
PERAN MODAL KERJA PEMODERASI PENJUALAN DAN PERPUTARAN PERSEDIAAN TERHADAP PROFITABILITAS

Iflahatul Uqbah¹, Rusdiyanto², Dini Ayu Pramitasari³

Program Studi Akuntansi, Fakultas Ekonomi, Universitas Gresik

Email: iflahatulqbah13@gmail.com, rusdiyanto@unigres.ac.id,

da.pramitasari@gmail.com

Article Info

Article history:

Submitted: 14 Oktober 2025

Revised : 05 Desember 2025

Accepted: 15 Januari 2026

Abstract

Purpose : This study aims to examine the effect of sales and inventory turnover on profitability, with working capital as a moderating variable, in food and beverage companies listed on the Indonesia Stock Exchange (IDX).

Design/Methodology/Approach : This study employs a quantitative research approach using secondary data from food and beverage companies listed on the Indonesia Stock Exchange during the 2018–2022 period. The population consists of 84 companies, from which 6 companies were selected using purposive sampling. The analysis was conducted using multiple linear regression and moderation analysis with the assistance of SPSS version 25.

Findings : The results indicate that sales and inventory turnover do not have a significant effect on profitability, either individually or simultaneously. Working capital does not significantly moderate the relationship between sales and profitability. However, working capital significantly strengthens the relationship between inventory turnover and profitability. These findings suggest that effective working capital management is particularly important in optimizing the contribution of inventory turnover to company profitability.

Implications of the Research : The findings provide practical implications for company management and investors. Management should prioritize effective working capital management, inventory efficiency, and operational cost control to improve profitability. Investors may also consider working capital management and inventory turnover as important factors when evaluating the financial performance of food and beverage companies.

Originality/Value : This study contributes to the financial management literature by examining the moderating role of working capital in the relationship between sales, inventory turnover, and profitability. Its findings highlight the importance of working capital in strengthening the contribution of inventory turnover to profitability, particularly in the food and beverage sector.

Keywords-- Sales Growth, Inventory Turnover, Working Capital, Profitability

PENDAHULUAN

Peran profitabilitas sangat penting bagi perusahaan karena menjadi indikator utama keberhasilan finansial. Keuntungan yang baik memungkinkan perusahaan untuk menginvestasikan kembali dalam pertumbuhan, membayar utang, memberikan dividen kepada pemegang saham, dan mengatasi tantangan ekonomi. Selain itu, profitabilitas yang konsisten juga dapat meningkatkan kepercayaan investor dan kreditor, mendukung stabilitas operasional, dan memberikan sumber daya yang diperlukan untuk inovasi dan pengembangan.

Profitabilitas dapat digunakan sebagai alat ukur keberhasilan suatu perusahaan apabila profitabilitasnya perusahaan tinggi maka perusahaan tersebut dapat dikatakan berhasil mencapai tujuan yang diinginkannya. Tingginya tingkat profitabilitas perusahaan menjadi daya tarik bagi para pemangku kepentingan yang berencana untuk menanamkan modalnya dalam bentuk saham. Hal ini disebabkan oleh kemampuan profitabilitas yang dapat memberikan gambaran positif terkait potensi dan perkiraan keberhasilan perusahaan di masa mendatang, menjadikannya pilihan yang menarik untuk investasi jangka panjang (Suliyanti & Damayanti2022).

Menurut Mahulae (2020) Profitabilitas adalah kemampuan perusahaan memperoleh laba dalam hubungannya dengan penjualan, total aktiva, maupun modal sendiri. Jumlah laba bersih kerap dibandingkan dengan ukuran kegiatan atau kondisi keuangan lainnya seperti penjualan, aktiva, ekuitas pemegang saham untuk menilai kinerja sebagai suatu persentase dari beberapa tingkat aktivitas atau investasi. Dalam hal ini penjualan adalah kegiatan yang melibatkan proses menjual produk atau layanan kepada pelanggan dengan tujuan mendapatkan keuntungan atau pertukaran nilai.

Menurut (Putri & Wijayanto, 2020) perputaran persediaan yang lambat akan sangat berpengaruh pada lamanya persediaan yang tersimpan di perusahaan, sehingga hal tersebut akan berdampak pada semakin besarnya biaya persediaan dan tentunya akan sangat berdampak pada profitabilitas perusahaan. Dengan memahami dan meningkatkan perputaran persediaan, perusahaan dapat mengoptimalkan penggunaan modalnya, meningkatkan likuiditas, dan mendukung keuntungan yang lebih baik. Oleh karena itu, hubungan erat antara perputaran persediaan yang efisien dan profitabilitas menjadi kunci dalam strategi manajemen keuangan perusahaan.

Modal kerja dapat bersifat fleksibel, yang memungkinkannya untuk berubah-ubah sesuai kebutuhan. Ukuran modal kerja memiliki kemampuan untuk naik atau turun seiring waktu. Ketika modal kerja dalam kategori aset lancar suatu perusahaan semakin meluas, ini mencerminkan peningkatan investasi perusahaan secara menyeluruh. Sebaliknya, jika perusahaan memiliki modal kerja yang terbatas, hal ini menunjukkan bahwa investasi dalam aset lancar lebih terbatas, yang pada gilirannya dapat mempengaruhi tingkat profitabilitas perusahaan. Teori tersebut sejalan dengan penelitian yang dilakukan Tnius (2018) yang hasilnya menyatakan bahwa modal kerja memiliki pengaruh signifikan terhadap profitabilitas.

Melihat fenomena yang terjadi maka untuk meningkatkan profitabilitas pada perusahaan food and beverage dapat mencakup beberapa strategi diantaranya adalah memastikan modal kerja yang optimal, diperlukan pendekatan yang mencakup peningkatan dalam penjualan dan penekanan terhadap perputaran persediaan. Dengan mengoptimalkan kedua aspek ini, diharapkan dapat mencapai peningkatan yang sejalan dengan profitabilitas, yang pada akhirnya akan

mencerminkan kenaikan dalam jumlah modal kerja yang efisien dan terkelola dengan baik.

Berdasarkan penjelasan latar belakang yang masih berkontradiksi, maka peneliti tertarik melakukan penelitian dengan judul “Peran Modal Kerja Pemoderasi Penjualan dan Perputaran Persediaan Terhadap Profitabilitas”.

