

SKRIPSI

**PENGARUH MODAL KERJA DAN VOLUME PENJUALAN
TERHADAP PENINGKATAN PROFITABILITAS UMKM
KABUPATEN POLEWALI MANDAR**

*THE EFFECT OF WORKING CAPITAL AND SALES VOLUME ON
INCREASING MSME PROFITABILITY IN POLEWALI MANDAR
REGENCY*



**NUR QALBI AHMAD JAFAR
C01 21 103**

**PROGRAM STUDI MANAJEMEN
FAKULTAS EKONOMI
UNIVERSITAS SULAWESI BARAT
MAJENE
2026**

**PENGARUH MODAL KERJA DAN VOLUME PENJUALAN
TERHADAP PENINGKATAN PROFITABILITAS UMKM
KABUPATEN POLEWALI MANDAR**

SKRIPSI

Sebagai Salah Satu Syarat Untuk Memperoleh Gelar Sarjana

**PROGRAM STUDI
MANAJEMEN**

**NUR QALBI AHMAD JAFAR
C01 21 103**

**PROGRAM STUDI MANAJEMEN
FAKULTAS EKONOMI
UNIVERSITAS SULAWESI BARAT
MAJENE
2026**

**PENGARUH MODAL KERJA DAN VOLUME PENJUALAN
TERHADAP PENINGKATAN PROFITABILITAS UMKM
KABUPATEN POLEWALI MANDAR**



NUR QALBI AHMAD JAFAR

C01 21 103

Skripsi Sarjana Lengkap Untuk Memenuhi Salah Satu
Syarat Guna Mencapai Gelar Sarjana Manajemen
Program Studi Manajemen Pada Fakultas Ekonomi
Universitas Sulawesi Barat

Telah disetujui Oleh 31 Maret 2026

Pembimbing I



Dr. Novia Sandra Dewi, S.E., M.M
NIP. 19851129 201903 2 005

Pembimbing II



Nur Ariyandani, S.AB., M.M
NIP. 19951109 202203 2 016

**Menyetujui,
Koordinator Program Studi Manajemen**



Erwin, S.E., M.M.
NIP. 19890903 201903 1 001

**PENGARUH MODAL KERJA DAN VOLUME PENJUALAN
TERHADAP PENINGKATAN PROFITABILITAS UMKM
KABUPATEN POLEWALI MANDAR**

Dipersiapkan dan disusun oleh:

**NUR QALBI AHMAD JAFAR
C01 21 103**

Telah diuji dan diterima panitia ujian
Pada tanggal 17 April 2026 dan dinyatakan Lulus

TIM PENGUJI

Nama Penguji	Jabatan	Tanda Tangan
Dr. Novia Sandra Dewi, S.E., M.M	Ketua	1) 
Nur Ariyandani, S.AB., M.M	Sekretaris	2) 
Dr. Wahyu Maulid Adha. S.E, M.M	Penguji I	3) 
Erwin, S.E., M.M	Penguji II	4) 
Dr. Akbar Azis, S.E., M.M	Penguji III	5) 

Telah Disetujui Oleh:

Pembimbing I



Dr. Novia Sandra Dewi, S.E., M.M
NIP. 19851129 201903 2 005

Pembimbing II



Nur Arivandani, S.AB., M.M
NIP. 19951109 202203 2 016



Mengesahkan,
Dekan Fakultas Ekonomi

Prof. Dra. Enny Radjab, M.AB
NIP. 19670325 199403 2 001

PERNYATAAN KEASLIAN PENELITIAN

Yang bertanda tangan di bawah ini:

Nama : Nur Qalbi Ahmad Jafar

Nim : C0121103

Program Studi : Manajemen

Menyatakan dengan sebenar-benarnya bahwa skripsi yang berjudul:

PENGARUH MODAL KERJA DAN VOLUME PENJUALAN TERHADAP PENINGKATAN PROFITABILITAS UMKM KABUPATEN POLEWALI MANDAR

Adalah karya ilmiah saya sendiri dan sepanjang sepengetahuan saya di dalam naskah skripsi ini tidak terdapat karya ilmiah yang pernah diajukan/ di tulis/ diterbitkan sebelumnya, kecuali yang secara tertulis dikutip dalam naskah ini dan disebutkan dalam sumber kutipan dan daftar pustaka.

Apabila dikemudian hari ternyata di dalam naskah skripsi ini dapat dibuktikan unsur-unsur jiplakan, saya bersedia menerima sanksi atas perbuatan tersebut sesuai dengan peraturan perundang-undangan yang berlaku.

Majene, 17 April 2026

Yang membuat pernyataan



Nur Qalbi Ahmad Jafar
C0121103

ABSTRAK

NUR QALBI AHMAD JAFAR, Pengaruh Modal Kerja dan Volume Penjualan terhadap Peningkatan Profitabilitas UMKM Kabupaten Polewali Mandar, dibimbing oleh Novia Sandra Dewi dan Nur Ariyandani.

Jenis penelitian yang digunakan adalah penelitian deskriptif kuantitatif dengan menggunakan data primer yang diperoleh melalui penyebaran kuesioner kepada 100 responden pelaku UMKM. Variabel bebas dalam penelitian ini adalah modal kerja (X_1) dan volume penjualan (X_2), sedangkan variabel terikatnya adalah profitabilitas (Y). Analisis data dilakukan melalui beberapa tahap, yaitu uji validitas, uji reliabilitas, uji asumsi klasik, analisis regresi linier berganda, uji t (parsial), uji F (simultan), dan uji determinasi R^2 *Adjusted R Square* (R^2) dengan bantuan *Software SPSS versi 25*.

Hasil penelitian menunjukkan bahwa modal kerja (X_1) berpengaruh positif dan signifikan terhadap peningkatan profitabilitas UMKM Kabupaten Polewali Mandar, sebesar 0.000 dengan nilai signifikansi $< 0,05$. Hal ini berarti semakin baik pengelolaan modal kerja, maka semakin meningkat pula kemampuan UMKM dalam memperoleh profitabilitas. Volume penjualan (X_2) juga berpengaruh positif dan signifikan terhadap profitabilitas sebesar 0.000 yang menunjukkan bahwa peningkatan penjualan secara langsung berdampak pada kenaikan profitabilitas usaha. Secara simultan, modal kerja dan volume penjualan berpengaruh positif dan signifikan terhadap profitabilitas UMKM sebesar 0.000. Nilai koefisien determinasi (R^2) sebesar 37,6 %, yang berarti bahwa variabel independen menjelaskan sebagian besar variasi profitabilitas UMKM di Kabupaten Polewali Mandar. Temuan ini menegaskan pentingnya pengelolaan modal kerja yang efisien dan peningkatan volume penjualan untuk memperkuat kinerja keuangan dan keberlanjutan usaha kecil menengah di daerah tersebut.

