

BAB II

TINJAUAN PUSTAKA

2.1 Landasan Teori

2.1.1 Profitabilitas

2.1.1.1 Pengertian Profitabilitas

Menurut Harahap (2008:219) profitabilitas adalah kemampuan perusahaan untuk memperoleh laba dari kegiatan bisnis yang dilakukannya. Profitabilitas mengukur tingkat keuntungan yang dihasilkan oleh perusahaan. Profitabilitas mencakup seluruh pendapatan dan biaya yang dikeluarkan oleh perusahaan sebagai penggunaan asset dan pasiva dalam satu periode. Profitabilitas mempunyai arti penting bagi perusahaan karena merupakan salah satu dasar untuk penilaian kondisi suatu perusahaan. Tingkat profitabilitas menggambarkan kinerja perusahaan yang dilihat dari kemampuan perusahaan menghasilkan *profit*. Kemampuan perusahaan memperoleh *profit* ini menunjukkan apakah perusahaan mempunyai prospek yang lebih atau tidak dimasa yang akan datang.

Menurut Sartono (2010:122), menyatakan Profitabilitas adalah kemampuan perusahaan memperoleh laba dalam hubungannya dengan penjualan, total aktiva maupun modal sendiri. Dengan memperoleh laba yang maksimal seperti yang

telah ditargetkan, perusahaan dapat berbuat banyak bagi kesejahteraan pemilik, karyawan serta meningkatkan mutu produk dan melakukan investasi baru. Oleh karena itu, manajemen perusahaan dalam praktiknya dituntut untuk mampu memenuhi target yang telah ditetapkan. Untuk mengukur tingkat keuntungan suatu perusahaan, digunakan rasio keuntungan atau rasio profitabilitas.

Menurut Sawir (2009:39) rasio profitabilitas bertujuan untuk mengetahui kemampuan perusahaan dalam menghasilkan laba selama satu periode tertentu, rasio ini juga bertujuan untuk mengukur tingkat efektivitas manajemen dalam menjalankan operasional perusahaan. Rasio profitabilitas merupakan rasio yang menggambarkan kemampuan perusahaan dalam menghasilkan laba melalui semua kemampuan dan sumber daya yang dimiliki, yaitu yang berasal dari kegiatan penjualan, penggunaan asset maupun penggunaan modal. Rasio profitabilitas dapat digunakan sebagai alat untuk mengukur tingkat efektivitas kinerja manajemen. Kinerja yang baik akan ditunjukkan dengan keberhasilan manajemen dalam menghasilkan laba yang maksimal bagi perusahaan.

Berdasarkan uraian diatas dapat disimpulkan bahwa profitabilitas adalah kemampuan perusahaan dalam menghasilkan laba melalui semua kemampuan dan sumber daya

yang dimiliki, yaitu berasal dari kegiatan penjualan, penggunaan asset maupun penggunaan modal.

2.1.1.2 Jenis-jenis Rasio Profitabilitas

Berikut beberapa jenis-jenis rasio profitabilitas (Hery, 2017:314 ; Sudana, 2011:217):

1) Hasil pengembalian atas asset (*Return On Assets*)

Hasil pengembalian atas asset merupakan rasio yang menunjukkan seberapa besar kontribusi asset dalam menciptakan laba bersih. Dengan kata lain, rasio ini digunakan untuk mengukur seberapa besar jumlah laba bersih yang akan dihasilkan dari setiap rupiah dana yang tertanam dalam total asset. Rasio ini dihitung dengan membagi laba bersih terhadap total asset

Berikut adalah rumus yang digunakan untuk menghitung hasil pengembalian atas asset(Hery, 2017:314 ; Sudana, 2011:217):

$$\text{Hasil Pengembalian atas Asset} = \frac{\text{laba bersih}}{\text{total asset}}$$

Semakin tinggi pengembalian atas asset berarti semakin tinggi pula jumlah laba bersih yang dihasilkan dari setiap rupiah dana yang tertanam dalam total asset. Sebaliknya, semakin rendah hasil pengembalian atas asset berarti semakin rendah pula jumlah laba bersih yang di

hasilkan dari setiap rupiah dana yang tertanam dalam total asset.

2) Hasil pengembalian atas ekuitas (*Return On Equity*)

Hasil pengembalian atas ekuitas merupakan rasio yang menunjukkan seberapa besar kontribusi ekuitas dalam menciptakan laba bersih. Dengan kata lain, rasio ini digunakan untuk mengukur seberapa besar jumlah laba bersih yang akan dihasilkan dari setiap rupiah dana yang tertanam dalam total ekuitas. Rasio ini dihitung dengan membagi laba bersih dengan ekuitas.

Berikut adalah rumus yang digunakan dalam menghitung hasil pengembalian atas ekuitas (Hery, 2017:314 ; Sudana, 2011:217):

$$\text{Hasil Pengembalian atas Ekuitas} = \frac{\text{laba bersih}}{\text{total ekuitas}}$$

Semakin tinggi pengembalian atas ekuitas berarti semakin tinggi pula jumlah laba bersih yang dihasilkan dari setiap rupiah dana yang tertanam dalam ekuitas. Sebaliknya, semakin rendah hasil pengembalian atas ekuitas berarti semakin rendah pula jumlah laba bersih yang dihasilkan dari setiap rupiah dana yang tertanam dalam ekuitas.