LANDASAN TEORI

1. Agency Theory

Menurut Jensen and Meckling (1976), teori keagenan menjelaskan hubungan diantara dua pelaku ekonomi yang saling berkaitan yaitu prinsipal dan agen atau kontak dimana satu atau lebih orang (prinsipal) memberikan perintah pada orang lain (agen) untuk melakukan suatu jasa atas nama prinsipal dan member suatu wewenang kepada agen untuk membuat keputusan yang terbaik bagi prinsipal. Hubungan keagenan muncul ketika seseorang atau sekelompok individu (prinsipal) mempekerjakan orang lain (agen) untuk menyediakan layanan tertentu, dengan prinsipal memberikan kewenangan kepada agen untuk mengambil keputusan dalam rangka mencapai tujuan yang telah ditetapkan.

Tujuan teori agency antara lain untuk mengevaluasi lingkungan dimana suatu keputusan yang diambil harus berguna dalam meningkatkan kemampuan individu (baik principal maupun agen) serta untuk dapat mempermudah pengalokasian hasil antara principal maupun agen sesuai dengan kontrak kerja melalui cara mengevaluasi hasil dari keputusan yang telah diambil dan ditentukan.

2. Signalling Theory

Menurut Spence (1973) menjelaskan bahwa teori sinyal dalam konteks informasi perusahaan, pihak yang memiliki akses pada informasi yang lebih baik cenderung memberikan isyarat atau sinyal kepada penerima informasi (seperti investor) yang mencerminkan kondisi sebenarnya dari perusahaan tersebut. Hal ini dilakukan dengan harapan memberikan manfaat kepada penerima informasi dalam pengambilan keputusan investasi atau lainnya.

Tujuan dari teori signaling adalah untuk menjelaskan bagaimana individu atau entitas menggunakan sinyal atau tanda-tanda tertentu untuk menyampaikan informasi kepada pihak lain, baik itu informasi terkait kualitas, niat, atau karakteristik. Dalam konteks ekonomi dan ilmu perilaku, teori signaling sering digunakan untuk menjelaskan komunikasi antara pihak-pihak yang memiliki informasi asimetris.

3. Profitabilitas

Penilaian profitabilitas perusahaan dapat dilakukan dengan mengadopsi beragam pendekatan, bergantung pada metode perbandingan antara laba dan aset atau modal yang dipilih untuk dianalisis. Pendekatan ini memberikan fleksibilitas dalam menentukan fokus analisis terhadap kinerja keuangan perusahaan. Menurut Kasmir (2019:114), rasio profitabilitas merujuk pada suatu ukuran perusahaan yang digunakan untuk menilai sejauh mana perusahaan mampu menghasilkan keuntungan atau laba dalam jangka waktu tertentu. Rasio ini memberikan gambaran tentang efisiensi dan produktivitas perusahaan dalam mencari peluang keuntungan.

4. Penjualan

Menurut menurut Heri (2018:40) penjualan adalah total sejumlah yang dibebankan kepada pembeli atas barang dagangan yang dijual perusahaan baik tunai maupun kredit. Total ini belum termasuk pajak penjualan dimana perusahaan diwajibkan memungut dari pembeli atas nama Negara. Sedangkan menurut (Mulyadi 2019:202) menjelaskan penjualan ialah kenaikan asset yang berasal dari penjualan produk. Kegiatan penjualan barang dan jasa, baik melalui transaksi tunai maupun kredit, yang menunjukkan kestabilan dan pertumbuhan akan memberikan keuntungan bagi perusahaan. Penjualan yang konsisten dan meningkat ini akan memudahkan perusahaan dalam menarik minat investor serta memperoleh dukungan dari kreditur. Dengan demikian, kinerja penjualan yang baik dapat menciptakan kepercayaan di pasar, yang pada gilirannya membantu perusahaan dalam mendapatkan pembiayaan dan investasi yang diperlukan untuk ekspansi dan pengembangan lebih lanjut.

5. Perputaran Persediaan

Menurut (Hantono, dkk 2019), persediaan didefinisikan sebagai salah satu unsur dalam aset lancar yang selalu bergerak secara dinamis dalam aktivitas operasional suatu entitas dimana persediaan akan selalu dibeli kemudian dijual kembali. Jadi persediaan merupakan bagian dari aktiva lancar yang dapat berupa barang setengah jadi, barang jadi dan barang siap produksi yang memiliki peran besar dalam aktivitas operasional perusahaan dimana persediaan akan selalu dibeli kemudian dijual kembali kepada pelanggan dengan tujuan untuk menggenapi permintaan pelanggan dari waktu ke waktu. Sebagai aset lancar dengan nilai yang besar, diperlukan pengelolaan yang ketat karena nilai persediaan akan berpengaruh pada pemenuhan permintaan, efisiensi dan efektivitas suatu entitas.

6. Modal Kerja

Modal kerja merupakan modal yang digunakan untuk melakukan kegiatan operasi perusahaan. Modal kerja dapat diartikan sebagai investasi yang ditanamkan dalam aktiva lancar atau aktiva jangka pendek, seperti kas, bank, surat-surat berharga, piutang persediaan dan aktiva lancar (Kasmir (2019: 250). Untuk menjamin kelancaran operasional dan menjaga keseimbangan keuangan, perusahaan seharusnya memiliki modal kerja yang memadai. Dengan adanya dana yang cukup, perusahaan dapat secara ekonomis menutupi kerugian, menghadapi situasi kritis, dan merespons keadaan darurat tanpa menimbulkan risiko serius terhadap kondisi keuangan. Keberadaan modal kerja yang memadai menjadi kunci dalam menjaga stabilitas finansial perusahaan, memberikan kemampuan untuk menghadapi tantangan tanpa mengorbankan kinerja ekonomis.

METODE PENELITIAN

Penelitian ini menggunakan jenis penelitian kuantitatif, yang mana penarikan hasil dari penelitian ini data yang disajikan berupa angka, nilai, ataupun ukuran statistic yang lain, yang bukan berupa kalimat atau deskriptif. Pendekatan yang digunakan dalam penelitian ini adalah deduktif. Teori deduktif yang memberi

keterangan dimulai dari suatu perkiraan atau pikiran spekulatif tertentu ke arah data yang akan diterangkan (Surahman et al., 2020).

Variabel yang digunakan dalam penelitian ini meliputi variabel independen dan variabel dependen. Variabel independen yang digunakan pada penelitian ini adalah pertumbuhan penjualan dan perputaran persediaan, variabel pemoderasi adalah modal kerja, dan variabel dependen adalah profitabilitas.

HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

1. Hasil Penelitian

A. Uji statistik deskriptif

Statistik deskriptif digunakan untuk menganalisa data dengan cara mendeskripsika/menggambarakan data yang telah terkumpul sebagaimana adanya tanpa bermaksud membuat kesimpulan yang berlaku untuk umum atau generalisasi. Berikut hasil statistik deskriptif dari masing-masing variabel.

Tabel 1.
Hasil Pengujian Statistik Deskriptif

	N	Minimum	Maximum	Mean	Std. Deviation
Penjualan (X1)	42	17.86	28.21	22.1145	3.66959
persediaan (X2)	42	.05	13.50	5.8831	2.87926
Modal kerja (M)	42	18.28	28.21	23.5350	.05100
Profitabilitas (Y)	42	.02	.20	.1212	.05100
Valid N (listwise)	42				

B. Uji Normalitas

Uji normalitas bertujuan untuk menguji apakah dalam model regresi, variabel pengganggu atau residual memiliki distribusi normal. Seperti diketahui bahwa uji t dan F mengasumsikan bahwa nilai residual mengikuti distribusi normal. Jika asumsi ini dilanggar maka uji statistik menjadi tidak valid untuk jumlah sampel kecil (Ghozali, 2018:161). Jumlah data sampel (n) yang diperoleh adalah sebanyak 42, berikut hasil dari uji normalitas

Tabel 2.
Hasil Pengujian Normalitas

Indikator	Nilai
Asymp. Sig. (2-tailed)	.200 ^{c,d}

Sumber: hasil data spss diolah peneliti (2024)

C. Hasil Pengujian Heterokedastisitas

Uji heterokedastisitas digunakan untuk menguji apakah dalam model regresi terjadi ketidaksamaan variance dari residual satu pengamatan ke pengamatan yang lain. Uji heterokedastisitas dilakukan dengan metode Glejser dan menggunakan parameter Sig. > 0,05 untuk menentukan data bebas heteroskedastisitas. Berikut hasil Uji Hetroskedastisitas (Ghozali, 2018).

Tabel 3.
Hasil Pengujian Heterokedastisitas

Model	Sig
(Constant)	.859
Penjualan (X1)	.663
Perputaran persediaan (X2)	.228
Modal kerja (M)	.385

Sumber: hasil data spss diolah peneliti (2024)

D. Uji multikolinearitas

Uji multikolonieritas bertujuan untuk menguji apakah model regresi ditemukan adanya korelasi antar variabel bebas (independen). Model regresi yang baik seharusnya tidak terjadi korelasi di antara variabel independen. Jika variabel independen saling berkorelasi, maka variabel-variabel ini tidak ortogonal. Variabel ortogonal yaitu variabel independen yang nilai korelasi antar sesama variabel independen sama dengan nol. Persyaratan dikatakan bebas dari multikolonieritas yaitu apabila nilai VIF < 10 dan mempunyai nilai angka tolerance > 0,1 (Ghozali, 2018:107).

Tabel 4
Hasil Pengujian Multikolinearitas

Model	Tolerance	VIF
1 (Constant)		
Penjualan(X1)	.838	1.193
Persediaan(X2)	.994	1.006
Modal kerja(M)	.835	1.198

E. Uji Autokorelasi

Uji autokorelasi bertujuan menguji apakah dalam model regresi linear ada korelasi antara kesalahan pengganggu pada periode t-1 (sebelumnya). Jika terjadi korelasi, maka dinamakan ada problem autokorelasi. Menurut (Ghozali, 2018: 112). Uji Autokorelasi digunakan untuk mengetahui apakah model persamaan regresi linier berganda tidak terjadi autokorelasi, maka dapat dilakukan dengan menggunakan uji Durbin-Watson

Tabel 4.6
Hasil Pengujian Autokorelasi

Model	R	R Square	Adjusted R Square	Std. Error of the Estimate	Durbin-Watson
1	.249 ^a	.062	.014	.05065	2.129

F. Uji Linearitas

Uji linearitas digunakan untuk melihat apakah spesifikasi model yang digunakan sudah benar atau tidak (Ghozali, 2018: 167). Dua variabel dikatakan mempunyai hubungan yang linier bila signifikan (pada kolom Deviation for Linearity) > 0,5, atau jika signifikansi (pada kolom F Linearity) < 0,5.

Tabel 4.7
Hasil Pengujian Linearitas
Diviation from Liniearity

Diviation from Liniearity	
	Sig.
Penjualan (X1)	0,246
Persediaan (X2)	0,726
Modal Kerja (M)	0,955

2. Pembahasan

A. Pengaruh Penjualan Terhadap Profitabilitas

Berdasarkan hasil analisis statistik menunjukkan hasil thitung sebesar -1.333 sedangkan nilai ttabel sebesar 2,024, maka nilai thitung $-1.333 < \text{ttabel } 2,024$ yang dapat disimpulkan bahwa variabel penjualan secara pasrial tidak berpengaruh terhadap profitabilitas. Menurut Mulyadi (2017) Penjualan merupakan kegiatan yang dilakukan oleh penjual dalam menjual barang atau jasa dengan harapan akan memperoleh laba dari adanya transaksi tersebut.

Penjualan yang menurun antara 2017-2023 menunjukkan bahwa peningkatan pendapatan tidak berpengaruh terhadap profitabilitas. Dalam periode ini, perusahaan menghadapi berbagai tantangan, termasuk biaya operasional yang tinggi, perubahan permintaan pasar, dan dampak krisis global seperti pandemi. Meskipun penjualan dapat meningkat dalam beberapa periode, faktor-faktor seperti peningkatan biaya produksi, pengeluaran untuk pemasaran, dan penyesuaian harga dapat menggerus margin laba. Selain itu, ketidakmampuan perusahaan untuk mengelola biaya secara efisien dalam menghadapi penurunan permintaan dapat membuat profitabilitas tetap rendah. Oleh karena itu, penjualan tidak selalu mencerminkan kinerja keuangan yang baik, dan hubungan antara penjualan dan profitabilitas menjadi tidak konsisten selama kurun waktu tersebut.

