

BAB I

PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang

Pada era globalisasi saat ini, perkembangan ekonomi semakin cepat, dan hal ini menyebabkan persaingan yang semakin ketat di berbagai sektor, termasuk sektor ritel. Dalam konteks ini, perusahaan ritel dituntut untuk beradaptasi dengan cepat terhadap perubahan tren konsumen, teknologi, dan kondisi pasar yang dinamis. Perusahaan dituntut untuk mengelola fungsi-fungsi manajemen yang dimiliki dengan baik serta mampu membaca situasi yang terjadi agar dapat beradaptasi dengan dunia ekonomi internasional dan nasional (Sofia Prima Dewi, 2021). Persaingan dalam menciptakan nilai perusahaan serta mengelola faktor faktor internal secara efektif dan efisien dengan tujuan utama yaitu menciptakan nilai profitabilitas atau keuntungan yang besar dalam usaha bisnisnya.

Profitabilitas merupakan salah satu indikator kinerja yang paling penting bagi perusahaan. Hidayati et al. (2024) menyatakan bahwa profitabilitas perusahaan adalah salah satu ukuran utama yang digunakan oleh masyarakat, terutama investor, untuk menilai kinerja perusahaan. Profitabilitas tidak hanya mencerminkan kemampuan perusahaan untuk menghasilkan laba, tetapi juga menunjukkan efisiensi dalam pengelolaan sumber daya yang dimiliki. Di pasar yang kompetitif, perusahaan dituntut untuk tidak hanya fokus pada peningkatan pendapatan, tetapi juga pada pengelolaan aset yang efektif. Oleh karena itu, perputaran kas, perputaran piutang, dan perputaran persediaan menjadi faktor-faktor kunci yang dapat mempengaruhi profitabilitas perusahaan.



Sektor perdagangan ritel merupakan salah satu pilar utama ekonomian Indonesia, memberikan kontribusi signifikan terhadap

Produk Domestik Bruto (PDB) dan menciptakan lapangan kerja (Bhegawati et al., 2022). Menurut data dari Badan Pusat Statistik (BPS), sektor perdagangan, termasuk ritel, menyumbang sekitar 14% terhadap Produk Domestik Bruto (PDB) Indonesia. Dengan populasi yang besar dan kelas menengah yang terus berkembang, potensi pasar ritel di Indonesia sangat menjanjikan. Industri ritel berkembang secara pesat beriringan dengan pertumbuhan ekonomi, populasi, dan teknologi yang terjadi di Indonesia (Aprindo 2020). Industri ritel ini juga memiliki kontribusi yang besar terhadap penyerapan tenaga kerja di Indonesia. sehingga dinamika pasar yang kompetitif dan tekanan pada margin keuntungan menuntut perusahaan ritel untuk mengelola keuangan mereka dengan efisien.

Namun, industri ritel juga menghadapi berbagai tantangan yang mempengaruhi kinerjanya di Bursa Efek Indonesia (BEI). Dalam konteks Indonesia, banyak perusahaan ritel menghadapi tantangan dalam menjaga keseimbangan antara kebutuhan operasional jangka pendek dan investasi strategis jangka panjang (Wulan et al., 2024). Tantangan yang terjadi seperti persaingan yang meningkat, dimana industri ritel di Indonesia semakin kompetitif dengan masuknya pemain baru, baik lokal maupun internasional. E-commerce besar seperti Tokopedia, Shopee, dan Lazada telah mengubah lanskap ritel, menawarkan kenyamanan dan variasi produk yang sulit ditandingi oleh toko fisik. Menurut laporan dari Statista, pertumbuhan e-commerce di Indonesia diperkirakan mencapai 50% pada tahun 2021, yang menambah tekanan pada retailer tradisional untuk berinovasi dan beradaptasi.

Adapun Tantangan Rantai Pasokan yang mana gangguan pada rantai pasokan global akibat pandemi juga menjadi tantangan besar bagi industri ritel. Banyak retailer mengalami kesulitan dalam mendapatkan stok barang, yang menyebabkan penurunan penjualan.



Data dari Kementerian Perdagangan menunjukkan bahwa beberapa sektor ritel mengalami penurunan penjualan hingga 30% pada tahun 2020. Kenaikan biaya pengiriman dan logistik juga menambah beban operasional bagi retailer. Pada masa pandemi Covid-19, pemerintah Indonesia memberlakukan Pemberlakuan Pembatasan Kegiatan Masyarakat (PPKM). Kebijakan tersebut mengakibatkan menurunnya kinerja pada industri ritel, hal ini tercermin dari Indeks Penjualan Ritel (IPR). Menurut data dari Bank Indonesia (2023), Indeks Penjualan Ritel (IPR) sepanjang bulan Februari tahun 2021 merosot sebanyak 18,1% secara tahunan dari 216,4 pada tahun 2020 menjadi 177,1 pada tahun 2021. Pada masa itu juga, banyak para pelaku bisnis di industri ritel yang melakukan pemutusan hubungan kerja (PHK) kepada karyawannya.

Pada tahun 2023 sektor usaha ritel menjadi salah satu sektor dengan kontribusi besar terhadap PDB Indonesia. Guna mengetahui besaran kontribusi sektor usaha terhadap PDB Indonesia maka, peneliti akan memaparkan data pada tabel sebagai berikut:

Tabel 1.1 Sektor Usaha dengan Kontribusi Terbesar Terhadap PDB Indonesia Pada Tahun 2023

Sektor Usaha	Nilai (%)
Industri Pengolahan	18,67
Perdagangan	12,94
Pertanian	12,53
Pertambangan	10,52
Konstruksi	9,92

Sumber: databoks (2024)



Berdasarkan pada Tabel 1.1 dapat dilihat bahwa sektor perdagangan menempati peringkat ke dua sebagai sektor usaha dengan kontribusi terbesar terhadap PDB Indonesia pada tahun 2023 yaitu sebesar 12,94%. Selain itu, pada tahun 2023 sektor ritel juga berkontribusi besar terhadap penyerapan tenaga kerja di Indonesia. Dari databoks (2023) sektor perdagangan berada di peringkat ke dua sebagai sektor usaha yang berkontribusi besar terhadap penyerapan tenaga kerja di Indonesia pada tahun 2023 yaitu sebesar 18,99 %. Dengan itu dapat disimpulkan bahwa sektor perdagangan merupakan sektor usaha yang penting bagi perekonomian di Indonesia. Perkembangan pada sektor ritel di Indonesia merupakan suatu fenomena yang menarik untuk diteliti. Hal ini memberikan peluang bagi para pelaku bisnis di sektor ritel untuk terus bersaing dan berkembang, karena sektor ini sangat berkontribusi terhadap penyerapan tenaga kerja dan berkontribusi terhadap pertumbuhan ekonomi di Indonesia.

Kinerja keuangan perusahaan ritel yang sering diukur melalui Return on Assets (ROA), mencerminkan efektivitas perusahaan dalam mengelola asetnya untuk menghasilkan laba. Dalam beberapa tahun terakhir, sektor ini menghadapi berbagai macam tantangan dan gangguan yang terjadi sehingga berdampak pada profitabilitas perusahaan. Berikut ini merupakan gambaran profitabilitas yang diukur dengan ROA pada beberapa perusahaan Ritel yang terdaftar di Bursa Efek Indonesia (BEI) periode tahun 2020-2023 dapat dilihat pada Tabel berikut:



Tabel 1.2 Data ROA Perusahaan Ritel Tahun 2020-2023

No	Kode	Nama Perusahaan	Jenis Industri	Tahun			
				2020	2021	2022	2023
1	AMRT	PT Sumber Alfaria Trijaya Tbk	Ritel	4,25%	7,30%	9,46%	10,17 %
2	EPMT	PT Enseval Putera Megatrading Tbk	Ritel	7,38%	8,70%	8,10%	6,28%
3	ERAA	PT Erajaya Swasembada Tbk	Ritel	0,05%	0,10%	0,06%	0,04%
4	KEJU	PT Mulia Boga Raya Tbk	Ritel	17,93%	18,85%	13,65%	9,70%
6	RALS	PT Ramayana Lestari Sentosa Tbk	Ritel	0,03%	0,03%	0,07%	0,06%
7	WOOD	PT Integra Indocabinet Tbk	Ritel	5,37%	7,87%	2,55%	1,23%
8	GLOB	PT Globe Kita Terang Tbk	Ritel	4,73%	4,36%	7,55%	9,49%

