

**PENGARUH MANAJEMEN MODAL KERJA, UKURAN
PERUSAHAAN DAN PERTUMBUHAN PENJUALAN
TERHADAP PROFITABILITAS PADA PERUSAHAAN SUB-
SEKTOR RITEL DI BURSA EFEK INDONESIA PERIODE
2020-2024**

SKRIPSI



Oleh

Muhammad Aqil Baihaqi

NIM : 220502110038

**JURUSAN AKUNTANSI FAKULTAS EKONOMI
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI (UIN)
MAULANA MALIK IBRAHIM MALANG**

2026

**PENGARUH MANAJEMEN MODAL KERJA, UKURAN
PERUSAHAAN DAN PERTUMBUHAN PENJUALAN
TERHADAP PROFITABILITAS PADA PERUSAHAAN SUB-
SEKTOR RITEL DI BURSA EFEK INDONESIA PERIODE
2020-2024**

SKRIPSI

Diajukan Kepada:

Universitas Islam Negeri (UIN) Maulana Malik Ibrahim Malang
untuk Memenuhi Salah Satu Persyaratan dalam Memperoleh
Gelar Sarjana Akuntansi (S. Akun)



Oleh :

Muhammad Aqil Baihaqi

NIM : 220502110038

**JURUSAN AKUNTANSI FAKULTAS EKONOMI
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI (UIN)
MAULANA MALIK IBRAHIM MALANG
2026**

LEMBAR PERSETUJUAN

**PENGARUH MANAJEMEN MODAL KERJA, UKURAN
PERUSAHAAN DAN PERTUMBUHAN PENJUALAN
TERHADAP PROFITABILITAS PADA PERUSAHAAN SUB-
SEKTOR RITEL DI BURSA EFEK INDONESIA PERIODE 2020-
2024**

Oleh

Muhammad Aqil Baihaqi

NIM : 220502110038

Telah Disetujui Pada Tanggal 15 Juni 2026

Dosen Pembimbing,



Zuraidah, M.S.A

NIP. 197612102009122001

LEMBAR PENGESAHAN

PENGARUH MANAJEMEN MODAL KERJA, UKURAN
PERUSAHAAN DAN PERTUMBUHAN PENJUALAN TERHADAP
PROFITABILITAS PADA PERUSAHAAN SUB-SEKTOR RITEL DI
BURSA EFEK INDONESIA PERIODE 2020-2024

SKRIPSI

Oleh
MUHAMMAD AQIL BAIHAQI
NIM : 220502110038

Telah Dipertahankan di Depan Dewan Penguji
Dan Dinyatakan Diterima Sebagai Salah Satu Persyaratan
Untuk Memperoleh Gelar Sarjana Akuntansi (S.Akun.)
Pada 25 Juni 2026

Susunan Dewan Penguji:

1 Ketua Penguji

Sri Andriani, M.Si

NIP. 197503132009122001

2 Anggota Penguji

Ditya Permatasari, M.S.A., Ak

NIP. 198709202023212048

3 Sekretaris Penguji

Zuraidah, M.S.A

NIP. 197612102009122001

Tanda Tangan



Disahkan Oleh:

Ketua Program Studi,



Dr. Kholilah, M.S.A

NIP. 198707192019032010

SURAT PERNYATAAN

SURAT PERNYATAAN

Yang bertanda tangan di bawah ini

Nama : Muhammad Aqil Baihaqi
NIM : 220502110038
Fakultas/Jurusan : Ekonomi/ Akuntansi

menyatakan bahwa "Skripsi" yang saya buat untuk memenuhi persyaratan kelulusan pada Jurusan Akuntansi Fakultas Ekonomi Universitas Islam Negeri (UIN) Maulana Malik Ibrahim Malang, dengan judul:

PENGARUH MANAJEMEN MODAL KERJA, UKURAN PERUSAHAAN, PERTUMBUHAN PENJUALAN TERHADAP PROFITABILITAS PADA PERUSAHAAN SUB-SEKTOR RITEL DI BURSA EFEK INDONESIA PERIODE 2020-2024 adalah hasil karya saya sendiri, bukan "duplikasi" dari karya orang lain.

Selanjutnya apabila di kemudian hari ada "klaim" dari pihak lain, bukan menjadi tanggung jawab Dosen Pembimbing dan atau pihak Fakultas Ekonomi, tetapi menjadi tanggung jawab saya sendiri.

Demikian surat pernyataan ini saya buat dengan sebenarnya dan tanpa paksaan dari siapapun.

Malang, 18 Juni 2026

Hormat saya,



Muhammad Aqil Baihaqi
NIM: 220502110038

HALAMAN PERSEMBAHAN

Puji syukur ke hadirat Allah SWT atas segala rahmat, karunia, dan petunjuk-Nya sehingga penulis dapat menyelesaikan skripsi ini dengan baik. Karya ilmiah ini penulis persembahkan sebagai bentuk rasa syukur atas kekuatan, kesehatan, dan kemudahan yang diberikan dalam setiap proses penyusunan skripsi, mulai dari perencanaan hingga penyelesaian. Tanpa izin dan pertolongan-Nya, penulis menyadari bahwa penelitian ini tidak akan dapat terselesaikan sebagaimana mestinya.

Skripsi ini penulis persembahkan dengan penuh rasa hormat dan terima kasih kepada orang tua tercinta dan seluruh keluarga yang senantiasa memberikan doa, dukungan moral, serta motivasi tanpa henti. Kesabaran, pengorbanan, dan kasih sayang yang diberikan menjadi sumber semangat utama bagi penulis dalam menghadapi berbagai tantangan selama menempuh pendidikan dan menyelesaikan penelitian ini.

Selain itu, penulis juga mempersembahkan skripsi ini kepada dosen pembimbing dan seluruh dosen yang telah memberikan ilmu, bimbingan, serta arahan yang berharga. Tak lupa kepada sahabat dan rekan seperjuangan yang telah memberikan dukungan, kebersamaan, dan semangat selama proses penyusunan skripsi. Semoga karya ini dapat memberikan manfaat dan menjadi kontribusi positif bagi pengembangan ilmu pengetahuan di masa yang akan datang.

MOTTO

“Pada akhirnya, ini semua hanya permulaan”

“Live it, Love it. Farewell beautifull game”

KATA PENGANTAR

Puji syukur kehadiran Allah SWT yang telah melimpahkan rahmat serta hidayah-Nya, sehingga penelitian berjudul "Pengaruh Manajemen Modal Kerja, Ukuran Perusahaan dan Pertumbuhan Penjualan terhadap Profitabilitas" ini dapat terselesaikan. Shalawat dan salam senantiasa saya haturkan kepada Nabi Muhammad SAW, pemimpin sekaligus teladan bagi seluruh umat manusia. Penulis menyadari bahwa banyak pihak yang telah memberikan bantuan, pendampingan, dan dukungan selama proses penulisan skripsi ini. Oleh karena itu, penulis ingin menyampaikan apresiasi dan ucapan terima kasih yang sebesar-besarnya kepada:

1. Ibu Prof. Dr. Hj. Ilfi Nur Diana, M.Si., selaku rektor UIN Maulana Malik Ibrahim Malang
2. Bapak Dr. Misbahul Munir, Lc., M.El., selaku dekan Fakultas Ekonomi (FE) UIN Maulana Malik Ibrahim Malang.
3. Ibu Dr. Kholilah, SE., MSA., AK., CA., CFA. selaku Ketua Program Studi Akuntansi FE UIN Maulana Malik Ibrahim Malang.
4. Ucapan terima kasih juga penulis sampaikan kepada Ibu Zuraidah, M.S.A, selaku dosen pembimbing atas segala bentuk bimbingan, arahan, masukan, serta dorongan yang telah diberikan selama proses penyusunan, penelitian dan penulisan skripsi, termasuk sepanjang masa perkuliahan. Penulis juga memohon maaf atas setiap kekurangan ataupun kesalahan yang mungkin telah dilakukan selama bimbingan berlangsung.

5. Para dosen di Fakultas Ekonomi UIN Maulana Malik Ibrahim Malang yang telah membimbing, berbagi ilmu, serta memperluas wawasan penulis selama menempuh pendidikan di UIN Maulana Malik Ibrahim Malang.

6. Kedua orang tua tercinta Ibu dan Ayah, Terima kasih atas do'a, semangat dan dukungannya baik moril maupun materil sehingga penulis dapat menyelesaikan penulisan skripsi ini.

7. Teman-teman kelas akuntansi serta semua pihak yang telah membantu penulis dalam menyelesaikan skripsi ini yang tidak dapat disebutkan satu per satu.

Akhirnya, dengan segala kerendahan hati penulis menyadari bahwa penulisan skripsi ini masih jauh dari kata sempurna. Oleh karena itu penulis mengharapkan kritik dan saran yang konstruktif demi kesempurnaan penulisan ini. Penulis berharap semoga karya yang sederhana ini dapat bermanfaat dengan baik bagi semua pihak. Amin ya Robbal 'Alamin...

DAFTAR ISI

LEMBAR PENGESAHAN	ii
SURAT PERNYATAAN	iii
HALAMAN PERSEMBAHAN	iv
MOTTO.....	v
KATA PENGANTAR.....	vi
DAFTAR ISI	viii
DAFTAR TABEL.....	xi
DAFTAR GAMBAR	xii
DAFTAR LAMPIRAN	xiii
ABSTRAK	xiv
ABSTRACT.....	xv
المخلص	xvi
BAB 1 PENDAHULUAN	1
1.1 Latar Belakang	1
1.2 Rumusan'Masalah	7
1.3 Tujuan'Penelitian.....	8
1.4 Manfaat'Penelitian	8
Manfaat Teoritis.....	8
BABii KAJIAN PUSTAKA	11
2.1 Hasil Penelitian'Terdahulu	11
2.2 Kajian Teori	19
2.2.1 Teori Sinyal.....	19
2.2.2 Teori Agensi	20
2.2.3 Manajemen Modal Kerja	21
2.2.4 Ukuran Perusahaan	23
2.2.5 Pertumbuhan Penjualan	24
2.2.6 Profitabilitas.....	25
2.2.7 Profitabilitas Dalam Perspektif Islam	26

2.3 Kerangka Konseptual	28
2.4 Hipotesis Penelitian	28
BAB III	33
METODE PENELITIAN	33
3.1 Jenis dan Pendekatan Penelitian	33
3.2 Lokasi Penelitian	33
3.3 Populasi dan Sampel	34
3.3.1 Populasi	34
3.3.2 Sampel	34
3.4 Teknik Pengambilan Sampel	35
3.5 Data dan Sumber Data	37
3.6 Teknik Pengumpulan Data	37
3.7 Definisi Variabel Operasional	38
3.8 Analisis Data	40
3.8.1 Analisis Statistik Deskriptif	41
3.8.2 Analisis Regresi Data Panel	41
3.8.3 Analisis Pemilihan Model Teknik Estimasi Data Panel	42
3.8.4 Analisis Pemilihan Metode Uji Model Data Panel	43
3.8.5 Uji Asumsi Klasik	46
3.8.6 Uji Koefisien Determinasi (R^2)	49
3.8.7 Uji Signifikansi Parsial (Uji t)	50
3.8.6 Uji Signifikansi Simultan (Uji f)	50
BAB IV HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN	51
4.1 Hasil Penelitian	51
4.1.1 Gambaran Umum Objek Penelitian	51
4.1.2 Analisis Statistik Deskriptif	52
4.1.3 Analisis Pemilihan Model Teknik Estimasi Data Panel	55
4.1.4 Uji Asumsi Klasik	57
4.1.5 Analisis Regresi Data Panel	59
4.1.6 Pengujian Hipotesis	62
1. Uji Koefisien Determinasi (R^2)	62

4.2 Pembahasan	65
4.2.1 Pengaruh Manajemen Modal Kerja Terhadap Profitabilitas.....	65
4.2.2 Pengaruh Ukuran Perusahaan Terhadap Profitabilitas.....	67
4.2.3 Pengaruh Pertumbuhan Penjualan Terhadap Profitabilitas.....	70
BAB/V PENUTUPI	74
5.1 Kesimpulan.....	74
5.1 Saran.....	76
DAFTAR PUSTAKA	77
LAMPIRAN.....	82

DAFTAR TABEL

Tabel 2. 1 Ringkasan Penelitian Terdahulu	11
Tabel 3. 1 Seleksi Pengambilan Sampel	36
Tabel 3. 2 Sampel Terpilih	36
Tabel 3. 3 Definisi Variabel Operasional	38
Tabel 4. 1 Sampel Penelitian	52
Tabel 4. 2 Hasil Uji Statistik Deskriptif	53
Tabel 4. 3 Hasil Uji Chow	56
Tabel 4. 4 Hasil Uji Hausman	56
Tabel 4. 5 Hasil Uji Multikolinearitas	58
Tabel 4. 6 Hasil Uji Heteroskedastisitas	58
Tabel 4. 7 Tabel Regresi Data Panel	59
Tabel 4. 8 Hasil Uji Koefisien Determinasi	62
Tabel 4. 9 Hasil Uji T	63
Tabel 4. 10 Hasil Uji F	64

DAFTAR GAMBAR

Gambar 1. 1 Penjualan Perusahaan Ritel	3
Gambar 2. 1 Diagram Kerangka Konseptual	28

DAFTAR LAMPIRAN

Lampiran 1 Hasil Analisis Statistik Deskriptif.....	82
Lampiran 2 Hasil Uji Chow	82
Lampiran 3 Hasil Uji Hausman.....	82
Lampiran 4 Hasil Uji LM.....	83
Lampiran 5 Hasil Uji Multikolinearitas	83
Lampiran 6 Hasil Uji Heteroskedastisitas.....	83
Lampiran 7 Hasil Uji Signifikansi Parsial (Uji t).....	84
Lampiran 8 Hasil Uji Signifikansi Simultan (Uji f).....	84
Lampiran 9 Biodata Penulis	84
Lampiran 10 Jurnal Bimbingan.....	85
Lampiran 11 Bebas Plagiarisme.....	87
Lampiran 12 Tabulasi Data	88

ABSTRAK

Muhammad Aqil Baihaqi, 2026, SKRIPSI, Judul: “Pengaruh Manajemen Modal Kerja, Ukuran Perusahaan, Pertumbuhan Penjualan Terhadap Profitabilitas Pada Perusahaan Subsektor Ritel Di Bursa Efek Indonesia Periode 2020-2024”

Pembimbing : Zuraidah, M.S.A

Kata Kunci : Profitabilitas, Manajemen Modal Kerja, Ukuran Perusahaan, Pertumbuhan Penjualan

Transformasi signifikan dalam industri ritel akibat digitalisasi dan pandemi menyebabkan fluktuasi tajam profitabilitas serta mengemuka problematika efisiensi pengelolaan modal kerja, pertumbuhan penjualan, dan dinamika skala usaha yang belum sepenuhnya mampu mengoptimalkan laba pada perusahaan subsektor ritel di periode 2020–2024. Fenomena ketidakpastian ekonomi memperbesar urgensi riset atas determinan utama profitabilitas di tengah persaingan industri yang kian kompetitif dan volatil.

Penelitian ini bertujuan untuk menganalisis pengaruh manajemen modal kerja, ukuran perusahaan, serta pertumbuhan penjualan terhadap profitabilitas ritel secara parsial maupun simultan. Pendekatan yang digunakan adalah kuantitatif dengan metode analisis regresi data panel terhadap sampel 16 perusahaan ritel yang terdaftar di BEI periode 2020–2024, dengan pemilihan model estimasi terbaik berbasis *Fixed Effect Model* (FEM).

Temuan utama menunjukkan bahwa manajemen modal kerja berpengaruh negatif dan signifikan terhadap profitabilitas, ukuran perusahaan tidak berpengaruh signifikan, sedangkan pertumbuhan penjualan berpengaruh positif signifikan; ketiganya secara simultan menjadi prediktor kuat dalam menjelaskan variabilitas profitabilitas perusahaan ritel.

ABSTRACT

Muhammad Aqil Baihaqi, 2026, *THESIS*, Title: “*The Effect of Working Capital Management, Firm Size and Sales Growth on Profitability in Companies in the Retail Sub-sector on the Indonesia Stock Exchange for the Period 2020–2024*”

Advisor : Zuraidah, M.S.A

Keywords : Profitability, Working Capital Management, Company Size, Sales Growth

Significant transformations in the retail industry driven by digitalisation and the pandemic have led to sharp fluctuations in profitability and highlighted challenges regarding the efficient management of working capital, sales growth, and business scale dynamics, which have not yet fully optimised profits for companies in the retail sub-sector during the 2020–2024 period. The phenomenon of economic uncertainty has heightened the urgency of research into the key determinants of profitability amidst an increasingly competitive and volatile industry.

This study aims to analyse the influence of working capital management, firm size, and sales growth on retail profitability, both partially and simultaneously. The approach used is quantitative, employing panel data regression analysis on a sample of 16 retail companies listed on the Indonesia Stock Exchange (IDX) for the period 2020–2024, with the selection of the best estimation model based on the Fixed Effects Model (FEM).

The main findings indicate that working capital management has a significant negative effect on profitability, company size has no significant effect, whilst sales growth has a significant positive effect; all three simultaneously act as strong predictors in explaining the variability of retail company profitability.

الملخص

محمد عقيل البيهقي، 2026، أطروحة، العنوان: «تأثير إدارة رأس المال العامل وحجم الشركة ونمو المبيعات على الربحية في الشركات العاملة في قطاع التجزئة في بورصة إندونيسيا للفترة 2024-2020»

المشرفة: زريدة، ماجستير في العلوم المحاسبية

الكلمات المفتاحية: الربحية، إدارة رأس المال العامل، حجم الشركة، نمو المبيعات

أدت التحولات الكبيرة التي شهدتها قطاع التجزئة، مدفوعة بالرقمنة والجائحة، إلى تقلبات حادة في الربحية وسلطت الضوء على التحديات المتعلقة بالإدارة الفعالة لرأس المال العامل، ونمو المبيعات، وديناميات حجم الأعمال، والتي لم تؤدِّ بعد إلى تحقيق أقصى قدر من الأرباح للشركات العاملة في قطاع التجزئة خلال الفترة 2024-2020. وقد زادت ظاهرة عدم اليقين الاقتصادي من إلحاحية إجراء أبحاث حول العوامل الرئيسية المحددة للربحية في ظل قطاع يتسم بمنافسة متزايدة وتقلبات متكررة.

تهدف هذه الدراسة إلى تحليل تأثير إدارة رأس المال العامل وحجم الشركة ونمو المبيعات على ربحية قطاع التجزئة، سواء بشكل جزئي أو متزامن. وقد اتُبع نهج كمي، باستخدام تحليل انحدار البيانات اللوحية على للفترة 2024-2020، مع اختيار أفضل (IDX) عينة من 16 شركة تجزئة مدرجة في بورصة إندونيسيا. نموذج تقديري استنادًا إلى نموذج التأثيرات الثابتة.

تشير النتائج الرئيسية إلى أن إدارة رأس المال العامل لها تأثير سلبي كبير على الربحية، وأن حجم الشركة ليس له تأثير كبير، في حين أن نمو المبيعات له تأثير إيجابي كبير؛ وتعمل هذه العوامل الثلاثة في وقت واحد كمؤشرات تنبؤية قوية في تفسير تباين ربحية شركات التجزئة.

BAB 1

PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang

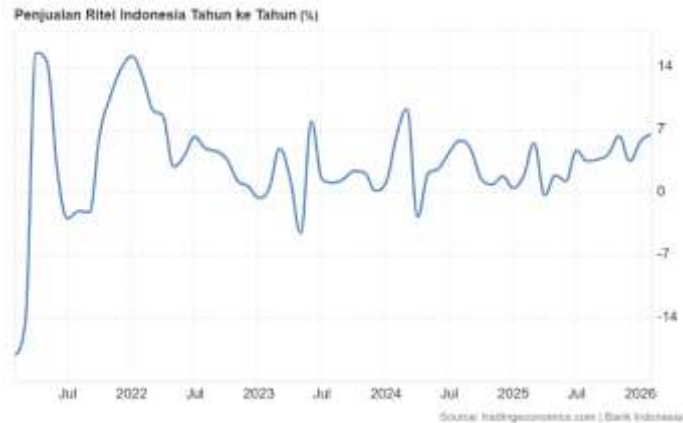
Perusahaan ritel adalah jenis usaha yang bergerak dalam penjualan produk atau layanan secara langsung kepada konsumen akhir untuk digunakan atau dikonsumsi. Oleh karena itu, peran perusahaan ritel sangat vital dalam memenuhi kebutuhan sehari-hari masyarakat. Namun, perkembangan era digital dan perubahan perilaku konsumen saat ini telah mendorong terjadinya transformasi besar dalam industri ritel (Lestari & Purnamawati, 2025). Pandemi memberikan dampak yang sangat besar terhadap industri ritel di Indonesia. Akibat adanya pembatasan sosial serta menurunnya daya beli masyarakat, perusahaan-perusahaan ritel menghadapi tantangan berat untuk mempertahankan operasional bisnis mereka. Menurut penelitian (Alexander *et al.*, 2023) penurunan penjualan di sektor ritel mencapai hingga 95%, dan sekitar 150 ribu pekerja ritel harus kehilangan pekerjaan akibat pemutusan hubungan kerja. Dalam situasi krisis tersebut, sejumlah toko dari jaringan ritel ternama seperti Matahari Department Store dan Transmart Indonesia terpaksa menghentikan aktivitas operasionalnya. Penutupan gerai-gerai milik perusahaan ritel besar ini tentu saja mengejutkan banyak kalangan di Indonesia.