Menurut teori agensi, penjualan yang menurun selama pandemi menunjukkan bahwa ada ketidaksesuaian antara tujuan perusahaan dan pengelolaannya. Dalam situasi krisis, perusahaan mungkin terfokus pada peningkatan penjualan untuk menjaga citra atau daya saing, tanpa memperhatikan dampaknya terhadap profitabilitas. Penurunan penjualan dapat mencerminkan kurangnya efisiensi dalam pengelolaan sumber daya dan ketidakmampuan untuk beradaptasi dengan perubahan pasar. Ketika pengelolaan tidak optimal dan biaya tetap tinggi, penurunan penjualan dapat menyebabkan profitabilitas yang lebih rendah. Dengan demikian, meskipun penjualan menurun, strategi yang buruk dalam pengelolaan dapat mengakibatkan hubungan yang lemah antara penjualan dan profitabilitas.

Menurut teori signaling, penjualan yang menurun selama pandemi dapat dianggap sebagai sinyal negatif mengenai kesehatan finansial perusahaan. Meskipun penjualan sering dilihat sebagai indikator kinerja yang positif, penurunan ini menunjukkan tantangan serius, seperti berkurangnya permintaan pasar dan ketidakmampuan untuk beradaptasi dengan kondisi yang berubah. Hal ini

menimbulkan kekhawatiran di kalangan investor tentang potensi profitabilitas di masa depan, karena hilangnya pendapatan dapat berdampak jangka panjang, termasuk kesulitan mempertahankan pangsa pasar dan berinvestasi dalam inovasi. Jika perusahaan tidak mampu mengkomunikasikan strategi pemulihan yang jelas, sinyal yang diberikan kepada pasar menjadi semakin negatif, membuat investor meragukan kemampuan manajemen untuk meningkatkan profitabilitas. Dengan demikian, penurunan penjualan selama pandemi berfungsi sebagai sinyal bahwa perusahaan mungkin mengalami kesulitan, yang pada akhirnya memengaruhi harapan akan profitabilitas di masa depan

Hasil penelitian tersebut tidak sejalan dengan penelitian yang dilakukan oleh Nurazhari & Dailibas (2021), Puspitasari & Ruchjana (2022), Masril (2021) yang mengatakan Penjualan berpengaruh secara signifikan terhadap laba bersih karena bila penjualan hasil produksi perusahaan meningkat maka diharapkan akan menaikkan profitabilitas.

Berdasarkan hasil dari pembahasan diatas dapat disimpulkan bahwa hipotesis 1 dalam penelitian ini pada pengaruh penjualan terhadap profitabilitas secara statistik penjualan tidak berpengaruh terhadap profitabilitas. Sehingga dapat ditemukan hasil bahwa:

H_1 : Penjualan tidak berpengaruh terhadap profitabilitas **ditolak**.

B. Pengaruh Perputaran Persediaan Terhadap Profitabilitas

Berdasarkan hasil analisis statistik menunjukkan hasil thitung sebesar 0,940 sedangkan nilai ttabel sebesar 2,024, maka nilai thitung $0,940 < ttabel\ 2,024$ yang dapat disimpulkan bahwa variabel perputaran persediaan secara parsial tidak berpengaruh terhadap profitabilitas. Nasution (2020) meengatakan bahwa perputaran persediaan pada perusahaan mengakibatkan perubahan nilai profitabilitas apabila nilai perputaran persedian pada perusahaan tinggi maka semakin tinggi juga nilai profitabitas dan jika nilai perputaran persediaan rendah maka akan semakin kecil keuntungan perusahaan.

Persediaan yang menurun menunjukkan bahwa selama pandemi, banyak perusahaan mengalami penurunan permintaan, sehingga mereka harus mengurangi persediaan untuk menghindari biaya penyimpanan yang tinggi dan risiko barang yang tidak terjual. Meskipun memiliki persediaan yang lebih sedikit bisa membantu efisiensi, profitabilitas tetap tertekan karena faktor lain, seperti biaya operasional yang meningkat, gangguan dalam rantai pasokan, dan daya beli konsumen yang menurun. Jika penjualan tetap rendah, pengurangan persediaan saja tidak cukup untuk menutupi biaya yang ada, sehingga keuntungan tetap minim. Jadi, walaupun persediaan berkurang, banyak hal lain yang dapat menyebabkan profitabilitas tidak naik atau bahkan menurun selama periode tersebut.

Menurut teori agensi, perputaran persediaan yang menurun menunjukkan adanya masalah dalam pengelolaan perusahaan. Selama pandemi, penjualan yang turun membuat perusahaan harus menyimpan lebih banyak barang untuk siap menghadapi perubahan permintaan. Namun, ini justru meningkatkan biaya penyimpanan dan risiko barang menjadi usang. Para pengelola mungkin lebih fokus menjaga jumlah persediaan tanpa memperhatikan efisiensi biaya, yang akhirnya membuat profitabilitas menurun. Keputusan-keputusan ini sering kali didorong oleh ketidakpastian pasar dan tujuan jangka pendek, bukan oleh strategi yang lebih efisien. Jadi, meskipun perputaran persediaan menurun, hal ini tidak

membantu profitabilitas, dan menunjukkan bahwa hubungan antara keduanya menjadi tidak seimbang.

Menurut teori signaling, perputaran persediaan yang menurun bisa dilihat sebagai sinyal buruk bagi kinerja perusahaan. Selama pandemi, penjualan yang turun membuat perusahaan harus menyimpan banyak barang untuk mengantisipasi permintaan yang tidak pasti. Namun, perputaran persediaan yang rendah menunjukkan bahwa barang-barang tersebut tidak terjual dengan baik, yang bisa membuat investor khawatir tentang seberapa efisien perusahaan dalam menjalankan operasinya. Ketidakmampuan untuk mengelola persediaan dengan baik dapat memberi kesan bahwa perusahaan tidak bisa beradaptasi dengan perubahan pasar, yang akhirnya berdampak negatif pada profitabilitas.

Hasil penelitian ini sejalan dengan penelitian terdahulu yang dilakukan oleh Novika dan Siswanti (2023), Ginting dkk (2023) yang mengatakan bahwa perputaran persediaan tidak berpengaruh terhadap profitabilitas. Namun bertolak belakang dengan penelitian yang dilakukan oleh Nasution (2020), Nuraini dan Saharsini (2023) yang mengatakan bahwa perputaran persediaan berpengaruh signifikan terhadap profitabilitas.