Sumber: www.idx.co.id, 2024

Berdasarkan data ROA yang disajikan pada Tabel 1.2, menunjukkan bahwa profitabilitas perusahaan ritel dipengaruhi oleh berbagai faktor, termasuk efisiensi dalam mengelola aset lancar serta skala perusahaan dalam menghadapi tantangan industri. Seperti pada PT Sumber Alfaria Trijaya Tbk (AMRT) menunjukkan peningkatan ROA yang signifikan dari 4,25% (2020) menjadi 10,17% (2023). Peningkatan AMRT dan EPMT yang stabil menunjukkan pertumbuhan bahwa memiliki strategi ekspansi dan efisiensi operasional yang baik. Namun pada perusahaan WOOD mengalami penurunan ROA drastis, ini memungkinkan akibat tekanan pasar dan efisiensi yang kurang baik dalam mengelola aset. Sehingga mengalami penurunan signifikan dari 5,37% (2020) menjadi 1,23% (2023). Kemudian dapat perbedaan kinerja profitabilitas yang cukup besar antar perusahaan ritel pada perusahaan. Misalnya PT Ramayana Lestari Sentosa Tbk (RALS) mengalami fluktuasi besar, dengan kenaikan signifikan di 2021 (13,85%), tetapi menurun ke 9,70% di 2023. Ini



kemungkinan akibat pemulihan pasca-pandemi, tetapi kemudian menurun. Profitabilitas yang berfluktuasi dapat mengindikasikan bahwa pengelolaan perputaran kas dan piutang berpengaruh terhadap kinerja perusahaan. Perusahaan dengan ROA yang stabil atau meningkat kemungkinan memiliki pengelolaan arus kas dan piutang yang lebih baik, sementara perusahaan dengan ROA yang turun mungkin mengalami kendala dalam pengelolaan aset lancar mereka. Ukuran perusahaan sebagai moderator dalam hubungan antara perputaran kas, perputaran piutang, dan profitabilitas dapat berperan dalam menentukan kestabilan kinerja keuangan. Perusahaan yang lebih besar seperti AMRT dan RALS cenderung memiliki daya tahan yang lebih baik dalam mempertahankan profitabilitas dibandingkan dengan perusahaan yang lebih kecil. Penurunan Roa ini mengindikasikan adanya tantangan dalam pengelolaan kas, yang dapat memengaruhi kemampuan perusahaan untuk mempertahankan stabilitas arus kas operasional (Surjantoro, 2024). Terdapat beberapa prediksi yang dapat mempengaruhi profitabilitas, seperti perputaran kas dan perputaran piutang.

Perputaran kas dan perputaran piutang adalah elemen penting dalam manajemen modal kerja yang dapat mempengaruhi profitabilitas perusahaan. Perputaran kas yang efisien sangat penting dalam memastikan likuiditas perusahaan, terutama selama masa krisis ketika aliran kas mungkin terganggu. Manajemen piutang yang efektif dapat membantu perusahaan mempertahankan arus kas yang sehat dengan mempercepat penerimaan pembayaran dari pelanggan (Bijak, 2022). Perputaran kas yang efisien memastikan bahwa perusahaan memiliki likuiditas yang cukup untuk memenuhi kewajiban jangka pendeknya tanpa harus bergantung pada pembiayaan eksternal yang mahal (Darmawan, 2020). Kas yang cukup memungkinkan perusahaan untuk memenuhi kewajiban operasional sehari-hari, seperti pembayaran gaji, pembelian bahan



baku, dan biaya operasional lainnya. Pengelolaan kas yang baik juga dapat memberikan fleksibilitas bagi perusahaan untuk mengambil kesempatan bisnis yang menguntungkan secara cepat tanpa harus menunggu pendanaan tambahan (Maharani & Wardayani, 2020).

Perputaran piutang juga memiliki peran penting dalam mempengaruhi profitabilitas. Piutang merupakan bagian dari modal kerja perusahaan yang harus dikelola dengan baik agar tidak menghambat aliran kas masuk (Tirtanata & Yanti, 2021). Perusahaan yang mampu mengelola piutang dengan baik dapat mempercepat proses penerimaan pembayaran dari pelanggan, sehingga meningkatkan aliran kas masuk dan mengurangi risiko piutang tak tertagih. Penagihan yang efektif dan penilaian kredit yang tepat dapat mengurangi jumlah piutang yang tak tertagih, yang pada gilirannya, dapat menurunkan biaya operasional dan meningkatkan margin keuntungan perusahaan (Natanael & Mayangsari, 2022). Pengelolaan piutang yang efisien tidak hanya mendukung stabilitas arus kas tetapi juga berkontribusi pada peningkatan profitabilitas. Dalam pasar yang semakin kompetitif, pengelolaan piutang yang baik menjadi salah satu strategi kunci untuk menjaga kesehatan keuangan perusahaan (Yana et al., 2023).

Perputaran persediaan merupakan faktor krusial lainnya yang mempengaruhi profitabilitas. Pengelolaan persediaan yang efektif dapat mengurangi biaya penyimpanan dan risiko penurunan nilai, yang pada akhirnya mendukung efisiensi operasional dan profitabilitas perusahaan (Putri et al., 2024). Persediaan yang berlebihan dapat mengikat modal kerja yang besar dan meningkatkan biaya penyimpanan serta risiko kadaluwarsa atau kerusakan barang. Efisiensi dalam pengelolaan persediaan sangat penting, terutama dalam sektor manufaktur yang menghasilkan produk dengan masa simpan terbatas. Dengan pengelolaan persediaan yang baik, perusahaan dapat mengoptimalkan penggunaan sumber daya



untuk mencapai hasil yang maksimal (Lindayanti et al., 2024).

Ukuran perusahaan memiliki perbedaan sehingga menimbulkan risiko usaha yang berbeda secara signifikan antara perusahaan besar dan perusahaan kecil. Semakin besar ukuran skala perusahaan membuat kreditur bisa merespon positif terhadap kenaikan nilai perusahaan. Perusahaan dengan ukuran besar dianggap mempunyai risiko yang lebih kecil, karena perusahaan dengan ukuran besar dianggap lebih memiliki akses ke pasar modal sehingga lebih mudah untuk memperoleh tambahan dana yang kemudian dapat meningkatkan profitabilitas perusahaan. Tambahan dana yang berupa modal (Pradnyaswari & Dana, 2022).

Berbagai penelitian terdahulu memberikan gambaran yang lebih jelas mengenai pengaruh pengelolaan aset lancar terhadap profitabilitas. Indah Salsabillah Fa Indra (2025) mengemukakan bahwa pada perusahaan farmasi yang terdaftar di BEI periode 2018-2023, menunjukkan bahwa perputaran kas, perputaran piutang, dan perputaran persediaan secara simultan atau bersama — sama berpengaruh terhadap profitabilitas. Namun secara parsial, perputaran kas, perputaran piutang, dan perputaran persediaan berpengaruh positif dan signifikan terhadap profitabilitas. Sedangkan Ukuran perusahaan mampu memoderasi serta memperkuat pengaruh perputaran persediaan terhadap profitabilitas. Ukuran perusahaan tidak mampu memoderasi serta memperlemah pengaruh perputaran kas dan perputaran piutang terhadap profitabilitas. Penelitian lainnya oleh Rizki Fillhayati Rambe et al.(2024) yang dilakukan pada perusahaan sub-sektor farmasi an Kimia di BEI periode 2018-2022 menunjukkan hasil yang berbeda bahwa perputaran kas berpengaruh terhadap profitabilitas, sedangkan perputaran piutang tidak berpengaruh terhadap profitabilitas. Hasil uji moderasi menunjukkan bahwa ukuran perusahaan mampu memoderasi pengaruh perputaran kas terhadap profitabilitas, sedangkan ukuran perusahaan tidak



mampu memoderasi pengaruh perputaran piutang terhadap profitabilitas. Penelitian lainnya oleh Zaihara Putri Febiyanti dan Ferry Santoso (2024) yang dilakukan pada perusahaan sub-sektor makanan dan minuman di BEI periode 2020-2022 menunjukkan hasil yang berbeda. Secara parsial, perputaran kas dan perputaran piutang memiliki pengaruh negatif signifikan terhadap ROA, sementara perputaran persediaan tidak berpengaruh terhadap profitabilitas. Namun, secara simultan, perputaran kas, piutang, dan persediaan memiliki pengaruh positif dan signifikan terhadap profitabilitas.

Dengan mempertimbangkan tantangan ekonomi yang semakin kompleks, pengelolaan aset lancar menjadi semakin penting untuk menghadapi dinamika pasar, baik di tingkat nasional maupun global (Islamiah & Yudiantoro, 2022). Efisiensi dalam pengelolaan kas, piutang, dan persediaan dapat membantu perusahaan ritel untuk memperkuat daya saing mereka di pasar global yang semakin kompetitif (Lusgiannivia et al., 2023).

