat tentunya Pertumbuhan Penjualan (SG) terhadap Profitabilitas (ROA)

Penjualan merupakan hal yang harus diperhatikan oleh setiap perusahaan, perusahaan tidak akan berjalan dengan lancar ketika strategi penjualan tidak efektif. Semakin besar penjualan maka semakin besar juga profitabilitas suatu perusahaan. Dalam perkembangan suatu perusahaan pertumbuhan penjualan merupakan patokan dari berkembangnya suatu perusahaan sehingga dapat menjamin

keberlangsungan hidup perusahaan tersebut.

Dalam penelitian ini yang mengarah kepada perusahaan dagang PT Deltasindo Sagita Mandiri yang dimana pertumbuhan penjualan tidak berpengaruh signifikan terhadap profitabilitas yang dikarenakan adanya sejumlah produk yang distok atau disediakan oleh perusahaan tetapi tidak diminati oleh konsumen atau pelanggan. Tersedianya barang juga dapat mempengaruhi pertumbuhan penjualan dimana jika barang yang disediakan tidak terlalu diminati oleh konsumen atau pelanggan tentunya dapat mempengaruhi pertumbuhan penjualan dan profitabilitas perusahaan dikarenakan produk yang mengendap dalam gudang dan menjadi stok terlalu lama maka akan mempengaruhi modal yang seharusnya dibelanjakan kembali tetapi masih tertahan dalam bentuk barang. Dalam hal tersebut tentunya perusahaan haruslah lebih teliti dalam menyediakan barang untuk ditawarkan atau dijual kembali kepada konsumen.

Dalam penelitian ini juga dilihat dari hasil analisisnya bahwa setiap tahun penjualan pada PT deltasindo Sagita Mandiri mengalami peningkatan. Hal tersebut menandakan bahwa tingginya minat belanja konsumen atau pelanggan pada barang yang disediakan atau ditawarkan oleh perusahaan tersebut yang tidak terlepas dari kebutuhan dan strategi penawaran atau promosi yang dilakukan oleh perusahaan

PT Deltasindo Sagita Mandiri. Tidak terlepas dari hal tersebut dalam penelitian ini yang menunjukkan bahwa pertumbuhan penjualan tidak berpengaruh terhadap profitabilitas dikarenakan tidak akan ada peningkatan atau pertumbuhan penjualan kalau manajemen modal kerja tidak dikelola dengan baik dan benar, peran manajemen modal kerja terhadap pertumbuhan penjualan juga tentunya sangat diperlukan dimana jika modal kerja yang ada atau digunakan dalam perusahaan mampu memenuhi maka penjualan pun tentunya akan mengalami peningkatan atau mengalami pertumbuhan sehingga dapat menghasilkan laba atau keuntungan bagi perusahaan.

KESIMPULAN DAN SARAN

Kesimpulan

Adapun kesimpulan berdasarkan pembahasan diatas adalah:

1. Berdasarkan hasil pengujian hipotesis pertama, menunjukkan hasil bahwa Cash Conversion Cycle (CCC) atau Manajemen Modal Kerja memiliki pengaruh signifikan terhadap Profitabilitas. Cash Conversion Cycle memiliki koefisien regresi yang mengarah negatif, yakni sebesar -0,001.
2. Berdasarkan hasil pengujian hipotesis kedua, menunjukkan hasil bahwa pertumbuhan penjualan (SG) tidak memiliki pengaruh signifikan terhadap Profitabilitas. Pertumbuhan Penjualan (SG) memiliki koefisien regresi dengan arah

positif, yakni sebesar 0,075. Jadi dalam peningkatan nilai profitabilitas perusahaan, pertumbuhan penjualan tidak merupakan dasar penentuan profitabilitas dikarenakan jika penggunaan manajemen modal kerja dengan baik dan benar tentu saja dapat mempengaruhi pertumbuhan penjualan itu sendiri sehingga menghasilkan laba atau keuntungan bagi perusahaan.

Saran

Adapun saran berdasarkan kesimpulan diatas adalah:

1. Untuk Perusahaan dilihat dari kesimpulan diatas bahwa manajemen modal kerja berpengaruh signifikan terhadap profitabilitas maka perusahaan harus lebih memperhatikan penggunaan modal kerja dalam kegiatan operasionalnya sehingga mampu meningkatkan kinerja perusahaan dan menghasilkan keuntungan atau laba bagi perusahaan.
2. Pertumbuhan penjualan yang tidak berpengaruh terhadap profitabilitas mengharuskan perusahaan lebih teliti lagi dalam mengontrol ketersediaan barang dan terpenuhinya modal sehingga penjualan mampu menghasilkan laba. Pengelolaan modal kerja yang utama mampu memberikan peningkatan terhadap pertumbuhan penjualan perusahaan.