Berdasarkan hasil dari pembahasan diatas dapat disimpulkan bahwa hipotesis 2 dalam penelitian ini pada pengaruh perputaran persediaan terhadap profitabilitas secara statistik perputaran persediaan tidak berpengaruh terhadap profitabilitas. Sehingga dapat ditemukan hasil bahwa:

H2 : perputaran persediaan tidak berpengaruh terhadap profitabilitas ditolak.

C. Pengaruh Pertumbuhan Penjualan Dan Perputaran ersediaan Terhadap Profitabilitas

Berdasarkan hasil analisis statistik menunjukkan hasil Fhitung sebesar 1,286 sedangkan nilai Ftabel sebesar 2,852, maka nilai thitung $1,286 < ttabel\ 2,852$ yang dapat disimpulkan bahwa variabel penjualan dan perputaran persediaan secara simultan tidak berpengaruh terhadap profitabilitas.

Selama penjualan dan perputaran persediaan yang menurun tidak berpengaruh positif terhadap profit karena beberapa faktor. Penurunan permintaan pasar mengakibatkan volume penjualan yang rendah, sementara biaya operasional tetap tinggi atau meningkat, menggerus margin keuntungan. Selain itu, persediaan yang tidak efisien dan berlebihan meningkatkan biaya penyimpanan dan risiko kerugian dari barang kadaluarsa. Faktor eksternal, seperti resesi atau perubahan regulasi, juga mempengaruhi daya beli masyarakat, dan strategi penetapan harga yang agresif untuk menarik konsumen sering kali berujung pada margin keuntungan yang lebih rendah. Semua faktor ini berkontribusi pada penurunan profit meskipun ada upaya untuk meningkatkan penjualan.

Dalam teori agensi, penjualan dan perputaran persediaan yang menurun selama dapat dijelaskan melalui dinamika antara pemilik perusahaan dan pengelola. Selama pandemi, pengelola mungkin lebih fokus pada stabilitas jangka pendek dan pengurangan risiko, yang mengarah pada keputusan kurang agresif dalam memasarkan produk dan mengelola persediaan. Ketidakcocokan kepentingan ini dapat menyebabkan pengelola enggan mengambil risiko yang diperlukan untuk meningkatkan penjualan, meskipun ada potensi pertumbuhan. Selain itu, komunikasi yang kurang efektif antara pemilik dan pengelola dapat mengakibatkan strategi bisnis yang tidak selaras, sehingga penjualan dan

perputaran persediaan menurun tanpa dampak positif pada profit. Dengan demikian, penurunan ini mencerminkan konflik kepentingan yang diperburuk oleh kondisi eksternal seperti pandemi.

Dalam konteks teori signaling, penjualan dan perputaran persediaan yang menurun selama kurun waktu 2017-2023 dapat dijelaskan melalui cara perusahaan mengkomunikasikan kondisi dan kinerjanya kepada pasar. Selama pandemi, penurunan penjualan dapat dilihat sebagai sinyal negatif bagi investor dan konsumen, yang mungkin meragukan kesehatan finansial perusahaan. Ketika perusahaan mengalami kesulitan dalam menjual produk, ini bisa mengindikasikan masalah dalam manajemen atau kualitas produk, yang pada gilirannya memperburuk persepsi pasar. Selain itu, jika perusahaan tidak mampu menjaga perputaran persediaan yang baik, hal ini dapat menunjukkan kurangnya efisiensi operasional, membuat investor enggan untuk berinvestasi lebih lanjut. Dengan demikian, sinyal negatif yang ditransmisikan melalui penjualan dan persediaan dapat menyebabkan penurunan profit, karena kepercayaan pasar terhadap perusahaan menurun, menghambat upaya pemulihan dan pertumbuhan.

Penelitian ini bertolak belakang dengan penelitian yang dilakukan oleh Abdullah dan Tutik (2019), Kurniawan (2020), dan Datubara (2023) yang mengatakan bahwa perputaran persediaan berpengaruh signifikan terhadap profitabilitas.

Berdasarkan hasil dari pembahasan diatas dapat disimpulkan bahwa hipotesis 3 dalam penelitian ini pada pengaruh penjualan dan perputaran persediaan terhadap profitabilitas secara statistik perputaran persediaan tidak berpengaruh terhadap profitabilitas. Sehingga dapat ditemukan hasil bahwa:

H1 : penjualan dan perputaran persediaan secara simultan tidak berpengaruh terhadap profitabilitas ditolak.

D. Peran Modal Kerja memoderasi penjualan terhadap profitabilitas

Hasil penelitian ini ditemukan hasil nilai signifikan sebesar 0,166 Nilai ini merupakan nilai yang tidak relevan dimana nilai maksimal signifikan yaitu 0,05. Sehingga dari hasil uji tersebut maka dapat disimpulkan bahwa modal kerja tidak berperan sebagai variabel moderasi.

Menurut Seto, dkk (2023:122) modal kerja adalah dana yang dibutuhkan oleh perusahaan untuk membiayai aktivitas operasionalnya. Seperti membeli bahan baku, membayar gaji karyawan, dan membayar hutang jangka pendek. Modal kerja merupakan komponen penting dalam manajemen keuangan perusahaan yang menunjukkan seberapa banyak dana yang tersedia bagi perusahaan untuk membiayai operasi harian dan memenuhi kebutuhan jangka pendek.

Modal kerja yang tidak mampu memoderasi penjualan terhadap profit antara 2017-2023 dapat dijelaskan dengan beberapa faktor. Meskipun penjualan meningkat, jika modal kerja tidak dikelola dengan baik, perusahaan bisa menghadapi masalah keuangan yang menghambat operasionalnya. Kenaikan biaya produksi dan operasional juga dapat mengurangi keuntungan, sehingga profit tetap rendah meskipun penjualan tinggi. Selain itu, jika perusahaan memiliki terlalu banyak persediaan, biaya penyimpanan akan meningkat, yang juga mengurangi profit. Jika perusahaan kesulitan mengumpulkan pembayaran dari pelanggan, arus kas menjadi terhambat, mengurangi kemampuan untuk berinvestasi. Dengan demikian, tanpa pengelolaan modal kerja yang efektif, peningkatan penjualan tidak selalu berdampak positif pada profit.