Kata Kunci: Modal kerja, volume penjualan, profitabilitas, UMKM

ABSTRACT

NUR QALBI AHMAD JAFAR, *The Effect of Working Capital and Sales Volume on the Improvement of Profitability of MSMEs in Polewali Mandar Regency*, supervised by Novia Sandra Dewi. and Nur Ariyandani.

The type of research used is descriptive quantitative research, utilizing primary data obtained through questionnaires distributed to 100 MSME respondents. The independent variables in this study are working capital (X_1) and sales volume (X_2), while the dependent variable is profitability (Y). Data analysis was conducted through several stages, namely validity testing, reliability testing, classical assumption testing, multiple linear regression analysis, t-test (partial), F-test (simultaneous), and the determination test (Adjusted R Square, R^2) using SPSS software version 25.

The results show that working capital (X_1) has a positive and significant effect on the increase in MSME profitability in Polewali Mandar Regency, value of 0.000 with a significance value of < 0.05 . This indicates that the better the management of working capital, the higher the MSMEs' ability to generate profits. Sales volume (X_2) also has a positive and significant effect on profitability, with a significance value of 0.000, indicating that an increase in sales directly impacts business profit growth. Simultaneously, working capital and sales volume have a positive and significant effect on MSME profitability, with a significance value of 0.000. The coefficient of determination (R^2) is 37.6%, meaning that the independent variables explain a substantial portion of the variation in MSME profitability in Polewali Mandar Regency. These findings emphasize the importance of efficient working capital management and increased sales volume to strengthen financial performance and the sustainability of small and medium enterprises in the region.

Keywords: Working capital, sales volume, profitability, MSMEs

BAB I

PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang

Perekonomian saat ini berkembang pesat seiring dengan berkembangnya zaman dan kemajuan peradaban manusia, yang ditandai dengan semakin majunya ilmu pengetahuan dan teknologi, sehingga mendorong terciptanya berbagai inovasi dalam proses produksi, peningkatan efisiensi kerja, serta perluasan pasar global yang pada akhirnya mempercepat pertumbuhan ekonomi di berbagai sektor (Abdillah, 2022). Hal ini berdampak besar pada perusahaan yang menimbulkan terjadinya persaingan ketat dalam memenuhi kebutuhan masyarakat, sehingga perusahaan dituntut untuk meningkatkan kualitas produk dan layanan secara berkelanjutan.

Tingginya tingkat produksi mendorong pelaku ekonomi untuk bersaing secara lebih efisien, baik dari segi kualitas maupun harga, sehingga mampu memperkuat posisi perusahaan dalam persaingan ekonomi. Kondisi persaingan tersebut menuntut perusahaan untuk meninjau kembali misi bisnis serta strategi pemasaran yang diterapkan guna meningkatkan kinerja perusahaan dan menjaga keberlanjutan organisasi dalam jangka panjang (Hasanuddin, 2023). Menentukan keberhasilan suatu usaha dalam menghasilkan profit dapat dilihat dari kemampuan usaha tersebut dalam menggunakan sumber daya dan kemampuan yang tersedia secara efektif. UMKM salah satu pilar penting perekonomian memiliki karakteristik keterbatasan sumber daya, baik dari sisi modal, tenaga kerja, maupun

akses pasar, sehingga menuntut pengelolaan usaha yang efisien agar mampu menghasilkan profit secara optimal dan berdaya saing.

Keberadaan Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) menjadi salah satu sektor usaha yang memberikan kontribusi signifikan terhadap perekonomian (Vinatra, 2023). UMKM tidak hanya berperan dalam mendukung perekonomian nasional dan daerah, tetapi juga berkontribusi dalam meningkatkan taraf hidup dan kesejahteraan masyarakat (Hida, 2022). Oleh karena itu, peran strategis UMKM tersebut perlu didukung oleh kerangka regulasi yang jelas dan komprehensif agar pengembangan dan pemberdayaan UMKM dapat berjalan secara terarah dan berkelanjutan. Dukungan regulasi ini diwujudkan melalui adanya Undang-Undang yang mengatur UMKM sebagai dasar hukum dalam menciptakan lingkungan usaha yang kondusif.

Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) di Indonesia diatur dalam Undang-Undang Nomor 20 Tahun 2008 tentang Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah, yang menjadi landasan hukum utama dalam upaya pemberdayaan dan pengembangan UMKM sebagai salah satu pilar penting dalam perekonomian nasional (Undang-Undang Republik Indonesia Nomor 20 Tahun 2008). Undang-Undang ini secara fundamental mengklasifikasikan Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) berdasarkan kriteria kekayaan bersih dan hasil penjualan tahunan, yang selanjutnya disesuaikan melalui Peraturan Pemerintah Nomor 7 Tahun 2021, serta menetapkan tujuan pemberdayaan UMKM untuk mewujudkan kemandirian usaha, meningkatkan peran dalam pembangunan ekonomi, menciptakan lapangan kerja, dan meningkatkan daya saing UMKM (Undang-

Undang Republik Indonesia Nomor 20 Tahun 2008. Peraturan Pemerintah Republik Indonesia Nomor 7 Tahun 2021). Untuk mencapai tujuan tersebut, Undang-Undang Nomor 20 Tahun 2008 mengamanatkan Pemerintah Pusat dan Daerah untuk berperan aktif dalam perumusan kebijakan, pengembangan kelembagaan, penyediaan infrastruktur, peningkatan kapasitas sumber daya manusia, serta fasilitasi akses pembiayaan, penjaminan, dan kemitraan antara UMKM dan usaha besar (Undang-Undang Republik Indonesia Nomor 20 Tahun 2008).

Kriteria Usaha Mikro Kecil Menengah (UMKM) dibedakan berdasarkan jumlah kekayaan bersih dan hasil penjualan yang diperoleh (Putri & Arif, 2023). Usaha mikro memiliki kekayaan bersih maksimal Rp 50 juta, tidak termasuk tanah dan bangunan tempat usaha, serta hasil penjualan tahunan maksimal Rp 300 juta. Sementara itu, usaha kecil memiliki kekayaan bersih lebih dari Rp 50 juta hingga Rp 500 juta, tidak termasuk tanah dan bangunan tempat usaha, dengan hasil penjualan tahunan lebih dari Rp 300 juta hingga maksimal Rp 2,5 miliar (Djahotman, 2024).

Badan Pusat Statistik (BPS), pengelompokan Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) di Indonesia didasarkan pada jumlah pekerja yang terlibat dalam kegiatan usaha tersebut (BPS, 2023). Usaha mikro kecil memiliki peluang pasar yang besar karena selalu ada permintaan untuk barang dan jasa yang mereka hasilkan (Djahotman, 2024). Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) pada umumnya berperan dalam kegiatan produksi barang dan jasa yang ditujukan untuk memenuhi kebutuhan masyarakat golongan menengah ke bawah dengan tingkat

daya beli yang relatif rendah. Oleh karena itu, UMKM sering menghadapi berbagai permasalahan, terutama yang berkaitan dengan keterbatasan modal usaha. Kendala ini dapat menghambat pertumbuhan dan perkembangan usaha dalam mencapai kesuksesan. Untuk menjalankan suatu usaha dengan lancar dan adanya perkembangan, diperlukan kecukupan dana (Sinaga et al, 2024).