Perusahaan di sektor ritel dikenal memiliki karakter yang sangat dinamis serta responsif terhadap perubahan situasi ekonomi. Ketika terjadi ketidakstabilan ekonomi, seperti resesi atau inflasi, permintaan konsumen

terhadap produk ritel pun ikut terdampak secara signifikan. Dalam kondisi tersebut, konsumen biasanya menjadi lebih selektif dalam membelanjakan uang mereka, misalnya dengan membatasi pengeluaran untuk kebutuhan pokok dan bahkan menunda pembelian barang-barang bernilai besar (Yuniarta *et al.*, 2023).

Pentingnya sektor ritel bagi ekonomi Indonesia tidak dapat disangkal, karena merujuk pada data dari Badan Pusat Statistik (2023), pada tahun 2022, sektor perdagangan dan mobil serta motor yang termasuk dalam perusahaan ritel menyumbang 12,85% terhadap Produk Domestik Bruto (PDB) Indonesia. Dan juga menempati posisi kedua sebagai penyedia lapangan pekerjaan terbanyak di Indonesia. Secara umum, berdirinya sebuah perusahaan didasari oleh adanya tujuan tertentu agar perusahaan tersebut dapat bertahan dan mengalami pertumbuhan. Tujuan perusahaan dapat tercapai apabila pengelolaannya dilakukan secara optimal dan dijalankan sesuai dengan ekspektasi yang telah ditentukan. Salah satu langkah untuk mewujudkan tujuan tersebut adalah dengan menjaga kestabilan profitabilitas yang diperoleh perusahaan (Sari & Septiano, 2020).

**Gambar 1. 1 Penjualan Perusahaan Ritel (%)
Tahun 2022 – 2026**



Sumber: Bank Indonesia

Penjualan ritel Indonesia naik 5,7% secara tahunan pada Januari 2026, meningkat dari 3,5% pada Desember, mencerminkan momentum berkelanjutan dalam konsumsi rumah tangga. Pertumbuhan penjualan meningkat untuk barang-barang budaya dan rekreasi (15,9% vs 5,2% pada Desember) dan makanan, minuman, dan tembakau (8,1% vs 5,9%). Perdagangan juga pulih untuk barang-barang lainnya (7,0% vs -1,2%) dan pakaian (3,4% vs -7,0%). Sementara itu, pertumbuhan melambat untuk suku cadang dan aksesoris kendaraan bermotor (7,4% vs 14,8%) dan peralatan informasi & komunikasi (-27,1% vs -30,0%). Penjualan bahan bakar otomotif terus menurun (-5,3% vs -7,1%), sementara peralatan rumah tangga lainnya mencatat sedikit pertumbuhan (0,4% vs -2,8%). Secara bulanan, aktivitas ritel turun 2,7%, penurunan pertama dalam empat bulan, setelah kenaikan 3,1% pada Desember. Ke depan, penjualan ritel diproyeksikan meningkat 6,9% secara tahunan, dipimpin oleh suku cadang dan aksesoris, dan meningkat 4,4% secara bulanan.

Pencapaian laba yang optimal secara konsisten dalam perusahaan ritel tidak dapat dilepaskan dari peran komprehensif aspek manajemen modal kerja, ukuran perusahaan, serta pertumbuhan penjualan yang secara kolektif menjadi determinan utama dalam mendukung profitabilitas. Keempat elemen ini, baik secara individual maupun sinergis, membentuk struktur keuangan yang tangguh serta mendorong pengambilan keputusan strategis yang responsif terhadap dinamika industri ritel.

Manajemen modal kerja berhubungan langsung dengan profitabilitas sebuah perusahaan, yang merupakan salah satu tujuan utama dari sebuah perusahaan (Erdian *et al.*, 2022). Manajemen modal kerja dianggap sebagai hal yang mendasar bagi kinerja keuangan perusahaan dan menjadi semakin krusial untuk negara-negara berkembang dan ekonomi yang sedang tumbuh, karena ketidakstabilan pasar keuangan serta ketidakpastian ekonomi seringkali memicu fluktuasi hebat dan ketidakpastian harga secara luas (Alvarez *et al.*, 2020). Lalu dalam penelitian (Ardiansah & Wahyudi, 2022) mengemukakan bahwa perusahaan yang memiliki aset lancar dalam jumlah besar belum tentu dapat mengelolanya secara optimal untuk meningkatkan profitabilitas. Seringkali besarnya total aset disebabkan oleh tingginya nilai piutang dan persediaan yang justru perputarannya kurang lancar, sehingga berdampak pada profitabilitas yang tidak terlalu signifikan. Hasil penelitian yang dilakukan (Hartati & Kurniasih, 2022) & (Shalini *et al.*, 2022) menyebutkan bahwa secara efektif berkontribusi secara positif dan signifikan terhadap profitabilitas.

Faktor selanjutnya adalah ukuran perusahaan (Riyana *et al.*, 2023) merupakan suatu indikator yang menggambarkan besaran perusahaan melalui berbagai aspek, seperti jumlah total aset, nilai kapitalisasi pasar, total penjualan, serta total ekuitas. Menurut (Pradnyaswari & Dana, 2022) peningkatan jumlah aset yang dimiliki perusahaan menunjukkan bahwa skala perusahaan semakin besar, sehingga berpotensi meningkatkan tingkat profitabilitasnya. Besarnya suatu perusahaan turut berperan dalam menentukan struktur pendanaan yang diterapkan. Semakin tinggi ukuran perusahaan, maka kemungkinan profitabilitas yang dicapai juga cenderung meningkat (Nainggolan *et al.*, 2022). Lalu hasil penelitian (Zakaria *et al.*, 2024) & (Farika & Dewi, 2023) menyatakan bahwa ukuran perusahaan memiliki pengaruh terhadap profitabilitas perusahaan pada subsektor Hotel, Restoran, dan Pariwisata di Indonesia. Perusahaan yang berukuran besar umumnya memiliki aset yang memadai untuk memperoleh keuntungan yang tinggi, namun pencapaian tersebut tetap memerlukan pengelolaan yang efektif.

Pertumbuhan penjualan dapat digunakan sebagai tolok ukur kualitas informasi yang diberikan oleh perusahaan sebagaimana tercantum dalam laporan keuangan (Alkadrie & Khairunnisa, 2023). Ketika penjualan atau pendapatan perusahaan menurun, maka profitabilitas perusahaan juga menurun (Alkadrie & Khairunnisa, 2023). Berdasarkan hasil penelitian (Nuševa, 2025), disimpulkan bahwa pertumbuhan penjualan memungkinkan pemanfaatan kapasitas secara lebih optimal, sehingga biaya tetap dapat

dialokasikan pada pendapatan yang lebih besar dan pada akhirnya meningkatkan tingkat profitabilitas. Lalu pada penelitian (Ramli & Yusnaini, 2022) menghasilkan bahwa pertumbuhan penjualan berpengaruh positif dengan asumsi variabel dianggap konstan, Tetapi pada penelitian (Murthi *et al.*, 2021) menunjukkan bahwa variabel pertumbuhan penjualan tidak berpengaruh signifikan terhadap variabel profitabilitas. Dalam hal ini menunjukkan meningkatnya angka pertumbuhan penjualan pada perusahaan sektor makanan & minuman tidak selalu berarti profitabilitas perusahaan juga akan mengalami kenaikan.

Berdasarkan fakta dan fenomena yang telah diuraikan, penelitian ini bertujuan untuk menganalisis dan mengidentifikasi pengaruh manajemen modal kerja, likuiditas, ukuran perusahaan, serta pertumbuhan penjualan terhadap profitabilitas pada perusahaan sub-sektor ritel yang terdaftar di Bursa Efek Indonesia pada periode 2020–2024. Selain itu, urgensi penelitian ini terletak pada kebutuhan untuk memberikan *insight* dan rekomendasi strategis bagi manajemen perusahaan ritel mengenai bagaimana variabel-variabel tersebut saling berinteraksi dalam konteks mempertahankan dan meningkatkan profitabilitas di tengah persaingan industri yang semakin ketat. Di tengah kondisi pertumbuhan penjualan yang dinamis, riset ini diharapkan dapat memberikan kontribusi empiris sekaligus wawasan baru terhadap pemangku kepentingan, khususnya dalam upaya menyusun strategi bisnis yang lebih adaptif dan resilien.

Dengan demikian, harapannya penelitian ini tidak hanya bermanfaat secara akademik dalam memperkaya referensi penelitian terkait manajemen keuangan perusahaan ritel, tetapi juga secara praktis mampu dijadikan landasan pengambilan keputusan yang lebih tepat bagi pelaku bisnis. Penekanan pada relevansi variabel yang diteliti, serta konteks waktu yang spesifik pada periode 2020–2024, menambah urgensi penelitian ini sehubungan dengan perubahan-perubahan signifikan yang terjadi di pasar akibat faktor eksternal seperti pandemi dan digitalisasi pasar. Oleh karena itu, kajian ini diharapkan dapat menjadi acuan strategis yang relevan bagi perusahaan-perusahaan ritel dalam menghadapi fluktuasi pertumbuhan penjualan sekaligus mempertahankan profitabilitas secara berkelanjutan.

1.2 Rumusan Masalah

1. Apakah Manajemen Modal Kerja Berpengaruh terhadap Profitabilitas pada perusahaan sub-sektor ritel yang terdaftar di Bursa Efek Indonesia (BEI) periode 2020-2024?
2. Apakah Ukuran Perusahaan Berpengaruh terhadap Profitabilitas pada perusahaan sub-sektor ritel yang terdaftar di Bursa Efek Indonesia (BEI) periode 2020-2024?
3. Apakah Pertumbuhan Penjualan Berpengaruh terhadap Profitabilitas pada perusahaan sub-sektor ritel yang terdaftar di Bursa Efek Indonesia (BEI) periode 2020-2024?

4. Apakah Manajemen Modal Kerja, Ukuran Perusahaan, Pertumbuhan Penjualan secara simultan berpengaruh terhadap Profitabilitas pada perusahaan sub-sektor ritel yang terdaftar di Bursa Efek Indonesia (BEI) periode 2020–2024?

1.3 Tujuan Penelitian

Berdasarkan pada penjelasan rumusan masalah, maka penelitian yang dilakukan bertujuan :

1. Untuk mengetahui pengaruh Manajemen Modal Kerja terhadap Profitabilitas pada perusahaan sub-sektor ritel di Bursa Efek Indonesia periode 2020–2024.
2. Untuk mengetahui pengaruh Ukuran Perusahaan terhadap Profitabilitas pada perusahaan sub-sektor ritel di Bursa Efek Indonesia periode 2020–2024
3. Untuk mengetahui pengaruh Pertumbuhan Penjualan terhadap Profitabilitas pada perusahaan sub-sektor ritel di Bursa Efek Indonesia periode 2020–2024
4. Untuk mengetahui pengaruh Manajemen Modal Kerja, Ukuran Perusahaan, Pertumbuhan Penjualan secara simultan terhadap Profitabilitas pada perusahaan sub-sektor ritel di Bursa Efek Indonesia periode 2020–2024.

1.4 Manfaat Penelitian

Manfaat Teoritis

Hasil dari penelitian ini diharapkan dapat memperkaya khasanah ilmu pengetahuan dalam bidang manajemen keuangan, khususnya mengenai hubungan antara manajemen modal kerja, ukuran perusahaan dan pertumbuhan

penjualan terhadap profitabilitas perusahaan ritel yang terdaftar di Bursa Efek Indonesia. Temuan empiris dari studi ini memberikan penjelasan objektif atas dinamika pengaruh variabel internal perusahaan dalam menopang daya saing dan adaptasi pada lingkungan bisnis yang kompetitif, serta diharapkan dapat mempertegas dan memvalidasi berbagai teori serta model konseptual terkait pengelolaan keuangan perusahaan pada sektor ritel. Selain itu, implikasi teoretis penelitian ini diharapkan dapat menjadi referensi akademis bagi peneliti selanjutnya dalam melakukan pengujian lebih lanjut terhadap mekanisme pengelolaan sumber daya keuangan yang optimal guna menghadapi volatilitas pasar dan perubahan perilaku konsumen, sehingga hasil penelitian ini dapat memberikan kontribusi yang signifikan dalam pengembangan literatur ilmu manajemen keuangan, khususnya pada konteks perusahaan ritel di era modern yang dinamis.

Manfaat Praktis

Secara praktis, output penelitian ini bertujuan agar dapat dijadikan landasan strategis bagi para pelaku industri ritel dan manajemen perusahaan dalam merumuskan kebijakan manajemen modal kerja, penyusunan strategi peningkatan likuiditas, evaluasi ukuran perusahaan, serta optimalisasi pertumbuhan penjualan guna mendorong profitabilitas secara berkelanjutan di tengah persaingan industri yang semakin dinamis. Selain itu, hasil studi ini diharapkan mampu memberikan insight aplikatif serta rekomendasi empiris yang relevan kepada para pengambil kebijakan dan pemangku kepentingan

dalam mengidentifikasi variabel-variabel kunci yang perlu diperhatikan untuk memperkuat struktur keuangan perusahaan ritel, meningkatkan daya tahan bisnis, serta mendorong kapasitas adaptasi terhadap perubahan lingkungan usaha. Dengan demikian, penelitian ini diyakini dapat menjadi acuan praktis dalam pengambilan keputusan strategis dan perumusan kebijakan manajerial yang lebih responsif, adaptif, dan berorientasi pada keberlanjutan profitabilitas perusahaan ritel di Indonesia.

BAB II

KAJIAN PUSTAKA

2.1 Hasil Penelitian Terdahulu

Penyusunan skripsi ini tidak terlepas dari kontribusi hasil penelitian sebelumnya yang memiliki relevansi dengan topik yang diangkat. Adanya persamaan dan perbedaan dengan studi terdahulu berperan sebagai rujukan bagi peneliti untuk memposisikan penelitian ini secara jelas. Berikut adalah beberapa literatur relevan yang dijadikan rujukan.

Tabel 2. 1 Ringkasan Penelitian Terdahulu

NO	Nama, Tahun, Judul penelitian	Variabel Penelitian	Metode/ Analisis Data	Hasil penelitian
1	Witya Shalini, Restia Christianty, Elna M Pattinaja, (2022), Pengaruh Manajemen Modal Kerja, Likuiditas dan Leverage Terhadap Profitabilitas pada Perusahaan Consumer Goods di Bursa Efek Indonesia periode 2017-2020. Jurnal: (Sinta 3) Owner: Riset & Jurnal Akuntansi	Variabel Independen: Manajemen Modal Kerja (X1) Likuiditas (X2) Leverage (X3) Variabel Dependen: Profitabilitas (Y)	Pendekatan kuantitatif menggunakan teknik purposive sampling.	• Manajemen modal kerja dan Likuiditas berpengaruh positif dan signifikan terhadap profitabilitas secara parsial. • Leverage tidak memberikan pengaruh terhadap profitabilitas.

NO	Nama, Tahun, Judul penelitian	Variabel Penelitian	Metode/ Analisis Data	Hasil penelitian
2.	Jane Jessica, Yustina Triyani, (2022), Pengaruh Struktur Modal, Likuiditas, Ukuran Perusahaan dan Umur Perusahaan Terhadap Kinerja Keuangan Jurnal: (Sinta 2) JURNAL AKUNTANSI	Variabel Independen: Struktur Modal (X1) Likuiditas (X2) Ukuran Perusahaan (X3) Umur Perusahaan (X4) Variabel Dependen: Kinerja Keuangan (Y)	Kuantitatif dengan regresi linier berganda.	• Umur perusahaan berpengaruh positif dan signifikan terhadap kinerja keuangan • Struktur modal, Ukuran perusahaan dan Likuiditas tidak memberikan pengaruh terhadap kinerja keuangan.
3.	Rezki Erdian, Hermanto Siregar, dan Raden Dikky Indrawan, (2022), Pengaruh Manajemen Modal Kerja terhadap Profitabilitas Perusahaan Ritel Indonesia: Peran Moderasi Makroekonomi	Variabel Independen: Manajemen Modal Kerja (X1) Variabel Dependen: Profitabilitas (Y)	Kuantitatif, Analisis regresi data panel.	• Manajemen modal kerja berpengaruh terhadap profitabilitas perusahaan ritel Indonesia

NO	Nama, Tahun, Judul penelitian	Variabel Penelitian	Metode/ Analisis Data	Hasil penelitian
	Jurnal: (Sinta 2) Jurnal Aplikasi Bisnis dan Manajemen (JABM)			
4.	Teguh Ardiansah, Ickhsanto Wahyudi, (2022), Pengaruh Manajemen Modal Kerja Terhadap Profitabilitas Perusahaan Jurnal: (Sinta 3) Akuntansi: Jurnal Riset Ilmu Akuntansi	Variabel Independen: Manajemen Modal Kerja (X1) Variabel Dependen: Profitabilitas (Y)	Kuantitatif, <i>Purposive Sampling</i>	Manajemen modal kerja memiliki pengaruh terhadap profitabilitas.
5	Leni Hartati, Apollo, Endri, Augustina Kurniasih, (2022), Pengaruh Manajemen Modal Kerja Terhadap Profitabilitas Pada Perusahaan Sub Sektor Makanan dan Minuman Yang Terdaftar Di Bursa Efek Indonesia (BEI).	Variabel Independen: Manajemen Modal Kerja (X1) Variabel Dependen: Profitabilitas (Y)	Kuantitatif	Manajemen modal kerja berpengaruh signifikan terhadap profitabilitas.

NO	Nama, Tahun, Judul penelitian	Variabel Penelitian	Metode/ Analisis Data	Hasil penelitian
	Jurnal: (Sinta 3) Jurnal Doktor Manajemen			
6	Ahmad Riki Riadani, Eko Hariyanto, Azmi Fitriati, Slamet Eko Budi Santoso, (2024), Pengaruh Pertumbuhan Penjualan, Likuiditas dan Ukuran Perusahaan Terhadap Profitabilitas Perusahaan Sektor Industri di BEI Jurnal: (Sinta 3) Jurnal Ecogen	Variabel Independen: Pertumbuhan Penjualan (X1) Likuiditas (X2) Ukuran Perusahaan (X3) Variabel Dependen: Profitabilitas (Y)	Kuantitatif, Deskriptif.	• Pertumbuhan Penjualan dan Likuiditas berpengaruh positif dan signifikan terhadap profitabilitas. • Ukuran Perusahaan secara parsial berpengaruh positif dan tidak signifikan terhadap profitabilitas
7	Vi'en Diah Siti Farika & Nurma Gupita Dewi, (2023), Pengaruh Pertumbuhan Penjualan, Likuiditas, Dan Ukuran Perusahaan Terhadap Profitabilitas Jurnal: (Sinta 1) Jurnal Akuntansi dan Keuangan	Variabel Independen: Pertumbuhan Penjualan (X1) Likuiditas (X2) Ukuran Perusahaan (X3) Variabel Dependen: Profitabilitas (Y)	Kuantitatif, <i>Purposive Sampling</i>	• Pertumbuhan penjualan tidak memiliki efek yang signifikan untuk profitabilitas. • Likuiditas berpengaruh positif signifikan terhadap profitabilitas • Ukuran perusahaan memiliki pengaruh

NO	Nama, Tahun, Judul penelitian	Variabel Penelitian	Metode/ Analisis Data	Hasil penelitian
				positif tetapi tidak signifikan.
8	Calvin Gunawan, Sri Sudarsi, dan Nur Aini, (2022), Pengaruh Likuiditas, Struktur Modal, Ukuran Perusahaan dan Risiko Operasional terhadap Kinerja Keuangan Perusahaan Manufaktur di BEI 2018–2020. Jurnal: (Sinta 3) Dinamika Akuntansi Keuangan dan Perbankan	Variabel Independen: Likuiditas (X1) Struktur Modal (X2) Ukuran Perusahaan (X3) Risiko Operasional (X4) Variabel Dependen: Kinerja Keuangan (Y)	Kuantitatif, <i>Purposive Sampling</i>	• Ukuran perusahaan berpengaruh positif dan signifikan terhadap Kinerja keuangan. • Likuiditas dan Risiko operasional tidak mempengaruhi Kinerja keuangan. • Struktur modal berpengaruh positif dan signifikan terhadap Kinerja keuangan.
9	Ni Made Ayu Dewi Pradnyaswari, I Made Dana, (2022), Pengaruh Likuiditas, Struktur Modal, Ukuran Perusahaan, Dan Leverage Terhadap Profitabilitas Pada Perusahaan Sub Sektor Otomotif.	Variabel Independen: Likuiditas (X1) Struktur Modal (X2) Ukuran Perusahaan (X3) Leverage (X4) Variabel Dependen:	Kuantitatif, <i>Purposive Sampling</i>	• Likuiditas & Ukuran Perusahaan berpengaruh positif dan signifikan terhadap Profitabilitas. • Struktur Modal dan Leverage memiliki pengaruh negatif dan signifikan terhadap Profitabilitas.