3) Margin laba kotor (*Gross Profit Margin*)

Marjin laba kotor merupakan rasio yang digunakan untuk mengukur besarnya persentase laba kotor atas penjualan bersih. Rasio ini dihitung dengan membagi laba kotor dengan terhadap penjualan bersih. Laba kotor sendiri dihitung sebagai hasil pengurangan antara penjualan bersih dengan harga pokok penjualan. Yang dimaksud dengan penjualan bersih disini adalah penjualan (tunai ataupun kredit) dikurangi retur dan penyesuaian harga jual serta potongan penjualan.

Berikut rumus yang digunakan untuk menghitung margin laba kotor (Hery, 2017:314 ; Sudana, 2011:217):

$$\text{Margin laba kotor} = \frac{\text{laba kotor}}{\text{penjualan bersih}}$$

Semakin tinggi margin laba kotor berarti semakin tinggi pula jumlah laba kotor yang dihasilkan dari penjualan bersih. Hal ini dapat disebabkan karena tingginya harga jual dan atau rendahnya harga pokok penjualan. Sebaliknya, semakin rendah marjin laba kotor berarti semakin rendah pula jumlah laba kotor yang di hasilkan dari penjualan bersih. Hal ini dapat disebabkan karena rendahnya harga jual dan atau tingginya harga pokok penjualan.

4) Margin laba operasional (*Operating Profit Margin*)

Margin laba operasional merupakan rasio yang digunakan untuk mengukur besarnya persentase laba operasional atas penjualan bersih. Rasio ini dihitung dengan membagi laba operasional terhadap penjualan bersih. Laba operasional sendiri dihitung sebagai hasil pengurangan antara laba kotor dengan beban operasional. Beban operasional disini terdiri atas beban penjualan maupun beban umum dan administrasi.

Berikut adalah rumus yang digunakan untuk menghitung margin laba operasional (Hery, 2017:314 ; Sudana, 2011:217):

$$\text{Margin laba Operasional} = \frac{\text{laba operasional}}{\text{penjualan bersih}}$$

Semakin tinggi margin laba operasional berarti semakin tinggi pula jumlah laba operasional yang dihasilkan dari penjualan bersih. Hal ini dapat disebabkan karena tingginya laba kotor dan atau rendahnya beban operasional. Sebaliknya, semakin rendah margin laba operasional berarti semakin rendah pula laba operasional yang di hasilkan dari penjualan bersih. Hal ini dapat disebabkan karena rendahnya laba kotor dan atau rendahnya beban operasional.

5) Margin Laba Bersih (*Net Profit Margin*)

Margin laba bersih merupakan rasio yang digunakan untuk mengukur besarnya persentase laba bersih atas penjualan bersih. Rasio ini dihitung dengan membagi laba bersih terhadap penjualan bersih. Laba bersih sendiri dihitung sebagai hasil pengurangan antara laba sebelum pajak penghasilan dengan laba beban pajak penghasilan. Yang dimaksud dengan laba sebelum pajak penghasilan disini adalah laba operasional ditambah dengan pendapatan dan keuntungan lain-lain kemudian dikurangi dengan beban dan kerugian lain-lain.

Berikut adalah rumus yang digunakan untuk menghitung margin laba bersih (Hery, 2017:314 ; Sudana, 2011:217):

$$\text{Margin Laba Bersih} = \frac{\text{laba bersih}}{\text{penjualan bersih}}$$

Semakin tinggi margin laba bersih berarti semakin tinggi pula laba bersih yang dihasilkan dari penjualan bersih. Hal ini dapat disebabkan karena tingginya laba sebelum pajak penghasilan. Sebaliknya, semakin rendah margin laba bersih berarti semakin rendah pula laba bersih yang dihasilkan dari penjualan bersih. Hal ini dapat

disebabkan karena rendahnya laba sebelum pajak penghasilan.

6) *Basic Earning Power*

Rasio ini mengukur kemampuan perusahaan untuk menghasilkan laba sebelum bunga dan pajak dengan menggunakan total aktiva yang dimiliki perusahaan. Rasio ini mencerminkan efektivitas dan efisiensi pengelolaan seluruh investasi yang telah dilakukan perusahaan. Semakin tinggi rasio ini berarti semakin efektif dan efisien pengelolaan seluruh aktiva yang dimiliki perusahaan untuk menghasilkan laba sebelum bunga dan pajak.