Dari segi teori agensi, modal kerja yang tidak mampu memoderasi penjualan terhadap profit antara 2017-2023 dapat dijelaskan melalui konflik kepentingan antara pemilik dan pengelola perusahaan. Pengelola mungkin lebih fokus pada tujuan jangka pendek, seperti mempertahankan likuiditas, daripada memaksimalkan profit jangka panjang. Keputusan yang diambil oleh pengelola, seperti mempertahankan persediaan tinggi untuk menghindari risiko kekurangan barang, bisa menyebabkan modal kerja terjebak, yang tidak mendukung peningkatan profit meskipun penjualan meningkat. Selain itu, jika pengelola tidak memberikan laporan yang jelas dan transparan mengenai penggunaan modal kerja, pemilik mungkin tidak dapat menilai kinerja perusahaan dengan baik. Hal ini bisa mengarah pada keputusan investasi yang kurang optimal, sehingga meskipun penjualan meningkat, profit tetap tidak terpengaruh secara positif.

Dari segi teori signaling, modal kerja yang tidak mampu memoderasi penjualan terhadap profit dapat dipahami melalui cara perusahaan mengkomunikasikan kinerjanya kepada pasar. Jika perusahaan menunjukkan penjualan yang tinggi tetapi memiliki modal kerja yang tidak efisien, hal ini dapat dianggap sebagai sinyal negatif bagi investor dan pemangku kepentingan. Misalnya, tingginya persediaan tanpa penjualan yang sepadan bisa menandakan masalah dalam manajemen atau prospek bisnis yang kurang baik. Ketika perusahaan tidak dapat mengumpulkan piutang dengan cepat, itu juga dapat menimbulkan keraguan tentang kesehatan finansialnya. Sinyal negatif ini dapat mengurangi kepercayaan pasar, sehingga walaupun penjualan meningkat, profit tidak mengalami pertumbuhan yang signifikan. Dengan kata lain, jika perusahaan tidak dapat mengelola modal kerjanya dengan baik, itu akan mengirimkan sinyal buruk yang mempengaruhi persepsi dan keputusan investor, meskipun penjualannya terlihat positif.

Berdasarkan hasil dari pembahasan diatas dapat disimpulkan bahwa hipotesis 4 dalam penelitian ini pada pengaruh modal kerja memoderasi penjualan terhadap profitabilitas secara statistik modal kerja tidak mampu memoderasi penjualan terhadap profitabilitas. Sehingga dapat ditemukan hasil bahwa:

H4 : Pengaruh modal kerja pemoderasi penjualan terhadap profitabilitas ditolak.

E. Peran Modal Kerja memoderasi Perputaran Persediaan terhadap Profitabilitas

Hasil penelitian ini ditemukan hasil nilai signifikan sebesar 0,030 Nilai ini merupakan nilai yang relevan dimana nilai maksimal signifikan yaitu 0,05. Sehingga dari hasil uji tersebut maka dapat disimpulkan bahwa modal kerja berperan sebagai variabel moderasi. Dengan hasil R square sebesar $0,250 > 0,05$ yang artinya variabel modal kerja memperkuat hubungan moderasi dengan perputaran persediaan terhadap profitabilitas.

Modal kerja yang efektif memoderasi perputaran persediaan terhadap profitabilitas dengan mendukung ketersediaan persediaan yang optimal, memastikan arus kas yang baik untuk pembelian, serta mengurangi biaya melalui diskon. Selain itu, modal kerja memungkinkan investasi dalam teknologi untuk meningkatkan efisiensi dan responsif terhadap perubahan pasar. Dengan demikian, modal kerja berperan penting dalam meningkatkan perputaran persediaan dan profitabilitas perusahaan.

Dalam konteks teori agensi, modal kerja dan perputaran persediaan memiliki peran penting dalam mengurangi konflik antara investor dan pihak yang mengelola perusahaan. Modal kerja yang memadai memungkinkan pengelola untuk mengelola persediaan dengan efisien, sehingga produk dapat terjual cepat dan meningkatkan profitabilitas. Ketika tujuan investor dan pengelola sejalan, pengelola cenderung menggunakan modal kerja secara optimal untuk mencapai hasil yang diinginkan. Namun, jika pengelola lebih fokus pada hasil jangka pendek tanpa mempertimbangkan efisiensi jangka panjang, hal ini dapat menghambat potensi keuntungan. Oleh karena itu, pengelolaan modal kerja yang baik sangat penting untuk meningkatkan kinerja perusahaan dan memastikan kepuasan investor.

Dalam konteks teori signaling, modal kerja dan perputaran persediaan dapat berfungsi sebagai sinyal yang penting bagi investor. Ketika perusahaan memiliki modal kerja yang cukup dan perputaran persediaan yang tinggi, hal ini menunjukkan bahwa perusahaan mampu mengelola operasionalnya dengan baik dan memenuhi permintaan pasar. Sinyal positif ini dapat meningkatkan kepercayaan investor terhadap potensi keuntungan dan kinerja masa depan perusahaan. Sebaliknya, jika modal kerja rendah atau perputaran persediaan lambat, hal ini dapat menimbulkan kekhawatiran tentang efisiensi operasional dan kesehatan keuangan perusahaan. Oleh karena itu, pengelolaan modal kerja yang efektif tidak hanya meningkatkan kinerja perusahaan, tetapi juga berfungsi sebagai sinyal yang baik bagi investor tentang stabilitas dan profitabilitas jangka panjang.

Berdasarkan hasil dari pembahasan diatas dapat disimpulkan bahwa hipotesis 5 dalam penelitian ini pada pengaruh modal kerja memoderasi perputaran persediaan terhadap profitabilitas secara statistik modal kerja mampu memoderasi perputaran persediaan terhadap profitabilitas. Sehingga dapat ditemukan hasil bahwa:

H5 : Pengaruh modal kerja pemoderasi penjualan terhadap profitabilitas diterima.

KESIMPULAN

Berdasarkan hasil analisis data diatas, maka dapat ditarik kesimpulan sebagai berikut:

1. Pertumbuhan penjualan tidak berpengaruh signifikan terhadap profitabilitas.
2. Pertumbuhan penjualan berpengaruh signifikan terhadap profitabilitas,
3. Pertumbuhan penjualan dan perputaran persediaan secara simultan tidak berpengaruh signifikan terhadap profitabilitas.

Bagi peneliti yang akan datang disarankan untuk memasukkan semua perusahaan yang terdaftar di BEI Indonesia supaya hasil yang didapatkan lebih optimal, disarankan menambahkan variabel control sehingga dapat mengontrol hasil yang didapatkan, disarankan menambah variabel lain yang mempengaruhi profitabilitas.