NO	Nama, Tahun, Judul penelitian	Variabel Penelitian	Metode/ Analisis Data	Hasil penelitian
	Jurnal: (Sinta 3) E-Jurnal Manajemen	Profitabilitas (Y)		
10	David Santoso, Hersugondo, (2023), <i>Company Size and Growth on Profitability: A Comparative Study in 5 ASEAN Countries</i> Jurnal: (Sinta 2) Journal of Accounting Research, Organization and Economics (JAROE)	Variabel Independen: <i>Company Size</i> (X1) <i>Sales Growth</i> (X2) Variabel Dependen: <i>Profitability</i> (Y)	Kuantitatif	• Pertumbuhan penjualan memiliki pengaruh positif dan signifikan terhadap variabel profitabilitas. • Ukuran perusahaan tidak memengaruhi variabel profitabilitas.
11	Nita Riyana, Ratih Kusumawardhani, Risal Rinofah, (2024), Pengaruh Struktur Modal, Ukuran Perusahaan, dan Pertumbuhan Penjualan terhadap Profitabilitas dan Dampaknya terhadap Nilai Perusahaan	Variabel Independen: Struktur Modal (X1) Ukuran Perusahaan (X2) Pertumbuhan Penjualan (X3) Variabel Dependen: Profitabilitas (Y)	Kuantitatif, <i>Purposive Sampling.</i>	• Ukuran perusahaan & Pertumbuhan penjualan berpengaruh positif dan signifikan terhadap profitabilitas. • Struktur modal berpengaruh negatif dan signifikan terhadap profitabilitas

NO	Nama, Tahun, Judul penelitian	Variabel Penelitian	Metode/ Analisis Data	Hasil penelitian
	Jurnal: (Sinta 3) Owner: Riset & Jurnal Akuntansi			
12	Mia Natalia Nainggolan, Andre Sirait, Okky Nawa Nasution, Fuji Astuty, (2022), Pengaruh Ukuran Perusahaan, Pertumbuhan Penjualan, Leverage terhadap Profitabilitas pada sektor Food and Beverage dalam Bursa Efek Indonesia periode 2015-2019 Jurnal: (Sinta 3) Owner: Riset & Jurnal Akuntansi	Variabel Independen: Ukuran Perusahaan (X1) Pertumbuhan Penjualan (X2) Leverage (X3) Variabel Dependen: Profitabilitas (Y)	Kuantitatif	• Ukuran perusahaan & Pertumbuhan penjualan memiliki pengaruh positif tidak signifikan terhadap profitabilitas. • Leverage memiliki pengaruh negatif dan signifikan terhadap profitabilitas.
13	Ilham Habibi Zakaria, Findy Rachmandika Muhammad, Tries Handriman Jamain, (2024), Pengaruh Perputaran Kas, Perputaran Piutang, dan Ukuran	Variabel Independen: Perputaran Kas (X1) Perputaran Piutang (X2) Ukuran Perusahaan (X3)	Kuantitatif, <i>Purposive Sampling.</i>	• Perputaran kas dan Ukuran perusahaan mempunyai pengaruh yang positif terhadap profitabilitas. • Perputaran piutang tidak berpengaruh dalam profitabilitas perusahaan

NO	Nama, Tahun, Judul penelitian	Variabel Penelitian	Metode/ Analisis Data	Hasil penelitian
	Perusahaan Terhadap Profitabilitas Perusahaan Jurnal: (Sinta 3) Jurnal Minfo Polgan	Variabel Dependen: Profitabilitas (Y)		
14	Silvia Nur Krishna Murthi, Ahmad Subaki, Sumardi, (2021), Pengaruh Pertumbuhan Penjualan, Perputaran Piutang, Perputaran Persediaan, Ukuran Perusahaan dan Leverage Terhadap Profitabilitas (Studi Pada Perusahaan Sektor Makanan Dan Minuman Yang Terdaftar Di Bursa Efek Indonesia) Jurnal: (Sinta 3) Jurnal ULTIMA Accounting	Variabel Independen: Pertumbuhan Penjualan (X1) Perputaran Piutang (X2) Perputaran Persediaan (X3) Ukuran Perusahaan (X4) Leverage (X5) Variabel Dependen: Profitabilitas (Y)	Kuantitatif	• Pertumbuhan penjualan & Perputaran piutang tidak berpengaruh signifikan terhadap profitabilitas. • Ukuran perusahaan berpengaruh negatif signifikan terhadap profitabilitas. • Leverage berpengaruh positif signifikan terhadap profitabilitas.

Sumber : Data Diolah Peneliti (2026)

2.2 Kajian Teori

2.2.1 Teori Sinyal

Teori ini pertama kali diperkenalkan oleh (Spence, 1973), yang menyatakan bahwa “pihak yang memiliki informasi lebih (manajemen) akan memberikan sinyal kepada pihak yang kurang informasi (investor)”. Menurut (Brigham & Houston, 2007) sinyal merupakan tindakan perusahaan dalam memberikan petunjuk kepada investor mengenai prospek perusahaan di masa depan melalui informasi yang disampaikan, Seperti, penyampaian fakta, data, atau gambaran yang berkaitan dengan keadaan historis, kondisi saat ini, maupun proyeksi masa depan yang berhubungan dengan eksistensi suatu industri serta pasar sekuritas yang dimilikinya (Maulana & Euis, 2023).

Tingkat profitabilitas yang tinggi dapat dijelaskan melalui teori sinyal, di mana hal tersebut mengindikasikan bahwa perusahaan mampu mengelola manajemennya dengan baik (Farika & Dewi, 2023). Informasi mengenai profitabilitas sangat krusial bagi investor, sebab melalui data tersebut, investor mampu mengevaluasi sejauh mana perusahaan dapat menghasilkan laba (Pradnyaswari & Dana, 2022). Oleh karena itu, teori sinyal memiliki keterkaitan dengan penelitian ini karena dapat memberikan pemahaman mengenai peran variabel-variabel keuangan sebagai penanda atau sinyal bagi pihak luar dalam mengevaluasi kinerja suatu perusahaan.

2.2.2 Teori Agensi

Teori keagenan menurut (M. C. Jensen & Meckling, 1976) membahas perilaku manusia dengan mengasumsikan bahwa baik pemilik modal (prinsipal) maupun pengelola (agen) merupakan individu yang rasional dan memiliki kepentingan sendiri-sendiri. Karena sifat rasional tersebut, masing-masing pihak cenderung berupaya untuk mengutamakan kepentingan pribadinya. Apabila kedua pihak dalam hubungan ini sama-sama berorientasi pada pemaksimalan utilitas, maka terdapat kemungkinan besar bahwa agen tidak selalu bertindak sesuai dengan kepentingan terbaik prinsipal.

Dalam praktiknya, hubungan ini sering menimbulkan konflik kepentingan (*agency problem*) karena manajemen sebagai agen cenderung memiliki kepentingan pribadi yang berbeda dengan pemilik perusahaan (Jessica & Triyani, 2022). Seiring berjalannya waktu, teori keagenan terus berkembang dan menawarkan wawasan berharga bagi praktik manajemen kontemporer, memastikan bahwa hubungan principal dan agen tetap optimal dan memberikan manfaat bagi semua pihak yang terlibat (Alexander *et al.*, 2023). Tentunya, evolusi dan aplikasi teori keagenan menjadi fondasi penting bagi penelitian ini, memberikan kerangka kerja dalam mengkaji dinamika relasi di sektor perusahaan ritel khususnya dalam konteks Indonesia.

2.2.3 Manajemen Modal Kerja

A. Pengertian Pengelolaan Modal kerja

Pengelolaan modal kerja didefinisikan sebagai aktivitas manajerial yang berkonsentrasi pada pengelolaan aktiva lancar & kewajiban lancar perusahaan, dengan tujuan utama memastikan kecukupan dana untuk memenuhi kebutuhan operasional serta menjaga kemampuan perusahaan untuk melunasi hutang jangka pendek dengan tepat waktu (Bilgies *et al.*, 2023). Aktiva lancar, sebagai komponen utama dari modal kerja, mencakup berbagai elemen yang penggunaannya harus disesuaikan dengan kebutuhan jangka pendek perusahaan. Modal kerja ini sendiri terdiri dari tiga konsep yang umum dibahas dalam literatur, yaitu modal kerja kotor, bersih, dan fungsional (Kristanto & Satmoko, 2020)

B. Konsep Modal Kerja

Konsep pengelolaan modal kerja pada dasarnya merujuk pada seperangkat pendekatan yang berorientasi pada pemahaman terhadap aktiva lancar dan penggunaannya dalam operasional perusahaan, di mana konsep ini dalam praktiknya terbagi ke dalam tiga dimensi utama, yakni konsep kuantitatif, kualitatif, dan fungsional (Surindra *et al.*, 2020). Dalam dimensi kuantitatif, modal kerja diposisikan sebagai total dana yang tertanam dalam aktiva lancar, seperti kas, piutang, persediaan, dan pembayaran di muka; keseluruhan dana ini secara

dinamis akan berputar dan kembali dalam bentuk kas dalam jangka waktu pendek lalu akan menjadi modal kerja bruto (*gross working capital*). Seiring dengan berjalannya operasi perusahaan, pemahaman kuantitatif ini memberikan pijakan awal bagi manajemen dalam menetapkan besaran kebutuhan investasi pada aktiva lancar, yang mana penentuan jumlah dan komposisinya dipengaruhi oleh aktivitas keuangan dan siklus operasional yang berlangsung (Surindra *et al.*, 2020). Selain memberikan kerangka pengukuran, konsep kuantitatif juga berperan sebagai indikator tingkat likuiditas perusahaan, karena semakin besar aktiva lancar maka semakin tersedia dana segar yang dapat digunakan untuk memenuhi kewajiban jangka pendek (Kristanto & Satmoko, 2020).

Setelah memahami dimensi kuantitatif, pemaknaan modal kerja juga berkembang ke arah konsep kualitatif yang menitikberatkan pada kemampuan aktiva lancar dalam menutupi utang lancar secara efektif (Suteja, 2013). Konsep ini menggarisbawahi pentingnya selisih antara aktiva lancar dan utang lancar, di mana hasil dari perhitungan tersebut disebut sebagai modal kerja bersih. Idealnya, selisih positif menandakan kecukupan dana jangka pendek perusahaan untuk membayar kewajiban segera, sehingga kesehatan finansial dapat terjaga, sedangkan selisih negatif berimplikasi pada potensi kegagalan memenuhi kewajiban (Erdian *et al.*, 2022). Proses perputaran aktiva

lancar dari persediaan menjadi piutang, kemudian menjadi kas, dan akhirnya digunakan untuk membayar utang lancar, menjadi siklus yang harus dikelola dengan cermat agar likuiditas tetap terjaga secara optimal (Suteja, 2013).

Selanjutnya ada konsep fungsional yang memandang modal kerja sebagai dana yang benar-benar dapat digunakan untuk menghasilkan pendapatan operasi, sehingga bagian dari aktiva lancar yang tidak efektif dalam hal ini hanya dikategorikan sebagai modal kerja potensial (Kristanto & Satmoko, 2020). Perspektif ini memungkinkan manajemen perusahaan untuk memilah mana aktiva lancar yang memiliki kontribusi langsung terhadap pencapaian pendapatan misalnya kas, persediaan, dan piutang usaha yang normal. Dengan demikian, manajemen dapat merancang strategi penempatan dana pada pos-pos aktiva lancar yang sifatnya produktif serta mengurangi alokasi pada aset yang hanya menjadi modal kerja potensial (Kristanto & Satmoko, 2020).

2.2.4 Ukuran Perusahaan

Ukuran perusahaan secara definisi dapat dipahami sebagai besaran atau kapasitas suatu perusahaan yang biasa diukur dengan indikator kuantitatif seperti total aset maupun ekuitas yang dimiliki oleh perusahaan (Zakaria *et al.*, 2024). Salah satu ukuran yang paling banyak digunakan untuk mengukur besar kecilnya perusahaan adalah aset yang

tercatat pada laporan keuangan. Dengan demikian, semakin besar total aset suatu perusahaan maka semakin besar pula perusahaan tersebut dikategorikan dalam berbagai riset keuangan (Farika & Dewi, 2023).

Penetapan ukuran perusahaan menjadi sangat penting karena merepresentasikan kemampuan perusahaan dalam menjalankan kegiatan operasional serta keberlanjutan usahanya (Jessica & Triyani, 2022). Lalu pada penelitian (Murthi *et al.*, 2021) mendefinisikan bahwa ukuran perusahaan memiliki keterkaitan dengan profitabilitas, dimana ukuran perusahaan kerap digunakan sebagai salah satu variabel yang mempengaruhi pencapaian laba atau profitabilitas perusahaan. Dengan demikian, keberadaan ukuran perusahaan sebagai konsep sentral dalam penelitian ini merupakan hal yang esensial, mengingat ukuran perusahaan menjadi parameter utama yang digunakan untuk memahami perbedaan antar entitas usaha di berbagai sektor industri.

2.2.5 Pertumbuhan Penjualan

Pertumbuhan penjualan didefinisikan sebagai kenaikan jumlah penjualan yang dicapai oleh suatu perusahaan dalam periode tertentu, yang biasanya diukur berdasarkan persentase perubahan nilai penjualan dari satu periode ke periode berikutnya (Murthi *et al.*, 2021). Pertumbuhan yang positif pada penjualan kerap diasosiasikan dengan keberhasilan manajerial dalam mengelola sumber daya, baik dari segi pemasaran maupun produksi, yang berujung pada peningkatan

profitabilitas (Maulana & Euis, 2023). Pertumbuhan penjualan bukan hanya sekadar hasil penjumlahan nilai transaksi yang terjadi, melainkan juga merupakan refleksi dari efektivitas strategi bisnis yang diterapkan. Strategi seperti inovasi produk, diversifikasi pasar, dan penguatan distribusi sangat berperan dalam mendongkrak nilai penjualan perusahaan (Nainggolan *et al.*, 2022). Faktor-faktor eksternal seperti kondisi ekonomi makro dan perilaku konsumen juga turut mempengaruhi dinamika pertumbuhan penjualan, sehingga perusahaan perlu melakukan evaluasi secara periodik untuk memastikan strategi yang diterapkan mampu memberikan hasil secara berkelanjutan (Ramli & Yusnaini, 2022). Selain menjadi indikator performa finansial perusahaan, kata kunci lain yang menghubungkan pertumbuhan penjualan dengan pengembangan usaha adalah potensi nilai tambah yang dihasilkan atas kenaikan penjualan tersebut, baik dari aspek profitabilitas maupun ekspansi lini usaha di masa yang akan datang (Riyana *et al.*, 2023).

2.2.6 Profitabilitas

Profitabilitas dapat didefinisikan sebagai kemampuan suatu entitas dalam menghasilkan laba dalam periode tertentu dengan memanfaatkan sumber daya, baik yang bersifat modal, kekayaan, maupun kemampuan manajerial yang dimiliki secara optimal (Erdian *et al.*, 2022). Konsep profitabilitas juga memiliki keterkaitan erat dengan efektivitas

manajemen suatu perusahaan. Ukuran efektivitas ini dapat dilihat dari sejauh mana suatu entitas bisnis mampu memanfaatkan modal kerja dan aset tetapnya secara maksimal guna memperoleh hasil yang signifikan dalam bentuk laba (Hartati & Kurniasih, 2022). Pengelolaan yang baik akan tercermin pada kemampuan perusahaan dalam meningkatkan pendapatan dan meminimalkan biaya, sehingga profitabilitas yang dihasilkan mencerminkan kinerja yang positif secara berkesinambungan (Pertiwi & W, 2022). Maka dari itu menurut (Pradnyaswari & Dana, 2022) perusahaan dapat memaksimalkan labanya apabila manajer keuangan mengetahui faktor-faktor yang berpengaruh besar terhadap profitabilitas perusahaan. Dengan demikian, definisi profitabilitas yang dipaparkan bukan hanya menitikberatkan pada upaya memperoleh keuntungan, melainkan juga sebagai instrumen pengendali, evaluasi, dan perencanaan bagi perusahaan dalam rangka mencapai tujuan bisnis dengan lebih terukur dan sistematis.

2.2.7 Profitabilitas Dalam Perspektif Islam

Profitabilitas merupakan suatu metode yang digunakan untuk menilai sejauh mana perusahaan mampu mencapai tingkat keuntungan yang diharapkan berdasarkan rencana dan target yang telah ditetapkan sebelumnya. Dalam Al-Qur'an, konsep tersebut dijelaskan melalui penekanan pada hubungan antara upaya yang dilakukan manusia dan

hasil yang diperolehnya. Allah SWT berfirman dalam (Q.S. An Najm 39-42):

وَأَنْ لَّيْسَ لِلْإِنْسَانِ إِلَّا مَا سَعَى ۚ (٣٩) أَنْ سَعْيُهُ سَوْفَ يُرَى ۖ (٤٠) ثُمَّ يُجْزَاهُ الْجَزَاءُ
الْأَوْفَى ۚ (٤١) وَأَنَّ إِلَىٰ رَبِّكَ الْمُنْتَهَى ۖ (٤٢)

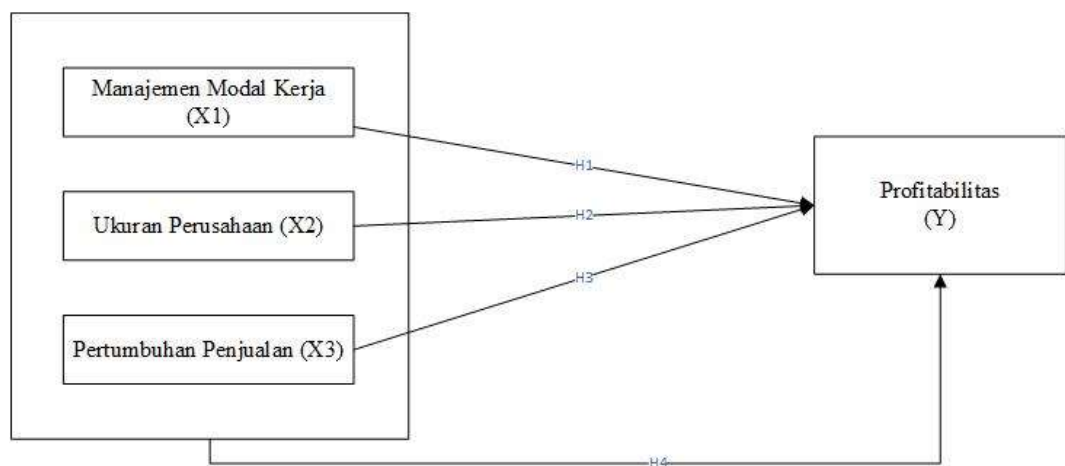
Artinya: “*dan bahwa manusia hanya memperoleh apa yang telah diusahakannya, dan sesungguhnya usahanya itu kelak akan diperlihatkan (kepadanya), kemudian dia akan diberi balasan atas (amalnya) itu dengan balasan yang paling sempurna, bahwa sesungguhnya kepada Tuhanmulah kesudahan (segala sesuatu).*”

Dalam Tafsir Ibnu Katsir maksud dari ayat tersebut adalah bahwa manusia hanya memperoleh apa yang diusahakannya, setiap perbuatan akan tampak dan dicatat, lalu setiap orang akan menerima balasan yang setimpal dengan usahanya. Namun, sekalipun usaha manusia menentukan hasil, keputusan akhir dan ketentuan balik berada di tangan Allah, sehingga kita harus berusaha sungguh-sungguh dengan penuh tanggung jawab, sambil berserah diri pada ketetapan-Nya. Jadi, segala sesuatu yang ada di dunia berkaitan dengan profitabilitas. Baik itu iman yang baik, rezeki yang baik, keyakinan kepada Allah SWT, salam, sapa, senyum dan hal-hal baik lainnya. Kebaikan yang kita lakukan di dunia merupakan profit dunia yang akan menjadi profit di akhirat pula (Pratama & Jaharuddin, 2018).

2.3 Kerangka Konseptual

Kerangka konseptual pada penelitian ini dirancang sebagai landasan untuk menguraikan keterkaitan antara variabel-variabel yang diteliti. Kerangka tersebut memaparkan pola pikir mengenai pengaruh manajemen modal kerja, ukuran perusahaan, serta pertumbuhan penjualan terhadap profitabilitas. Oleh karena itu, penyusunan kerangka konseptual ini bertujuan untuk memperjelas arah hubungan antarvariabel sekaligus menjadi acuan dalam proses pengujian hipotesis penelitian. Kerangka konseptual penelitian ini adalah sebagai berikut:

Gambar 2. 1 Diagram Kerangka Konseptual



Sumber : Data Diolah Peneliti (2026)

2.4 Hipotesis Penelitian

Berdasarkan rumusan masalah, landasan teori, tinjauan penelitian sebelumnya, Berdasarkan uraian kerangka pemikiran yang telah dipaparkan sebelumnya, maka rumusan hipotesis dalam penelitian ini adalah sebagai berikut:

1. Manajemen Modal Kerja terhadap Profitabilitas

Manajemen Modal Kerja berkontribusi dalam mendukung pencapaian tujuan perusahaan untuk mengoptimalkan nilai, yakni melalui pengelolaan aset lancar yang efisien dan efektif (Shalini *et al.*, 2022). Indikator yang digunakan pada penelitian ini adalah periode piutang (*days sales outstanding*/DSO), periode persediaan (*days inventory outstanding*/DIO), periode utang usaha (*days payable outstanding*/DPO). DSO adalah periode yang dibutuhkan perusahaan dalam menjadikan kas dari Piutang hasil yang didasari oleh penjualan (Brigham & Houston, 2019). DIO adalah rata-rata waktu (dalam hari) yang dibutuhkan perusahaan untuk mengubah persediaan menjadi penjualan (Brigham & Houston, 2019). DPO adalah periode untuk melakukan pembayaran hutangnya dari hasil pembelian bahan baku (Brigham & Houston, 2019).