Berikut adalah rumus yang digunakan untuk menghitung margin laba bersih (Sudana, 2011:217):

$$\text{Basic Earning Power} = \frac{\text{laba sebelum pajak dan bunga}}{\text{total asset}}$$

Berdasarkan uraian di atas dapat disimpulkan bahwa terdapat banyak jenis-jenis rasio profitabilitas yang lazim digunakan dalam praktek untuk mengukur kemampuan perusahaan dalam menghasilkan laba

2.1.1.3 Tujuan dan Manfaat Rasio Profitabilitas

Berikut adalah tujuan dan manfaat rasio profitabilitas secara keseluruhan menurut Kasmir(2008:197) dan Hery(2017:313):

- 1) Untuk mengukur kemampuan perusahaan dalam menghasilkan laba selama periode tertentu.
- 2) Untuk menilai posisi laba perusahaan tahun sebelumnya dengan tahun sekarang.
- 3) Untuk menilai perkembangan laba dari waktu ke waktu.
- 4) Untuk mengukur seberapa besar jumlah laba bersih yang akan dihasilkan dari setiap rupiah dana yang tertanam dalam total asset.
- 5) Untuk mengukur seberapa besar jumlah laba bersih yang akan dihasilkan dari setiap rupiah dana yang tertanam dalam total ekuitas.
- 6) Untuk mengukur margin laba kotor atas penjualan bersih.
- 7) Untuk mengukur margin laba operasional atas penjualan bersih.
- 8) Untuk mengukur margin laba bersih atas penjualan bersih.

Rasio profitabilitas mempunyai tujuan dan manfaat, tidak hanya bagi pihak usaha atau manajemen saja, tetapi

juga bagi pihak diluar perusahaan, terutama pihak-pihak yang memiliki hubungan atau kepetingan dengan perusahaan.

2.1.2 Perputaran Persediaan

2.1.2.1 Pengertian Perputaran Persediaan

Menurut Alexandri (2009) dalam Farhana,dkk, (2016) persediaan adalah suatu aktiva yang meliputi barang-barang milik perusahaan dengan maksud untuk dijual dalam suatu periode tertentu atau persediaan bahan baku yang menunggu penggunaannya dalam pengerjaan atau proses produksi ataupun persediaan bahan baku yang menunggu penggunaannya dalam suatu proses produksi. Dengan adanya pengelolaan perputaran persediaan yang baik maka perusahaan dapat meningkatkan keuntungan.

Perputaran persediaan merupakan rasio yang digunakan untuk mengukur berapa kali dana yang tertanam dalam persediaan (*inventory*) ini berputar dalam satu periode. Rasio ini menunjukkan kualitas persediaan barang dagang dan kemampuan manajemen dalam melakukan aktivitas penjualan. Dengan kata lain, rasio ini menggambarkan secara cepat persediaan barang dagang berhasil dijual kepada pelanggan. Dapat diartikan pula bahwa perputaran persediaan merupakan rasio yang menunjukkan berapa kali jumlah barang sediaan diganti dalam

satu tahun (Kasmir, 2008:180). Menurut Harmono (2009:234) perputaran persediaan merupakan sejauh mana persediaan dalam satu tahun dapat diperoleh dari harga pokok penjualan dibagi dengan saldo rata-rata persediaan.

Menurut Riyanto (2013:84) rasio perputaran persediaan dihitung sebagai hasil bagi antara besarnya penjualan (atau harga pokok penjualan) dengan rata-rata persediaan. Tingkat penjualan dihitung sebesar harga jual yang dibeban kan kepada pelanggan (tunai maupun kredit), sedangkan harga pokok penjualan dihitung sebesar harga beli dari pemasok atas barang yang dijual. Maksud dari rata-rata persediaan disini adalah persediaan barang dagang awal tahun ditambah persediaan barang dagang akhir tahun lalu dibagi dengan dua. Sedangkan lamanya rata-rata persediaan barang dagang tersimpan digudang hingga akhirnya terjual dihitung sebagai hasil dari antara 365 hari (jumlah hari dalam setahun) dengan rasio perputaran persediaan.

Berdasarkan uraian diatas dapat disimpulkan bahwa perputaran persediaan adalah berapa kali persediaan berputar dalam satu periode untuk mengetahui efektivitas pengelolaan persediaan. Tingkat perputaran persediaan yang semakin tinggi menunjukkan bahwa persediaan perusahaan semakin liquid.

2.1.2.2 Perhitungan Perputaran Persediaan

Berikut adalah rumus yang digunakan untuk menghitung rasio perputaran persediaan dan lamanya rata-rata persediaan barang dagang tersimpan digudang hingga akhirnya terjual: (Kasmir, 2008:180)

$$\text{Rasio Perputaran Persediaan} = \frac{\text{penjualan}}{(\text{persediaan awal tahun} + \text{persediaan akhir tahun} : 2)}$$

$$\text{Rasio Perputaran Persediaan} = \frac{\text{penjualan}}{\text{rata-rata persediaan}}$$

Atau

$$\text{Rasio Perputaran Persediaan} = \frac{\text{harga pokok penjualan}}{\text{rata-rata persediaan}}$$

$$\text{Lamanya rata-rata Persediaan} = \frac{365 \text{ hari}}{\text{rasio perputaran persediaan}}$$

2.1.3 Perputaran Piutang

2.1.3.1 Pengertian Perputaran Piutang

Menurut Riyanto (2013:85) piutang merupakan elemen modal kerja yang juga selalu dalam keadaan berputar secara terus menerus dalam rantai perputaran modal kerja. Sementara menurut Sudana (2011:217) mengatakan piutang merupakan komponen modal kerja yang terkait langsung dengan kegiatan operasi perusahaan.