Fenomena ini menunjukkan bahwa perputaran kas dan perputaran piutang memainkan peran yang sangat penting dalam memengaruhi profitabilitas perusahaan. serta penggunaan ukuran perusahaan sebagai variabel moderasi, meskipun hasil penelitian menunjukkan perbedaan pada tingkat signifikansi setiap variabel. Terdapat beberapa penelitian terdahulu yang melakukan penelitian terhadap profitabilitas dengan perputaran kas dan perputaran piutang sebagai indikator. Namun beberapa penelitian sebelumnya hanya fokus pada satu aspek perputaran kas atau piutang. Penelitian ini menggabungkan ketiga variabel utama dalam satu model, memberikan analisis yang lebih komprehensif.

Penelitian ini didasarkan pada dua teori utama yaitu teori keagenan dan teori sinyal. Teori keagenan menjelaskan hubungan interaktif antara dua pihak yaitu agen dan principal, dimana investor atau pemilik perusahaan menunjuk agen sebagai manajemen yang



mengelola perusahaan atas nama pemilik perusahaan. Teori sinyal atau *Signaling Theory* adalah suatu tindakan yang diambil manajemen perusahaan yang memberi petunjuk investor tentang bagaimana manajemen memandang prospek perusahaan. Teori ini memberikan penjelasan mengenai alasan perusahaan memiliki dorongan untuk menyampaikan atau memberikan informasi terkait laporan keuangan perusahaan untuk pihak eksternal. Dorongan untuk menyampaikan atau memberikan informasi terkait laporan keuangan untuk pihak eksternal dilandasi pada terdapatnya asimetri informasi antar manajemen perusahaan dan pihak eksternal Bergh et al., 2014

Sehingga hal tersebut menjadi alasan peneliti tertarik untuk melakukan penelitian terhadap profitabilitas dengan perputaran kas dan perputaran piutang sebagai prediktor serta penggunaan ukuran perusahaan sebagai pemoderasi. sehingga masih terdapat hasil penelitian yang tidak konsisten. Sehingga hal tersebut menjadi alasan peneliti tertarik untuk melakukan penelitian dengan judul “**Pengaruh Perputaran Piutang, Perputaran Persediaan, Dan Perputaran Kas Terhadap Profitabilitas Dimoderasi Oleh Ukuran Perusahaan Pada Sektor Ritel Yang Terdaftar Di Bursa Efek Indonesia Periode 2020-2023**”.



1.2 Rumusan Masalah

Berdasarkan latar belakang yang dikemukakan diatas, maka masalah yang kemudian rumuskan dari penelitian ini yaitu:

1. Apakah perputaran kas berpengaruh terhadap profitabilitas pada sektor ritel yang terdaftar di Bursa Efek Indonesia periode 2020-2023?
2. Apakah perputaran piutang berpengaruh terhadap profitabilitas pada sektor ritel yang terdaftar di Bursa Efek Indonesia periode 2020-2023?
3. Apakah perputaran persediaan berpengaruh terhadap profitabilitas pada sektor ritel yang terdaftar di Bursa Efek Indonesia periode 2020- 2023?
4. Apakah ukuran perusahaan dapat memoderasi pengaruh perputaran kas terhadap profitabilitas pada sektor ritel yang terdaftar di Bursa Efek Indonesia periode 2020-2023?
5. Apakah ukuran perusahaan dapat memoderasi pengaruh perputaran piutang terhadap profitabilitas pada sektor ritel yang terdaftar di Bursa Efek Indonesia periode 2020-2023?
6. Apakah ukuran perusahaan dapat memoderasi pengaruh perputaran persediaan terhadap profitabilitas pada sektor ritel yang terdaftar di Bursa Efek Indonesia periode 2020-2023?

1.3 Tujuan Penelitian

Sehubungan dengan permasalahan yang disebutkan diatas, maka tujuan dari penelitian ini adalah:

1. Untuk menganalisis pengaruh rasio perputaran kas terhadap profitabilitas (diukur dengan ROA) pada perusahaan ritel yang terdaftar di Bursa Efek Indonesia selama periode 2020-2023.
2. Untuk menganalisis pengaruh rasio perputaran piutang terhadap profitabilitas pada perusahaan ritel yang terdaftar di Bursa Efek Indonesia selama periode 2020-2023.
3. Untuk menganalisis pengaruh rasio perputaran persediaan



terhadap profitabilitas pada perusahaan ritel yang terdaftar di Bursa Efek Indonesia selama periode 2020-2023.

4. Untuk menganalisis ukuran perusahaan dapat memoderasi pengaruh perputaran kas terhadap profitabilitas pada perusahaan ritel yang terdaftar di Bursa Efek Indonesia.
5. Untuk menganalisis ukuran perusahaan mempengaruhi hubungan antara perputaran piutang dan profitabilitas pada sektor ritel yang terdaftar di Bursa Efek Indonesia selama periode 2020-2023.
6. Untuk menganalisis ukuran perusahaan dapat memoderasi pengaruh perputaran persediaan terhadap profitabilitas pada perusahaan ritel yang terdaftar di Bursa Efek Indonesia.

1.4 Manfaat Penelitian

Adapun hasil dari penelitian ini diharapkan dapat memberikan manfaat sebagai berikut:

- a. Secara Teoritis
 1. Pengembangan ilmu pengetahuan. Penelitian ini diharapkan dapat memberikan kontribusi pada teori manajemen keuangan melalui bukti empiris yang relevan dalam konteks perusahaan ritel di Indonesia. Hasil penelitian ini dapat membantu dalam pengembangan model analisis yang lebih komprehensif untuk mengevaluasi kinerja perusahaan, serta menjadi dasar bagi penelitian lanjutan di sektor ritel maupun sektor lainnya.
 2. Pemahaman lebih lanjut, penelitian juga dapat memberikan pemahaman yang lebih dalam tentang dinamika industri ritel di Indonesia, yang dapat menjadi referensi bagi penelitian-penelitian yang berfokus pada konteks ekonomi yang berbeda.



b. Secara Praktis

1. Bagi pihak manajemen perusahaan

Penelitian ini memberikan manfaat signifikan bagi perusahaan ritel dengan membantu manajemen merumuskan strategi pengelolaan aset yang lebih efektif. Hasil penelitian dapat digunakan untuk meningkatkan efisiensi dalam perputaran piutang, persediaan, dan kas, yang pada gilirannya mengurangi biaya dan meningkatkan arus kas. serta informasi dari penelitian ini mendukung pengambilan keputusan yang lebih baik dalam investasi dan alokasi sumber daya.

2. Bagi Penulis

selain sebagai salah satu syarat untuk menyelesaikan studi pada jenjang Magister (S2) penelitian ini juga sebagai sarana mengksekpresikan diri untuk menggali segala potensi yang ada pada diri dari apa yang telah di pelajari selama masa studi dan guna memperluas wawasan serta cakrawala lmu pengetahuan.

3. Bagi Peneliti Selanjutnya

Hasil penelitian ini dapat menjadi dasar bagi penelitian lanjutan, baik dalam konteks sektor ritel maupun sektor lainnya, untuk mengeksplorasi faktor-faktor yang mempengaruhi profitabilitas dan efisiensi.

1.5 Sistematika Penulisan

Untuk mempermudah penyusunan dan pembahasan dari penelitian ini, maka berikut ini disajikan gambaran tentang susunan penulisan penelitian yang terdiri dari beberapa bab sebagai berikut:



B I Pendahuluan

o ini Menjelaskan informasi latar belakang permasalahan yang bul dan menyebabkan ditetapkannya isu tersebut sebagai objek

penelitian. Latar belakang topik yang akan diteliti menginformasikan perumusan tujuan dan manfaat penelitian, serta perencanaan metodologisnya.

BAB II Tinjauan Pustaka

Bab ini Menjelaskan tentang landasan teori yang mendukung perumusan hipotesis yang terkait dengan variable, dan juga hipotesis sebagai pernyataan akurat.

BAB III Kerangka Konseptual dan Hipotesis Penelitian

Bab ini menyajikan hipotesis penelitian, yang dikembangkan berdasarkan kerangka konseptual penelitian untuk memberikan gambaran yang jelas tentang peta konsep penelitian dan mengidentifikasi serta mengatasi permasalahan penelitian.