BIBLIOGRAFI

Putri, M.D. and Wijayanto, A. (2018) 'TERHADAP PROFITABILITAS PERUSAHAAN (STUDI PADA PERUSAHAAN MAKANAN DAN MINUMAN YANG TERDAFTAR Pendahuluan', Jurnal Administrasi Bisnis, IX(IV), pp. 402–411.

- Bayu Pasupati (2020) 'Pengaruh Rasio Profitabilitas Terhadap Perubahan Laba', Jurnal Buana Akuntansi, 5(2), pp. 1–12. Available at: <https://doi.org/10.36805/akuntansi.v5i2.1114>.
- Manajemen, J. and Belakang, L. (2018) 'PENGARUH PERPUTARAN MODAL KERJA TERHADAP PROFITABILITAS PADA PERUSAHAAN MANUFAKTUR YANG TERDAFTAR DI BURSA EFEK INDONESIA.
- Leverage, Dan Profitabilitas, T. and Perusahaan, P. (2018) 'FOOD AND BEVERAGE BEI Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Udayana (Unud).
- Kusumadewi, N. (2022) 'Pengaruh Leverage, Pertumbuhan Penjualan Dan Ukuran Perusahaan Terhadap Profitabilitas', J-Aksi : Jurnal Akuntansi Dan Sistem Informasi, 3(2), pp. 244–252. Available at: <https://doi.org/10.31949/jaksi.v3i2.3015>.
- Widhi, N.N. and Suarmanayasa, I.N. (2021) 'Pengaruh Leverage dan Pertumbuhan Penjualan terhadap Profitabilitas pada Perusahaan Subsektor Tekstil dan Garmen', Jurnal Ilmiah Akuntansi dan Humanika, 11(2), pp. 267–275. Available at: <https://ejournal.undiksha.ac.id/index.php/JJA/article/view/30062>.
- Novianti, D. et al. (2022) 'PENGARUH PENJUALAN , TOTAL HUTANG, MODAL KERJA TERHADAP LABA BERSIH (Pada Perusahaan Sub Sektor Makanan dan Minuman di Bursa Efek Indonesia Tahun 2016-2020)', JMMA Jurnal Mahasiswa Manajemen dan Akuntansi, 2(2), pp. 171–187.
- Opportunity, G. (2023) 'Simamora dan Rasyid : Pengaruh Profitability, Growth Opportunity, Dividen Policy ...', V(4), pp. 2063–2072.
- Kartika, S.E., Puspitasari, W. and Khoriah, D.M. (2023) 'Pengaruh Profitabilitas, Ukuran Perusahaan, Dan Analisa Good Corporate Governance Terhadap Tax Avoidance', Jurnal Mutiara Ilmu Akuntansi (JUMIA), Vol.1, No.2(2), pp. 86–104. Available at: <https://ejurnal.stie-trianandra.ac.id/index.php/jumia/article/view/1142/936>.
- Murtini, U. and Arliany, Y.G. (2021) 'Pengaruh Modal Kerja Terhadap Profitabilitas Perusahaan Food and Beverages', E-Jurnal Manajemen Universitas Udayana, 4(2), p. 255279.
- Diana and Fani, J. (2021) 'Pengaruh Hutang, Modal Kerja, dan Penjualan Pada Sektor Food and Beverage yang Terdaftar di Bursa Efek Indonesia Pada Tahun 2014-2018', Jurnal Manajemen, 7(1), pp. 25–42. Available at: <http://ejournal.lmiimedan.net>.
- Trisnayanti, I.G.A.K. and Wiagustini, N.L.P. (2022) 'Pengaruh Leverage, Likuiditas, Modal Kerja Dan Pertumbuhan Perusahaan Terhadap Profitabilitas Perusahaan Barang Konsumsi Di Bei', E-Jurnal Manajemen Universitas Udayana, 11(6), p. 1131. Available at: <https://doi.org/10.24843/ejmunud.2022.v11.i06.p04>.

- Tnius, N. (2018) 'Pengaruh Modal Kerja Terhadap Profitabilitas Pada Pt. Hanjaya Mandala Sampoerna Tbk', Jurnal SEKURITAS (Saham, Ekonomi, Keuangan dan Investasi), 1(4), pp. 66–79. Available at: <https://doi.org/10.32493/skt.v1i4.1380>.
- Rajagukguk, A. and (2023) 'Pengaruh modal kerja terhadap profitabilitas pada perusahaan manufaktur yang terdaftar di bursa efek jakarta (bej)', Jurnal akuntansi dan keuangan entitas, 3(1), pp. 1–26.
- Adi Setyadharma, D. and Januarti, I. (2019) 'Pengaruh Modal Kerja Terhadap Profitabilitas Perusahaan', Diponegoro Journal of Accounting, 8, pp. 1–10. Available at: <http://ejournal-s1.undip.ac.id/index.php/accounting>.
- Badria, N. and Indriani, P. (2023) 'Pengaruh Perputaran Kas, Piutang, Persediaan, Dan Pertumbuhan Penjualan Terhadap Profitabilitas', Jurnal Ecoment Global, 8(1), pp. 10–20. Available at: <https://doi.org/10.35908/jeg.v8i1.2340>.
- Hidayah, A.N., Hermuningsih, S. and Maulida, A. (2023) 'Pengaruh Struktur Modal, Likuiditas, Perputaran Persediaan Terhadap Profitabilitas pada Perusahaan Sub Sektor Makanan dan Minuman Terdaftar di Bursa Efek Indonesia (BEI)', J-MAS (Jurnal Manajemen dan Sains), 8(1), p. 21. Available at: <https://doi.org/10.33087/jmas.v8i1.888>.
- Sitorus, H. et al. (2023) 'Pengaruh Perputaran Piutang, Perputaran Persediaan, Struktur Aktiva, dan Pertumbuhan Penjualan terhadap Profitabilitas Pada Perusahaan Consumer Goods Industry Yang Terdaftar Di Bursa Efek Indonesia Tahun 2018-2021', Journal of Economic, Bussines and Accounting (COSTING), 7(1), pp. 892–903. Available at: <https://doi.org/10.31539/costing.v7i1.6326>.
- Karim, K. (2023) 'Pengaruh Perputaran Piutang Dan Perputaran Persediaan Terhadap Profitabilitas Pada Perusahaan Manufaktur Sub Sektor Kosmetik Dan Keperluan Rumah Tangga Yang Terdaftar Di BEI Tahun 2011-2020', Jurnal Pustaka Manajemen, 3(1), pp. 1–5. Available at: <https://jurnal.pustakagalerimandiri.co.id/index.php/pustakamanajemen/article/view/344>.
- Tri Indah K, A. (2022) 'Pengaruh Kualitas Pelayanan Terhadap Kepuasan Pelanggan Pada Bimba Aiueo Pondok Aren', Akrab Juara : Jurnal Ilmu-ilmu Sosial, 7(2), p. 127. Available at: <https://doi.org/10.58487/akrabjuara.v7i2.1798>.
- Sitepu, A.P. and Putri, E. (2023) '2 1, 2', 2(10), pp. 4041–4056.
- Elisabeth, Du.M., Butar, B.E.A. and Saragih, R. br (2022) 'Jurnal Ilmiah AccUsi Jurnal Ilmiah AccUsi', Jurnal Ilmiah Accounting USI, 4(1), pp. 80–110.
- Nasution, H.N., Siska, E. and Indra, N. (2023) 'Pengaruh Perputaran Kas dan Perputaran Persediaan terhadap Profitabilitas Perusahaan Manufaktur yang Terdaftar di BEI', Jurnal Manajemen Dan Bisnis EkonomI, 1(3), pp. 213–225.
- Nuraini, A. and Saharsini, A. (2023) 'Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Profitabilitas Pada Perusahaan Makanan Dan Minuman Yang Tercatat Di Bei