Syamsuddin (2000:294) perputaran piutang dagang merupakan rasio yang digunakan untuk mengukur berapa kali dana yang tertanam dalam piutang usaha akan berputar dalam satu periode atau berapa lama (dalam hari) rata-rata penagihan piutang. Perputaran piutang menunjukkan kualitas piutang dan kemampuan manajemen dalam melakukan aktivitas penagihan piutang tersebut. Perputaran piutang menggambarkan seberapa cepat piutang berhasil ditagih menjadi kas.

Perputaran piutang dihitung sebagai hasil bagi antara besarnya tingkat penjualan kredit dengan rata-rata piutang usaha. Yang dimaksud dengan piutang rata-rata adalah piutang awal tahun ditambah dengan piutang akhir tahun dibagi dengan dua. Sedangkan lamanya rata-rata penagihan piutang dihitung sebagai hasil bagi antara 365 hari (jumlah hari dalam setahun) dengan rasio perputaran piutang (Jumingan, 2009:136).

Syamsuddin (2009:49) menyatakan semakin tinggi *Account Receivable Turn Over* suatu perusahaan semakin baik pengelolaan piutangnya. *Account receivable turn over* dapat ditingkatkan dengan jalan memperketat kebijaksanaan penjualan kredit, misalnya dengan jalan memperpendek waktu pembayaran. Tetapi kebijaksanaan penjualan kredit kemungkinan besar volume penjualan akan menurun, sehingga

hal tersebut bukannya membawa kebaikan bagi perusahaan bahkan sebaliknya.

Berdasarkan uraian diatas dapat disimpulkan bahwa perputaran piutang adalah rasio yang mengukur berapa kali danayang tertanam dalam piutang usaha akan berputar dalam satu periode tertentu. Tingkat perputaran piutang menunjukkan seberapa cepat piutang usaha berhasil ditagih menjadi kas.

2.1.3.2 Perhitungan Perputaran Piutang

Berikut adalah rumus yang digunakan untuk menghitung rasio perputaran piutang dan lamanya rata-rata pengihan piutang usaha (Jumingan, 2009:136):

$$\text{Rasio Perputaran Piutang} = \frac{\text{penjualan kredit}}{(\text{Piutang Usaha Awal Thn} + \text{piutang usaha akhir Thn}) : 2}$$

$$\text{Rasio Perputaran piutang} = \frac{\text{penjualankredit}}{\text{rata-ratapiutang}}$$

$$\text{Lamanya rata-rata penagihan piutang} = \frac{365 \text{ hari}}{\text{rasio perputaran piutang}}$$

2.1.4 Pertumbuhan Penjualan

2.1.4.1 Pengetian Pertumbuhan Penjualan

Penjualan merupakan komponen utama bagi penghasilan perusahaan. Perusahaan akan selalu berupaya meningkatkan

penjualan produknya untuk mendapatkan tingkat pertumbuhan penjualan yang stabil nantinya akan dapat berpengaruh positif. Aktivitas penjualan merupakan pendapatan utama perusahaan karena jika aktivitas penjualan produk maupun jasa tidak dikelola dengan baik maka secara langsung dapat merugikan perusahaan. Hal ini dapat disebabkan karena sasaran penjualan yang diharap tidak tercapai dan pendapatan pun akan berkurang.

Menurut Weston dan Thomas (1992:243) Rasio pertumbuhan mengukur sebaik apa perusahaan mempertahankan posisi ekonominya dadalam industrinya. Data yang dilaporkan adalah angka-angka nominal sehingga tingkat pertumbuhan yang dihitung merupakan penjumlahan pertumbuhan nyata(riil) ditambah dengan tingkat faktor kenaikan tingkat harga.

Pertumbuhan penjualan menggambarkan perubahan peningkatan ataupun penurunan penjualan dari tahun ke tahun yang dapat dilihat dari, masing-masing laporan laba rugi perusahaan. Perusahaan yang baik bisa juga ditinjau dari aspek penjualannya dari tahun ke tahun yang terus mengalami peningkatan. Hal ini akan berimbas pada peningkatan keuntungan perusahaan sehingga pendanaan internal perusahaan juga meningkat (Afrianah,2016).

Menurut Nugroho (2011) menyatakan bahwa pertumbuhan penjualan memiliki peran yang penting dalam

profitabilitas perusahaan. Dengan mengetahui seberapa besar pertumbuhan penjualan, perusahaan dapat memprediksi seberapa besar profit yang akan didapat. Menurut Sunada (2011, 57) menyatakan bahwa pendekatan persentase penjualan adalah suatu metode perencanaan keuangan, yang mana semua akun dalam laporan keuangan perusahaan berubah tergantung pada prediksi tingkat penjualan perusahaan.