Akses terhadap sumber permodalan menjadi faktor penting yang perlu diperhatikan oleh pelaku UMKM guna mendukung keberlangsungan dan pengembangan usaha, karena ketersediaan modal memungkinkan pelaku UMKM untuk meningkatkan kapasitas produksi, memperluas jaringan pemasaran, serta melakukan inovasi produk secara berkelanjutan. Adanya dukungan permodalan yang memadai, UMKM diharapkan mampu meningkatkan daya saing, memperluas skala usaha, dan berkontribusi secara optimal terhadap pertumbuhan perekonomian. Oleh karena itu, peningkatan tersebut perlu diimbangi dengan kemampuan pelaku UMKM dalam mengelola usaha secara efektif dan strategis, sehingga penguatan permodalan tidak hanya berdampak pada pertumbuhan jangka pendek, tetapi juga keberlanjutan usaha (Djahotman, 2024).

UMKM menuntut perusahaan untuk mengembangkan keunggulan kompetitifnya secara berkelanjutan agar dapat bertahan dan memajukan usahanya (Lubis & Salsabila, 2024). Untuk dapat mengembangkan keunggulan kompetitifnya, setiap UMKM harus memiliki modal kerja yang baik karena setiap aktivitas yang dilaksanakan oleh suatu usaha selalu memerlukan dana, baik untuk membiayai kegiatan operasional sehari-hari maupun untuk membiayai investasi jangka panjangnya (Setyowati & Sari, 2020).

Modal kerja digunakan untuk kegiatan operasional perusahaan. Modal kerja dapat diartikan sebagai investasi yang ditanamkan dalam aktiva lancar atau aktiva jangka pendek, seperti kas, surat berharga, piutang, dan persediaan (Ekadjaja, 2024). Modal kerja berperan penting dalam menjaga likuiditas serta kelancaran aktivitas usaha dalam jangka pendek, sehingga perusahaan mampu memenuhi kewajiban operasionalnya tepat waktu dan mendukung aktivitas usaha dapat terus berjalan secara stabil dan berkesinambungan (Asadi dkk, 2021).

Berdasarkan pentingnya peran modal kerja dalam menjaga likuiditas dan kelancaran aktivitas usaha, penelitian ini diarahkan untuk memberikan pemahaman yang komprehensif bagi pelaku UMKM di Kabupaten Polewali Mandar mengenai pengelolaan modal kerja yang efektif sebagai upaya meningkatkan kinerja usaha dan menjaga keberlanjutan usaha (Prayogi, 2025). Melalui penelitian ini diharapkan dapat diperoleh gambaran yang jelas mengenai kondisi pengelolaan modal kerja UMKM, sehingga hasil penelitian dapat dijadikan sebagai bahan pertimbangan dalam pengambilan keputusan dan perumusan strategi pengelolaan usaha yang lebih baik di tingkat daerah.

Kinerja keuangan UMKM sangat bergantung pada kemampuan pelaku usaha dalam mengelola sumber daya keuangan secara efektif. Namun, masih banyak UMKM yang mengalami kesulitan dalam mempertahankan kinerja keuangannya akibat lemahnya pengelolaan modal kerja dan tidak stabilnya volume penjualan (Rajindra et al., 2018). Oleh karena itu, penting untuk mengkaji faktor-faktor yang memengaruhi profitabilitas secara lebih terarah dan berbasis pada kondisi riil UMKM di daerah tersebut.

Modal kerja memainkan peran penting dalam menjaga kelangsungan usaha, karena modal kerja yang cukup memungkinkan pelaku UMKM untuk memenuhi kewajiban jangka pendek, menjaga kelancaran produksi, serta menghindari keterlambatan dalam pengadaan bahan baku (Astuti, 2021). Kurangnya modal kerja dapat menyebabkan gangguan dalam aktivitas operasional, yang pada akhirnya berdampak langsung pada penurunan keuntungan (Dahlioni et al., 2019). Dengan demikian, memahami seberapa besar pengaruh modal kerja terhadap profitabilitas dapat memberikan dasar yang kuat bagi UMKM untuk meningkatkan efisiensi pengelolaan aset lancar mereka.

Berdasarkan temuan empiris dari berbagai daerah menunjukkan adanya keterkaitan antara modal kerja dan kinerja keuangan UMKM. Studi oleh Prayogi (2025) pada UMKM bengkel las di Medan menemukan bahwa modal kerja memiliki pengaruh positif terhadap profitabilitas, ditunjukkan oleh peningkatan rasio GPM, NPM, dan ROA sepanjang 2021-2023. Hasil ini menegaskan bahwa pengelolaan modal kerja yang efektif mampu meningkatkan margin keuntungan meskipun diperlukan upaya efisiensi biaya produksi dan harga jual yang kompetitif.

Keberhasilan UMKM dalam mempertahankan dan mengembangkan usahanya tidak hanya ditentukan oleh aspek keuangan, tetapi juga oleh kemampuan dalam memasarkan produk secara efektif. Tingginya volume penjualan mencerminkan daya saing produk dan efektivitas strategi pemasaran yang diterapkan oleh pelaku UMKM (Hani, 2024). Namun, peningkatan penjualan tidak serta-merta menjamin peningkatan laba apabila tidak dibarengi dengan pengendalian biaya produksi, efisiensi distribusi, dan kecukupan modal kerja

(Surya, 2021). Maka dari itu, analisis terhadap volume penjualan dalam kaitannya dengan profitabilitas sangat relevan untuk mengungkap apakah peningkatan omset benar-benar memberikan dampak positif terhadap keuntungan bersih yang diperoleh UMKM (Eris, 2021).

Berbagai kegiatan bisnis kecil sampai besar memanfaatkan perkembangan ini untuk menjalankan usahanya. Banyaknya competitor menjadi pertimbangan bagi para pengusaha untuk masuk dalam persaingan yang sangat ketat. Strategi pemasaran dan media yang tepat digunakan untuk bisa meraih pasar yang dituju sehingga volume penjualan dan profit selalu meningkat (Hani, 2024). UMKM di Indonesia memiliki peran strategis dalam penyerapan tenaga kerja dan pembangunan ekonomi lokal. Untuk meningkatkan kinerja UMKM, profitabilitas menjadi indikator utama keberlanjutan usaha (Lubis & Salsabila, 2024).