Berdasarkan teori agensi dari (M. C. Jensen & Meckling, 1976) bahwa manajer, sebagai pihak agen, cenderung menjaga tingkat modal kerja yang tinggi, Teori ini memprediksi hubungan positif antara manajemen modal kerja yang efisien dengan profitabilitas, karena pemantauan pemegang saham yang lemah memperburuk perilaku oportunistik manajer. Hasil penelitian yang dilakukan (Ardiansah & Wahyudi, 2022) & (Hartati & Kurniasih, 2022) menyatakan bahwa manajemen modal kerja memiliki pengaruh positif tidak signifikan atas profitabilitas. Lalu pada penelitian

(Erdian *et al.*, 2022) menyatakan bahwa manajemen modal kerja berpengaruh positif dan signifikan terhadap profitabilitas.

H1 : Manajemen Modal Kerja berpengaruh terhadap Profitabilitas

2. Ukuran Perusahaan terhadap Profitabilitas

Ukuran perusahaan merupakan suatu indikator yang dapat menunjukkan kondisi perusahaan yang dinilai berdasarkan seberapa besar atau kecil skala perusahaan tersebut (Pradnyaswari & Dana, 2022). Struktur pendanaan dalam sebuah perusahaan dapat dipengaruhi oleh besarnya ukuran perusahaan tersebut. Dalam teori sinyal (Spence, 1973) menyatakan bahwa ukuran perusahaan (log total aset) berfungsi sebagai sinyal kualitas kepada pasar modal. (Connelly *et al.*, 2011) mengemukakan "*firm size is a credible signal of firm quality*", di mana ukuran perusahaan menjadi sinyal *observable* bahwa manajemen kompeten atau tidak dalam prospek jangka panjang. Hasil penelitian (Zakaria *et al.*, 2024), (Riyana *et al.*, 2023), (Farika & Dewi, 2023) menunjukkan bahwa ukuran perusahaan secara positif berpengaruh terhadap profitabilitas. Jadi ukuran perusahaan yang semakin besar tentu diikuti dengan proses kinerja manajemen dan kinerja keuangan yang sudah tentu baik, sehingga hal ini relevan dan sesuai.

H2 : Ukuran Perusahaan berpengaruh terhadap Profitabilitas

3. Pertumbuhan Penjualan terhadap Profitabilitas

Tingkat pertumbuhan penjualan dapat dinilai melalui pendapatan yang diperoleh perusahaan, yang menjadi indikator seberapa efektif produk-produk perusahaan tersebut bersaing di pasar (Maulana & Euis, 2023).

Dalam teori sinyal yang dikemukakan (Spence, 1973) menjelaskan bahwa pertumbuhan penjualan berfungsi sebagai sinyal positif tentang kualitas manajemen, prospek masa depan, dan daya saing perusahaan. Karena apabila pertumbuhan penjualan meningkat dari periode tahun lalu memungkinkan pendapatan perusahaan akan naik begitu pula dengan profitabilitasnya (Murthi *et al.*, 2021). Penelitian sebelumnya yang dilakukan oleh (Nainggolan *et al.*, 2022) dan (Riki *et al.*, 2024) menyimpulkan bahwa memiliki pengaruh positif dan signifikan terhadap profitabilitas. Hal ini sesuai dengan teori sinyal yang dapat diartikan sebagai pihak pengirim informasi yang memberikan sinyal atau isyarat kepada investor, mencerminkan kondisi perusahaan, dan mengundang investasi. Kesimpulan ini menunjukkan bahwa naik atau turunnya pertumbuhan penjualan memiliki dampak langsung terhadap hasil profitabilitas perusahaan

H3 : Pertumbuhan Penjualan berpengaruh terhadap Profitabilitas

4. Manajemen Modal Kerja, Ukuran Perusahaan, dan Pertumbuhan Penjualan terhadap Profitabilitas

Teori sinyal menyatakan bahwa informasi mengenai manajemen modal kerja, ukuran perusahaan, dan pertumbuhan penjualan suatu perusahaan dapat memengaruhi profitabilitasnya (Spence, 1973). Manajemen modal kerja yang diukur dengan rasio perputaran modal kerja (CCC) mencerminkan efektivitas perusahaan dalam mengelola aset lancar dan kewajiban lancarnya untuk mendukung kegiatan operasional. Ukuran

perusahaan memiliki dampak terhadap profitabilitas, di mana ukuran perusahaan diukur dengan logaritma natural dari total aset ($\ln$ total aset), yang mencerminkan skala dan kapasitas sumber daya yang dimiliki perusahaan. Pertumbuhan penjualan yang diukur dengan persentase perubahan penjualan dari tahun ke tahun mencerminkan kemampuan perusahaan dalam meningkatkan volume usahanya, baik melalui perluasan pasar maupun peningkatan permintaan, yang pada akhirnya berpotensi meningkatkan laba yang diperoleh perusahaan. Sinyal positif dari ketiga faktor tersebut dapat meningkatkan kepercayaan investor terhadap kinerja dan prospek keuangan perusahaan di masa depan.

Hubungan manajemen modal kerja, ukuran perusahaan, dan pertumbuhan penjualan terhadap profitabilitas dapat dikatakan berhubungan positif atau signifikan secara simultan, artinya ketiga variabel tersebut secara bersama-sama memberikan kontribusi terhadap peningkatan maupun penurunan profitabilitas perusahaan. Semakin efektif manajemen modal kerja, semakin besar ukuran perusahaan, dan semakin tinggi pertumbuhan penjualan secara bersamaan, maka profitabilitas perusahaan akan semakin meningkat. Hal ini sejalan dengan penelitian (Shalini et al., 2022), (Ardiansah & Wahyudi, 2022), (Riki et al., 2024), & (Farika & Dewi, 2023) bahwa manajemen modal kerja, ukuran perusahaan, dan pertumbuhan penjualan secara memiliki pengaruh terhadap profitabilitas.

H4 : Manajemen Modal Kerja, Ukuran Perusahaan, Pertumbuhan Penjualan Secara Bersama-sama Berpengaruh terhadap Profitabilitas

BAB III

METODE PENELITIAN

3.1 Jenis dan Pendekatan Penelitian

Dalam penelitian ini, peneliti menggunakan metode penelitian kuantitatif. Pemilihan metode ini berlandaskan kepada tujuan penelitian untuk meneliti pengaruh antara Manajemen Modal Kerja, Ukuran Perusahaan, dan Pertumbuhan Penjualan terhadap Profitabilitas pada perusahaan sub-sektor retail yang terdaftar di Bursa Efek Indonesia selama periode 2020–2024. Menurut (Sugiyono, 2023), metode penelitian kuantitatif diterapkan guna menganalisis populasi maupun sampel yang besar, dengan data berupa angka-angka yang kemudian dianalisis melalui statistik guna memperoleh kesimpulan objektif. Lalu menurut (Creswell, 2023) penelitian kuantitatif merupakan pendekatan yang berfokus pada pengujian hipotesis dan teori-teori yang telah ada melalui pengukuran variabel-variabel yang dapat dikuantifikasi, dengan pengumpulan data menggunakan instrumen terstandar agar hasil yang diperoleh dapat dianalisis secara statistik. Karakteristik riset ini yang menjadikan pendekatan kuantitatif paling sesuai untuk mengukur keterkaitan antar variabel (Tania & Nainggolan, 2021),. Oleh karena itu, temuan yang dihasilkan diharapkan dapat mendukung pengambilan keputusan yang relevan.

3.2 Lokasi Penelitian

Dalam praktik riset ilmiah, pemilihan sebuah lokasi penelitian menjadi fondasi utama dalam menentukan keakuratan serta kemutakhiran data yang

akan diperoleh dan diolah (Sugiyono, 2023). Pada penelitian ini, lokasi yang dipilih adalah *Website* IDX atau Bursa Efek Indonesia. karena secara khusus menyediakan data keuangan dari perusahaan yang terdaftar dalam sub-sektor ritel. Pemilihan lokasi ini berkaitan erat dengan kebutuhan penelitian untuk memperoleh sumber data sekunder yang autentik, transparan, serta komprehensif sesuai dengan objek kajian, yakni perusahaan-perusahaan sub-sektor ritel di Indonesia.

3.3 Populasi dan Sampel

3.3.1 Populasi

Definisi konseptual mengenai populasi, sebagaimana diuraikan oleh (Sugiyono, 2023), menegaskan bahwa populasi merupakan area generalisasi yang meliputi objek atau subjek dengan karakteristik serta kualitas tertentu yang telah ditentukan oleh peneliti untuk diteliti lalu kemudian ditarik hasil kesimpulannya. Dalam konteks studi ini, populasi dibentuk oleh seluruh perusahaan sub-sektor retail yang terdaftar di Bursa Efek Indonesia selama periode 2020–2024.

3.3.2 Sampel

Pengertian mengenai sampel sebagaimana dijelaskan oleh (Creswell, 2023), merupakan subkumpulan dari populasi yang dipilih untuk dianalisis, karena sifat keterbatasan sumber daya memungkinkan peneliti untuk mengambil sebagian saja yang dianggap representatif dan memenuhi syarat untuk generalisasi hasil penelitian. Pemilihan sampel

yang ketat, diharapkan mampu menghasilkan hasil yang valid, reliabel, dan substantial, serta memberikan gambaran yang akurat terkait korelasi (Sugiyono, 2023), antara manajemen modal kerja, likuiditas, ukuran perusahaan, pertumbuhan penjualan dan profitabilitas perusahaan retail.

3.4 Teknik Pengambilan Sampel

Teknik sampling yang diterapkan adalah *purposive sampling*, yaitu suatu metode pengambilan sampel yang didasarkan pada pertimbangan atau kriteria tertentu dari peneliti guna memperoleh subjek penelitian yang dianggap paling relevan dan komunikatif terhadap tujuan riset. (Sugiyono, 2023).. Melalui pendekatan ini, kualitas data penelitian akan tetap terjaga serta pengujian hubungan antar variabel akan menjadi semakin akurat (Sugiyono, 2023), sehingga memberikan kontribusi signifikan terhadap pengembangan ilmu pengetahuan pada bidang manajemen keuangan perusahaan retail. Pada penelitian ini, kriteria yang ditentukan adalah sebagai berikut:

1. Perusahaan Sub-sektor ritel yang terdaftar di Bursa Efek Indonesia (BEI) Periode 2020 - 2024.
2. Perusahaan Sub-sektor ritel yang menerbitkan laporan keuangan secara berturut-turut di Bursa Efek Indonesia (BEI) Periode 2020 - 2024
3. Perusahaan yang mengalami kerugian selama periode 2020-2024
4. Perusahaan Sub-sektor ritel yang menyediakan data yang berkaitan dengan variabel penelitian.

Tabel 3. 1 Seleksi Pengambilan Sampel

No	Keterangan	Jumlah
1	Perusahaan subsektor ritel yang terdaftar di BEI	44
2	Perusahaan subsektor ritel yang tidak menerbitkan laporan keuangan secara berturut-turut di BEI periode 2020 - 2024	(13)
3	Perusahaan yang mengalami kerugian selama periode 2020-2024	(15)
4	Perusahaan subsektor ritel yang menyediakan data yang berkaitan dengan variabel penelitian.	16
	Jumlah sampel	16
	Tahun penelitian	5
	Total sampel dalam penelitian	80

Sumber : Data Diolah Peneliti

Tabel 3. 2 Sampel Terpilih

No	Kode	Nama Perusahaan
1	AMRT	PT Sumber Alfaria Trijaya Tbk
2	SDPC	PT Millennium Pharmacon International Tbk.
3	DMND	PT Diamond Food Indonesia Tbk
4	MIDI	Midi Utama Indonesia Tbk
5	CSAP	Catur Sentosa Adiprana Tbk.
6	MPMX	PT Mitra Pinasthika Mustika Tbk
7	KMDS	Kurniamitra Duta Sentosa Tbk
8	LPPF	PT Matahari Department Store Tbk
9	MAPA	PT Map Aktif Adiperkasa Tbk
10	MAPI	PT Mitra Adiperkasa Tbk
11	BOGA	PT Apollo Global Interactive Tbk
12	SLIS	PT Gaya Abadi Sempurna Tbk.

13	ZONE	PT Mega Perintis Tbk
14	ERAA	Erajaya Swasembada Tbk
15	EPMT	Enseval Putera Megatrading Tbk
16	ACES	Aspirasi Hidup Indonesia Tbk

Sumber : Data Diolah Peneliti, 2026

3.5 Data dan Sumber Data

Sumber data yang digunakan untuk penelitian yakni data sekunder. Berdasarkan pandangan (Sugiyono, 2023), data sekunder merupakan sumber data yang secara tidak langsung menyediakan informasi untuk peneliti, seperti melalui dokumen atau pihak ketiga. “Data sekunder adalah sumber data yang diperoleh peneliti secara tidak langsung, atau dengan kata lain data didapat dan dicatat melalui perantara atau pihak lain” (Sugiyono, 2023). Dalam konteks ini, sumber data sekunder diperoleh dari BEI melalui situs resmi Indonesia Stock Exchange (IDX). Adapun data atau informasi yang akan digunakan mencakup laporan tahunan perusahaan ritel yang terdaftar di BEI pada periode tahun 2020-2024.

3.6 Teknik Pengumpulan Data

Teknik pengumpulan data termasuk suatu langkah krusial dalam proses penelitian, menurut (Sugiyono, 2023) teknik pengumpulan data harus diselaraskan dengan pendekatan metodologis penelitian guna menghasilkan informasi yang valid dan dapat diandalkan sebagai dasar pengambilan kesimpulan. Pada studi ini, jenis teknik pengumpulan data yang akan digunakan adalah teknik dokumentasi. Secara umum, teknik dokumentasi

merupakan metode pengumpulan data yang mengandalkan sumber-sumber tertulis seperti dokumen resmi, arsip, catatan, maupun media elektronik sebagai basis data penelitian (Creswell, 2023). Teknik dokumentasi memungkinkan peneliti untuk memperoleh, menelaah, dan menyeleksi informasi faktual yang telah terdokumentasi secara administratif dan terstruktur (Creswell, 2023). Peneliti dapat mengumpulkan data historis berupa laporan keuangan perusahaan retail di Bursa Efek Indonesia periode 2020–2024.

3.7 Definisi Variabel Operasional

Dalam penelitian ini, definisi operasional variabel mengarah pada penjelasan variabel dependen dan independen yang akan dikaji:

Tabel 3. 3 Definisi Variabel Operasional

No	Variabel	Indikator	Skala
Variabel Independen (X)			
1	Manajemen Modal Kerja	<i>days sales outstanding</i> adalah periode yang dibutuhkan perusahaan dalam menjadikan kas dari piutang hasil, yang didasari oleh penjualan (Ardiansah & Wahyudi, 2022). DSO dihitung menggunakan rumus: $DSO = \frac{\text{Rata-rata piutang}}{\text{Penjualan}} \times 365$	Rasio
		<i>days inventory outstanding</i> adalah jumlah periode yang dibutuhkan dari memesan, mengubah barang jadi dari bahan baku sampai barang tersebut terjual (Ardiansah & Wahyudi, 2022). DSI dihitung menggunakan rumus:	

		$DIO = \frac{\text{Rata-rata persediaan}}{\text{HPP}} \times 365$ <i>days payable outstanding</i> adalah periode untuk melakukan pembayaran hutangnya dari hasil pembelian bahan baku (Ardiansah & Wahyudi, 2022). DPO dihitung menggunakan rumus: $DPO = \frac{\text{Rata-rata utang usaha}}{\text{HPP}} \times 365$	
		<i>cash conversion cycle</i> merupakan rangkaian aliran kas yang dimulai dari pengeluaran kas untuk membeli barang dagangan hingga kas tersebut kembali setelah piutang dilunasi. Siklus konversi kas ini berfungsi sebagai indikator menyeluruh terhadap modal kerja. Siklus ini menggambarkan rentang waktu antara saat kas digunakan untuk pembelian barang dagangan hingga saat kas diterima kembali dari hasil penjualan barang dagangan (Mandalaputri <i>et al.</i>, 2021). Maka dari itu rumus untuk CCC (Titman <i>et al.</i>, 2010) adalah: $CCC = DSO + DSI - DPO$	
2	Ukuran Perusahaan	ukuran perusahaan merupakan indikator yang memperlihatkan dimensi suatu perusahaan dari berbagai hal seperti total aset (Riyana <i>et al.</i>, 2023). Ukuran perusahaan dihitung menggunakan rumus: $\text{Ukuran Perusahaan} = \ln(\text{Total Aset})$	Rasio

3	Pertumbuhan Penjualan	pertumbuhan penjualan menunjukkan sejauh mana perusahaan dapat meningkatkan penjualannya dibandingkan dengan total penjualan secara keseluruhan (Nainggolan <i>et al.</i> , 2022). Pertumbuhan penjualan dihitung menggunakan rumus: Pertumbuhan Penjualan = $(\text{Penjualan } t - \text{Penjualan } (t - 1) / \text{Penjualan } (t - 1)) \times 100\%$	Rasio
Variabel Dependen (Y)			
4	Profitabilitas	<i>return on assets</i> adalah rasio yang mengilustrasikan sejauh mana perusahaan dapat mengonversi seluruh aset yang dimiliki menjadi laba bersih selama suatu periode waktu tertentu (Farika & Dewi, 2023). ROA dihitung menggunakan rumus: $\text{ROA} = (\text{Laba Bersih Setelah Pajak} / \text{Total Aset}) \times 100\%$	Rasio

Sumber : Data Diolah Peneliti, 2026

3.8 Analisis Data

Peneletian ini menggunakan teknik regresi data panel, karena penggunaan teknik regresi data panel mampu memadukan dimensi waktu (*time series*) dan perbedaan antar perusahaan (*cross section*), sehingga menghasilkan estimasi yang lebih komprehensif dan akurat. Proses analisis dibantu dengan penggunaan perangkat lunak statistik E-Views untuk melakukan regresi terhadap model yang telah dirancang sebelumnya (Widarjono, 2009).

3.8.1 Analisis Statistik Deskriptif

Analisis deskriptif bertujuan untuk mendeskripsikan profil sampel dan variabel penelitian menggunakan statistik dasar seperti mean (rata-rata), median (nilai tengah), dan hasil pengolahan ini kemudian dipresentasikan dalam bentuk angka-angka untuk membuatnya lebih mudah dipahami oleh orang-orang yang membutuhkan informasi tentang keberadaan fenomena tersebut (Farika & Dewi, 2023).

3.8.2 Analisis Regresi Data Panel

Analisis data panel adalah gabungan antara data *cross-section*, yang memuat informasi dari sejumlah perusahaan pada satu waktu tertentu, dan data *time series*, yang merekam perkembangan perusahaan yang sama selama beberapa periode waktu (Widarjono, 2009), Model analisis yang digunakan dalam penelitian ini adalah:

$$Y_{it} = \alpha + \beta_1 X_{1it} + \beta_2 X_{2it} + \beta_3 X_{3it} + \beta_4 X_{4it} + \mu_i + \lambda_t + \varepsilon_{it}$$

Y = Profitabilitas

α = Konstanta

$\beta_1 - \beta_4$ = Koefisien regresi (beta)

X1 = Variabel manajemen modal kerja

X2 = Variabel likuiditas

X3 = Variabel ukuran perusahaan

X4 = Variabel pertumbuhan penjualan

ε = Variabel residu

i = Data Perusahaan

t = Periode/Waktu

3.8.3 Analisis Pemilihan Model Teknik Estimasi Data Panel

Analisis dengan menggunakan data panel dapat memperkaya informasi yang diperoleh, memperbesar variasi data, mengurangi risiko multikolinearitas, serta meningkatkan derajat kebebasan, sehingga estimasi yang dihasilkan menjadi lebih efisien. Dalam metode estimasi model regresi dengan menggunakan data panel dapat dilakukan melalui 3 pendekatan, yaitu CEM (*Common Effect Model*), FEM (*Fixed Effect Model*), dan REM (*Random Effect Model*)

1. CEM (*Common Effect Model*)

Menurut (Basuki, 2021) CEM merupakan pendekatan model data panel yang paling sederhana karena hanya mengkombinasikan data *time series* dan *cross section* dianalisis tanpa mempertimbangkan variasi antara periode waktu maupun antar individu, sehingga diasumsikan bahwa karakteristik data perusahaan tetap konsisten sepanjang waktu yang berbeda. Pendekatan ini dapat menggunakan metode OLS (*Ordinary Least Square*) atau teknik kuadrat terkecil dalam mengestimasi model data panel.

2. FEM (*Fixed Effect Model*)

Menurut (Basuki, 2021) model ini mengasumsikan bahwa perbedaan antar individu dapat diakomodasi dari perbedaan intersepnya. Dalam

mengestimasi model data panel, digunakan pendekatan *variabel dummy* guna merepresentasikan variasi intersep di antara perusahaan-perusahaan. Perbedaan intersep ini dapat disebabkan oleh faktor-faktor seperti budaya kerja, gaya manajemen, maupun sistem insentif yang berbeda. Meski demikian, kemiringan (*slope*) antar perusahaan diasumsikan tetap sama. Pendekatan estimasi ini dikenal juga sebagai metode LSDV (*Least Squares Dummy Variable*).

3. REM (*Random Effect Model*)

Menurut (Basuki, 2021) Estimasi pada data panel dengan model ini mempertimbangkan kemungkinan adanya hubungan antara variabel gangguan, baik lintas waktu maupun lintas individu. Dalam model ini, variasi intersep antara perusahaan diperhitungkan melalui *error terms* masing-masing. Salah satu keunggulan penerapan model *Random Effect* adalah kemampuannya dalam mengatasi masalah heteroskedastisitas. Model ini juga dikenal sebagai ECM (*Error Component Model*) atau menggunakan pendekatan GLS (*Generalized Least Square*).