Berdasarkan dari uraian diatas dapat disimpulkan bahwa tingkat pertumbuhan penjualan merupakan tingkat peningkatan atau penurunan penjualan dari satu periode ke periode yang dapat dilihat dari laporan keuangan, sehingga perusahaan dapat mengetahui seberapa besar tingkat keuntungan yang diperoleh.

Dengan mengetahui penjualan dari periode sebelumnya, perusahaan dapat mengoptimalkan sumber daya yang ada. Perusahaan harus menggunakan dan mengelola sumber dana yang dimiliki untuk menghasilkan pendapatan melalui penjualan. Dengan seberapa besar pertumbuhan penjualan, perusahaan dapat memprediksi seberapa besar profit yang akan didapat.

Dengan pertumbuhan penjualan yang tinggi maka usaha tersebut menunjukkan kemampuan dalam menembus pasar baru atau melakukan diversifikasi produk dan saluran distribusi serta menetapkan harga jual. Oleh karena itu pertumbuhan penjualan

harus dipertahankan karena memiliki indikator yang dapat meningkatkan pertumbuhan perusahaan dan dapat meningkatkan laba yang dihasilkan.

Perusahaan yang memiliki pertumbuhan penjualan yang baik dapat disimpulkan bahwa perusahaan tersebut dapat mempertahankan kelangsungan hidupnya dan mempertahankan posisi ekonomi serta dapat menunjukkan bahwa perusahaan memiliki kemampuan dalam memasarkan hasil prosiknya. Dengan mengetahui seberapa besar pertumbuhan penjualan perusahaan dapat diprediksi seberapa besar profit yang akan didapat.

2.1.4.2 Perhitungan Pertumbuhan Penjualan

Untuk mengukur pertumbuhan penjualan digunakan rumus menurut Kesuma (2009:41):

$$\text{Pertumbuhan Penjualan} = \frac{S_t - S_{t-1}}{S_{t-1}} \times 100\%$$

Keterangan

S_t = Penjualan Pada tahun t

S_{t-1} = Penjualan pada periode sebelumnya

2.2 Penelitian Terdahulu

Hasil penelitian terdahulu mengenai Pengaruh Perputaran Persediaan, Perputaran Piutang Dan Pertumbuhan Penjualan Terhadap Profitabilitas yang akan digunakan sebagai sumber referensi dan perbandingan dalam penelitian ini diantaranya:

Tabel 2.1
Penelitian Terdahulu

No	Nama/Tahun	Judul	Hasil Penelitian
1.	Mohamad Tejo Suminar, 2013	Pengaruh perputaran persediaan, perputaran piutang dan perputaran kas terhadap profitabilitas pada perusahaan sektor industri barang konsumsi yang terdaftar di BEI 2008-2013	<ul style="list-style-type: none"> a. Perputaran persediaan, perputaran piutang secara parsial berpengaruh positif terhadap ROA b. Perputaran kas secara parsial berpengaruh negatif terhadap ROA c. Perputaran persediaan, perputaran piutang dan perputaran kas secara simultan berpengaruh positif terhadap ROA
2.	Cintya Dewi Farhana, dkk, 2016	Pengaruh perputaran persediaan dan pertumbuhan penjualan terhadap profitabilitas pada PT Ambara Madya Sejati di Singaraja tahun 2012 – 2014	<ul style="list-style-type: none"> a. Perputaran persediaan dan pertumbuhan penjualan berpengaruh signifikan secara simultan terhadap profitabilitas pada PT Ambara Madya Sejati di Singaraja tahun 2012 – 2014 b. Perputaran persediaan dan pertumbuhan penjualan berpengaruh positif dan signifikan secara parsial terhadap