3. Untuk penelitian selanjutnya diharapkan agar sebaiknya meneliti variabel-variabel lain selain dari variabel yang sudah disampaikan dalam penelitian ini karena masih banyak variabel-variabel lain yang dapat menjelaskan mengenai pengaruh terhadap profitabilitas dalam perusahaan.
 4. Untuk investor maupun untuk calon investor yang ingin berinvestasi pada sektor atau bidang apapun perlu memperhatikan atau mempertimbangkan modal dalam berinvestasi karena pada dasarnya manajemen modal kerja menentukan bagaimana suatu perusahaan dapat berjalan dan berkembang.
 5. Dalam melakukan manajemen modal kerja harus juga mengetahui alur atau proses penggunaannya sehingga dapat memahami jika terjadi kendala atau masalah pada perusahaan dan cepat menemukan solusi dari masalah tersebut sehingga tidak menyebabkan terjadinya kendala yang berkepanjangan dan menyebabkan kerugian baik pendapatan maupun manajemen waktu dalam perusahaan.
- Kasmir. Pengantar manajemen keuangan, Jakarta: prenadamedia group, 2010.
- Sujarweni, V Wiratna. Analisis Laporan Keuangan, Yogyakarta: Pustaka Baru Press, 2017.
- Sujarweni, V Wiratna. Manajemen Keuangan, Yogyakarta: Pustaka baru press, 2019.
- Iyas, "Implementasi Penjualan Online Berbasis E-Commarce Pada Usaha Griya Unik Wanita", Jurnal Skripsi Program Studi Teknik Informatika Fakultas Sains dan Teknologi, (Juni 2011), Hal. 38.
- Kalele, Amelia E, Dkk., "Analisis Efisiensi Penggunaan Modal Kerja Perusahaan Dengan Rasio Keuangan (Studi Kasus Pada PT. Semen Baturaja (Persero) Tbk)", Jurnal Emba, vol. 5, No. 2 (Juni 2017), Hal. 2310.
- Kusuma, Indra Ginanjar, dkk., " Analisis Pengaruh Profitabilitas dan Tingkat Pertumbuhan Terhadap Struktur Modal Dan Nilai Perusahaan", Fakultas Ilmu Administrasi Universitas Brawijaya Malang, Hal.3

DAFTAR PUSTAKA

- Fahmi, Irham. pengantar manajemen keuangan, Bandung: Alfabeta, cv, 2013.
- Kusuma, Pandu Benny, "Pengaruh Perputaran modal kerja dan pertumbuhan penjualan terhadap profitabilitas (ROA) pada perusahaan LQ45 yang

- terdaftar dibursa efek Indonesia (BEI) periode 2012-2016”, program studi manajemen fakultas ekonomi dan bisnis universitas komputer Indonesia Bandung, (2019), Hal. 22,24-25.
- Munandar, Ari,dkk., “Efisiensi Penggunaan Modal Kerja Pada PT. Holcim Tbk”, Jurnal Manajemen Dan Keuangan, vol. 8, no. 1 (Mei 2019), Hal. 91-94.
- Prayogo, Tony Setyo, Achmad Maqsudi.“Analisis Sumber dan penggunaan modal kerja untuk mengukur kinerja keuangan pada PT. Timah”, jurnal ekonomi akuntansi, vol. 1, no. 1 (April 2016), Hal.112-114.
- Rahmat, Didi, Rusnida. “Analisis Efisiensi Penggunaan Modal Kerja Pada PT. Asahimas Flat Glass Tbk. Tahun 2012-2016”, Jurnal Efisiensi Penggunaan Modal Kerja, Vol. 8, No. 1 (Januari 2018), Hal. 77-85.
- Saputri, Lilis, Iwan Setia Putra.“Analisis Sumber dan Penggunaan Modal Kerja Guna Memperlancar Proses Produksi”, Jurnal Riset Mahasiswa Ekonomi, Vol. 3, No. 3 (2016), Hal.320-322.
- Suryaputra, Gladys, yulius Jogi Christiawan. “Pengaruh Manajemen Modal Kerja, Pertumbuhan Penjualan dan Ukuran Perusahaan Terhadap Profitabilitas Pada Perusahaan Properti dan Real Estate Yang Terdaftar di Bursa Efek Indonesia (BEI) Tahun 2010-2014”, jurnal Business Aucconting Reviuw, vol. 4, no. 1 (Januari 2016), Hal. 493-498.
- Susanti, Maria Desi. “Analisis Efektifitas Dan Efisiensi Penggunaan Modal Kerja Studi Empiris Pada Industri Farmasi Yang Terdaftar Di Bei”, jurnal Skripsi Sarjana Ekonomi Program Studi Akutansi, Yogyakarta, (2008),Hal. 2,9,17.
- Ni Made, Novione P D Suweta, Made Rusmala Dewi, “Pengaruh Pertumbuhan Penjualan, Struktur Aktiva, dan Pertumbuhan Aktiva Terhadap Struktur Modal”, E-jurnal Manajemen Unud, (2016), vol. 5, no. 8, Hal. 5177
- Tengku, Bulan, P, L. “pengaruh modal kerja terhadap tingkat profitabilitas pada PT. Adira Dinamika Multi Finance Tbk”, jurnal manajemen dan keuangan, vol. 4, no. 1 (Mei 2015), Hal. 306-307.