- Pada Masa Pandemi Covid – 19', SENTRI: Jurnal Riset Ilmiah, 2(6), pp. 2221–2234. Available at: <https://doi.org/10.55681/sentri.v2i6.1056>.
- Nina Triana et al. (2023) 'Pengaruh Manajemen Modal Kerja Terhadap Profitabilitas Perusahaan Manufaktur yang Terdaftar di Bursa Efek Indonesia (Subsektor Kimia 2017-2021)', Center of Economic Students Journal, 6(2), pp. 239–252. Available at: <https://doi.org/10.56750/csej.v6i2.589>.
- Putri, P.S., Utami, Wi.B. and Rukmini (2023) 'Pengaruh Perputaran Modal Kerja, Leverage Dan Pertumbuhan Penjualan Terhadap Profitabilitas Perusahaan Grosir Tahun 2019-2021', Jurnal Ilmiah Keuangan dan Akuntansi Bisnis, 2(1), pp. 246–254. Available at: <https://jurnal.jiemap.net/index.php/jikabdoi:https://doi.org/10.53088/jikab.v2i1.34>.
- Mardiana Rivia (2021) 'Pengaruh Perputaran Modal Kerja Dan Perputaran Piutang Terhadap Profitabilitas Pada Perusahaan Manufaktur Yang Terdaftar Di Bei', Repository.Upbatam.Ac.Id, pp. 53–58.
- Anindia, S. and Amrizal, A. (2023) 'Pengaruh Perputaran Modal Kerja, Struktur Modal, Dan Pertumbuhan Penjualan Terhadap Profitabilitas Pada Perusahaan Sub Sektor Farmasi Yang Terdaftar Di Bursa Efek Indonesia Tahun 2018-2022', Jurnal Akuntansi Bisnis dan Ekonomi, 9(2), pp. 3425–3434. Available at: <https://doi.org/10.33197/jabe.vol9.iss2.2023.1468>.
- Suliyanti, N. (2022) 'Faktor-faktor yang Mempengaruhi Profitabilitas pada Perusahaan Property dan Real Estate di Bursa Efek Indonesia', Jurnal Ilmiah Fokus Ekonomi, Manajemen, Bisnis dan Akuntansi, 01(02), pp. 244–254.
- Nasution, A.A. (2020) 'Effect of inventory turnover on the level of profitability', IOP Conference Series: Materials Science and Engineering, 725(1). Available at: <https://doi.org/10.1088/1757-899X/725/1/012137>.
- Npl, K. et al. (2022) 'Jurnal produktivitas', 9, pp. 24–30.
- Mahulae, D. Y. D. (2020). Analisis Pengaruh Efisiensi Modal Kerja, Likuiditas, Dan Solvabilitas Terhadap Profitabilitas. 1(1), 1–11.
- Hery, S.E., M.Si., CRP., RSA. (2019). Analisis Laporan Keuangan. Yogyakarta: CAPS (Center for Academic Publishing Service).
- Ghozali, imam. (2018). aplikasi analisis multivariate dengan program spss 25 (A. Tejkusumo (Ed.); 9th ed.).
- Sugiyono. (2022). metode penelitian kuantitatif, kualitatif, dan R & D (29th ed.).
- Surahman, E., Satrio, A., & Sofyan, H. (2020). Kajian Teori Dalam Penelitian. JKTP: Jurnal Kajian Teknologi Pendidikan, 3(1), 49–58. <https://doi.org/10.17977/um038v3i12019p049>.
- Anindita, V., & Elmanizar, E. (2019). Pengaruh Perputaran Modal Kerja, Likuiditas dan Pertumbuhan Penjualan terhadap Profitabilitas . Majalah

Sainstekes, Volume 6(2), hlm. 125-145.
<https://doi.org/10.33476/ms.v6i2.1197> diakses pada 25 September 2022.

Kasmir. 2019. Analisis Laporan Keuangan. 12th ed. Depok: PT. Rajagrafindo Persada.

Sari, L., Esparesya, W., & Septiano, R. (2022). PENGARUH EARNING PER SHARE, DEBT TO EQUITY RATIO DAN RETURN ON EQUITY TERHADAP HARGA SAHAM PADA PERUSAHAAN LQ45 YANG TERDAFTAR DI BURSA EFEK INDONESIA TAHUN 2016-2020. *Jurnal Ilmu Manajemen Terapan*, 3(5), 472–483

Septiano, R., Maheltra, W. O., & Sari, L. (2022). PENGARUH MODAL KERJA DAN LIKUIDITAS TERHADAP PROFITABILITAS PADA PERUSAHAAN MANUFAKTIR SUB SEKTOR FARMASI TAHUN 2016-2020. *Jurnal Ilmu Manajemen Terapan*, 3(4), 381–391