3.8.4 Analisis Pemilihan Metode Uji Model Data Panel

Beberapa pengujian yang dapat dilakukan untuk memilih model yang paling tepat yaitu uji chow, uji hausman, dan uji LM, karena tidak semua model prediksi pada data panel dapat digunakan secara universal. Setiap perusahaan memiliki karakteristik internal maupun eksternal yang beragam (Napitupulu *et al.*, 2021). Oleh karena itu, diperlukan pengujian

terlebih dahulu untuk menentukan model regresi data panel yang paling sesuai.

1. Uji Chow

Uji Chow digunakan untuk memilih model yang paling sesuai antara *Common Effect Model* (CEM) dan *Fixed Effect Model* (FEM). Apabila hasil pengujian menunjukkan bahwa hipotesis nol diterima, maka model yang direkomendasikan adalah CEM. Sebaliknya, jika hipotesis nol ditolak, maka FEM menjadi model yang lebih tepat untuk digunakan, dan selanjutnya analisis dilanjutkan dengan melakukan uji hausman.

Uji chow digunakan untuk memilih antara model CEM atau FEM yang layak untuk digunakan dalam penelitian. Hipotesis uji chow yakni sebagai berikut:

H_0 = Model CEM yang diterima apabila nilai probabilitas Chi-square $> 0,05$.

H_1 = Model FEM yang diterima apabila nilai probabilitas Chi-square $< 0,05$.

2. Uji Hausman

Uji Hausman berlandaskan pada gagasan bahwa metode *Fixed Effect* menggunakan LSDV (*Least Squares Dummy Variable*) serta metode *Random Effect* yang memanfaatkan GLS (*Generalized Least Square*) dianggap efisien, sedangkan OLS (*Ordinary Least Squares*) pada pendekatan *Common Effect* dinilai kurang efisien. Sebaliknya, terdapat

pula kemungkinan di mana OLS justru efisien dan GLS tidak efisien. Oleh sebab itu, hipotesis nol dalam uji ini menyatakan bahwa tidak terdapat perbedaan antara hasil estimasi kedua metode tersebut, sehingga pengujian Hausman dapat dilakukan dengan membandingkan estimasi yang dihasilkan.

Uji ini digunakan untuk memilih antara FEM atau REM, yang layak digunakan dalam penelitian. Adapun hipotesis uji hausman yakni sebagai berikut:

H_0 = Model REM yang diterima apabila nilai probabilitas Chi-square $> 0,05$.

H_1 = Model FEM yang diterima apabila nilai probabilitas Chi-square $> 0,05$.

3. Uji Lagrange Multiplier

Uji LM merupakan uji untuk menentukan apakah model REM lebih baik dari model CEM. Uji Signifikansi REM ini dikembangkan oleh Breusch-Pagan. Pengujian didasarkan pada nilai residual dari metode CEM. Uji LM ini didasarkan pada distribusi Chi-Squares dengan derajat kebebasan (df) sebesar jumlah variabel independen.

Uji LM digunakan untuk mengetahui apakah model REM lebih baik daripada metode CEM. Adapun hipotesis uji hausman yakni sebagai berikut:

H_0 = Model CEM yang diterima apabila nilai probabilitas Breusch-Pagan $> 0,05$.

H_1 = Model REM yang diterima apabila nilai probabilitas Breusch-Pagan $> 0,05$

3.8.5 Uji Asumsi Klasik

Uji Asumsi Klasik dilakukan untuk memastikan model regresi valid dan reliabel. Uji asumsi klasik meliputi normalitas, multikolinearitas, heteroskedastisitas, dan autokorelasi, yang penting untuk menghindari bias dalam interpretasi hasil (Sugiyono, 2023).

a. Uji Normalitas

Pengujian normalitas merupakan proses yang digunakan untuk menilai pola distribusi data pada suatu kelompok variabel. Tujuan dari pengujian ini adalah untuk memastikan apakah residual pada model regresi memiliki distribusi yang normal (Sugiyono, 2023). Sebuah model regresi dikatakan baik apabila residual yang dihasilkan memiliki distribusi yang normal atau setidaknya mendekati normal. Normalitas residual penting karena berkaitan dengan keakuratan pengujian statistik dalam analisis regresi. Uji Jarque Bera (J-B) dapat digunakan guna menentukan apakah data terdistribusi normal atau tidak (Kiyala, 2019). Data dianggap terdistribusi normal jika tingkat signifikansi $>$ dari 0,05. Sebaliknya jika nilai signifikansi $<$ dari 0,05

hal ini menunjukkan bahwa residual data tidak berdistribusi normal (Kiyala, 2019).

b. Uji Multikolinearitas

Uji multikolinearitas berfungsi sebagai pengukur apakah terdapat hubungan linear yang kuat antar variabel independen dalam model regresi (Creswell, 2023). Model regresi yang baik seharusnya tidak terjadi multikolinearitas, yaitu tidak terdapat korelasi tinggi antar variabel bebas (Astuti *et al.*, 2020). Menurut (Sugiyono, 2023) untuk melakukan uji multikolinearitas dapat dilakukan dengan melihat nilai tolerance serta *Variance Inflation Factor* (VIF). Kedua indikator tersebut berfungsi untuk mengidentifikasi variabel mana yang memiliki hubungan dengan variabel independen lainnya dalam model regresi. Ketentuannya adalah sebagai berikut:

1. Apabila nilai $VIF \geq 0,10$ berarti tidak terjadi multikolinearitas, dan sebaliknya apabila nilai $VIF \leq 0,10$ maka terjadi multikolinearitas.
2. Apabila nilai $VIF \leq 10$ berarti tidak terjadi multikolinearitas, dan sebaliknya apabila nilai $VIF \geq$ maka terjadi multikolinearitas.

c. Uji Heteroskedastisitas

Pengujian heteroskedastisitas dilakukan untuk memastikan ada atau tidaknya perbedaan varians residual di antara masing-masing observasi pada model regresi (Sugiyono, 2023). Model regresi yang baik adalah model yang bersifat homoskedastisitas, yaitu memiliki

varian residual yang konstan (Hermawan & Hariyanto, 2022). Uji heteroskedastisitas dapat dilakukan dengan uji glesjer yaitu dengan menguji tingkat signifikansinya. Asumsi yang baik dalam model regresi adalah tidak terjadi heteroskedastisitas. Dasar pengambilan keputusan dalam uji heteroskedastisitas adalah:

1. Jika nilai signifikansi $> 0,05$ maka dapat disimpulkan bahwa tidak terjadi heteroskedastisitas.
2. Jika nilai signifikansi $< 0,05$ maka dapat disimpulkan bahwa terjadi heteroskedastisitas.

d. Uji Autokorelasi

Tujuan dari uji autokorelasi adalah untuk mengidentifikasi adanya keterkaitan antara nilai residual pada suatu periode dengan nilai residual pada periode sebelumnya (Ghozali, 2021). Uji ini umumnya digunakan pada data runtut waktu. Autokorelasi terjadi ketika data yang diamati secara berurutan dalam suatu rentang waktu saling berkaitan (Ghozali, 2021). Sebuah model regresi dikatakan baik apabila tidak terdapat autokorelasi di dalamnya (Creswell, 2023). Untuk mengetahui ada tidaknya autokorelasi, dapat digunakan uji Durbin-Watson (d). Nilai Durbin-Watson hasil perhitungan kemudian dibandingkan dengan nilai pada tabel Durbin-Watson untuk tingkat signifikansi $\alpha = 0,05$ (Ghozali, 2021). Tabel tersebut menyediakan dua

batas, yaitu batas bawah (dL) dan batas atas (dU), yang disesuaikan dengan jumlah sampel (n) dan jumlah variabel independen (k). Jika:

1. Angka Durbin-watson kurang dari -2 menunjukkan autokorelasi positif.
2. Bilangan Durbin-Watson antara -2 dan +2, jadi tidak ada gejala auto-korelasi.
3. Angka Durbin-Watson yang lebih besar dari +2 menunjukkan auto-korelasi negatif.

3.8.6 Uji Koefisien Determinasi (R^2)

“Uji koefisien determinasi bertujuan untuk mengukur sejauh mana kemampuan variabel independen dalam menjelaskan variasi variabel dependen” (Sugiyono, 2023). Koefisien determinasi memiliki rentang nilai dari 0 hingga 1. Nilai yang semakin mendekati 1 menunjukkan bahwa variabel independen semakin mampu menjelaskan variasi yang terjadi pada variabel dependen. Contoh:

1. Nilai koefisien determinasi $> 0,5$ menunjukkan variabel independen dapat menjelaskan variabel dependen dengan baik dan benar.
2. Nilai koefisien determinasi $= 0,5$ dikatakan sedang.
3. Nilai koefisien $< 0,5$ relatif kurang baik hal ini disebabkan oleh kurang tepatnya pemilihan variabel.

3.8.7 Uji Signifikansi Parsial (Uji t)

Pengujian t dimanfaatkan untuk menganalisis sejauh mana setiap variabel independen secara individual berpengaruh terhadap variabel dependen. Uji ini menunjukkan apakah setiap variabel independen secara individual berpengaruh signifikan terhadap *Return on Assets* (Ghozali, 2021). Dalam penelitian ini, uji t dilakukan dengan memperhatikan nilai probabilitas dari t-statistik pada masing-masing variabel independen terhadap variabel dependen yang terdapat dalam hasil regresi. Apabila probabilitas dari t-statistik bernilai kurang dari 0,05, maka variabel independen dinyatakan berpengaruh terhadap variabel dependen.

3.8.6 Uji Signifikansi Simultan (Uji f)

Uji f digunakan untuk mengetahui apakah seluruh variabel independen secara simultan berpengaruh terhadap variabel dependen. Uji ini dilakukan untuk menguji hipotesis keempat (H4) dalam penelitian (Ghozali, 2021). Uji F dapat dilakukan dengan membandingkan F hitung dengan F tabel dengan dasar pengambilan keputusan sebagai berikut:

1. Jika $f_{hitung} > f_{tabel}$, (H_0 ditolak)
2. Jika $f_{hitung} < f_{tabel}$, (H_0 diterima)

Atau

1. Jika nilai sig. $< 0,05$ (H_0 ditolak)
2. Jika nilai sig. $> 0,05$ (H_0 diterima)

BAB IV

HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

4.1 Hasil Penelitian

4.1.1 Gambaran Umum Objek Penelitian

Penelitian ini mengambil objek perusahaan ritel yang terdaftar di Bursa Efek Indonesia selama periode lima tahun, yaitu dari 2020 hingga 2024. Penelitian ini hanya berfokus pada sub-sektor ritel terdaftar di Bursa Efek Indonesia selama 5 (lima) tahun. Pembatasan ini bertujuan untuk menghindari efek industri (*industrial effect*), yakni risiko tercampurnya data dari berbagai sektor industri yang berbeda, sehingga penelitian menjadi terlalu luas dan tidak mampu mendeskripsikan objek penelitian secara rinci.

Penelitian ini menganalisis pengaruh manajemen modal kerja, ukuran perusahaan, dan pertumbuhan penjualan terhadap profitabilitas. Data yang digunakan dikumpulkan dari laporan keuangan yang diterbitkan oleh perusahaan di BEI maupun melalui situs resmi masing-masing perusahaan. Dari total 44 perusahaan ritel yang tergabung dalam BEI, setelah dilakukan *purposive sampling*, terpilih 16 perusahaan yang memenuhi persyaratan sebagai sampel penelitian. Dengan demikian, total data yang dianalisis dalam penelitian ini berjumlah 80 data, yang berasal dari 16 perusahaan selama lima tahun pengamatan. Adapun 16 perusahaan sebagai sampel penelitian adalah sebagai berikut:

Tabel 4. 1 Sampel Penelitian

No	Kode	Nama Perusahaan
1	AMRT	PT Sumber Alfaria Trijaya Tbk
2	SDPC	PT Millennium Pharmacon International Tbk.
3	DMND	PT Diamond Food Indonesia Tbk
4	MIDI	Midi Utama Indonesia Tbk
5	CSAP	Catur Sentosa Adiprana Tbk.
6	MPMX	PT Mitra Pinasthika Mustika Tbk
7	KMDS	Kurniamitra Duta Sentosa Tbk
8	LPPF	PT Matahari Department Store Tbk
9	MAPA	PT Map Aktif Adiperkasa Tbk
10	MAPI	PT Mitra Adiperkasa Tbk
11	BOGA	PT Apollo Global Interactive Tbk
12	SLIS	PT Gaya Abadi Sempurna Tbk.
13	ZONE	PT Mega Perintis Tbk
14	ERAA	Erajaya Swasembada Tbk
15	EPMT	Enseval Putera Megatrading Tbk
16	ACES	Aspirasi Hidup Indonesia Tbk

Sumber : Data Diolah Peneliti, 2026

4.1.2 Analisis Statistik Deskriptif

Statistik deskriptif digunakan untuk memberikan penjelasan awal mengenai masing-masing variabel yang terlibat dalam suatu penelitian. Melalui analisis ini, hubungan sebab-akibat antara dua variabel, yakni variabel independen dan dependen, dapat diketahui. Data yang diperoleh kemudian dijelaskan menggunakan beberapa indikator, seperti rata-rata, nilai tertinggi, nilai terendah, serta standar deviasi (Soesana *et al.*, 2023).

Penelitian ini berfokus pada variabel manajemen modal kerja, ukuran perusahaan, dan pertumbuhan penjualan

Tabel 4. 2 Hasil Uji Statistik Deskriptif

Variabel	<i>Mean</i>	<i>Median</i>	<i>Minimum</i>	<i>Maximum</i>	Std. Deviasi
Manajemen Modal Kerja (X1)	91.66250	54.50000	-61.00000	484.0000	106.8936
Ukuran Perusahaan (X2)	1525.675	1579.000	1189.000	1747.000	146.3559
Pertumbuhan Penjualan (X3)	0.104750	0.095000	-0.530000	0.780000	0.227139
Profitabilitas (Y)	0.069625	0.060000	0.000000	0.240000	0.051076

Sumber: Data Diolah Dengan E-views 12, 2026

Berdasarkan hasil olah data dari uji statistik deskriptif, variabel profitabilitas (Y) yang diproksikan dengan *return on asset* diidentifikasi sebagai variabel dependen dalam penelitian ini. Observasi menunjukkan bahwa nilai minimum ROA adalah 0,0000, yang tercatat pada PT Map Aktif Adiperkasa Tbk di tahun 2020. Sebaliknya, nilai maksimum mencapai 0,2400, yang diamati pada PT MDS Retailing Tbk di tahun 2021. Nilai rata-rata sebesar 0,0696 mengindikasikan bahwa secara agregat perusahaan dalam sampel memiliki kinerja yang positif meskipun relatif moderat. Adapun standar deviasi sebesar 0,0511 yang berada di bawah nilai rata-ratanya menunjukkan variasi antar observasi yang relatif rendah, sehingga data terdistribusi cukup homogen.

Variabel X1 dari manajemen modal kerja yang diproksikan dengan *cash conversion cycle* (CCC) merupakan salah satu variabel independen dalam penelitian ini. Nilai minimum sebesar -61,0000 tercatat pada PT MDS Retailing Tbk tahun 2024, sedangkan nilai maksimum sebesar 484,0000 diperoleh oleh PT Mega Perintis Tbk pada tahun 2020. Rata-rata sebesar 91,6625 dengan median yang jauh lebih rendah yaitu 54,500 mengindikasikan adanya distribusi data yang *right-skewed*, dimana sebagian besar perusahaan memiliki nilai yang lebih rendah namun beberapa perusahaan memiliki nilai yang sangat tinggi. Standar deviasi sebesar 106,8936 mencerminkan variabilitas yang cukup besar antar perusahaan dalam sampel.

Variabel X2 yang diproksikan dengan ukuran perusahaan memiliki nilai minimum sebesar 1189.000 yang tercatat pada PT Kurniamitra Duta Sentosa Tbk tahun 2020, dan nilai maksimum sebesar 1747.000 pada PT Sumber Alfaria Trijaya Tbk pada tahun 2024. Hal yang menarik dari variabel ini adalah kedekatan antara nilai rata-rata 1525.675 dan median 1579.000, yang mengindikasikan distribusi data yang relatif simetris dan tidak terdistorsi oleh nilai-nilai ekstrem. Standar deviasi 146.3559 yang relatif kecil dibandingkan rata-rata menunjukkan homogenitas data yang baik antar perusahaan dalam sampel.

Variabel X3 yang diproksikan dengan pertumbuhan penjualan menunjukkan nilai minimum sebesar -0,5300 yang tercatat pada PT

MDS Retailing Tbk tahun 2020, mengindikasikan bahwa terdapat perusahaan yang mengalami kondisi negatif selama periode penelitian. Nilai maksimum sebesar 0,7800 diraih oleh PT Kurniamitra Duta Sentosa Tbk pada tahun 2021. Rata-rata sebesar 0,1047 mencerminkan bahwa pada dasarnya perusahaan dalam sampel memiliki kondisi yang positif, meskipun tidak terlalu tinggi. Standar deviasi 0,2271 yang jauh lebih tinggi dari rata-ratanya menandakan adanya variasi yang tinggi, terutama dipengaruhi oleh keberadaan nilai negatif pada beberapa observasi.

4.1.3 Analisis Pemilihan Model Teknik Estimasi Data Panel

Dalam penelitian ini, pengujian dilakukan dengan menerapkan analisis regresi terhadap data panel. Terdapat tiga jenis pengujian yang digunakan dalam menentukan model estimasi yang paling sesuai untuk data panel, yaitu uji *chow*, uji *hausman*, dan uji *lagrange multiplier* (Napitupulu *et al.*, 2021). Ketiga pengujian digunakan untuk menentukan model estimasi mana yang paling sesuai diantara CEM, FEM, ataupun REM.

1. Uji Chow

Pengujian ini menggunakan *likelihood ratio test* untuk menentukan model yang dipilih antara CEM dan FEM. Pemilihan model mengikuti interpretasi nilai probabilitas (p). Untuk $p > 0,05$, model yang tepat

adalah CEM. Tetapi, jika $p < 0,05$ maka model yang digunakan adalah FEM.

Tabel 4. 3 Hasil Uji Chow

Effects Test	Statistic	d.f.	Prob.
Cross-section F	12.350347	(15,61)	0.0000
Cross-section Chi-square	111.639562	15	0.0000

Sumber: Data Diolah Dengan E-views 12, 2026

Berdasarkan hasil pengujian diatas maka uji chow menunjukkan nilai probabilitas sebesar 0,0000. Nilai ini kurang dari tingkat signifikansi 0,05. Sehingga model yang terpilih adalah FEM. Kemudian dilanjutkan ke pengujian selanjutnya yakni, Uji Hausman.

2. Uji Hausman

Pengujian ini menggunakan *hausman test* untuk model yang relevan antara FEM dan REM pada pengolahan data panel. Penentuan model mengikuti interpretasi nilai probabilitas (p). Untuk $p > 0,05$, model yang tepat adalah REM. Tetapi, jika $p < 0,05$ maka model yang dipilih adalah FEM.

Tabel 4. 4 Hasil Uji Hausman

Test Summary	Chi-Sq. Statistic	Chi-Sq. d.f.	Prob.
Cross-section random	3.543081	3	0.3152

Sumber: Data Diolah Dengan E-views 12, 2026

Pada tabel diatas, hasil uji hausman menunjukkan nilai probabilitas sebesar 0,3152. Nilai ini lebih dari tingkat signifikansi 0,05. Maka, model

yang dinilai sangat sesuai adalah REM. Sehingga perlu dilanjutkan ke uji Lagrange Multiplier.

3. Uji LM

Pengujian ini menggunakan *lagrange multiplier* untuk model yang relevan antara REM dan CEM pada pengolahan data panel. Penentuan model mengikuti interpretasi nilai probabilitas (p). Untuk $p < 0,05$, model yang tepat adalah REM. Tetapi, jika $p > 0,05$ maka model yang dipilih adalah CEM.

Tabel 4. 5 Hasil Uji LM

	Cross-section	Time	Both
Breusch-Pagan	71.26840	1.388292	72.65669
Prob.	(0.0000)	(0.2387)	(0.0000)

Sumber: Data Diolah Dengan E-views 12, 2026

Pada tabel diatas, menunjukkan nilai probabilitas sebesar 0,0000 yang dimana nilai ini kurang dari tingkat signifikansi 0,05. Maka, model yang dinilai sangat sesuai adalah REM.

4.1.4 Uji Asumsi Klasik

Pengujian asumsi klasik pada regresi data panel dengan metode GLS terdiri dari uji normalitas, multikolinearitas, heteroskedastisitas, serta autokorelasi. Dan karena model yang dipilih adalah *random effect* (REM), maka uji yang perlu dilakukan hanya uji multikolinearitas dan uji heteroskedastisitas (Napitupulu *et al.*, 2021) & (Gujarati & Porter, 2009).

1. Uji Multikolinearitas

Uji Multikolinearitas dilakukan untuk melihat ada atau tidaknya korelasi yang tinggi antara variabel-variabel bebas. Jika terdapat korelasi antar variabel bebas, maka dapat menyebabkan variabel terikat terganggu (Anwar & Nursan, 2025).

Tabel 4. 6 Hasil Uji Multikolinearitas

	X1	X2	X3
X1	1.000000	-0.373440	-0.116653
X2	-0.373440	1.000000	0.048596
X3	-0.116653	0.048596	1.000000

Sumber: Data Diolah Dengan E-views 12, 2026.

Berdasarkan tabel diatas dapat diketahui jika nilai korelasi antar variabel bebas (manajemen modal kerja, ukuran perusahaan, pertumbuhan penjualan) tidak lebih dari 0,85. Maka dapat disimpulkan bahwa tidak terapat gejala multikolinearitas.