Faktor utama yang diduga kuat memiliki pengaruh terhadap profitabilitas adalah volume penjualan (Maro, 2025). Namun, temuan empiris terkait hubungan ini masih sangat bervariasi, khususnya di segmen UMKM (Eris, 2021). Volume penjualan merupakan total keseluruhan dari hasil penjualan yang dicapai oleh perusahaan atau badan usaha dari suatu kegiatan pemasaran dalam periode tertentu (Putra, 2022). Menurut (Kelwig, 2025) Volume penjualan mengacu pada jumlah unit yang terjual selama periode pelaporan tertentu. Menurut (N. Sari, 2025) Volume penjualan merujuk pada total unit produk atau jasa yang terjual dalam periode waktu tertentu. Semakin tinggi volume penjualan, semakin besar pula pendapatan yang dihasilkan, serta semakin efektif bisnis dalam memenuhi permintaan pasar. Dari pengertian diatas dapat disimpulkan berdasarkan pengertian

di atas, saya menyimpulkan bahwa volume penjualan adalah jumlah total unit produk atau jasa yang berhasil dijual dalam suatu periode waktu tertentu yang dapat meningkatkan profitabilitas.

Profitabilitas adalah kemampuan perusahaan memperoleh laba selama periode tertentu (Kusumaningrum & Iswara, 2022). Salah satu strategi dalam meningkatkan profitabilitas tersebut yaitu dengan meningkatkan penjualan. Selama ini penjualan secara konvensional belum dapat menarik keuntungan yang maksimal, dikarenakan jumlah konsumen yang datang langsung ke toko tidak banyak (Siahaan et al., 2024). Adopsi strategi penjualan secara digital melalui dianggap dapat meningkatkan keuntungan (laba) penjualan karena dapat memfasilitasi akses konsumen terhadap barang dan jasa lebih praktis dan cepat yang dapat dilihat dari platform digital serta keuntungan lain dapat menekan biaya promosi (Mossy & Arsyad, 2020).

UMKM memiliki peran strategis dalam mendorong pertumbuhan ekonomi daerah, termasuk di Kabupaten Polewali Mandar, karena mampu menciptakan lapangan kerja, meningkatkan pendapatan masyarakat, dan menggerakkan roda perekonomian lokal. Namun, banyak UMKM masih menghadapi kendala dalam mengelola modal kerja secara efisien dan meningkatkan volume penjualan secara konsisten, yang pada akhirnya berdampak pada tingkat profitabilitas usaha. Pemahaman yang mendalam mengenai bagaimana modal kerja dan volume penjualan memengaruhi profitabilitas sangat dibutuhkan untuk memberikan solusi yang aplikatif bagi keberlangsungan dan pengembangan UMKM (Wulandari, 2021).

Berdasarkan hasil penelitian Ummah, (2021) dengan judul pengaruh perputaran modal kerja dan perputaran piutang terhadap profitabilitas pada UMKM sector makanan Kecamatan Bone-Bone menyatakan bahwa hasil analisis regresi diperoleh modal kerja dan perputaran piutang berpengaruh signifikan terhadap profitabilitas. Adapun penelitian (Sinaga dkk, 2024) dengan judul Pengaruh modal kerja, jam kerja dan tingkat pendidikan terhadap pendapatan UMKM di Kabupaten Simalungun menyatakan bahwa Hasil penelitian secara simultan modal kerja, jam kerja, tingkat pendidikan berpengaruh positif dan signifikan terhadap pendapatan UMKM sedangkan secara parsial hanya modal kerja dan jam kerja berpengaruh positif dan signifikan terhadap pendapatan UMKM. Selanjutnya penelitian Wahyudi dkk, (2025) dengan judul pengaruh volume penjualan terhadap laba bersih umkm pedagang tahu aci di karangmangu, tarub, tegal, menyatakan bahwa volume penjualan berdampak kepada laba bersih pada UMKM.

Beberapa kendala dan kesulitan yang dihadapi dalam pembangunan UMKM Kabupaten Polewali Mandar yaitu, keterbatasan modal usaha artinya sulit untuk melakukan ekspansi, membeli peralatan baru, atau berinovasi. Keterbatasan modal ini tidak hanya menghambat operasional harian, tetapi juga membuat UMKM rentan terhadap guncangan ekonomi dan sulit bersaing di pasar yang semakin kompetitif. Keterbatasan Sumber Daya Manusia (SDM), banyak pelaku UMKM dan karyawannya kurang memiliki keahlian yang memadai, baik dalam hal operasional maupun manajerial. Hal ini menghambat pemanfaatan teknologi modern. Keterbatasan pemasaran, UMKM sulit menjangkau pasar yang lebih luas. Tanpa adanya strategi pemasaran yang efektif, produk yang bagus pun akan sulit

terjual, sehingga memengaruhi pendapatan dan keberlanjutan usaha meskipun pemerintah kabupaten Polewali Mandar mulai mendorong digitalisasi untuk meningkatkan daya saing. Berdasarkan fenomena yang ditemukan sehingga penelitian ini berjudul “Pengaruh Modal Kerja dan Volume Penjualan Terhadap Peningkatan Profitabilitas UMKM Kabupaten Polewali Mandar”.

1.2 Rumusan Masalah

Berdasarkan uraian latar belakang di atas, maka dalam rumusan masalah dalam penelitian ini adalah:

1. Apakah modal kerja berpengaruh positif dan signifikan terhadap peningkatan profitabilitas UMKM Kabupaten Polewali Mandar?
2. Apakah volume penjualan berpengaruh positif dan signifikan terhadap peningkatan profitabilitas UMKM Kabupaten Polewali Mandar?
3. Apakah modal kerja dan volume penjualan secara simultan berpengaruh positif dan signifikan terhadap peningkatan profitabilitas UMKM Kabupaten Polewali Mandar?

1.3 Tujuan Penelitian

Adapun tujuan penelitian ini, di antaranya:

1. Untuk mengetahui apakah modal kerja berpengaruh positif dan signifikan terhadap peningkatan profitabilitas UMKM Kabupaten Polewali Mandar.
2. Untuk mengetahui apakah volume penjualan berpengaruh positif dan signifikan terhadap peningkatan profitabilitas UMKM Kabupaten Polewali Mandar.

3. Untuk mengetahui modal kerja dan volume penjualan secara simultan berpengaruh positif dan signifikan terhadap peningkatan profitabilitas UMKM Kabupaten Polewali Mandar.

1.4 Manfaat Penelitian

Hasil penelitian ini diharapkan dapat memberikan manfaat antara lain:

1.4.1 Manfaat Teoritis

Penelitian ini diharapkan dapat memberikan manfaat secara teoritis, yaitu:

1. Dapat memberikan sumbangan pengetahuan yang berarti dalam perkembangan UMKM yang ada di Kabupaten Polewali Mandar.
2. Dapat berkontribusi dalam pengembangan ilmu pengetahuan dan bahan referensi bagi penelitian selanjutnya serta diharapkan dapat melengkapi penelitian terdahulu.

1.4.2 Manfaat Praktis

Penelitian ini diharapkan dapat memberikan manfaat secara praktis, yaitu:

1. Dapat memberikan tambahan pengetahuan bagi Penulis sekaligus memperoleh pengalaman dalam pengembangan, pengelolaan UMKM yang ada di Kabupaten Polewali Mandar.
2. Dapat memberikan informasi yang berguna bagi pelaku UMKM mengenai pentingnya pengelolaan modal kerja dan strategi peningkatan volume penjualan untuk meningkatkan profitabilitas usaha.
3. Dapat menjadi alat pertimbangan bagi Lembaga Keuangan terkait kelayakan pemberian kredit kepada UMKM yang dilihat dari pengelolaan modal kerja dan

tingkat penjualan sebagai indikator kemampuan UMKM mengembalikan pinjaman.