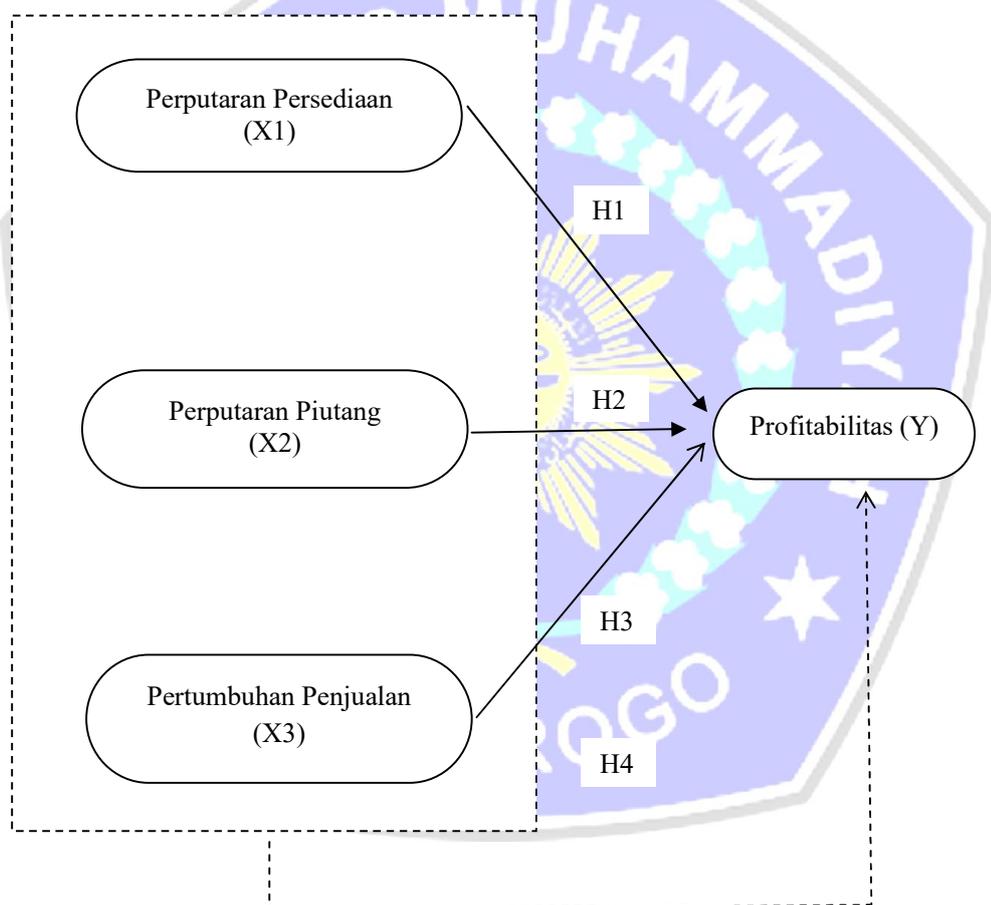
			profitabilitas pada PT Ambara Madya Sejati di Singaraja tahun 2012 – 2014
3.	Meria Fitri, 2013	Pengaruh perputaran piutang usaha dan perputaran persediaan terhadap tingkat profitabilitas perusahaan otomotif dan komponen yang terdapat di BEI	<ul style="list-style-type: none"> a. Perputaran piutang usaha tidak berpengaruh signifikan terhadap profitabilitas perusahaan otomotif dan komponen yang terdapat di BEI b. Perputaran persediaan tidak berpengaruh signifikan terhadap profitabilitas perusahaan otomotif dan komponen di BEI.
4.	Novita Pancarini, 2014	Pengaruh perputaran modal kerja, perputaran kas, perputaran piutang dan perputaran persediaan terhadap profitabilitas pada industri barang konsumsi yang terdaftar di BEI	<ul style="list-style-type: none"> a. Perputaran modal kerja berpengaruh positif terhadap profitabilitas dapat diterima b. Perputaran kas berpengaruh positif terhadap profitabilitas dapat diterima c. Perputaran piutang berpengaruh positif terhadap profitabilitas tidak dapat diterima d. Perputaran persediaan berpengaruh positif dan signifikan terhadap profitabilitas dapat diterima e. perputaran modal kerja, perputaran kas, perputaran piutang dan perputaran persediaan secara simultan berpengaruh terhadap profitabilitas diterima
5.	M. Rizal Nur Irwan, 2014	pengaruh perputaran piutang dan perputaran persediaan terhadap profitabilitas	Perputaran piutang dan perputaran persediaan secara parsial tidak berpengaruh signifikan terhadap profitabilitas
6.	Gladys	Pengaruh manajemen	a. Manajemen modal kerja

	Suryaputra dan Yulius Jogi Christiawan, 2016	modal kerja, pertumbuhan penjualan dan ukuran perusahaan terhadap profitabilitas pada perusahaan property dan real estate yang terdaftar di BEI tahun 2010 – 2014	tidak memiliki pengaruh terhadap ROA b. Pertumbuhan penjualan memiliki pengaruh signifikan terhadap ROA c. Ukuran perusahaan tidak memiliki pengaruh signifikan terhadap ROA
7.	Nina Sufiana dan Ni Ketut Purnawati, 2013	Pengaruh perputaran kas, perputaran piutang dan perputaran persediaan terhadap profitabilitas	a. Perputaran kas, perputaran piutang, perputaran persediaan berpengaruh secara simultan terhadap profitabilitas b. Perputaran kas tidak berpengaruh signifikan dan memiliki arah yang negatif secara parsial terhadap profitabilitas, sedangkan perputaran piutang dan perputaran persediaan berpengaruh positif terhadap profitabilitas
8.	Irman Deni, 2014	Pengaruh tingkat perputaran kas, perputaran piutang dan perputaran persediaan terhadap profitabilitas pada perusahaan manufaktur yang terdaftar di BEI	a. Perputaran kas, perputaran piutang, perputaran persediaan berpengaruh secara simultan terhadap ROA b. Perputaran kas tidak berpengaruh signifikan dan memiliki arah yang negatif secara parsial terhadap ROA, sedangkan perputaran piutang dan perputaran persediaan berpengaruh positif terhadap ROA

Sumber: Kumpulan Penelitian Terdahulu.