BAB IV Metodologi Penelitian

Bab ini menjelaskan tentang rancangan penelitian yang terdiri dari tempat dan waktu penelitian, populasi dan sampel serta gambaran subjek penelitian, jenis dan sumber data yang akan dipakai dalam penelitian, metode pengumpulan data penelitian yang digunakan, pengidentifikasian variabel-variabel penelitian dan penjelasan pengukuran variabel tersebut, serta metode analisis data yang digunakan.

BAB V Hasil dan Pembahasan

Bab ini terdiri dari gambaran objek penelitian, hasil analisis data penelitian, dan pembahasan

BAB VI Penutup

Bab ini terdiri dari kesimpulan, saran dan keterbatasan penelitian.



BAB II

TINJAUAN PUSTAKA

2.1 Landasan Teori

2.1.1 Teori Keagenan (Agency Theory)

Teori keagenan, menjelaskan hubungan kontraktual antara dua pihak yaitu agen dan *principal*, dimana investor atau pemilik perusahaan menunjuk agen sebagai manajemen yang mengelola perusahaan atas nama pemilik perusahaan

Menurut Riyadi & Kresnawati (2021), teori keagenan adalah kesepakatan antar pihak satu dengan pihak lainnya berkaitan dengan bidang bisnis khususnya pada principal dan agen. Kesepakatan itu ialah pemberian wewenang dari principal kepada agen untuk melakukan pengambilan Keputusan dalam mengelola perusahaan untuk kepentingan principal. Dasar dari teori keagenan ini adalah adanya kontrak/ hubungan kerja antara pihak principal (pemberi kewenangan), yaitu pemegang saham, dan pihak penerima kewenangan tersebut/ agen, yaitu manajemen.

Menurut Jensen dan Meckling (1976) dalam Mutamimah (2009), konflik keagenan merupakan konflik yang bersifat fenomenal dan terjadi karena adanya pemisahan antara kepemilikan dan kontrol dalam perusahaan. Teori tersebut menyatakan, bahwa konflik keagenan terjadi jika pemilik perusahaan menyerahkan pengelolaannya kepada pihak lain, atau jika pemilik perusahaan bekerja sama dengan pihak lain (Mutamimah, 2009).

Menurut Jensen dan Meckling (1976) dalam Mutamimah (2009), konflik keagenan tersebut terjadi antara pemegang saham dengan manajer atau antara pemegang saham dengan



kreditur. Menurut Zhuang et al (2000) dan Ariyoto (2000) dalam Mutamimah (2009), konflik keagenan juga terjadi antara pemegang saham mayoritas dengan pemegang saham minoritas, antara pemegang saham mayoritas dengan stakeholder lain, seperti pemasok dan karyawan.

Dalam teori agensi ini efisiensi modal kerja berkaitan dengan teori keagenan karena pihak prinsipal telah memercayakan agen untuk mengelola kegiatan operasional perusahaan. Melalui efisiensi modal kerja, diharapkan pihak agen dapat mengelola perusahaan dengan baik sehingga kepentingan pihak principal dapat tercapai. Menurut Kwatiah dan Asiamah (2020) teori keagenan yang muncul tercermin dalam pengelolaan keuangan perusahaan yang didasarkan pada etika dan tanggung jawab manajer dalam menjalankan perusahaan. Hal ini berkaitan juga dalam pengelolaan modal kerja perusahaan karena akan ada biaya keagenan guna memastikan keberhasilan dan keberlanjutan perusahaan dalam memanfaatkan modal kerja yang ada. Hubungan antara profitabilitas dengan teori agensi adalah jika perusahaan baik maka para stakeholders yang terdiri dari kreditur, supplier dan juga investor akan melihat sejauh mana perusahaan dapat menghasilkan laba dari penjualan dan investasi perusahaan. Dengan baiknya kinerja perusahaan meningkatkan pula nilai perusahaan. Perusahaan yang memiliki profitabilitas yang tinggi serta berhasil membukukan laba yang terus meningkat akan menunjukkan bahwa perusahaan tersebut berkinerja baik, sehingga akan menciptakan respon yang positif kepada pemegang saham dan membuat harga saham perusahaan meningkat. Profitabilitas yang tinggi juga menunjukkan prospek perusahaan yang baik, sehingga akan menciptakan sentiment



positif bagi pemegang saham dan nilai perusahaan akan meningkat (Sukojo dan Soebiantoro, 2007).

Pada penelitian ini melandaskan penelitiannya pada teori ini yaitu teori keagenan (Agency Theory), dimana dalam penelitian ini yang termasuk kategori prinsipal adalah pemilik perusahaan atau pemegang saham dan yang termasuk dalam kategori agen adalah manajemen perusahaan, dimana manajemen membutuhkan rasio-rasio keuangan untuk menentukan kebijakan yang menguntungkan pemilik atau pemegang perusahaan.

2.1.2 Teori Sinyal (Signalling Theory)

Teori sinyal merupakan tindakan yang dilakukan oleh manajer untuk memberi sinyal atau petunjuk kepada investor mengenai apa yang dilihat dan akan dilakukan manajemen untuk menghadapi prospek perusahaan di masa depan (Hanifa, 2019). Biasanya, investor akan melihat laporan keuangan perusahaan yang akan menjadi sinyal mengenai keadaan keuangan perusahaan. Laporan keuangan perusahaan ini nantinya akan mempengaruhi investor dalam membuat keputusan investasi di perusahaan tersebut.

Di dalam teori sinyal, ada 2 jenis sinyal, yaitu sinyal baik (goodnews) dan sinyal buruk (badnews). Investor yang melihat sinyal baik dari laporan keuangan perusahaan akan melakukan keputusan investasi, sehingga volume perdagangan saham perusahaan akan mengalami peningkatan. Sedangkan jika investor melihat sinyal buruk dari laporan keuangan perusahaan, investor akan membuat keputusan yang akan menurunkan volume perdagangan saham perusahaan.

Teori sinyal memiliki hubungan dengan efisiensi manajemen modal kerja. Dalam penelitian ini, efisiensi



manajemen modal kerja diproksikan dengan perputaran modal kerja, perputaran kas, serta perputaran piutang. Perputaran modal kerja yang tinggi menunjukkan bahwa perusahaan mampu menghasilkan banyak kas melalui penjualannya. Banyaknya penjualan yang terjadi nantinya akan meningkatkan laba perusahaan. Laba perusahaan yang terus meningkat mengindikasikan bahwa risiko perusahaan mengalami kondisi financial distress menurun. Hal ini memberi sinyal baik pada para investor bahwa perputaran modal kerja yang tinggi akan menurunkan risiko perusahaan mengalami financial *distress*.

Teori sinyal juga memiliki hubungan dengan efisiensi manajemen modal kerja yang diproksikan dengan perputaran kas. Perputaran kas yang tinggi merupakan sinyal baik bagi investor. Tingginya perputaran kas menunjukkan bahwa perusahaan sudah menggunakan kas dimiliki dengan efisien. Hal ini menunjukkan bahwa perusahaan dapat membayar kewajibannya dengan menggunakan kas yang dimilikinya. Perusahaan yang memiliki perputaran kas yang tinggi berarti memiliki penjualan yang tinggi juga. Maka dari itu, jika perputaran kas tinggi, risiko perusahaan mengalami kondisi financial *distress* akan menurun.

Perputaran piutang sebagai proksi dari efisiensi manajemen modal kerja juga memiliki hubungan dengan teori sinyal. Menurut Dini et al (2020), tingkat perputaran piutang yang tinggi menunjukkan bahwa perusahaan mampu menagih piutang dari penjualan kredit dengan cepat. Hal ini menurunkan risiko penggunaan kas perusahaan yang tidak semestinya, yaitu untuk menutup kerugian akibat piutang tak tertagih. Adanya piutang tak tertagih menjadi salah satu penyebab



perputaran piutang tidak efisien. Semakin tinggi perputaran piutang menunjukkan sinyal baik bagi para investor untuk berinvestasi pada perusahaan, karena tingginya perputaran piutang akan menurunkan risiko perusahaan mengalami financial distress.

2.2 Kas

2.2.1 Pengertian Kas

Kas adalah alat pembayaran yang siap dan bebas digunakan untuk membiayai kegiatan umum Perusahaan. Kas mencakup uang tunai, cek, dan saldo rekening giro di bank yang dapat ditarik kapan saja (Kasmir, 2020).