2. Uji Heteroskedastisitas

Uji ini bertujuan untuk menganalisis apakah variansi dari *error* bersifat tetap atau konstan (homoskedastik) atau berubah-ubah (heteroskedastik). Apabila terjadi heteroskedastisitas, maka estimator OLS tidak bersifat *best linear unbiased estimator* (BLUE) (Anwar & Nursan, 2025).

Tabel 4. 7 Hasil Uji Heteroskedastisitas

Variabel	T	Prob.
Constanta (C)	2.493834	0.0148
Manajemen Modal Kerja (X1)	-0.482812	0.6306

Ukuran Perusahaan (X2)	-1.954069	0.0544
Pertumbuhan Penjualan (X3)	0.266024	0.7909

Sumber: Data Diolah Dengan E-views 12, 2026

Berdasarkan hasil pengujian yang terlihat pada Tabel 4.6 menunjukkan semua variabel bebas menunjukkan hasil pengujian yang tidak signifikan (nilai $> 0,05$) sehingga dapat disimpulkan bahwa semua variabel bebas tersebut tidak terjadi heteroskedastisitas dalam varian kesalahan.

4.1.5 Analisis Regresi Data Panel

Berdasarkan hasil pengujian yang telah dilakukan, model *fixed effect* ditetapkan sebagai pendekatan yang paling tepat dalam penelitian ini. Dengan demikian, langkah berikutnya adalah menganalisis regresi data panel menggunakan tiga variabel independen, yakni manajemen modal kerja, ukuran perusahaan, dan pertumbuhan penjualan, serta satu variabel dependen berupa profitabilitas. Selanjutnya, analisis regresi data panel ini dilakukan dengan menerapkan model Fixed Effect (FEM) sebagaimana berikut:

Tabel 4. 8 Tabel Regresi Data Panel

Variable	Coefficient	Std. Error	t-Statistic	Prob.
C	0.027166	0.126465	0.214813	0.8305
X1	2.18E-05	9.54E-05	0.228392	0.8200
X2	2.27E-05	8.06E-05	0.281507	0.7791
X3	0.055847	0.015939	3.503745	0.0008

Sumber: Data Diolah Dengan E-views 12, 2026

Dari tabel diatas dapat diperoleh hasil persamaan regresi data panel sebagai berikut:

$$\text{Profitabilitas (ROA)} = 0.0271664469894 + 2.17812474359\text{e-}05 \text{ MMK} \\ + 2.26863799492\text{e-}05 \text{ UP} + 0.0558471282914 \text{ PP} + \varepsilon$$

Nilai konstanta sebesar 0.027166 menunjukkan bahwa apabila seluruh variabel independen yaitu Manajemen Modal Kerja (X1), Ukuran Perusahaan (X2), dan Pertumbuhan Penjualan (X3) bernilai 0 atau konstan, maka nilai Profitabilitas yang diproksikan dengan ROA diprediksi sebesar 0.027166.

Variabel Manajemen Modal Kerja, yang direpresentasikan sebagai X1 dalam model regresi, memiliki koefisien sebesar 2.18E-05. Ini menandakan bahwa, dengan asumsi variabel independen lainnya konstan, setiap peningkatan Manajemen Modal Kerja sebesar satu satuan akan menghasilkan penurunan Profitabilitas (ROA) sebesar 2.18E-05. Nilai koefisien ini menunjukkan adanya pengaruh positif antara Manajemen Modal Kerja terhadap Profitabilitas (ROA). Berdasarkan nilai probabilitas sebesar 0.8305 yang lebih besar dari tingkat signifikansi 0,05, maka variabel Manajemen Modal Kerja tidak berpengaruh signifikan secara parsial terhadap Profitabilitas (ROA) dalam penelitian ini.

Variabel Ukuran Perusahaan, yang direpresentasikan sebagai X2 dalam model regresi, memiliki koefisien sebesar 2.27E-05. Ini

mengindikasikan bahwa, dengan asumsi variabel independen lainnya konstan, setiap peningkatan Ukuran Perusahaan sebesar satu satuan akan menghasilkan penurunan Profitabilitas (ROA) sebesar $2.27E-05$. Nilai koefisien ini mengindikasikan adanya pengaruh positif antara Ukuran Perusahaan terhadap Profitabilitas (ROA). Namun demikian, berdasarkan nilai probabilitas sebesar 0.8200 yang dimana lebih besar dari tingkat signifikansi 0,05, maka variabel Ukuran Perusahaan berpengaruh positif dan tidak signifikan secara parsial terhadap Profitabilitas (ROA) dalam penelitian ini

Variabel Pertumbuhan Penjualan, yang direpresentasikan sebagai X3 dalam model regresi, memiliki koefisien sebesar 0.055847. Ini menunjukkan bahwa, dengan asumsi variabel independen lainnya konstan, setiap peningkatan Pertumbuhan Penjualan sebesar satu satuan akan menghasilkan peningkatan Profitabilitas (ROA) sebesar 0.055847. Nilai koefisien yang positif ini mengindikasikan adanya pengaruh positif antara Pertumbuhan Penjualan terhadap Profitabilitas (ROA). Berdasarkan nilai probabilitas sebesar 0,0008 yang lebih kecil dari tingkat signifikansi 0,05, variabel Pertumbuhan Penjualan berpengaruh positif dan signifikan secara parsial terhadap Profitabilitas (ROA) dalam penelitian ini.

4.1.6 Pengujian Hipotesis

1. Uji Koefisien Determinasi (R^2)

Koefisien determinasi dilakukan untuk menguji mengidentifikasi seberapa besar seluruh variabel independen mampu memberikan penjelasan terhadap variasi yang terjadi pada variabel dependen.

Tabel 4. 9 Hasil Uji Koefisien Determinasi

R-squared	0.146353
Adjusted R-squared	0.112656

Sumber: Data Diolah Dengan E-views 12, 2026

Berdasarkan hasil dari estimasi (REM) pada Tabel 4.8 angka *Adjusted R-squared* sebesar 0.112656 tersebut merefleksikan bahwa sebesar 11,2656% variasi Profitabilitas yang diukur menggunakan ROA dapat dijelaskan oleh kombinasi variabel Manajemen Modal Kerja (X1), Ukuran Perusahaan (X2), dan Pertumbuhan Penjualan (X3) yang digunakan dalam model penelitian ini. Sementara itu, sebesar 88,7344% sisanya dipengaruhi oleh variabel-variabel lain di luar model yang tidak dimasukkan ke dalam analisis. Nilai *Adjusted R-squared* sebesar yang tergolong rendah ini menandakan bahwa model regresi data panel yang dibangun memiliki daya jelaskan yang cukup terhadap variasi Profitabilitas/ROA perusahaan dalam sampel penelitian. Hal ini mengindikasikan bahwa ketiga variabel independen yang dipilih, yaitu Manajemen Modal Kerja, Ukuran Perusahaan, dan Pertumbuhan Penjualan, secara bersama-sama merupakan prediktor yang cukup lemah

dalam menjelaskan perubahan tingkat profitabilitas perusahaan selama periode pengamatan.

2. Uji Signifikansi Parsial (Uji t)

Pengujian ini bertujuan untuk mengetahui sejauh mana masing-masing variabel independen yang digunakan dalam penelitian mampu menjelaskan variabel dependen secara parsial (Ghozali, 2021).

Tabel 4. 10 Hasil Uji T

Variable	Coefficient	Std. Error	t-Statistic	Prob.
C	0.027166	0.126465	0.214813	0.8305
X1	2.18E-05	9.54E-05	0.228392	0.8200
X2	2.27E-05	8.06E-05	0.281507	0.7791
X3	0.055847	0.015939	3.503745	0.0008

Sumber: Data Diolah Dengan E-views 12, 2026

Variabel Manajemen Modal Kerja (X1) menunjukkan nilai probabilitas sebesar 0,8305. Nilai probabilitas tersebut lebih besar dari tingkat signifikansi 0,05, maka dapat disimpulkan bahwa hipotesis pertama (H_1) yang menyatakan bahwa Manajemen Modal Kerja berpengaruh signifikan terhadap Profitabilitas (ROA) dapat diterima dengan arah koefisien yang positif, mengindikasikan bahwa Manajemen Modal Kerja berpengaruh positif dan tidak signifikan terhadap Profitabilitas (ROA).

Variabel Ukuran Perusahaan (X2) menunjukkan nilai probabilitas sebesar 0,8200. Nilai probabilitas tersebut lebih besar dari tingkat signifikansi 0,05, maka dapat disimpulkan bahwa hipotesis kedua

(H₂) yang menyatakan bahwa Ukuran Perusahaan berpengaruh signifikan terhadap Profitabilitas (ROA) tidak dapat diterima atau ditolak.

Variabel Pertumbuhan Penjualan (X₃) menunjukkan nilai t-hitung sebesar $3.503745 > 1,990847$ (t-tabel) dengan nilai probabilitas 0,0008. Nilai probabilitas tersebut lebih kecil dari tingkat signifikansi 0,05, maka dapat disimpulkan bahwa hipotesis ketiga (H₃) yang menyatakan bahwa Pertumbuhan Penjualan berpengaruh signifikan terhadap Profitabilitas (ROA) dapat diterima dengan arah koefisien yang positif, mengindikasikan bahwa Pertumbuhan Penjualan berpengaruh positif dan signifikan terhadap Profitabilitas (ROA).

2. Uji Signifikansi Simultan (Uji f)

Uji f digunakan untuk mengetahui apakah seluruh variabel independen secara simultan berpengaruh terhadap variabel dependen. Uji ini dilakukan untuk menguji hipotesis keempat (H₄) dalam penelitian (Ghozali, 2021).

Tabel 4. 11 Hasil Uji F

F-statistic	4.343250
Prob(F-statistic)	0.007036

Sumber: Data Diolah Dengan E-views 12, 2026

Berdasarkan hasil estimasi, diketahui bahwa nilai F-Statistic sebesar 4.343250 dengan nilai Prob (F-Statistic) sebesar 0.007036, lebih kecil dari 0,05. Hal ini mengindikasikan bahwa seluruh variabel independen yaitu Manajemen Modal Kerja (X₁), Ukuran Perusahaan (X₂), dan

Pertumbuhan Penjualan (X3) secara simultan memiliki pengaruh yang signifikan terhadap variabel dependen Profitabilitas (Y). Sehingga, model regresi *cross-section random effect (dummy variables)* yang digunakan dinyatakan layak dan menyatakan bahwa seluruh variabel independen secara bersama-sama berpengaruh signifikan terhadap profitabilitas dapat diterima.

4.2 Pembahasan

4.2.1 Pengaruh Manajemen Modal Kerja Terhadap Profitabilitas

Hasil penelitian menunjukkan bahwa variabel manajemen modal kerja memiliki nilai probabilitas sebesar 0,8305 yang dimana nilai probabilitas tersebut lebih besar dari tingkat signifikansi yakni 0,05, dan memiliki nilai t-hitung sebesar 0.214813. Ini menunjukkan bahwa, dengan asumsi variabel independen lainnya konstan, setiap peningkatan manajemen modal kerja sebesar satu satuan akan menghasilkan penurunan profitabilitas sebesar 0.214813. Sehingga dapat ditarik kesimpulan bahwa manajemen modal kerja berpengaruh tetapi tidak signifikan terhadap profitabilitas.

Temuan ini dapat dijelaskan melalui perspektif teori agensi yang dikemukakan M. C. Jensen & Meckling (1976). Teori agensi menandakan adanya potensi konflik kepentingan antara pihak manajer dan pemegang saham dalam pengelolaan sumber daya perusahaan, termasuk dalam kepentingan pengambilan keputusan terkait modal kerja.

Dalam konteks ini, manajer yang mengelola modal kerja dalam jumlah besar cenderung mengalokasikan sumber daya secara tidak optimal, misalnya dengan mempertahankan tingkat persediaan yang berlebihan atau memberikan kebijakan piutang yang terlalu longgar kepada pelanggan Jensen & Meckling (1976). Perilaku tersebut mencerminkan adanya masalah keagenan dimana manajer bertindak tidak sepenuhnya sejalan dengan kepentingan pemegang saham, sehingga berdampak pada menurunnya efisiensi operasional dan pada akhirnya menekan tingkat profitabilitas perusahaan.

Hasil penelitian ini sejalan dengan temuan (Ardiansah & Wahyudi, 2022) & (Mandalaputri *et al.*, 2021) yang menyimpulkan bahwa manajemen modal kerja berpengaruh dan tidak signifikan terhadap profitabilitas perusahaan, dengan argumentasi bahwa semakin tinggi tingkat efisiensi pada modal kerja justru akan mengurangi pembiayaan yang ditanggung perusahaan sehingga sedikit menambah pengaruh laba bersih yang dihasilkan. Namun demikian, hasil penelitian ini tidak sejalan dengan temuan (Shalini *et al.*, 2022) yang justru menemukan pengaruh positif dan signifikan antara manajemen modal kerja terhadap profitabilitas, dengan argumentasi bahwa peningkatan modal kerja pada perusahaan tertentu dapat mendukung ekspansi operasional yang pada akhirnya meningkatkan pendapatan dan laba perusahaan. Perbedaan hasil ini kemungkinan disebabkan oleh perbedaan sektor industri,

periode pengamatan, serta proksi pengukuran yang digunakan dalam masing-masing penelitian.

Secara logis dan ekonomis, temuan ini dapat dipahami dalam konteks karakteristik perusahaan subsektor ritel selama periode 2020–2024. Perusahaan ritel pada umumnya memiliki siklus operasi yang sangat bergantung pada pengelolaan persediaan dan piutang dagang (Erdian *et al.*, 2022). Pada periode 2020–2021, pandemi COVID-19 menyebabkan penurunan signifikan pada volume penjualan di sektor ritel, sehingga banyak perusahaan terpaksa mempertahankan stok persediaan dalam jumlah besar yang tidak berputar secara optimal. Kondisi ini menyebabkan dana yang seharusnya dapat diinvestasikan pada kegiatan produktif justru tertahan pada komponen modal kerja yang tidak efisien. Memasuki periode pemulihan ekonomi 2022–2024, meskipun aktivitas bisnis kembali meningkat, tekanan terhadap margin profitabilitas tetap terjadi akibat kenaikan biaya operasional dan persaingan harga yang ketat di industri ritel. Dengan demikian, peningkatan manajemen modal kerja dalam konteks subsektor ritel cenderung mencerminkan inefisiensi pengelolaan aset lancar yang berdampak negatif terhadap profitabilitas perusahaan.

4.2.2 Pengaruh Ukuran Perusahaan Terhadap Profitabilitas

Berdasarkan hasil pengujian hipotesis secara parsial (Uji *t*), variabel ukuran perusahaan (X_2) menunjukkan nilai probabilitas sebesar 0,8200

yang lebih besar dari tingkat signifikansi 0,05. Dengan demikian, hipotesis kedua (H₂) yang menyatakan bahwa ukuran perusahaan berpengaruh terhadap Profitabilitas (ROA) tidak dapat diterima atau ditolak. Arah koefisien yang negatif mengindikasikan bahwa peningkatan ukuran perusahaan justru cenderung diikuti oleh penurunan profitabilitas (ROA), meskipun pengaruh tersebut tidak terbukti signifikan secara statistik pada perusahaan subsektor ritel periode 2020–2024.

Temuan ini dapat dikaji melalui dua perspektif teoritis. Dari sisi teori sinyal yang dikemukakan oleh Spence (1973), perusahaan besar seharusnya mampu mengirimkan sinyal yang lebih kuat kepada pasar mengenai kapasitas operasionalnya, sehingga diharapkan dapat menghasilkan profitabilitas yang lebih tinggi (Diah *et al.*, 2025). Namun demikian, hasil penelitian ini menunjukkan bahwa besarnya ukuran perusahaan tidak serta-merta mencerminkan efisiensi operasional yang lebih baik dalam konteks subsektor ritel Indonesia. Dari perspektif teori agensi yang dikemukakan Jensen & Meckling (1976), perusahaan yang berukuran lebih besar berpotensi menghadapi masalah keagenan yang lebih kompleks, di mana semakin luasnya struktur organisasi dapat meningkatkan biaya pengawasan dan koordinasi yang pada akhirnya menekan profitabilitas. Ketidaksignifikanan ini mengindikasikan bahwa dalam kondisi nyata, kedua efek tersebut saling menetralkan sehingga

ukuran perusahaan tidak memberikan dampak yang bermakna secara statistik terhadap ROA.

Hasil penelitian ini sejalan dengan temuan (Diah *et al.*, 2025) yang meneliti perusahaan sektor properti dan *real estate*, dan menemukan bahwa ukuran perusahaan menemukan bahwa ukuran perusahaan tidak berpengaruh signifikan terhadap profitabilitas. Senada dengan penelitian (Murthi *et al.*, 2021) dan (Jessica & Triyani, 2022) dalam penelitiannya pada subsektor makanan dan minuman di BEI juga menemukan bahwa ukuran perusahaan tidak berpengaruh signifikan terhadap profitabilitas perusahaan. Kedua penelitian tersebut mengargumentasikan bahwa ukuran perusahaan bukan merupakan penentu utama profitabilitas, melainkan faktor-faktor operasional seperti efisiensi pengelolaan aset dan pertumbuhan pendapatan yang lebih menentukan kinerja profitabilitas perusahaan. Di sisi lain, hasil penelitian ini tidak sejalan dengan temuan (Zakaria *et al.*, 2024) dan (Pradnyaswari & Dana, 2022) menemukan bahwa ukuran perusahaan berpengaruh positif dan signifikan terhadap profitabilitas (ROA). Perbedaan ini disebabkan oleh perbedaan periode pengamatan dan komposisi sampel perusahaan yang digunakan dalam masing-masing penelitian.

Dengan demikian, tidak signifikannya pengaruh ukuran perusahaan terhadap Profitabilitas (ROA) pada perusahaan subsektor ritel periode 2020–2024 dapat dipahami melalui beberapa argumentasi kontekstual.

Fenomena ini terjadi karena penjualan di setiap perusahaan mengalami perubahan dari tahun ke tahun dan umumnya menunjukkan tren kenaikan. Namun demikian, kenaikan angka pertumbuhan penjualan tersebut tidak selalu memastikan bahwa profitabilitas perusahaan juga akan ikut meningkat, perusahaan ritel berukuran besar cenderung memiliki nilai total aset yang besar namun dengan tingkat produktivitas aset yang tidak proporsional, sehingga rasio ROA yang membandingkan laba bersih dengan total aset tidak menunjukkan perbedaan yang signifikan antara perusahaan besar dan kecil dalam sampel penelitian ini.

4.2.3 Pengaruh Pertumbuhan Penjualan Terhadap Profitabilitas

Berdasarkan hasil pengujian hipotesis secara parsial (Uji t), variabel pertumbuhan penjualan (X_3) menunjukkan nilai t-hitung sebesar 3.503745 dengan nilai probabilitas sebesar 0,0008 yang lebih kecil dari tingkat signifikansi 0,05. Dengan demikian, hipotesis ketiga (H_3) yang menyatakan bahwa pertumbuhan penjualan berpengaruh terhadap profitabilitas dapat diterima. Arah koefisien yang positif mengindikasikan bahwa setiap peningkatan pertumbuhan penjualan sebesar satu satuan akan diikuti oleh peningkatan profitabilitas sebesar 3.503745, dengan asumsi variabel independen lainnya konstan. Hasil ini menunjukkan bahwa pertumbuhan penjualan berpengaruh positif dan signifikan terhadap profitabilitas perusahaan subsektor ritel periode 2020–2024.

Temuan ini dapat dijelaskan melalui perspektif teori sinyal yang dikemukakan oleh (Spence, 1973) menyatakan bahwa perusahaan yang memiliki kinerja unggul akan cenderung menyampaikan sinyal positif kepada pasar dan pemangku kepentingan melalui informasi yang dapat diobservasi, salah satunya adalah pertumbuhan penjualan. Dalam konteks ini, peningkatan pertumbuhan penjualan merupakan sinyal yang kuat bahwa perusahaan mampu memperluas pangsa pasarnya, meningkatkan volume transaksi, dan mengoptimalkan kapasitas operasionalnya. Sinyal pertumbuhan penjualan yang positif akan mendorong peningkatan pendapatan perusahaan secara agregat, dan apabila struktur biaya perusahaan dapat dikelola secara efisien, maka peningkatan pendapatan tersebut akan berkonversi menjadi pertumbuhan laba bersih yang pada akhirnya meningkatkan ROA (Riki *et al.*, 2024). Dengan demikian, teori sinyal mendukung bahwa pertumbuhan penjualan yang tinggi mencerminkan kapabilitas kompetitif perusahaan yang secara langsung berkontribusi pada peningkatan profitabilitas.

Hasil penelitian ini sejalan dengan temuan (Santoso & Hersugondo, 2023) yang menyimpulkan bahwa pertumbuhan penjualan berpengaruh positif dan signifikan terhadap profitabilitas, dengan argumentasi bahwa peningkatan penjualan yang konsisten mencerminkan kemampuan perusahaan dalam merespons permintaan pasar secara efektif sehingga berdampak langsung pada peningkatan laba. Hasil serupa juga ditemukan

pada penelitian (Riki *et al.*, 2024) bahwa pertumbuhan penjualan berpengaruh positif dan signifikan terhadap profitabilitas, maka dapat disimpulkan bahwa pertumbuhan penjualan yang kuat memberikan skala ekonomi kepada perusahaan sehingga biaya per unit dapat ditekan dan margin profitabilitas meningkat. Namun, hasil penelitian ini tidak sejalan dengan temuan (Murthi *et al.*, 2021) dan (Farika & Dewi, 2023) yang menemukan bahwa pertumbuhan penjualan tidak berpengaruh signifikan terhadap profitabilitas, dengan argumentasi bahwa peningkatan penjualan tidak selalu diiringi oleh efisiensi biaya yang memadai sehingga dampaknya terhadap laba bersih menjadi tidak konsisten. Hasil yang tidak sejalan juga ditemukan oleh (Nainggolan *et al.*, 2022) dan (Riyana *et al.*, 2023) yang menunjukkan pengaruh positif namun tidak signifikan, yang mengindikasikan bahwa pada konteks perusahaan dan periode tertentu, pertumbuhan penjualan belum cukup kuat untuk secara nyata menggerakkan tingkat profitabilitas secara statistik. Perbedaan temuan tersebut kemungkinan disebabkan oleh perbedaan sektor industri, kondisi makroekonomi yang berbeda pada periode pengamatan, serta variasi dalam proksi pengukuran yang digunakan.