2.3 Kerangka Pemikiran

Berdasarkan masalah yang ada, maka dibuat suatu kerangka berfikir dari pengaruh perputaran persediaan, perputaran piutang dan pertumbuhan penjualan terhadap profitabilitas pada gambar berikut:



Gambar 2.1
Kerangka Berpikir

Keterangan:

- Parsial
-----→ Simultan

Penelitian ini akan dilakukan dengan cara melihat variabel profitabilitas berdasarkan variabel perputaran persediaan, perputaran piutang dan pertumbuhan penjualan. Profitabilitas jika dilihat dari perputaran persediaan sangat diperlukan karena dengan tingkat perputaran persediaan yang tinggi menunjukkan bahwa barang dagang yang terjual juga semakin tinggi sehingga keuntungan perusahaan semakin meningkat. Profitabilitas jika dilihat dari perputaran piutang menunjukkan keterkaitan antara penjualan kredit dengan piutang dimana semakin cepat perputaran piutang menunjukkan semakin cepat perusahaan mendapatkan keuntungan yang diinginkan dari aktivitas kredit.

Profitabilitas jika dilihat dari pertumbuhan penjualan sangat mempengaruhi keuntungan perusahaan, karena penjualan merupakan pendapatan utama bagi sebuah perusahaan baik perusahaan dibidang jasa maupun dagang. Tingkat pertumbuhan penjualan yang tinggi akan memberikan keuntungan yang besar bagi perusahaan. Profitabilitas jika dilihat dari perputaran persediaan, perputaran piutang dan pertumbuhan penjualan akan selalu mempengaruhi keuntungan yang dihasilkan oleh perusahaan. Pada saat perputaran persediaan, perputaran piutang dan pertumbuhan penjualan mengalami peningkatan maka akan memberikan peningkatan terhadap profitabilitas perusahaan.

Dari uraian diatas maka peneliti akan melakukan penelitian apakah perputaran persediaan berpengaruh terhadap profitabilitas, perputaran piutang berpengaruh terhadap profitabilitas, pertumbuhan penjualan berpengaruh terhadap profitabilitas, dan apakah secara bersamaan perputaran persediaan, perputaran piutang dan pertumbuhan penjualan berpengaruh terhadap profitabilitas.

2.4 Hipotesis

1. Pengaruh Perputaran Persediaan Terhadap Profitabilitas

Harmono (2009:234) perputaran persediaan merupakan sejauh mana persediaan dalam satu tahun dapat diperoleh dari harga pokok penjualan dibagi saldo rata-rata persediaan. Pengelolaan persediaan yang cepat dan diimbangi dengan perputaran piutang yang baik akan dapat meningkatkan keuntungan perusahaan. Pengelolaan persediaan merupakan pekerjaan yang tidak mudah, karena kesalahan dalam menentukan tingkat persediaan dapat berakibat kurang baik bagi perusahaan. Persediaan merupakan unsur dari aktiva lancar yang merupakan unsur aktif dalam operasi perusahaan. Pada prinsipnya persediaan mempermudah dan memperlancar jalannya operasi perusahaan yang harus secara berturut-turut untuk memproduksi barang dan mendistribusikan kepada konsumen. Dengan adanya pengelolaan persediaan yang baik, dan penjualan yang meningkat maka perusahaan dapat meningkatkan keuntungan. Tingkat perputaran

persediaan sangat diperlukan karena tingkat perputaran yang tinggi menunjukkan bahwa barang dagangan yang terjual juga semakin tinggi sehingga keuntungan perusahaan semakin meningkat.

Hery (2017) menyatakan bahwa semakin tinggi tingkat perputaran persediaan maka semakin baik bagi perusahaan. Sebaliknya, semakin rendah rasio perputaran persediaan menunjukkan bahwa modal kerja yang tertanam dalam persediaan barang dagang semakin semakin besar (*over investment*) dan hal ini berarti semakin tidak baik bagi perusahaan. Profitabilitas merupakan kemampuan perusahaan dalam menghasilkan laba melalui semua kemampuan dari sumber daya yang di miliki, yaitu berasal dari kegiatan penjualan, penggunaan asset, maupun penggunaan modal. Pengukuran kinerja perusahaan dapat dilihat dari kemampuan perusahaan dalam memperoleh laba melalui rasio profitabilitas (Hery:2017).

Menurut Deny (2014) periode perputaran persediaan perlu diperhatikan karena untuk mengetahui berapa lama waktu yang dibutuhkan oleh perusahaan untuk menghabiskan persediaan dalam proses produksinya. Karena semakin lama perputaran persediaan, maka semakin banyak biaya yang dikeluarkan untuk menjaga agar persediaan digudang tetap baik. Oleh karena itu diperlukan penghematan ongkos penyimpanan dan pemeliharaan agar keuntungan yang diperoleh semakin besar. Hal ini sesuai dengan penelitian yang dilakukan oleh Dari Deni (2014) bahwa perputaran persediaan secara parsial dan

simultan berpengaruh positif terhadap ROA. Uraian diatas dapat disimpulkan hipotesis sebagai berikut:

H01 = Perputaran Persediaan tidak berpengaruh terhadap profitabilitas.