Menurut Hery (2020:32) Kas merupakan aset yang paling lancar dibanding aset lainnya. Oleh sebab itu, kas merupakan aset yang paling digemari untuk dicuri, dimanipulasi, dan diselewengkan. Dalam neraca, kas selalu disajikan pada urutan pertama, setelah itu barulah diikuti dengan akun piutang usaha, dan seterusnya sesuai dengan urutan tingkat likuiditasnya. Dalam siklus normal bisnis (operasi) perusahaan, kas merupakan sesuatu yang krusial. Dengan kas yang dimiliki, perusahaan dapat membeli barang dagangan dari supplier lalu menjual kembali barang dagangan tersebut ke pelanggan, yang sebagian besar dilakukan secara kredit, timbulah piutang usaha; piutang usaha ini lalu ditagih (dikonversi) menghasilkan kas dan seterusnya dimana siklus akan berulang Kembali.

Menurut Sulindawati dkk. (2020:41) Kas merupakan elemen modal kerja yang paling tinggi tingkat kedudukannya dan diperlukan perusahaan untuk operasi perusahaan sehari-hari, tetapi di lain pihak kas merupakan elemen modal kerja yang kurang produktif, apabila menahannya terlalu besar mengandung risiko. Oleh karena itu, manajemen kas yang efektif



sangat diperlukan agar risiko dapat diperkecil tanpa pengorbanan likuiditas.

Berdasarkan uraian diatas maka dapat disimpulkan bahwa kas merupakan salah satu aset lancar yang paling likuid dan seringkali menjadi sumber utama dari arus kas suatu entitas bisnis. Kas mencakup uang tunai, cek yang belum dicairkan, giro, kartu kredit, serta rekening bank lainnya yang dapat ditarik atau dicairkan dalam waktu singkat.

2.2.2 Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Kas

Kas merupakan aktiva lancar yang paling likuid yang dapat dengan cepat diubah menjadi kas. Apabila dalam sebuah perusahaan kasnya semakin banyak maka semakin tinggi likuiditasnya. Artinya dalam perusahaan tersebut memiliki resiko yang rendah untuk tidak memenuhi kewajiban finansialnya. Menurut Bambang Riyanto (Rusnaeni, 2018) faktor perubahan yang efeknya menambah atau mengurangi kas dan dikaitkan sebagai sumber-sumber penerimaan dan pengeluaran kas adalah sebagai berikut:

1. Berkurangnya dan bertambahnya aktiva lancar selain kas.
Berkurangnya aktiva lancar selain kas berarti bertambahnya dana atau kas, hal ini dapat terjadi karena terjualnya barang tersebut.
2. Berkurang dan bertambahnya aktiva tetap.
Berkurangnya aktiva tetap menyatakan bahwa sebagian dari aktivatetap tersebut diperjualbelikan, hasil jual-beli tersebut merupakan sumber dana sehingga kas perusahaan bertambah.
3. Bertambah dan berkurangnya setiap jenis utang.
Bertambahnya utang, baik utang lancar maupun utang jangka Panjang berarti adanya tambahan kas yang diterima



oleh perusahaan. Dengan melunasi utang perusahaan hal ini membuat berkurangnya utang perusahaan, baik utang jangka pendek ataupun jangka panjang namun hal tersebut juga menyebabkan jumlah kas di perusahaan berkurang.

4. Bertambahnya modal.

Bertambahnya modal dapat menambah kas misalnya disebabkan karena adanya emisi saham baru, dan hasil penjualan saham baru.

5. Adanya keuntungan dan kerugian dari operasi perusahaan. Dalam perusahaan jika mendapatkan keuntungan maka kas perusahaan akan bertambah begitupun sebaliknya jika selama periode berjalan perusahaan mengalami kerugian akan menyebabkan kerugian sehingga kas berkurang.

2.2.3 Perputaran Kas

Perputaran kas adalah ukuran efisiensi yang digunakan untuk mengevaluasi seberapa cepat sebuah perusahaan dapat mengonversi kas yang ada menjadi pendapatan atau penjualan dan kembali menjadi kas. Ini melibatkan perhitungan siklus operasi perusahaan dari pembelian persediaan, penjualan produk, hingga penerimaan kas dari penjualan tersebut. (Kasmir, 2020)

Sementara itu menurut (Kasmir, 2021) Perputaran Kas adalah ukuran efisiensi yang digunakan untuk mengevaluasi seberapa cepat sebuah perusahaan dapat mengonversi kas yang ada menjadi pendapatan atau penjualan dan kembali menjadi kas. Ini melibatkan perhitungan siklus operasi Perusahaan dan pembelian persediaan, penjualan produk, hingga penerimaan kas dari penjualan tersebut.

Sedangkan menurut (Hery, 2021) Perputaran kas adalah



rasio yang mengukur efektivitas perusahaan dalam mengelola dan menggunakan kasnya untuk aktivitas operasional sehari-hari. Ini mencerminkan kemampuan perusahaan untuk mempertahankan likuiditas yang cukup untuk memenuhi kewajiban jangka pendeknya.

$$\text{Perputaran Kas} = \frac{\text{Penjualan Bersih}}{\text{Rata-rata Kas}}$$

Pengukuran tingkat perputaran kas merupakan realistik dari penggunaan kas yang dilaksanakan tiap-tiap perusahaan. Kecepatan arus kembalinya kas yang telah ditetapkan dalam modal dijabarkan dalam tingkat perputaran kas. Sehingga kesimpulannya yaitu bahwa jika perputaran kas tiap periode semakin meningkat berarti semakin cepat kembalinya kas masuk pada perusahaan. Dengan demikian kas akan cepat dipergunakan untuk membiayai kegiatan operasional perusahaan sehingga tidak mengganggu kondisi keuangan perusahaan, selain itu perusahaan akan mampu menjalankan kegiatan operasionalnya dengan lebih efisien Kembali.

2.2.4 Tujuan dan Manfaat Perputaran Kas

Adapun Tujuan dan manfaat dari perputaran kas adalah untuk mengukur tingkat kecukupan modal kerja, yang dibutuhkan perusahaan untuk membayar tagihan serta membiayai penjualan. Artinya rasio ini digunakan untuk mengukur tingkat ketersediaan kas untuk membayar tagihan (utang) dan biaya-biaya yang berkaitan dengan penjualan perusahaan. Menurut Harahap (2015) tujuan dan manfaat perputaran kas adalah sebagai berikut:



1. Kemampuan perusahaan merencanakan, mengontrol arus kas masuk dan arus kas keluar perusahaan.
2. Kemungkinan keadaan arus kas masuk dan keluar, arus kas bersih
3. perusahaan, termasuk kemampuan membayar deviden dimasa yang akan datang.
4. Informasi bagi investor dan kreditor untuk memproyeksikan return dari
5. sumber kekayaan perusahaan.
6. Kemampuan perusahaan untuk memasukan kas ke perusahaan dimasa yang akan datang.
7. Alasan perbedaan antara laba bersih dibandingkan dengan penerimaan dan pengeluaran kas.
8. Pengaruh investasi baik kas maupun bukan kas dan transaksi lainnya terhadap posisi keuangan perusahaan selama satu periode tertentu.

2.3 Perputaran Piutang

2.3.1 Pengertian Piutang

Menurut para ahli seperti Kieso, Weygandt, dan Warfield (2022) dalam buku *Intermediate Accounting: Fourth Edition, IFRS Edition* definisi piutang yaitu klaim kepada pelanggan atas uang, barang, dan jasa. Menurut Warren, et.al. (2017) piutang mencakup seluruh uang yang diklaim terhadap entitas lain, termasuk perorangan, perusahaan, dan organisasi lain. Piutang-piutang ini biasanya merupakan bagian yang signifikan dari total aset lancar. Selain itu, menurutnya piutang usaha adalah penjualan barang atau jasa secara kredit. Piutang dicatat sebagai debit pada akun piutang usaha. Piutang usaha semacam ini biasanya diharapkan dapat ditagih dalam waktu dekat, misalnya 30 hari atau 60 hari. Piutang ini digolongkan



sebagai aset lancar di laporan posisi keuangan.

Piutang secara umum adalah tuntutan atau klaim antara pihak yang akan memperoleh pembayaran dengan pihak yang akan membayar kewajibannya atau dapat disebutkan sebagai tuntutan kreditur kepada debitur yang pembayarannya biasanya dilakukan dengan uang. Pengelolaan piutang secara efisien sangat diperlukan karena akan berpengaruh langsung terhadap peningkatan pendapatan. Meningkatnya proporsi piutang dalam laporan keuangan perusahaan akan membuat piutang menjadi bagian yang harus ditangani secara seksama.

Menurut Giri (2017), mendefinisikan piutang merupakan tuntutan kepada pelanggan dan pihak lain untuk memperoleh uang, barang, dan jasa tertentu pada masa yang akan datang sebagai akibat penyerahan barang atau jasa yang dilakukan saat ini. Piutang merupakan bagian dari komponen modal kerja yang akan selalu dalam keadaan berputar, yang artinya suatu saat piutang akan tertagih, Kasmir (2017) dalam (Edy Firmansyah et al. 2022).