Berdasarkan pertimbangan logis maupun aspek ekonomi, pengaruh positif dan signifikan pertumbuhan penjualan terhadap profitabilitas pada perusahaan subsektor ritel periode 2020–2024 dapat dipahami karena dalam industri ritel yang memiliki struktur biaya tetap yang relatif besar

seperti sewa gerai, gaji karyawan, dan sistem teknologi informasi pertumbuhan penjualan memberikan efek leverage operasional yang signifikan, di mana setiap tambahan unit penjualan memberikan kontribusi margin yang lebih besar terhadap laba bersih karena biaya tetap telah terserap oleh volume penjualan dasar. Faktor inilah yang menjelaskan mengapa pertumbuhan penjualan terbukti berpengaruh positif dan signifikan terhadap profitabilitas (ROA) perusahaan subsektor ritel dalam penelitian ini.

BAB V

PENUTUP

5.1 Kesimpulan

Penelitian ini telah dilakukan untuk menganalisis pengaruh manajemen modal kerja, ukuran perusahaan, dan pertumbuhan penjualan terhadap profitabilitas pada perusahaan sub-sektor ritel yang terdaftar di Bursa Efek Indonesia (BEI) selama periode 2020–2024.

Berdasarkan hasil penelitian, dapat disimpulkan bahwa manajemen modal kerja memiliki pengaruh tetapi tidak signifikan terhadap profitabilitas perusahaan sub-sektor ritel yang terdaftar di Bursa Efek Indonesia periode 2020-2024. Hal ini menunjukkan bahwa peningkatan modal kerja dapat meningkatkan efisiensi serta laba perusahaan tetapi tidak terlalu, karena alokasi aset lancar yang optimal berakibat pada peningkatan profitabilitas. Selanjutnya, ukuran perusahaan tidak terbukti berpengaruh signifikan terhadap profitabilitas perusahaan ritel. Meskipun perusahaan dengan skala yang lebih besar memiliki jumlah aset yang lebih banyak, hal tersebut tidak otomatis diiringi dengan peningkatan produktivitas aset serta seringkali menghadapi masalah manajemen yang lebih kompleks, sehingga tidak berdampak nyata pada peningkatan profitabilitas. Di sisi lain, pertumbuhan penjualan memberikan pengaruh positif dan signifikan terhadap profitabilitas, karena peningkatan penjualan mampu menaikkan laba bersih dan *return on assets* (ROA), terutama apabila perusahaan mampu mengelola biaya tetap secara efisien sehingga memperoleh leverage operasional yang optimal. Dengan

demikian, faktor pertumbuhan penjualan menjadi unsur yang sangat penting dalam mendorong profitabilitas, berbeda dengan manajemen modal kerja dan ukuran perusahaan yang hasil pengaruhnya tidak seragam terhadap profitabilitas pada perusahaan sub-sektor ritel di BEI selama periode penelitian.

Implikasi dari hasil penelitian ini secara praktis menunjukkan bahwa perusahaan sub-sektor ritel yang terdaftar di Bursa Efek Indonesia perlu memperhatikan efisiensi dalam pengelolaan modal kerja, sebab pembesaran modal kerja yang tidak diimbangi dengan pengelolaan yang optimal justru dapat menekan tingkat profitabilitas perusahaan. Selain itu, hasil penelitian ini menegaskan pentingnya upaya untuk meningkatkan pertumbuhan penjualan secara berkelanjutan, karena aspek tersebut terbukti mampu mendorong kenaikan profitabilitas, terutama jika didukung dengan pengelolaan beban tetap yang efisien. Temuan ini dapat menjadi acuan bagi manajemen perusahaan ritel untuk memprioritaskan strategi peningkatan efisiensi modal kerja dan optimalisasi penjualan dalam rangka memperbaiki kinerja keuangannya.

Beberapa keterbatasan dalam penelitian ini adalah perlu memperhatikan dalam menginterpretasikan hasil yang diperoleh. Pertama, variabel independen yang digunakan dalam analisis hanya mencakup manajemen modal kerja, ukuran perusahaan, dan pertumbuhan penjualan, sehingga masih terdapat faktor-faktor lain yang berpotensi memengaruhi profitabilitas namun belum dianalisis dalam penelitian ini. Selanjutnya, periode penelitian ini berlangsung

dalam rentang waktu 2020 hingga 2024 yang diwarnai oleh dinamika perekonomian global dan nasional, termasuk pandemi, inflasi, serta perubahan kebijakan pemerintah. Hal ini dapat membuat hasil penelitian bersifat situasional dan mungkin tidak selalu relevan pada kondisi ekonomi yang berbeda di masa mendatang. Dengan demikian, keterbatasan-keterbatasan ini menjadi catatan penting dalam menilai validitas eksternal dan generalisasi hasil penelitian.

5.1 Saran

Berdasarkan keterbatasan yang terdapat dalam penelitian ini, disarankan kepada peneliti selanjutnya agar memperluas cakupan objek penelitian tidak hanya pada perusahaan sub-sektor ritel di Bursa Efek Indonesia, tetapi juga pada sektor atau sub-sektor lain untuk memperoleh hasil yang lebih komprehensif dan generalisasi yang lebih baik. Selain itu, peneliti dapat mempertimbangkan untuk menambah variabel lain di luar manajemen modal kerja, ukuran perusahaan, dan pertumbuhan penjualan, seperti faktor eksternal perusahaan, guna mendapatkan pemahaman yang lebih mendalam terhadap faktor-faktor yang memengaruhi profitabilitas. Penelitian berikutnya juga diharapkan untuk memilih periode penelitian yang lebih baru atau pada kondisi ekonomi yang berbeda sehingga dapat melihat dinamika pengaruh variabel dalam situasi yang beragam. Sehingga penelitian selanjutnya diharapkan dapat menghasilkan temuan yang lebih luas dan relevan dengan konteks bisnis ritel maupun sektor lainnya.

DAFTAR PUSTAKA

- Alexander, F. M., Sasmitapura, A., & Meythi, M. (2023). *Faktor Finansial Dan Nilai Perusahaan Ritel Indonesia*. 15(3), 155–169.
- Alkadrie, R., & Khairunnisa. (2023). *The Effects of Environmental Performance , Inflation and Sales Growth on the Profitability of Basic Industrial and Chemical*. 2(3), 52–64.
- Alvarez, T., Sensini, L., & Vazquez, M. (2020). *Working Capital Management and Profitability : Evidence from an Emergent Economy*. 32–39.
- Anwar, & Nursan, M. (2025). *Buku Ajar Analisis Regresi Data Panel Dengan Aplikasi Eviews*. Cv. Pustaka Bangsa.
- Ardiansah, T., & Wahyudi, I. (2022). *Pengaruh Manajemen Modal Kerja Terhadap Profitabilitas Perusahaan*. 1(3).
- Astuti, Sembiring, L., Supitriyani, Azwar, K., & Susanti, E. (2020). *Analisis Laporan Keuangan*. CV. Media Sains Indonesia.
- Basuki, A. (2021). *Analisis Data Panel Dalam Penelitian Ekonomi Dan Bisnis* (1st ed.).
- Bilgies, A. F., Karim, K., Leon, H., Wati, K. M., Masrifah, I., Wijaya, S., & Widianingrum, E. (2023). *Manajemen Keuangan* (1st ed.). Eureka Media Aksara.
- Brigham, E. F., & Houston, J. F. (2007). *Fundamentals of Financial Management Eleventh Edition*.
- Brigham, E. F., & Houston, J. F. (2019). *Fundamentals of Financial Management 15e*. Cengage Learning.
- Connelly, B. L., Certo, S. T., Ireland, R. D., & Reutzel, C. R. (2011). Signaling theory: A review and assessment. *Journal of Management*, 37(1), 39–67.
- Creswell, J. (2023). *Research Design: Qualitative, Quantitative, and Mixed Methods Approaches* (6th ed.). Sage Publications.
- Diah, A., Erisa, P., & Sundari, S. (2025). *Influence of Operational Costs , Company Size , and Operational Leverage on Property & Real Estate Sector*

- Profitability Listed on the Indonesia Stock Exchange*. 5, 445–459.
- Erdian, R., Siregar, H., & Indrawan, R. (2022). *Pengaruh Manajemen Modal Kerja Terhadap Profitabilitas Perusahaan Ritel Indonesia : Peran Moderasi Makroekonomi*. 8(2), 620–629.
- Farika, V., & Dewi, N. (2023). *Pengaruh Pertumbuhan Penjualan, Likuiditas, Dan Ukuran Perusahaan Terhadap Profitabilitas*. 8(01), 44–53.
- Ghozali, I. (2021). *Aplikasi Analisis Multivariate Dengan Program IBM SPSS 26*. Undip Press
- Gujarati, D., & Porter, D. (2009). *Basic Econometrics* (5th ed.). McGraw-Hill.
- Hartati, L., & Kurniasih, A. (2022). *Pengaruh Manajemen Modal Kerja Terhadap Profitabilitas Pada Perusahaan Sub Sektor Makanan dan Minuman Yang Terdaftar Di Bursa Efek Indonesia (BEI)*. 5, 2–8.
- Hermawan, S., & Hariyanto, W. (2022). *Buku Ajar Metode Penelitian Bisnis (Kuantitatif dan Kualitatif)*. Umsida Press.
- Jensen, C., & Meckling, H. (1976). *Theory Of The Firm : Managerial Behavior , Agency Costs And Ownership Structure I . Introduction and summary In this paper WC draw on recent progress in the theory of (1) property rights , firm . In addition to tying together elements of the theory of e*. 3, 305–360.
- Jensen, M. C., & Meckling, W. H. (1976). Theory of the firm: Managerial behavior, agency costs and ownership structure. *Journal of Financial Economics*, 3.
- Jessica, J., & Triyani, Yu. (2022). *Pengaruh struktur modal, likuiditas , ukuran perusahaan dan umur perusahaan terhadap kinerja keuangan*. 11(2), 138–148.
- Kiyala, J. C. K. (2019). *Research Design and Methodology BT - Child Soldiers and Restorative Justice: Participatory Action Research in the Eastern Democratic Republic of Congo* (J. C. K. Kiyala (ed.); pp. 259–292). Springer International Publishing. https://doi.org/10.1007/978-3-319-90071-1_9
- Kristanto, H., & Satmoko, A. (2020). *Pengelolaan Modal Kerja Perusahaan*. LPPM UPNV Yogyakarta

- Lestari, P. D., & Purnamawati, I. G. A. (2025). *Pengaruh Rasio Aktivitas dan Likuiditas terhadap Profitabilitas pada Perusahaan Retail di BEI Tahun 2020-2023*. 14(3), 80–91.
- Mandalaputri, R., Fettry, S., & Felisia. (2021). *The Effect Of Cash Conversion Cycle On The Profitability Of The Retail Trade Sector Companies*. 3(2), 501–520.
- Maulana, Y., & Euis. (2023). *Pengaruh Modal Kerja, Pertumbuhan Penjualan Dan Ukuran Perusahaan Terhadap Profitabilitas Perusahaan Subsektor Logam Dan Sejenisnya*. 6(1), 1–12.
- Murthi, S., Subaki, A., & Sumardi. (2021). *Pengaruh Pertumbuhan Penjualan, Perputaran Piutang, Perputaran Persediaan, Ukuran Perusahaan dan Leverage Terhadap Profitabilitas (Studi Pada Perusahaan Sektor Makanan dan Minuman Yang Terdaftar Di Bursa Efek Indonesia)*. 13(2), 271–293.
- Nainggolan, M. N., Sirait, A., Nasution, O. N., & Astuty, F. (2022). *Pengaruh Ukuran Perusahaan , Pertumbuhan Penjualan , Leverage terhadap Profitabilitas pada sektor Food and Beverage dalam Bursa Efek Indonesia periode 2015-2019*. 6, 948–963.
- Napitupulu, R., Simanjuntak, T., Hutabarat, L., Damanik, H., Harianja, H., Sirait, R., & Tobing, C. (2021). *Penelitian Bisnis: Teknik dan Analisis Data dengan SPSS-STATA-EVIEWS* (1st ed.). Madenatera.
- Nuševa, D. (2025). *The impact of sales growth on manufacturing companies ' profitability in the Republic of Serbia – panel data analysis*. 30(1), 66–73. <https://doi.org/10.5937/StraMan2400009N>
- Pertiwi, Y., & W, E. M. (2022). Effect of liquidity , leverage , and capital structure on financial performance ROA = Laba Bersih : Total Aset. *INOVASI: Jurnal Ekonomi, Keuangan Dan Manajemen*, 18(2), 406–413. <https://doi.org/10.29264/jinv.v18i2.10624>
- Pradnyaswari, N. M., & Dana, I. M. (2022). *Pengaruh Likuiditas, Struktur Modal, Ukuran Perusahaan, Dan Leverage Terhadap Profitabilitas Pada Perusahaan Sub Sektor Otomotif*. 11(3), 505–525.
- Pratama, P., & Jaharuddin. (2018). Rekonstruksi Konsep Profitabilitas Dalam

- Islam. *YAI (Yayasan Administrasi Islam)*, 2(2), 101–108.
- Ramli, D., & Yusnaini. (2022). *Pengaruh Sales Growth , Debt To Equity Ratio , Total Assets Turnover terhadap Return On Assets pada Perusahaan Property dan Real Estate yang Terdaftar di Bursa Efek Indonesia 2018-2020*. 6, 722–734.
- Riki, A., Hariyanto, E., Fitriati, A., & Santoso, S. (2024). Pengaruh Pertumbuhan Penjualan, Likuiditas dan Ukuran Perusahaan Terhadap Profitabilitas Perusahaan Sektor Industri di BEI. *Jurnal Ecogen*, 7(1), 88–99.
- Riyana, N., Kusumawardhani, R., & Rinofah, R. (2023). Pengaruh Struktur Modal , Ukuran Perusahaan , dan Pertumbuhan Perusahaan terhadap Profitabilitas dan Dampaknya terhadap Nilai Perusahaan. *Owner: Riset & Jurnal Akuntansi*, 8(April), 1268–1285.
- Santoso, D., & Hersugondo, H. (2023). Company Size and Growth on Profitability : A Comparative Study in 5 ASEAN Countries. *Journal of Accounting Research, Organization and Economics*, 6(1960), 213–228.
- Sari, L., & Septiano, R. (2020). *Effects of Intervening Loan to Deposit Ratio on Profitability*. 1(5), 228–241.
- Shalini, W., Christianty, R., Pattinaja, E. M., & Author, C. (2022). *Pengaruh Manajemen Modal Kerja , Likuiditas dan Leverage Terhadap Profitabilitas pada Perusahaan Consumer Goods di Bursa Efek Indonesia periode*. 6(April), 1841–1851.
- Soesana, A., Subakti, H., Karwanto, Fitri, A., Kuswandi, S., Sastri, L., Falani, I., Aswan, N., Hasibuan, F., Lestari, H., & \. (2023). *Metodologi Penelitian Kuantitatif* (A. Karim (ed.)). Yayasan Kita Menulis.
- Spence, M. (1973). Job market signaling. *The Quarterly Journal of Economics*, 87(3), 355–374. <https://doi.org/10.2307/1882010>
- Sugiyono. (2023). *Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif, dan R&D*. Alfabeta Bandung.
- Surindra, B., Lestari, S. N., & Ridwan. (2020). *Manajemen Keuangan* (1st ed.). Kepel Press.

- Suteja, J. (2013). *Manajemen modal kerja perusahaan*. Deepublish Store
- Tania, R., & Nainggolan, B. (2021). *Analisis Current Ratio , Debt To Equity Ratio , Total Assets Turn Over dan Net Profit Margin dalam Menilai Kinerja Keuangan Perusahaan Sektor Aneka Industri pada Bursa Efek Indonesia 2016-2019*. 2, 536–544.
- Titman, S., Keown, A. J., & Martin, J. D. (2010). *Financial Management: Principles and Applications* (14th ed.).
- Widarjono, A. (2009). *Ekonometrika: Teori Dan Aplikasi*. Ekonisia.
- Yuniarta, G. A., Purnawati, I. G. A., & Suwena, K. R. (2023). *The Effect of Using Digital Marketing Platforms , Optimizing Potential Assets on the Inclusive and Sustainable Economy Improvement*. 2(1), 35–44.
- Zakaria, I. H., Muhammad, F. R., & Jamain, T. H. (2024). *Pengaruh Perputaran Kas , Perputaran Piutang , dan Ukuran Perusahaan Terhadap Profitabilitas Perusahaan*. 13(November), 1774–1781.

LAMPIRAN

Lampiran 1 Hasil Analisis Statistik Deskriptif

	X1	X2	X3	Y
Mean	91.66250	1525.675	0.104750	0.069625
Median	54.50000	1579.000	0.095000	0.060000
Maximum	484.0000	1747.000	0.780000	0.240000
Minimum	-61.00000	1189.000	-0.530000	0.000000
Std. Dev.	106.8936	146.3559	0.227139	0.051076
Skewness	1.325058	-0.678175	-0.011890	1.186876
Kurtosis	4.287981	2.252528	4.650957	4.419866
Jarque-Bera	28.94003	7.994662	9.087411	25.50238
Probability	0.000001	0.018365	0.010634	0.000003
Sum	7333.000	122054.0	8.380000	5.570000
Sum Sq. Dev.	902673.9	1692184.	4.075795	0.206089
Observations	80	80	80	80

Lampiran 2 Hasil Uji Chow

Effects Test	Statistic	d.f.	Prob.
Cross-section F	12.350347	(15,61)	0.0000
Cross-section Chi-square	111.639562	15	0.0000

Lampiran 3 Hasil Uji Hausman

Correlated Random Effects - Hausman Test
Equation: Untitled
Test cross-section random effects

Test Summary	Chi-Sq. Statistic	Chi-Sq. d.f.	Prob.
Cross-section random	3.543081	3	0.3152

Lampiran 4 Hasil Uji LM

	Test Hypothesis		
	Cross-section	Time	Both
Breusch-Pagan	71.26840 (0.0000)	1.388292 (0.2387)	72.65669 (0.0000)
Honda	8.442061 (0.0000)	-1.178258 (0.8807)	5.136284 (0.0000)
King-Wu	8.442061 (0.0000)	-1.178258 (0.8807)	2.826574 (0.0024)
Standardized Honda	9.498021 (0.0000)	-0.924029 (0.8223)	2.743727 (0.0030)
Standardized King-Wu	9.498021 (0.0000)	-0.924029 (0.8223)	0.575496 (0.2825)
Gourieroux, et al.	--	--	71.26840 (0.0000)

Lampiran 5 Hasil Uji Multikolinearitas

	X1	X2	X3
X1	1.000000	-0.373440	-0.116653
X2	-0.373440	1.000000	0.048596
X3	-0.116653	0.048596	1.000000

Lampiran 6 Hasil Uji Heteroskedastisitas

Dependent Variable: ABS(RESID)
Method: Panel EGLS (Cross-section random effects)
Date: 06/28/26 Time: 13:27
Sample: 2020 2024
Periods included: 5
Cross-sections included: 16
Total panel (balanced) observations: 80
Swamy and Arora estimator of component variances

Variable	Coefficient	Std. Error	t-Statistic	Prob.
C	0.165072	0.066192	2.493834	0.0148
X1	-2.61E-05	5.40E-05	-0.482812	0.6306
X2	-8.21E-05	4.20E-05	-1.954069	0.0544
X3	0.003117	0.011717	0.266024	0.7909

Lampiran 7 Hasil Uji Signifikansi Parsial (Uji t)

Dependent Variable: Y
Method: Panel EGLS (Cross-section random effects)
Date: 06/28/26 Time: 13:33
Sample: 2020 2024
Periods included: 5
Cross-sections included: 16
Total panel (balanced) observations: 80
Swamy and Arora estimator of component variances

Variable	Coefficient	Std. Error	t-Statistic	Prob.
C	0.027166	0.126465	0.214813	0.8305
X1	2.18E-05	9.54E-05	0.228392	0.8200
X2	2.27E-05	8.06E-05	0.281507	0.7791
X3	0.055847	0.015939	3.503745	0.0008

Lampiran 8 Hasil Uji Signifikansi Simultan (Uji f)

Root MSE	0.027407	R-squared	0.146353
Mean dependent var	0.017994	Adjusted R-squared	0.112656
S.D. dependent var	0.029850	S.E. of regression	0.028119
Sum squared resid	0.060090	F-statistic	4.343250
Durbin-Watson stat	1.528798	Prob(F-statistic)	0.007036

Lampiran 9 Biodata Penulis

BIODATA PENULIS

Nama : Muhammad Aqil Baihaqi
Tempat, Tanggal Lahir : Sidoarjo, 29 Juni 2004
Alamat Asal : Ds. Mliriprowo, Kec. Tarik, Sidoarjo
Telepon/HP : 087834955179
E-mail : aqilbaihaqi.91@gmail.com