BAB V

PENUTUP

5.1 Kesimpulan

Berdasarkan hasil penelitian dan pembahasan yang telah dikemukakan sebelumnya maka dapat ditarik kesimpulan dari penelitian ini mengenai pengaruh modal kerja dan volume penjualan terhadap peningkatan profitabilitas pada UMKM Kabupaten Polewali Mandar tahun 2024 adalah sebagai berikut:

1. Hasil modal kerja berpengaruh terhadap peningkatan profitabilitas UMKM Kabupaten Polewali Mandar tahun 2024. Artinya semakin cepat perputaran modal kerja semakin efisien operasional UMKM, yang pada akhirnya secara langsung meningkatkan laba bersih dan rasio profitabilitas. Modal kerja berfungsi sebagai penyangga keuangan yang mengurangi biaya finansial yang merugikan.
2. Hasil volume penjualan berpengaruh terhadap peningkatan profitabilitas UMKM Kabupaten Polewali Mandar tahun 2024. Artinya volume penjualan adalah indikator fundamental yang tidak hanya menghasilkan pendapatan, tetapi juga menentukan struktur biaya dan efisiensi operasi, yang secara langsung diterjemahkan menjadi peningkatan profitabilitas. Volume penjualan yang tinggi juga menjadi sinyal penerimaan pasar dan kepuasan pelanggan, memicu pesanan berulang dan pemasaran dari mulut ke mulut
3. Hasil modal kerja dan volume penjualan berpengaruh terhadap peningkatan profitabilitas UMKM Kabupaten Polewali Mandar tahun 2024. Artinya

profitabilitas UMKM Polewali Mandar dicapai melalui interaksi di mana modal kerja menciptakan efisiensi biaya awal, yang kemudian disalurkan dan diperkuat secara eksponensial oleh tingginya volume penjualan. Modal kerja yang optimal, yang tercermin dari ketersediaan kas dan efisiensi perputaran piutang, memungkinkan UMKM untuk membiayai peningkatan kapasitas produksi dan pemasaran secara efektif.

5.2 Keterbatasan Penelitian

Penelitian ini dilakukan dengan cara yang sedemikian rupa agar hasil yang diperoleh dapat sebaik mungkin, namun mendapatkan hasil yang baik tidaklah mudah karena dalam pelaksanaan penelitian ini terdapat beberapa keterbatasan, sehingga memerlukan perbaikan dan pengembangan dalam penelitian-penelitian berikutnya. Adapun beberapa keterbatasan yang dihadapi peneliti selama proses penelitian dalam hal penyusunan skripsi ini diantaranya adalah penelitian ini hanya menggunakan variabel yang mewakili modal kerja, volume penjualan, dan profitabilitas. Selain itu, adanya faktor lain atau masih banyak variabel lainnya yang dapat mempengaruhi peningkatan profitabilitas. Meskipun demikian, dengan adanya keterbatasan yang dihadapi peneliti tidak mengurangi makna dan tujuan dalam penelitian ini. Akhirnya dengan segala upaya, kerja keras, dan bantuan dari semua pihak serta karunia dari Allah SWT skripsi ini dapat terselesaikan dengan baik.

5.3 Saran

Berdasarkan kesimpulan dan keterbatasan pada penelitian ini, maka dapat disampaikan beberapa saran yang dapat dijadikan pertimbangan diantaranya sebagai berikut:

1. Bagi UMKM, didorong untuk mengelola modal kerja secara efisien, yaitu dengan mempercepat perputaran kas dan persediaan serta memanfaatkan ketersediaan dana untuk mengamankan diskon pembelian tunai bahan baku, tindakan ini secara langsung berfungsi sebagai katalis untuk menekan Harga Pokok Penjualan (HPP). Pelaku usaha disarankan untuk menggunakan tingginya volume penjualan sebagai sinyal kredibilitas pasar untuk memperkuat *brand image* dan memicu pesanan berulang, sehingga meminimalkan biaya pemasaran dan memastikan bahwa peningkatan penjualan dapat dikonversi secara optimal menjadi laba bersih yang lebih tinggi.
2. Bagi investor, investor harus memprioritaskan penyaluran modal pada UMKM di Polewali Mandar yang menunjukkan perputaran modal kerja yang cepat dan kapasitas untuk mencapai ekonomi skala, seperti sektor yang memiliki siklus konversi kas pendek. Secara spesifik, dana investasi sebaiknya dialokasikan untuk membiayai peningkatan kapasitas produksi atau pemasaran yang secara langsung dapat mendorong volume penjualan, sehingga keuntungan dari penurunan biaya tetap per unit dapat dimaksimalkan.

3. Bagi peneliti, untuk memperluas studi ini dengan fokus pada pengujian variabel mediasi dan moderasi guna mengungkap mekanisme kausal yang lebih rinci. Selain itu, untuk memperkaya temuan, disarankan untuk mengadopsi metode campuran (*mixed methods*) dengan memasukkan studi kasus kualitatif yang melibatkan wawancara mendalam kepada pemilik UMKM berkinerja tinggi dan rendah di Polewali Mandar, guna menggali strategi manajemen modal kerja dan hambatan operasional non finansial.