Menurut PSAK 71 (2020) piutang adalah salah satu instrument keuangan yang harus diakui, dicatat serta disajikan hal tersebut karena piutang bagian dari aset lancar perusahaan. Menurut Kieso, Weygandt, dan Warfield (2022) piutang dapat diklasifikasikan dua hal yaitu berdasarkan jangka waktu dan transaksi yang dilakukan. Berdasarkan jangka waktu piutang terdiri dari piutang jangka pendek (dengan jangka waktu 0-12 bulan) dan piutang jangka panjang (dengan jangka waktu 12 bulan lebih). Selain berdasarkan jangka waktu Kieso, Weygandt, dan Warfield (2022) mengklasifikasikan piutang berdasarkan transaksi. Piutang berdasarkan transaksi dibagi menjadi piutang dagang (trade receivables) dan piutang non-dagang (non-trade receivable).



2.3.2 Klasifikasi Piutang

Pada umumnya piutang dibagi menjadi dua klasifikasi, yaitu piutang usaha dan piutang lain-lain. Piutang usaha dapat timbul karena adanya penyerahan jasa atau penjualan barang kepada pelanggan secara kredit, sedangkan piutang lain-lain adalah piutang yang timbul akibat adanya transaksi di luar kegiatan operasional perusahaan, antara lain piutang gaji, piutang bunga, piutang pajak, dan piutang lainnya.

Ikatan Akuntan Indonesia (2022) dalam PSAK No. 1 paragraf 54 tentang Penyajian Laporan Keuangan mengklasifikasi piutang menurut sumber terjadinya yaitu:

- a. Piutang usaha
- b. Piutang lain

Menurut Kieso dkk (2022:423) untuk tujuan laporan keuangan, perusahaan mengklasifikasikan piutang sebagai lancar (jangka pendek) dan tidak lancar (jangka panjang). Piutang diklasifikasikan lebih lanjut dalam laporan posisi keuangan sebagai piutang dagang atau non dagang.

1. Piutang Dagang (Trade Receivable)

- a. Piutang Usaha (Accounts Receivable), Piutang usaha adalah janji lisan pembeli untuk membayar barang dan jasa yang dijual. Perusahaan biasanya menagih dalam waktu 30 sampai 60 hari.
- b. Wesel Tagih (Notes Receivable), Wesel tagih adalah janji tertulis untuk membayar sejumlah uang tertentu pada tanggal tertentu di masa mendatang.

2. Piutang Nondagang (Non-trade Receivables)

Piutang nondagang timbul dari berbagai transaksi. Beberapa contoh piutang nondagang adalah sebagai berikut. Konferensi Nasional Social dan Engineering



Politeknik Negeri Medan Tahun 2024

- a. Uang muka kepada direksi dan karyawan.
- b. Uang muka kepada entitas anak.
- c. Simpanan yang dibayarkan untuk menutupi potensi kerusakan atau kerugian.
- d. Simpanan yang dibayarkan sebagai jaminan kinerja atau pembayaran.
- e. Piutang dividen dan bunga.
- f. Klaim terhadap: perusahaan asuransi untuk korban yang terkena, tergugat dalam sebuah kasus persidangan, badan pemerintahan untuk restitusi pajak, perusahaan logistik umum untuk barang yang rusak atau hilang, kreditor untuk barang retur, rusak, atau hilang, dan pelanggan untuk barang yang dapat dikembalikan (peti, kontainer, dan lain-lain).

2.3.3 Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Perputaran Piutang

Besar kecilnya investasi dalam piutang dipengaruhi beberapa faktor menurut Kasmir (2019) diantaranya:

1. Volume penjualan kredit.
Semakin besar jumlah penjualan kredit dari keseluruhan penjualan akan memperbesar jumlah piutang dan sebaliknya makin kecil jumlah penjualan kredit dari keseluruhan piutang akan memperkecil jumlah piutang.
2. Syarat pembayaran penjualan kredit.
Semakin lama jangka waktu pembayaran kredit maka jumlah piutangnya semakin besar dan begitupun sebaliknya semakin cepat jangka waktu pembayarn kredit maka jumlah piutangnya semakin kecil.
3. Ketentuan tentang pembatasan kredit.
Jika batas maksimum kapasitas penjualan kredit



ditentukan dalam total yang relative besar maka akan semakin besar piutangnya.

4. Kebijakan dalam pengumpulan piutang.

Perusahaan memiliki kebijakan dalam pengumpulan piutang baik secara aktif maupun pasif. Adapun kebijakan yang dijalankan secara aktif dalam pengumpulan piutang akan memiliki pengeluaran yang lebih besar jika dibandingkan dengan kebijakan pasif.

5. Kebiasaan membayar dari para pelanggan.

Aktiva lancar merupakan bagian semua piutang yang dapat direalisasikan menjadi kas dalam kurun waktu satu tahun dalam neraca.

2.3.4 Perputaran Piutang

Piutang adalah tagihan Perusahaan kepada pelanggan yang timbul karena penjualan barang atau jasa secara kredit. Piutang mencerminkan jumlah yang diharapkan akan diterima Perusahaan dalam waktu yang relatif singkat dan merupakan komponen penting dalam asset lancar.

Perputaran piutang adalah rasio keuangan yang mengukur seberapa cepat perusahaan dapat mengumpulkan kas dari penjualan kredit. Ini menunjukkan efektivitas perusahaan dalam mengelola piutang. Perputaran piutang yang tinggi biasanya menunjukkan bahwa perusahaan berhasil menagih piutang dengan cepat, meningkatkan likuiditas dan mengurangi risiko piutang tak tertagih. (Brigham & Houston, 2019).

Menurut (Hery, 2021) Perputaran piutang adalah rasio yang menunjukkan berapa kali piutang dikonversi menjadi kas dalam satu periode tertentu. Rasio ini penting untuk mengevaluasi efektivitas kebijakan kredit perusahaan dan kemampuan untuk menagih piutang. Tingkat perputaran piutang



yang tinggi menunjukkan bahwa perusahaan memiliki

Menurut (Kasmir, 2019), perputaran piutang merupakan rasio yang digunakan untuk mengukur berapa lama penagihan piutang selama satu periode atau berapa kali dana yang akan ditanam dalam piutang ini berputar dalam satu periode. Tingginya rasio perputaran piutang menunjukkan bahwa rendahnya modal kerja yang ditanamkan dalam perusahaan, begitu juga sebaliknya rendahnya rasio perputaran piutang menunjukkan bahwa adanya kelebihan investasi dalam piutang. Rasio ini dihitung dengan membandingkan antara penjualan dengan piutang.

$$\text{Perputaran Piutang} = \frac{\text{Penjualan Kredit}}{\text{Rata-rata Piutang}}$$

2.4 Persediaan

2.4.1 Pengertian Persediaan

Persediaan adalah aset yang dimiliki oleh perusahaan yang digunakan dalam proses produksi atau untuk dijual kepada pelanggan. Persediaan mencakup bahan baku, barang dalam proses, dan barang jadi. Pengelolaan persediaan yang baik adalah kunci untuk menjaga likuiditas perusahaan dan menghindari kerugian akibat barang yang tidak terjual atau kadaluarsa. (Kasmir, 2020).

Adapun menurut Ompusunggu & Wage (2021:123), Persediaan adalah suatu aktiva yang meliputi barang-barang milik perusahaan dengan maksud untuk dijual dalam suatu periode usaha yang normal atau persediaan barangbarang yang masih dalam pengerjaan / proses produksi, ataupun persediaan barang baku yang menunggu penggunaannya dalam suatu



proses produksi.

Menurut Sumiati & Indrawati (2019:237), Persediaan merupakan salah satu komponen modal kerja yang mempunyai tingkat likuiditas yang lebih rendah dibandingkan dengan piutang. Sedangkan, menurut Sugeng (2017:87), Persediaan adalah sejumlah barang seperti dalam bentuk barang dagangan, barang jadi, barang dalam proses, bahan baku, bahan pembantu, alat tulis kantor, perlengkapan, dan sejenisnya yang sengaja disediakan di perusahaan untuk digunakan sewaktu-waktu sesuai kebutuhan dalam rangka menjaga kelancaran dan keberlanjutan operasional perusahaan. Berdasarkan pendapat dari beberapa ahli yang diatas, peneliti dapat menyimpulkan bahwa Persediaan merupakan barang yang disediakan dan disimpan untuk digunakan dan dijual kembali pada periode tertentu dan menjadi faktor penting dalam kegiatan bisnis.