Pendidikan Formal

2010 – 2016 : SDN 1 Mliriprowo
2016 – 2019 : SMPN 2 Tarik
2019 – 2022 : SMKN 1 Mojokerto

2022 – 2026 : Universitas Islam Negeri Maulana Malik Ibrahim
Malang

Pendidikan Non Formal

2022 – 2023 : Program Khusus Perkuliahan Bahasa Arab
(PKPBA) UIN Maliki Malang

2023 – 2024 : Program Khusus Perkuliahan Bahasa Inggris
(PKPBI) UIN Maliki Malang

Aktivitas & Pelatihan

2025 : *Certified Accurate Professional (CAP)*

Lampiran 10 Jurnal Bimbingan

JURNAL BIMBINGAN SKRIPSI

IDENTITAS MAHASISWA:

NIM : 220502110038

Nama : Muhammad Aqil Baihaqi

Fakultas : Ekonomi

Program Studi : Akuntansi

Dosen Pembimbing : Zuraidah, M.S.A

Judul Skripsi :

PENGARUH MANAJEMEN MODAL KERJA, UKURAN PERUSAHAAN DAN
PERTUMBUHAN PENJUALAN TERHADAP PROFITABILITAS PADA
PERUSAHAAN SUB-SEKTOR RITEL DI BURSA EFEK INDONESIA
PERIODE 2020-2024

JURNAL BIMBINGAN :

No	Tanggal	Deskripsi	Tahun Akademik	Status
1	4 Desember 2025	Membahas outline dan penelitian terdahulu	Ganjil 2025/2026	Sudah Dikoreksi
2	28 Januari 2026	Membahas seputar variabel bebas dan terikat dengan referensinya	Genap 2025/2026	Sudah Dikoreksi
3	4 Februari 2026	Menyelesaikan bab 1	Genap 2025/2026	Sudah Dikoreksi
4	18 Februari 2026	Menyelesaikan bab 2	Genap 2025/2026	Sudah Dikoreksi
5	25 Februari 2026	Menyelesaikan bab 3 dan membahas keseluruhan bab proposal skripsi	Genap 2025/2026	Sudah Dikoreksi
6	4 Juni 2026	Bab 4 olah data, hasil dan pembahasan	Genap 2025/2026	Sudah Dikoreksi
7	8 Juni 2026	diskusi terkait bab 4	Genap 2025/2026	Sudah Dikoreksi
8	11 Juni 2026	diskusi bab 5 dan mengecek format skripsi	Genap 2025/2026	Sudah Dikoreksi

Malang, 11 Juni 2026

Dosen Pembimbing



Zuraidah, M.S.A

Lampiran 11 Bebas Plagiarisme

6/17/26, 2:27 PM

Print Bebas Plagiarisme



KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI MAULANA MALIK IBRAHIM MALANG
FAKULTAS EKONOMI
Gajayana 50 Malang Telepon (0341) 558881 Faksimile (0341) 558881

SURAT KETERANGAN BEBAS PLAGIARISME

Yang bertanda tangan dibawah ini:

Nama : Rohmatulloh Salis, M.Pd
NIP : 198409302023211006
Jabatan : UP2M

Menerangkan bahwa mahasiswa berikut :

Nama : Muhammad Aqil Baihaqi
NIM : 220502110038
Konsentrasi : Akuntansi Keuangan

Judul Skripsi : **PENGARUH MANAJEMEN MODAL KERJA, UKURAN PERUSAHAAN DAN
PERTUMBUHAN PENJUALAN TERHADAP PROFITABILITAS PADA
PERUSAHAAN SUB-SEKTOR RITEL DI BURSA EFEK INDONESIA
PERIODE 2020-2024**

Menerangkan bahwa penulis skripsi mahasiswa tersebut dinyatakan **LOLOS PLAGIARISM** dari **TURNITIN** dengan nilai *Originality report*:

SIMILARTY INDEX	INTERNET SOURCES	PUBLICATION	STUDENT PAPER
20%	8%	4%	18%

Demikian surat pernyataan ini dibuat dengan sebenar-benarnya dan di berikan kepada yang bersangkutan untuk dipergunakan sebagaimana mestinya.

Malang, 17 Juni 2026

UP2M



Rohmatulloh Salis, M.Pd

Lampiran 12 Tabulasi Data

Manajemen Modal Kerja (CCC) = DSO + DSI – DPO

Kode	Tahun	DSO	DIO	DIO	CCC
AMRT	2020	8	46	51	3
	2021	8	45	51	2
	2022	7	42	48	2
	2023	8	42	47	3
	2024	9	43	48	4
SDPC	2020	67	65	63	69
	2021	56	56	55	57
	2022	56	62	55	63
	2023	65	64	60	69
	2024	65	56	55	66
DMND	2020	60	99	57	101
	2021	50	91	58	82
	2022	43	92	57	77
	2023	41	103	55	90
	2024	43	101	50	94
MIDI	2020	10	54	52	11
	2021	11	59	52	18
	2022	9	60	51	18
	2023	8	62	53	16
	2024	7	63	55	15
CSAP	2020	46	85	90	41
	2021	41	84	82	43
	2022	38	94	80	52
	2023	38	99	84	53
	2024	37	104	85	57

MPMX	2020	13	14	25	3
	2021	7	6	24	-11
	2022	7	8	28	-13
	2023	5	9	21	-7
	2024	4	9	21	-8
KMDS	2020	50	64	43	71
	2021	40	37	39	37
	2022	38	64	57	46
	2023	21	68	52	36
	2024	23	54	44	33
LPPF	2020	6	181	165	21
	2021	3	149	98	54
	2022	3	146	172	-24
	2023	3	139	200	-58
	2024	3	130	194	-61
MAPA	2020	17	259	56	220
	2021	16	241	53	204
	2022	13	179	42	149
	2023	12	185	41	156
	2024	10	187	45	152
MAPI	2020	9	154	71	92
	2021	7	154	57	104
	2022	7	127	51	83
	2023	8	103	50	61
	2024	8	128	48	87
BOGA	2020	32	41	53	21
	2021	26	24	36	15
	2022	24	50	37	38
	2023	17	52	31	38
	2024	10	40	28	22

SLIS	2020	125	159	44	241
	2021	121	158	35	244
	2022	126	136	24	238
	2023	143	155	16	282
	2024	116	148	12	252
ZONE	2020	43	568	128	484
	2021	14	435	94	356
	2022	12	352	74	290
	2023	16	382	89	309
	2024	19	376	97	298
ERAA	2020	11	41	21	31
	2021	7	34	17	24
	2022	6	41	16	31
	2023	7	48	21	35
	2024	7	48	24	31
EPMT	2020	51	43	41	53
	2021	43	44	38	49
	2022	43	49	38	55
	2023	49	53	42	60
	2024	49	51	42	58
ACES	2020	6	248	17	237
	2021	6	264	16	254
	2022	4	270	14	260
	2023	7	256	12	250
	2024	5	252	13	244

Ukuran Perusahaan = Ln (Total Aset)

Kode	Tahun	FS	Total Aset	
AMRT	2020	17,07	Rp	25,970,743
	2021	17,13	Rp	27,493,748
	2022	17,24	Rp	30,746,266
	2023	17,35	Rp	34,246,183
	2024	17,47	Rp	38,798,382
SDPC	2020	13,97	Rp	1,164,826
	2021	14,00	Rp	1,206,386
	2022	14,15	Rp	1,401,505
	2023	14,31	Rp	1,639,682
	2024	14,39	Rp	1,771,857
DMND	2020	15,55	Rp	5,680,638
	2021	15,66	Rp	6,297,287
	2022	15,74	Rp	6,878,297
	2023	15,78	Rp	7,166,880
	2024	15,82	Rp	7,454,096
MIDI	2020	15,59	Rp	5,923,693
	2021	15,66	Rp	6,344,016
	2022	15,75	Rp	6,905,148
	2023	15,87	Rp	7,786,109
	2024	15,98	Rp	8,732,951
CSAP	2020	15,85	Rp	7,616,266
	2021	15,96	Rp	8,505,128
	2022	16,08	Rp	9,645,596
	2023	16,24	Rp	11,315,579
	2024	16,32	Rp	12,291,207

MPMX	2020	16,04	Rp	9,209,838
	2021	16,10	Rp	9,869,734
	2022	16,00	Rp	8,889,818
	2023	15,92	Rp	8,217,279
	2024	15,98	Rp	8,690,942
KMDS	2020	11,89	Rp	145,488
	2021	12,29	Rp	218,293
	2022	12,36	Rp	233,321
	2023	12,41	Rp	245,154
	2024	12,51	Rp	270,081
LPPF	2020	15,66	Rp	6,319,074
	2021	15,58	Rp	5,851,229
	2022	15,56	Rp	5,750,217
	2023	15,59	Rp	5,880,396
	2024	15,45	Rp	5,140,751
MAPA	2020	15,50	Rp	5,382,042
	2021	15,49	Rp	5,319,197
	2022	15,82	Rp	7,434,287
	2023	16,20	Rp	10,803,580
	2024	16,37	Rp	12,839,220
MAPI	2020	16,69	Rp	17,650,451
	2021	16,64	Rp	16,783,042
	2022	16,86	Rp	20,968,046
	2023	17,13	Rp	27,516,859
	2024	17,20	Rp	29,525,113

BOGA	2020	13,30	Rp	595,139
	2021	13,61	Rp	813,752
	2022	13,72	Rp	904,862
	2023	13,62	Rp	825,238
	2024	13,60	Rp	808,274
SLIS	2020	12,86	Rp	383,601
	2021	12,89	Rp	395,546
	2022	13,01	Rp	446,033
	2023	13,07	Rp	473,573
	2024	12,97	Rp	430,461
ZONE	2020	13,24	Rp	563,629
	2021	13,24	Rp	562,739
	2022	13,39	Rp	651,781
	2023	13,53	Rp	752,957
	2024	13,53	Rp	748,744
ERAA	2020	16,23	Rp	11,211,369
	2021	16,25	Rp	11,372,225
	2022	16,65	Rp	17,058,218
	2023	16,83	Rp	20,447,452
	2024	16,90	Rp	21,774,390
EPMT	2020	16,04	Rp	9,211,731
	2021	16,09	Rp	9,729,920
	2022	16,16	Rp	10,402,357
	2023	16,21	Rp	10,955,849
	2024	16,26	Rp	11,487,397
ACES	2020	15,79	Rp	7,216,725
	2021	15,79	Rp	7,171,138
	2022	15,80	Rp	7,249,255
	2023	15,87	Rp	7,794,495
	2024	15,92	Rp	8,191,412

Pertumbuhan Penjualan = (Penjualan t – Penjualan (t – 1) / Penjualan (t – 1)) x 100%

Kode	Tahun	SG	Penjualan sebelum	Penjualan berjalan
AMRT	2020	0,04	Rp 72,944,988	Rp 75,826,880
	2021	0,12	Rp 75,826,880	Rp 84,904,301
	2022	0,14	Rp 84,904,301	Rp 96,924,686
	2023	0,10	Rp 96,924,686	Rp 106,944,683
	2024	0,11	Rp 106,944,683	Rp 118,227,031
SDPC	2020	0,19	Rp 2,226,755	Rp 2,643,627
	2021	0,13	Rp 2,643,627	Rp 2,988,849
	2022	0,07	Rp 2,988,849	Rp 3,200,833
	2023	0,05	Rp 3,200,833	Rp 3,363,518
	2024	0,16	Rp 3,363,518	Rp 3,916,864
DMND	2020	-0,12	Rp 6,913,792	Rp 6,110,155
	2021	0,14	Rp 6,110,155	Rp 6,973,718
	2022	0,21	Rp 6,973,718	Rp 8,461,768
	2023	0,09	Rp 8,461,768	Rp 9,239,926
	2024	0,06	Rp 9,239,926	Rp 9,811,549
MIDI	2020	0,09	Rp 11,625,313	Rp 12,659,705
	2021	0,17	Rp 11,625,313	Rp 13,584,036
	2022	0,34	Rp 11,625,313	Rp 15,623,654
	2023	0,49	Rp 11,625,313	Rp 17,351,152
	2024	0,71	Rp 11,625,313	Rp 19,888,091
CSAP	2020	0,05	Rp 11,589,712	Rp 12,121,666
	2021	0,13	Rp 12,121,666	Rp 13,649,488
	2022	0,08	Rp 13,649,488	Rp 14,728,225
	2023	0,06	Rp 14,728,225	Rp 15,664,740
	2024	0,04	Rp 15,664,740	Rp 16,328,189
MPMX	2020	-0,34	Rp 16,818,172	Rp 11,181,671
	2021	0,15	Rp 11,181,671	Rp 12,908,103
	2022	-0,01	Rp 12,908,103	Rp 12,742,854
	2023	0,09	Rp 12,742,854	Rp 13,859,071
	2024	0,18	Rp 13,859,071	Rp 16,385,270
KMDS	2020	-0,12	Rp 150,496	Rp 132,094
	2021	0,78	Rp 132,094	Rp 234,804
	2022	0,35	Rp 234,804	Rp 317,610
	2023	0,07	Rp 317,610	Rp 338,297
	2024	0,04	Rp 338,297	Rp 351,938

LPPF	2020	-0,53	Rp	10,276,431	Rp	4,839,058
	2021	0,15	Rp	4,839,058	Rp	5,585,975
	2022	0,16	Rp	5,585,975	Rp	6,454,583
	2023	0,01	Rp	6,454,583	Rp	6,538,586
	2024	-0,02	Rp	6,538,586	Rp	6,398,770
MAPA	2020	-0,36	Rp	7,447,321	Rp	4,781,480
	2021	0,26	Rp	4,781,480	Rp	6,042,002
	2022	0,62	Rp	6,042,002	Rp	9,801,240
	2023	0,38	Rp	9,801,240	Rp	13,558,595
	2024	0,27	Rp	13,558,595	Rp	17,184,426
MAPI	2020	-0,31	Rp	21,578,745	Rp	14,847,398
	2021	0,24	Rp	14,847,398	Rp	18,423,803
	2022	0,46	Rp	18,423,803	Rp	26,937,340
	2023	0,24	Rp	26,937,340	Rp	33,318,811
	2024	0,14	Rp	33,318,811	Rp	37,835,891
BOGA	2020	-0,40	Rp	790,812	Rp	478,026
	2021	0,16	Rp	478,026	Rp	556,343
	2022	0,32	Rp	556,343	Rp	733,735
	2023	0,23	Rp	733,735	Rp	901,839
	2024	-0,25	Rp	901,839	Rp	678,904
SLIS	2020	-0,10	Rp	459,996	Rp	411,798
	2021	0,09	Rp	411,798	Rp	448,364
	2022	0,09	Rp	448,364	Rp	487,152
	2023	-0,07	Rp	487,152	Rp	452,367
	2024	0,11	Rp	452,367	Rp	501,287
ZONE	2020	-0,46	Rp	601,725	Rp	326,772
	2021	0,42	Rp	326,772	Rp	463,876
	2022	0,45	Rp	463,876	Rp	672,881
	2023	0,09	Rp	672,881	Rp	735,452
	2024	-0,04	Rp	735,452	Rp	708,360
ERAA	2020	0,04	Rp	32,944,903	Rp	34,113,455
	2021	0,27	Rp	34,113,455	Rp	43,466,977
	2022	0,14	Rp	43,466,977	Rp	49,471,484
	2023	0,22	Rp	49,471,484	Rp	60,139,406
	2024	0,09	Rp	60,139,406	Rp	65,279,685

EPMT	2020	0,01	Rp	22,226,912	Rp	22,545,419
	2021	0,14	Rp	22,545,419	Rp	25,673,757
	2022	0,09	Rp	25,673,757	Rp	28,027,488
	2023	0,02	Rp	28,027,488	Rp	28,507,873
	2024	0,09	Rp	28,507,873	Rp	30,957,341
ACES	2020	-0,09	Rp	8,142,717	Rp	7,412,767
	2021	-0,12	Rp	7,412,767	Rp	6,543,363
	2022	0,03	Rp	6,543,363	Rp	6,762,803
	2023	0,13	Rp	6,762,803	Rp	7,620,153
	2024	0,13	Rp	7,620,153	Rp	8,582,510

$$\text{Profitabilitas (ROA)} = (\text{Laba Bersih Setelah Pajak} / \text{Total Aset}) \times 100\%$$

Kode	Tahun	ROA	Laba bersih setelah pajak	Total Aset
AMRT	2020	0,04	Rp 1,088,477	Rp 25,970,743
	2021	0,07	Rp 1,988,750	Rp 27,493,748
	2022	0,09	Rp 2,907,478	Rp 30,746,266
	2023	0,10	Rp 3,484,025	Rp 34,246,183
	2024	0,08	Rp 3,220,083	Rp 38,798,382
SDPC	2020	0,002	Rp 2,804	Rp 1,164,826
	2021	0,01	Rp 9,571	Rp 1,206,386
	2022	0,02	Rp 24,464	Rp 1,401,505
	2023	0,02	Rp 33,081	Rp 1,639,682
	2024	0,01	Rp 16,914	Rp 1,771,857
DMND	2020	0,04	Rp 205,589	Rp 5,680,638
	2021	0,06	Rp 351,470	Rp 6,297,287
	2022	0,06	Rp 382,105	Rp 6,878,297
	2023	0,04	Rp 319,078	Rp 7,166,880
	2024	0,05	Rp 363,732	Rp 7,454,096
MIDI	2020	0,03	Rp 200,273	Rp 5,923,693
	2021	0,04	Rp 275,221	Rp 6,344,016
	2022	0,06	Rp 399,121	Rp 6,905,148
	2023	0,07	Rp 516,318	Rp 7,786,109
	2024	0,05	Rp 475,577	Rp 8,732,951
CSAP	2020	0,01	Rp 60,818	Rp 7,616,266
	2021	0,03	Rp 225,315	Rp 8,505,128
	2022	0,03	Rp 263,262	Rp 9,645,596
	2023	0,02	Rp 206,593	Rp 11,315,579
	2024	0,02	Rp 198,458	Rp 12,291,207
MPMX	2020	0,01	Rp 133,572	Rp 9,209,838
	2021	0,04	Rp 411,748	Rp 9,869,734
	2022	0,07	Rp 661,748	Rp 8,889,818
	2023	0,06	Rp 525,638	Rp 8,217,279
	2024	0,07	Rp 572,289	Rp 8,690,942
KMDS	2020	0,11	Rp 15,646	Rp 145,488
	2021	0,15	Rp 32,964	Rp 218,293
	2022	0,21	Rp 48,463	Rp 233,321
	2023	0,21	Rp 51,338	Rp 245,154
	2024	0,20	Rp 54,939	Rp 270,081
LPPF	2020	0,14	Rp 912,854	Rp 6,319,074
	2021	0,24	Rp 1,383,222	Rp 5,851,229
	2022	0,12	Rp 675,360	Rp 5,750,217
	2023	0,11	Rp 827,653	Rp 5,880,396
	2024	0,16	Rp 725,379	Rp 5,140,751

MAPA	2020	0,001	Rp	4,338	Rp	5,382,042
	2021	0,04	Rp	230,395	Rp	5,319,197
	2022	0,16	Rp	1,173,424	Rp	7,434,287
	2023	0,13	Rp	1,383,702	Rp	10,803,580
	2024	0,10	Rp	1,338,452	Rp	12,839,220
MAPI	2020	0,03	Rp	585,304	Rp	17,650,451
	2021	0,03	Rp	490,156	Rp	16,783,042
	2022	0,12	Rp	2,505,403	Rp	20,968,046
	2023	0,09	Rp	2,345,293	Rp	27,516,859
	2024	0,07	Rp	2,147,416	Rp	29,525,113
BOGA	2020	0,02	Rp	9,748	Rp	595,139
	2021	0,03	Rp	27,523	Rp	813,752
	2022	0,02	Rp	14,757	Rp	904,862
	2023	0,01	Rp	7,486	Rp	825,238
	2024	0,03	Rp	27,992	Rp	808,274
SLIS	2020	0,07	Rp	26,497	Rp	383,601
	2021	0,06	Rp	25,246	Rp	395,546
	2022	0,09	Rp	42,340	Rp	446,033
	2023	0,04	Rp	21,270	Rp	473,573
	2024	0,01	Rp	4,720	Rp	430,461
ZONE	2020	0,07	Rp	37,620	Rp	563,629
	2021	0,05	Rp	30,781	Rp	562,739
	2022	0,11	Rp	72,941	Rp	651,781
	2023	0,06	Rp	46,973	Rp	752,957
	2024	0,01	Rp	7,044	Rp	748,744
ERAA	2020	0,06	Rp	671,172	Rp	11,211,369
	2021	0,10	Rp	1,117,917	Rp	11,372,225
	2022	0,06	Rp	1,076,555	Rp	17,058,218
	2023	0,04	Rp	856,861	Rp	20,447,452
	2024	0,05	Rp	1,119,486	Rp	21,774,390
EPMT	2020	0,07	Rp	679,871	Rp	9,211,731
	2021	0,09	Rp	846,241	Rp	9,729,920
	2022	0,08	Rp	842,591	Rp	10,402,357
	2023	0,06	Rp	688,374	Rp	10,955,849
	2024	0,06	Rp	738,328	Rp	11,487,397
ACES	2020	0,10	Rp	731,311	Rp	7,216,725
	2021	0,10	Rp	704,809	Rp	7,171,138
	2022	0,09	Rp	673,647	Rp	7,249,255
	2023	0,10	Rp	770,774	Rp	7,794,495
	2024	0,11	Rp	884,716	Rp	8,191,412