DAFTAR PUSTAKA

- Abdillah, F. (2022). Dampak Ekonomi Digital Terhadap Pertumbuhan Ekonomi di Indonesia. *Fara'id and Wealth Management*, 2(1), 27–35. <https://doi.org/10.58968/fwm.v2i1.185>
- Alimah, A., & Sihono, A. (2024). Analisis Faktor-Faktor yang Mempengaruhi Profitabilitas. *JIIP - Jurnal Ilmiah Ilmu Pendidikan*. <https://doi.org/10.54371/jiip.v7i1.3151>
- Alzen, S. F. (2023). Peningkatan Likuiditas Dan Profitabilitas Dalam Modal Kerja Bersih Pada Pt Perkebunan. *Jurnal Riset Akuntansi Dan Bisnis*, 23(2), 82–92. <https://doi.org/10.30596/14800>
- Ari, R., & Ama, P. U. R. N. (2024). *Strategi Marketingmix Converso Coffee And Eatery Dalam upaya Peningkatan Volume Penjualan Umkm*.
- Asadi, A., Mukoffi, A., & Susanti, R. A. D. (2021). Pengelolaan modal kerja guna menjaga likuiditas dan profitabilitas. *Jurnal Paradigma Ekonomika*, 16(4), 679–688. <https://doi.org/10.22437/jpe.v16i4.14824>
- Astuti, S. N. D. (2021). *Pengaruh Modal Kerja, Modal Pinjaman, Dan Upah Tenaga Kerja Terhadap Pendapatan Usaha Mikro Kecil Menengah Pada Masa Pandemi Covid 19 Di Kecamatan Panakkukang Kota Makassar The Effect Of Working Capital, Loan Capital, And Labor Wages On Income Of Micro, S*.
- Baskara,. (2018). *Pengaruh Perputaran Modal Kerja, Ukuran Perusahaan Dan Likuiditas Terhadap Profitabilitas Perusahaan Tekstil Dan Garmen*. 12(3), 6502–6531.
- Brigham, E. F., & Houston, J. F. (2019). *Fundamental Of Financial Management*. Cengage Learning.
- Dahliani, Arifin, J., & Arifin, K. (2019). Pengaruh Perputaran Modal Kerja Terhadap Profitabilitas (Studi Pada Perusahaan Property Dan Real Estate Yang Terdaftar Di Bursa Efek Indonesia Tahun 2011-2014). *Jurnal JAPB*, 2(1), 19–34.
- Djahotman. (2024). Pengaruh Modal Kerja, Jam Kerja Dan Tingkat Pendidikan Terhadap Pendapatan UMKM Di Kabupaten Simalungun. *Jurnal Ilmiah Accusi*, 6(1), 151–160. <https://doi.org/10.36985/n4s0jb32>
- Ekadjaja, J. F. dan A. (2024). *Pengaruh Perputaran Modal KerjaP, Perputaran Persediaan dan Perputaran Piutang Terhadap Profitabilitas*. VI(3), 1360–1368.
- Ekonomi, J. P., & Volume, K. (2024). *Pengaruh Media Sosial Dan Mesin Pencari Terhadap Peningkatan Penjualan Umkm*. 7(1).

- Elpian, P. P., Baining, M. E., Budianto, A., & Nazir, M. (2025). Pengaruh Biaya Produksi, Biaya Operasional dan Volume Penjualan Terhadap Kinerja Keuangan pada CV. Salim Media Indonesia Periode 2021-2023. *Journal Economic Excellence Ibnu Sina*, 3(1), 190–206. <https://doi.org/10.59841/excellence.v3i1.2342>
- Erika, E., Nurwani, N., & Jannah, N. (2024). Penerapan Analisis Cost Volume Profit sebagai Evaluasi dalam Merencanakan Laba melalui Integrasi Pendapatan pada UMKM Ayam Penyet Zianka. *Studi Akuntansi, Keuangan, Dan Manajemen*, 4(1), 135–145. <https://doi.org/10.35912/sakman.v4i1.3194>
- Eris, T. A. (2021). *Pengaruh Volume Penjualan, Biaya Operasional, Biaya Promosi Terhadap Laba Bersih Dengan Sertifikasi Halal Sebagai Variabel Moderating (Studi Pada Umkm Di Bandar Lampung)*.
- Fahmi. (2012). *Analisis kinerja keuangan: panduan bagi akademisi, manajer, dan investor untuk menilai dan menganalisis bisnis dari aspek keuangan* (Vol. 273). <https://doi.org/10.1155/2014/943713>
- Fatmawati, V., & Fuad. (2025). Analisis Pengaruh Pengungkapan Hal Audit Utama (HAU) Terhadap Biaya Utang. *Diponegoro Journal of Accounting*, 14(2), 1–15. <http://ejournal-s1.undip.ac.id/index.php/accounting>
- Ghozali, I. (2021). *Konsep, Teknik, dan Aplikasi Menggunakan Program Smart PLS 3.2. 9 Untuk Penelitian Empiris*.
- Gunawan, A. (2023). Hubungan Persediaan Dengan Penjualan Pada Laporan Keuangan Koperasi Bukit Muria Jaya Tahun 2021-2022. *Jurnal PBM: Pengembangan Bisnis Dan Manajemen*, 23XXIII(43), 95–109.
- Hairunnisa, S., Rahmadi, & Eskaluspita, A. Y. (2025). Analisis Kinerja dan Laporan Keuangan (Studi Kasus pada PT. Alamtri Resource Indonesia Tbk). *Jurnal Ilmiah Akuntansi Universitas Pamulang*, 13(1), 38–54. <https://doi.org/10.32493/jiaup.v13i1.46832>
- Hamdani, M. L. (2025). Analisis Implikasi Financial Technology dan Manajemen Keuangan terhadap Profitabilitas UMKM di Surakarta. *Jurnal Rumpun Manajemen Dan Ekonomi*, 2(3), 595–604. <https://doi.org/10.61722/jrme.v2i3.6121>
- Hani, F. V. (2024). *Strategi Pemasaran Dalam Meningkatkan Daya Saing Pada Umkm Berbasis Ekonomi Kreatif Uncletees*. Table 10, 4–6.
- Hardian, A., Sitepu, E., Mulyapradana, A., Sitopu, J. W., Wardono, B. H., Bina, U., Informatika, S., Agung, U. D., & Simalungun, U. (2025). *Pengaruh Working Capital Turnover(WCT) dan Current Ratio(CR) terhadap Return on Equity(ROE) pada PT. Mulia Industrindo, Tbk*. 5, 1079–1085.
- Hasan, S. (2022). *Manajemen Keuangan*.

- Hasanuddin, F. H. (2023). *Analisis Model Strategi Pengembangan Bisnis Perusahaan Iklan Out-Of-Home PT. Jos Karya Advertising Analysis*.
- Hermanto, L. T., & Fitriati, I. R. (2022). Pengaruh profitabilitas, likuiditas, leverage, sales growth, dan firm size terhadap kebijakan dividen pada perusahaan sektor energi yang terdaftar di bursa efek Indonesia periode 2016-2020. *Fair Value: Jurnal Ilmiah Akuntansi Dan Keuangan*, 4(12), 5691–5706. <https://doi.org/10.32670/fairvalue.v4i12.2000>
- Hermawan, N. I. C. & A. (2024). Pengaruh Biaya Operasional Terhadap Laba Bersih UMKM Kopikopi Coffee di Kota Malang. *Kompak: Jurnal Ilmiah Komputerisasi Akuntansi*, 17(2), 366–373. <https://doi.org/10.51903/kompak.v17i2.2142>
- Hidayat, M. K., Maftukhin, M., & Rahmawati, T. (2023). Pengaruh Biaya Produksi, Biaya Promosi dan Volume Penjualan Terhadap Tingkat Profitabilitas (Studi Empiris pada UMKM di Kabupaten Brebes). *JETISH: Journal of Education Technology Information Social Sciences and Health*, 1(1), 24–33. <https://doi.org/10.57235/jetish.v1i1.29>
- Hilalia, B. N., & Jumriani, J. (2024). Optimalkan Pengelolaan Persediaan Untuk Mengurangi Kerugian: Strategi Menghadapi Permasalahan Persediaan Rusak. *As-Syirkah: Islamic Economic & Financial Journal*, 3(2), 767–778. <https://doi.org/10.56672/syirkah.v3i2.200>
- Huang, J., Hu, P., Wang, D. D., & Wang, Y. (2025). The Double Signal of ESG Reports: Readability, Growth, and Institutional Influence on Firm Value. *Sustainability (Switzerland)*, 17(6). <https://doi.org/10.3390/su17062514>
- Irawan, F., & Dwijayanti, S. S. (2020). Analisis Perbandingan Nilai Entitas, Kinerja Keuangan Dan Potter Five Forces Analysis Perusahaan Pengakuisisi Sebelum Dan Sesudah Akuisisi: Studi Kasus Akuisisi Pt Holcim Indonesia Tbk Oleh Pt Semen Indonesia (Persero) Tbk. *Jurnal Pajak Dan Keuangan Negara (PKN)*. <https://doi.org/10.31092/jpkn.v2i1.1003>
- Kelwig, D. (2025). No Title. In *Blog Zendesk*.
- Kusumaningrum, D. P., & Iswara, U. S. (2022). Pengaruh Profitabilitas, Leverage, Dan Ukuran Perusahaan Terhadap Nilai Perusahaan (Studi Kasus Pada Perusahaan Food And Beverage Yang Terdaftar Di Bursa Efek Indonesia). *Jurnal Ilmiah Akuntansi Dan Keuangan (JIAKu)*, 1(3), 295–312. <https://doi.org/10.24034/jiaku.v1i3.5509>
- Lubis, & Salsabila. (2024). Peran UMKM (Usaha Mikro, Kecil, Dan Menengah) Dalam Meningkatkan Pembangunan Ekonomi Di Indonesia. *MUQADDIMAH: Jurnal Ekonomi, Manajemen, Akuntansi Dan Bisnis*, 2(2), 91–110. <https://doi.org/10.59246/muqaddimah.v2i2.716>
- Maimunah, S., Yusuf Akbar, & Sunarya Herni. (2020). Analisis Sikap, Minat Dan