2.4.2 Faktor faktor yang mempengaruhi persediaan

Faktor-faktor yang mempengaruhi besar kecilnya persediaan menurut Riyanto (2012), yakni:

1. Volume yang dibutuhkan untuk melindungi jalannya perusahaan terhadap gangguan kehabisan persediaan yang akan menghambat atau mengganggu jalannya produksi.
2. Volume produksi yang direncanakan, dimana volume produksi yang direncanakan itu sendiri tergantung kepada volume sales yang direncanakan.
3. Besar pembelian bahan mentah setiap kali pembelian untuk mendapatkan biaya pembelian yang minimal.
4. Estimasi tentang fluktuasi harga bahan mentah yang bersangkutan di waktu-waktu yang akan datang.



2.4.3 Perputaran Persediaan

Menurut (Van Horne & Wachowicz, 2019) Perputaran persediaan mengukur seberapa cepat perusahaan dapat menjual dan mengganti persediaan dalam periode tertentu. Rasio ini memberikan indikasi tentang efisiensi pengelolaan persediaan dan kemampuan perusahaan dalam mempertahankan tingkat persediaan yang optimal sesuai dengan permintaan pasar.

Menurut (Hery, 2021) Perputaran persediaan adalah rasio yang menunjukkan frekuensi di mana persediaan perusahaan diubah menjadi penjualan dalam satu periode tertentu. Rasio ini penting untuk menilai efektivitas manajemen persediaan, di mana perputaran yang tinggi biasanya menunjukkan pengelolaan persediaan yang baik dan minimalisasi biaya penyimpanan.

Pengukuran perputaran persediaan dapat dihitung dengan menggunakan harga pokok penjualan dibagi dengan rata-rata persediaan, rata-rata persediaan dihitung dengan menjumlah persediaan barang dagang awal tahun ditambah persediaan barang dagang akhir tahun kemudia dibagi dua. Sehingga perhitungan dalam variabel perputaran persediaan yang digunakan untuk penelitian yang dipaparkan oleh Hery (2021) adalah sebagai berikut:

$$\text{Perputaran Persediaan} = \frac{\text{Harga Pokok Penjualan}}{\text{Rata-rata Persedian}}$$



2.5 Profitabilitas

2.5.1 Pengertian Profitabilitas

Menurut Hakim (2021) rasio profitabilitas adalah rasio keuangan yang menunjukkan tingkat imbalan atau perolehan (keuntungan) dibandingkan dengan penjualan. Semakin baik rasio profitabilitas mengidentifikasi bahwa semakin baik kemampuan perusahaan dalam memperoleh keuntungan dan memanfaatkan sumber daya yang tersedia. Menurut Darmawan (2020:103), rasio profitabilitas merupakan rasio yang bertujuan untuk mengetahui kemampuan perusahaan dalam menghasilkan laba selama periode tertentu dan juga memberikan gambaran tentang tingkat efektifitas manajemen dalam melaksanakan kegiatan operasinya. Efektifitas manajemen disini dilihat dari laba yang dihasilkan terhadap penjualan dan investasi perusahaan. Rasio ini disebut juga rasio rentabilitas. Profitabilitas merupakan salah satu faktor penting di dalam perusahaan, dimana salah satu tujuan perusahaan adalah untuk menghasilkan laba/profit. Sehingga nilai rasio profitabilitas yang semakin tinggi akan memberikan ekspektasi return yang sejalan yang berakibat pada valuasi perusahaan. pernyataan tersebut di dukung oleh hasil penelitian Dody Hapsoro dan Naufal Falih (2020) serta Febry Tresia et al. (2020) yaitu profitabilitas memiliki pengaruh positif terhadap valuasi perusahaan.

2.5.2 Faktor yang mempengaruhi Profitabilitas

Menurut pendapat Munawir (2014:83), terdapat beberapa faktor yang mempengaruhi profitabilitas sebuah perusahaan, yaitu:

1. Jenis Perusahaan. Profitabilitas perusahaan akan sangat bergantung pada jenis perusahaan, jika perusahaan menjual barang konsumsi atau jasa biasanya akan memiliki



keuntungan yang stabil dibandingkan dengan perusahaan yang memproduksi barang-barang modal.

2. Umur perusahaan. Sebuah perusahaan yang telah lama berdiri akan lebih stabil bila dibandingkan dengan perusahaan yang baru berdiri. Umur perusahaan ini adalah umur sejak berdirinya perusahaan hingga perusahaan tersebut mampu menjalankan operasinya.
3. Skala perusahaan. Jika skala ekonomi perusahaan lebih tinggi, berarti perusahaan dapat menghasilkan produk dengan biaya yang rendah. Tingkat biaya rendah tersebut merupakan cara untuk memperoleh laba yang diinginkan.
4. Harga produksi. Perusahaan yang biaya produksinya relatif lebih murah akan memiliki keuntungan yang lebih baik dan stabil daripada perusahaan yang biaya produksinya tinggi.
5. Habitat bisnis. Perusahaan yang bahan produksinya dibeli atas dasar kebiasaan (habitual bisnis) akan memperoleh kebutuhan lebih stabil dari pada non habitual bisnis.
6. Produk yang dihasilkan. Perusahaan yang bahan produksinya berhubungan dengan kebutuhan pokok biasanya penghasilan perusahaan tersebut akan lebih stabil daripada perusahaan yang memproduksi barang modal.

2.5.3 Jenis jenis Rasio Profitabilitas

Berikut adalah jenis - jenis rasio profitabilitas yang dapat digunakan untuk mengukur kemampuan perusahaan dalam memperoleh laba:

1. Return on Assets (ROA)

Return on Asset (ROA) atau tingkat pengembalian aset merupakan indikator yang mengukur seberapa baik perusahaan dalam memanfaatkan aset yang dimilikinya



untuk menghasilkan laba. (ROA) termasuk dalam salah satu rasio profit. jadi, semakin tinggi nilai (ROA) suatu perusahaan, maka perusahaan tersebut semakin baik kinerjanya dalam menghasilkan laba bersih. Menurut Kasmir (2021) Return on assets (ROA) merupakan rasio yang menunjukkan hasil pengembalian atas jumlah asset yang digunakan oleh Perusahaan. Return On Assets (ROA) merupakan perbandingan jumlah antara laba bersih dan total asset yang digunakan perusahaan untuk mengetahui kemampuan perusahaan dalam menghasilkan laba.

$$ROA = \frac{\text{Laba Bersih setelah pajak}}{\text{Total Aset}} \times 100\%$$

2. Return on Equity (ROE)

Menurut Kasmir (2021) hasil pengembalian ekuitas atau Return on equity atau rentabilitas modal sendiri merupakan rasio untuk mengukur laba bersih sesudah pajak dengan modal sendiri. Rasio ini menunjukkan efisiensi penggunaan modal sendiri. Semakin tinggi rasio ini, semakin baik. Artinya posisi pemilik Perusahaan semakin kuat, demikian pula sebaliknya.

$$ROE = \frac{\text{Laba Bersih setelah pajak}}{\text{Total Ekuitas}} \times 100\%$$

3. Profit Margin on Sales

Menurut Kasmir (2021) Profit Margin on Sales atau margin laba atas penjualan merupakan salah satu rasio yang digunakan untuk mengukur laba atas penjualan. terdapat dua rumus untuk mencari profit margin, yaitu



sebagai berikut:

a. Gross Profit Margin

Menurut Kasmir (2021) Margin laba kotor menunjukkan laba yang relative terhadap perusahaan, dengan cara penjualan bersih dikurangi harga pokok penjualan kemudian dibandingkan dengan sales atau jumlah penjualan. rasio ini merupakan cara untuk penetapan harga pokok penjualan.

$$\text{Margin Laba Kotor} = \frac{\text{Laba Kotor}}{\text{Penjualan bersih}}$$

b. Net Profit Margin

Menurut Kasmir (2021) Margin laba bersih merupakan ukuran keuntungan dengan membandingkan antara laba setelah bunga dan pajak dibandingkan dengan penjualan. Rasio ini menunjukkan pendapatan bersih perusahaan atas penjualan.

$$\text{NPM} = \frac{\text{Laba bersih}}{\text{Penjualan}}$$

4. Return on Invesment (ROI)

Menurut Kasmir (2021) Return on Invesment (ROI) merupakan rasio yang menunjukkan hasil (Return) atas jumlah aktiva yang digunakan dalam perusahaan. Return on Invesment (ROI) juga merupakan suatu ukuran tentang efektivitas manajemen dalam mengelola investasinya.

$$\text{ROI} = \frac{\text{Laba bersih}}{\text{Total Aset}} \times 100\%$$

5. Laba Per Lembar Saham (EPS)

Menurut Kasmir (2021) Rasio laba per lembar saham atau disebut juga rasio nilai buku merupakan rasio untuk



mengukur keberhasilan manajemen dalam mencapai keuntungan bagi pemegang saham. Rasio yang rendah berarti manajemen belum berhasil untuk memuaskan para pemegang saham, sebaliknya dengan rasio yang tinggi, kesejahteraan pemegang saham meningkat. Dengan pengertian lain, tingkat pengembalian yang tinggi.

2.6 Ukuran Perusahaan

2.6.1 Pengertian Ukuran Perusahaan

Menurut Riadi (2023) Ukuran perusahaan adalah suatu ukuran, skala atau variabel yang menggambarkan besar kecilnya perusahaan berdasarkan beberapa ketentuan, seperti total aktiva, log size, nilai pasar, saham, total penjualan, total pendapatan, total modal dan lain lain. Pengelompokan perusahaan atas dasar skala operasi umumnya terbagi menjadi tiga kategori, yaitu perusahaan besar (large firm), perusahaan menengah (medium-size) dan perusahaan kecil (small firm).

Menurut Sang Ayu Made et al (2021: 95) ukuran perusahaan menunjukkan besar kecilnya perusahaan yang dapat dilihat dari tingkat penjualan, jumlah tenaga kerja atau jumlah aktiva yang dimiliki perusahaan tersebut. Kemudian menurut Alfred dan Helin (2020: 605) ukuran perusahaan menggambarkan besar kecilnya suatu perusahaan yang ditunjukkan pada total aktiva yang dimiliki perusahaan tersebut. Dari penjelasan-penjelasan tersebut dapat disimpulkan ukuran perusahaan merupakan sebuah skala untuk menentukan besar atau kecilnya perusahaan yang dapat di ukur dengan total aset, nilai pasar saham, dan lainnya.

2.2 Faktor- faktor yang Mempengaruhi Ukuran Perusahaan

Menurut Riyanto (2008:313) ukuran perusahaan sangat berpengaruh pada tiga faktor utama, yaitu:



1. Besarnya total aktiva
2. Besarnya hasil penjualan
3. Besarnya kapitalisasi pasar

Namun disamping faktor utama di atas, ukuran perusahaan pun dapat ditentukan oleh faktor tenaga kerja, nilai pasar saham, log size, dan lain-lain yang semuanya berkorelasi tinggi. Ukuran perusahaan akan mempengaruhi struktur pendanaan perusahaan. Hal ini menyebabkan kecenderungan perusahaan memerlukan dana yang lebih besar dibandingkan perusahaan yang lebih kecil. Kebutuhan akan pendanaan yang lebih besar memiliki kecenderungan bahwa perusahaan menginginkan pertumbuhan dalam laba.

2.6.3 Klasifikasi Ukuran Perusahaan

Berdasarkan Undang-undang Republik Indonesia No. 20 Tahun 2008 ukuran perusahaan diklasifikasikan menjadi empat kategori: usaha mikro, kecil, menengah, dan besar.

1. Usaha Mikro

Usaha produktif yang dimiliki oleh orang perorangan dan/atau badan usaha perorangan yang memenuhi kriteria Usaha Mikro.

- 2 Usaha Kecil

Usaha ekonomi produktif yang berdiri sendiri, dilaksanakan oleh orang perorangan atau badan usaha yang bukan merupakan anak perusahaan atau pun cabang perusahaan yang dimiliki, dikuasai, atau menjadi bagian baik secara langsung maupun tidak langsung dari Usaha Menengah atau Usaha Besar yang memenuhi kriteria Usaha Kecil.

- 3 Usaha Menengah

Usaha ekonomi produktif yang berdiri sendiri, yang



dilakukan oleh orang perorangan atau badan usaha yang bukan merupakan anak perusahaan atau cabang perusahaan yang dimiliki, dikuasai, atau menjadi bagian baik langsung maupun tidak langsung dengan Usaha Kecil atau Usaha Besar dengan jumlah kekayaan bersih atau hasil penjualan tahunan yang memenuhi kriteria Usaha Menengah.

4 Usaha Besar

Usaha ekonomi produktif yang dilakukan oleh badan usaha dengan jumlah kekayaan bersih atau hasil penjualan tahunan lebih besar dari Usaha Menengah dan meliputi usaha nasional milik negara atau swasta, usaha patungan, dan usaha asing yang melakukan kegiatan ekonomi di Indonesia.

2.6.4 Indikator Ukuran Perusahaan

Besar kecilnya perusahaan dapat dilihat dari ukuran sebuah perusahaan. Untuk mengetahui ukuran sebuah perusahaan dapat dilihat dari beberapa sudut pandang, diantaranya: total aset, total penjualan, jumlah tenaga kerja, anak perusahaan, dan sebagainya. Oleh karena itu, rumus yang digunakan untuk menghitung (size) ukuran perusahaan adalah sebagai berikut:

$$\text{Ukuran Perusahaan} = \ln (\text{Total Asset})$$

2.7 Tinjauan Empirik

Berikut ini terdapat beberapa penelitian terdahulu yang berkaitan dengan Perputaran piutang, Perputaran persediaan, Perputaran kas, Profitabilitas. Penelitian terdahulu ini digunakan untuk perbandingan penelitian yang akan dilakukan dengan judul “Pengaruh perputaran tang, perputaran persediaan, dan perputaran kas terhadap fitabilitas dimoderasi oleh ukuran perusahaan pada sektor ritel



yang terdaftar di bursa efek indonesia”

Tabel 2.1 Penelitian Terdahulu

No	Nama Peneliti	Variabel Penelitian	Hasil Penelitian
1.	Indah Salsabillah Fa Indra (2025)	Perputaran Kas, Perputaran Piutang, Perputaran Persediaan, Profitabilitas. dan ukuran perusahaan sbagai variable moderasi	menunjukkan bahwa perputaran kas, perputaran piutang, dan perputaran persediaan secara simultan atau bersama — sama berpengaruh terhadap profitabilitas. Ukuran perusahaan mampu memoderasi serta memperkuat pengaruh perputaran persediaan terhadap profitabilitas.
2.	Rizki Fillhayati Rambe, Indah Salsabillah, M. Karya Satya Azhar (2024)	Perputaran Kas, Perputaran Piutang, Profitabilitas, ukuran perusahaan sbagai variable moderasi	menunjukkan bahwa perputaran kas berpengaruh terhadap profitabilitas, sedangkan perputaran piutang tidak berpengaruh terhadap profitabilitas. Hasil uji moderasi menunjukkan bahwa ukuran perusahaan mampu memoderasi pengaruh perputaran kas terhadap profitabilitas, sedangkan ukuran perusahaan tidak mampu memoderasi pengaruh perputaran piutang terhadap profitabilitas.
3.	Ilham Habibi Zakaria, Findy Rachmandika Muhammad, Tries Handriman Jamain (2024)	Perputaran Kas, Perputaran Piutang, Ukuran Perusahaan, Profitabilitas	menunjukkan bahwa perputaran kas dan ukuran perusahaan berpengaruh positif terhadap <i>return on assets</i> sedangkan perputaran piutang tidak memengaruhi <i>return on assets</i> .
7.	Sepbeariska Manurung, Rani vaty Saragih 3)	Perputaran Kas, Perputaran Piutang, Pertumbuhan Laba	menunjukkan bahwa secara simultan perputaran kas dan perputaran piutang tidak berpengaruh signifikan terhadap pertumbuhan laba.



8.	Putri Hanifa, Liya Megawati (2023)	Perputaran Kas, Perputaran Piutang, Profitabilitas	Menunjukkan secara simultan perputaran Kas dan perputaran piutang berpengaruh terhadap roa
9.	Marisa Dhea Andriyani, Rachmat Arif (2023)	Perputaran Kas, Perputaran Persediaan, Perputaran Piutang, Profitabilitas	Menunjukkan bahwa ketiga variabel tersebut, baik secara parsial maupun simultan, memiliki pengaruh signifikan terhadap profitabilitas.
10.	Nurul Ilmilatul Islamiah, Deny Yudiantoro (2022)	Perputaran Kas, Perputaran Persediaan, Perputaran Piutang, Profitabilitas	menunjukkan bahwa secara parsial variable perputaran kas tidak berpengaruh signifikan terhadap profitabilitas, perputaran persediaan berpengaruh signifikan terhadap profitabilitas, perputaran piutang tidak berpengaruh signifikan terhadap profitabilitas.