- Motivasi Mahasiswa Terhadap. *Jurnal Akuntansi (Ja)*, 7(1), 58–70.
- Maro. (2025). Pengaruh Modal Kerja Dan Tingkat Penjualan Terhadap Profitabilitas Yustina. *Concept and Communication*, null(23), 301–316. <https://doi.org/10.15797/concom.2019..23.009>
- Meidawati, N., & Ramadhani, A. (2025). Determinan: Kinerja Keuangan Perusahaan Sebuah Studi di Pasar Modal Indonesia. *Proceeding of National Conference on Accounting & Finance*, 7(2020), 24–36.
- Menne, F. (2023). *Manajemen Keuangan*. repository.unibos.ac.id.
- Mossy, J. L., & Arsyad, A. L. L. (2019). Pertumbuhan dan Pemerataan Ekonomi, Perspektif Ekonomi Syariah. *AMAL: Journal of Islamic Economic And Business (JIEB)*, 1(2), 206–230. <http://dx.doi.org/10.33477/eksy.v1i02.1258>
- Muhajir. (2022). Definisi, Kriteria, Dan Konsep Usaha Mikro, Kecil, Dan Menengah (Ukm). *AT-TAWASSUTH: Jurnal Ekonomi Islam*, VIII(I), 1–19.
- Mumtaz, G. Y. (2023). Pengaruh Manajemen Modal Kerja Terhadap Kinerja Perusahaan. *Sanskara Manajemen Dan Bisnis*, 1(02), 48–55. <https://doi.org/10.58812/smb.v1i02.23>
- Murniati, S. (2016). Analisis Kebutuhan Modal Kerja Pada Cv. Bintang Timur Jaya Di Makassar. *Jurnal Ilmu Akuntansi ...*, 1, 738–754. <https://journal.feb.unmul.ac.id/index.php/JIAM/article/view/2666>
- Nasution, S. (2020). *Pengaruh Modal Kerja Terhadap Pemjualan pada PT. Nippon Indosari Corpindo Tbk*.
- Nurhaliza, S., & Harmain, H. (2022). Analisis Rasio Profitabilitas Dalam Menilai Kinerja Keuangan Perusahaan Pada Pt.Indofood Sukses Makmur Tbk Yang Terdaftar Di Bei. *Jurnal Ilmiah Manajemen, Ekonomi, & Akuntansi (MEA)*, 6(3), 1189–1202. <https://doi.org/10.31955/mea.v6i3.2440>
- Pertiwi, Johanis Johanis, & Meldianus N J Lenas. (2024). Analisis Laporan Keuangan Dalam Menilai Kinerja Keuangan Pada PT. Artha Lestari Engineering. *Jurnal Riset Dan Inovasi Manajemen*, 2(4), 45–63. <https://doi.org/10.59581/jrim-widyakarya.v2i4.4175>
- Prasetyo Ramadhan, Shierly Margareth Mantiri, Septiana Rahayu, Dohan, & Vicaya Citta Dhammo. (2022). Kinerja Keuangan Perbankan Syariah Sebelum dan Setelah Merger 3 Bank Umum Syariah. *Jurnal Buana Akuntansi*, 7(2), 122–133. <https://doi.org/10.36805/akuntansi.v7i2.2694>
- Prayogi, J. (2025). *Pengaruh Modal Kerja Terhadap Profitabilitas Pada Ukm Bengkel Las Kita Medan*. 8, 93–102.
- Putra, F. D. (2022). Pengaruh Volume Penjualan Dan Biaya Produksi Kalung Terhadap Laba Pada Hidayah Shop Kuta-Badung. *Jurnal Pendidikan Ekonomi*

- Undiksha*, 9(2), 462. <https://doi.org/10.23887/jjpe.v9i2.20127>
- Putri, A., & Arif, M. (2023). Pengaruh Digital Marketing Dan Inovasi Produk Terhadap Pendapatan. *Jesya*. <https://doi.org/10.36778/jesya.v6i1.915>
- Rajindra, Burhanuddin, Wahba, Guasmin, & Febrianti, D. (2018). Pengaruh Modal Kerja dan Kemampuan Produksi Terhadap Kinerja Keuangan UMKM. *Jurnal Sinar Manajemen*, 5(1), 9–23.
- Ratnasari, E. (2020). Upaya Peningkatan Profitabilitas Usaha. *FOKUS : Publikasi Ilmiah Untuk Mahasiswa, Staf Pengajar Dan Alumni Universitas Kapuas Sintang*, 18(1), 25–34. <https://doi.org/10.51826/fokus.v18i1.393>
- Rika, W., Pra Gemini, & Meldilianus Meldilianus. (2023). Analisis Rasio Profitabilitas Dalam Menilai Kinerja Keuangan Pada PT. Kawasan Industri Makassar (Persero). *Intellektika : Jurnal Ilmiah Mahasiswa*, 1(5), 249–266. <https://doi.org/10.59841/intellektika.v1i5.469>
- Rofidah, E. (2021). Penerapan Pengukuran Kinerja Non Keuangan Sebagai Alat Ukur Untuk Menilai Kinerja Manajemen Pada Hotel Grand Kalimas Surabaya. *UM Surabaya*, 261–264.
- Rosalina, R. (2021). Meningkatkan Keberhasilan Usaha Melalui Penggunaan Informasi Akuntansi, Manajemen Modal Usaha, dan Ketidakpastian Lingkungan. *Universitas Islam Sultan Agung Semarang*.
- Rudiwanto, A. (2020). Mengukur Kinerja Keuangan PT. Pegadaian (Persero) Dengan Menggunakan Rasio Keuangan. *Moneter - Jurnal Akuntansi Dan Keuangan*. <https://doi.org/10.31294/moneter.v7i2.8721>
- Rustiana, S. H., Maryati, & Dyarini. (2022). *Analisis Laporan Keuangan*.
- Santoso, A. (2023). Rumus Slovin : Panacea Masalah Ukuran Sampel ? *Suksma: Jurnal Psikologi Universitas Sanata Dharma*. <https://doi.org/10.24071/suksma.v4i2.6434>
- Sari, E., Ardiawan, N., Taqwin, Fadilla, Z., Aiman, U., & Abdullah, K. (2017). Metodologi Penelitian Kuantitatif Metodologi Penelitian Kuantitatif. *Metodologi Penelitian Kuantitatif*, May, 1.
- Sari, N. (2025). *Analisis Strategi Pemasaran Teh Tarik Jelly Rayi Raka Dengan Pendekatan Swot untuk Meningkatkan Volume Penjualan*. 01(08), 861–875. <https://doi.org/10.55916/frima.v1i8>
- Satria, R., Agustina, I. Z., & Herlianti, E. (2023). Pengaruh Total Asset Turn Over Dan Net Profit Margin Terhadap Return on Asset Pada Pt Nippon Indosari Corpindo Tbk Periode 2012-2021. *SCIENTIFIC JOURNAL OF REFLECTION: Economic, Accounting, Management and Business*, 6(4), 955–964. <https://doi.org/10.37481/sjr.v6i4.756>

- Setyowati, W., & Sari, N. R. N. (2019). Pengaruh Likuiditas, Operating Capacity, Ukuran Perusahaan Dan Pertumbuhan Penjualan Terhadap Financial Distress (Studi Pada Perusahaan Manufaktur Yang Terdaftar Di Bei Tahun 2016-2017). *Jurnal Magisma*, 4(2), 618–624.
- Siahaan, A. M., Siboro, D. T., & Saragi, D. R. R. (2024). Strategi Meningkatkan Profitabilitas Dengan Memakai Penjualan Berbasis Digital Pada Usaha Mikro Kecil Menengah (UMKM) Di Kota Medan. *Jurnal Akuntansi Bisnis*, 22(1), 29–40. <https://doi.org/10.24167/jab.v22i1.11112>
- Siswanto, D. E. S. so. M. . (2021). *Manajemen Keuangan Dasar*.
- Spance, M. (2018). Job Market Signaling. In *Jurnal of Economics* (Vol. 87, Issue 3).
- Sugiyono. (2020). *Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif dan R&D*.
- Sugiyono. (2021). *Metode Penelitian Kuantitatif dan Kualitatif. CV. Alfabeta*.
- Sugiyono, P. (2019). *Metode Penelitian Pendidikan (Kuantitatif, Kualitatif, Kombinasi, R&D dan Penelitian Pendidikan)*.
- Sugiyono, P. (2022). *Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif, dan R&D*.
- Sulung, U. (2024). Memahami Sumber Data Penelitian : Primer, Sekunder, Dan Tersier. *Tribal Architecture in Northeast India*, 5(September), 121–125. https://doi.org/10.1163/9789004263925_015
- Sunarto. (2024). *Strategi inovasi, orientasi pasar dalam peningkatan keunggulan bersaing dan kinerja pemasaran umkm di kabupaten grobogan*.
- Surya, F. Z. L. (2021). *Pengaruh Likuiditas, Perputaran Modal Kerja, dan Solvabilitas Terhadap Profitabilitas Perusahaan Sektor Properti dan Real Estate yang Terdaftar di Bursa Efek Indonesia Periode 2018 - 2020*. 1–89.
- Ummah, M. S. (2019). Pengaruh perputaran modal kerja dan perputaran piutang terhadap profitabilitas pada umkm sektor makanan kecamatan bone-bone. *Sustainability (Switzerland)*, 11(1), 1–14. <https://doi.org/10.3390/s11010014>
- Usaha, P. L., Usaha, L., Tingkat, D. A. N., Dianasari, K. D., Yasa, I. N. P., & Ekonomi, J. (2023). *Revitalisasi Di Pasar Seni Sukawati*. 3, 431–442.
- Vinatra. (2023). Peran Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) dalam Kesejahteraan Perekonomian Negara dan Masyarakat. *Jurnal Akuntan Publik*, 1(3), 1–08. <https://doi.org/10.59581/jap-widyakarya.v1i1.832>
- Virliandita, B., & Sulistyowati, E. (2024). Pengaruh Good Corporate Governance terhadap Nilai Perusahaan dengan Kinerja Keuangan sebagai Variabel Intervening. *Al-Kharaj: Jurnal Ekonomi, Keuangan & Bisnis Syariah*. <https://doi.org/10.47467/alkharaj.v6i4.1029>

- Wahyudi, C., Negeri Islam Siber Syaeh Nutjati Cirebon Imamudin Yuliadi, U., & Muhammadiyah Yogyakarta, U. (2025). Pengaruh Biaya Produksi, Biaya Packaging, Dan Penjualan Terhadap Laba Bersih Umkm Pedagang Tahu Aci Di Karangmangu, Tarub, Tegal. *Jurnal Penelitian Ilmiah Intaj*, 09(01), 69–89.
- Widodo. (2023). *Buku Ajar Metode Penelitian*.
- Williianti. (2020). Kinerja Keuangan. *Analisis Rasio Likuiditas, Solvabilitas, Aktivitas Dan Profitabilitas Untuk Menilai Kinerja Keuangan Pada Pt. Tanto Intim Line*, 12(2004), 6–25.
- Wulandari, C. (2023). Pengaruh Modal Kerja dan Volume Penjualan Terhadap Profitabilitas Sektor Industri Barang Konsumsi yang Terdaftar pada Bursa Efek Indonesia Tahun 2017. *Journal Stiedewantara*, 2(1), 74–81.
- Wulandari Kumala Hida. (2022). Pengaruh Modal Kerja, Tenaga Kerja, dan Bahan Baku Terhadap. *Jurnal Penelitian Pengabdian Masyarakat Indonesia*, 1(1), 68–78.
- Yayastiani. (2023). Pengaruh Modal Kerja Terhadap Profitabilitas Perusahaan Jasa Sektor Property dan Real Estate Yang Terdaftar Di Bursa Efek. *Accident Analysis and Prevention*, 183(2), 153–164.
- Zahra, Atika.Aulia Intan, Sebrina.Destiyani, S. S. (2025). Inventory Management as the Key to Improving the Company’s Operational Performance. *Jurnal Ilmiah Ekonomi Dan Manajemen*, 3(3), 418–428.