Ha1 = Perputaran Persediaan berpengaruh terhadap profitabilitas.

2. Pengaruh Perputaran Piutang Terhadap Profitabilitas

Syamsuddin (2000:294) perputaran piutang dagang merupakan rasio yang digunakan untuk mengukur berapa kali dana yang tertanam dalam piutang usaha akan berputar dalam satu periode atau berapa lama (dalam hari) rata-rata penagihan piutang. Perputaran piutang menunjukkan kualitas piutang usaha dan kemampuan manajemen dalam melakukan aktivitas penagihan piutang. Perputaran piutang menggambarkan seberapa besar piutang usaha berhasil ditagih menjadi kas (Hery,2017).

Piutang dagang muncul karena adanya penjualan barang dagangan secara kredit untuk meningkatkan keuntungan yang diperoleh perusahaan. Perputaran piutang menunjukkan keterkaitan antara modal kerja dengan piutang dimana semakin cepat perputaran piutang dagang menunjukkan semakin cepat perusahaan mendapatkan keuntungan atau profit yang diinginkan dari penjualan secara kredit tersebut.

Menurut Deni (2014) menyatakan bahwa piutang merupakan salah satu bentuk investasi yang menyerap sebagian modal perusahaan.

Bila perusahaan menggunakan modal sendiri seluruhnya, maka piutang modal yang tersedia untuk investasi bentuk lain (aktiva tetap, persediaan dan lain-lain) akan berkurang. Dengan demikian, biaya modal sendiri tidak mencukupi sehingga perusahaan terpaksa menggunakan dana pinjaman bank, maka akan timbul biaya eksplisit dalam bentuk bunga modal pinjaman. Untuk itu sebelum suatu perusahaan memutuskan melakukan penjualan secara kredit, maka terlebih dahulu dipertimbangkan mengenai jumlah dana yang diinvestasikan dalam piutang, syarat penjualan dan pembayaran yang diinginkan, kemungkinan kerugian piutang tak tertagih dan biaya-biaya yang akan timbul dalam menangani piutang bisa diatasi. Hal ini sesuai dengan penelitian yang dilakukan oleh Dari Deni (2014) bahwa perputaran piutang secara parsial dan simultan berpengaruh positif terhadap ROA. Dari uraian diatas dapat disimpulkan hipotesis sebagai berikut:

H02 = Perputaran piutang tidak berpengaruh terhadap profitabilitas.

Ha2 = Perputaran piutang berpengaruh terhadap profitabilitas.

3. Pengaruh Pertumbuhan Penjualan Terhadap Profitabilitas

Penjualan merupakan ujung tombak dari sebuah perusahaan dagang. Ramalan penjualan yang tepat sangatlah diperlukan untuk proses produksi. Agar perusahaan dapat mempersiapkan segala sesuatu yang diperlukan untuk proses produksi. Dengan menggunakan rasio

pertumbuhan penjualan, perusahaan dapat mengetahui trend penjualan produknya dari tahun ke tahun (Hastuti, 2010). Menurut Sambharakreshna dalam Afrianah (2016) menyatakan bahwa pertumbuhan penjualan mencerminkan keberhasilan dalam investasi yang dilakukan pada periode yang lalu, sehingga dapat memprediksi pertumbuhan penjualan dimasa yang akan datang dengan mengetahui seberapa besar pertumbuhan penjualan, perusahaan dapat memprediksi seberapa besar profit yang akan didapat.

Penjualan merupakan pendapatan utama bagi sebuah perusahaan dagang, karena jika dari aktivitas penjualan barang dagang tidak dikelola dengan baik maka dapat merugikan perusahaan. Kerugian perusahaan disebabkan karena sasaran penjualan yang diharapkan tidak tercapai dan pendapatan akan berkurang. Tingkat pertumbuhan penjualan dengan tingkat yang tinggi akan dapat memberikan keuntungan atau profit yang besar bagi perusahaan.

Hal ini sesuai dengan penelitian yang dilakukan oleh Dari Gladys dan Yulius (2016) bahwa perputaran persediaan berpengaruh positif terhadap ROA. Dari uraian diatas dapat disimpulkan hipotesis sebagai berikut:

H03 = Pertumbuhan penjualan tidak berpengaruh terhadap profitabilitas.

Ha3 = Pertumbuhan penjualan berpengaruh terhadap profitabilitas.

4. Pengaruh perputaran persediaan, perputaran piutang dan pertumbuhan penjualan terhadap profitabilitas

Tingkat perputaran persediaan, perputaran piutang dan pertumbuhan penjualan akan selalu mempengaruhi penjualan yang dihasilkan oleh perusahaan, pada saat perputaran dan pertumbuhan mengalami peningkatan maka akan memberikan peningkatan terhadap profitabilitas perusahaan. Dari uraian diatas dapat disimpulkan hipotesis sebagai berikut:

H04 = Perputaran persediaan, perputaran piutang dan pertumbuhan penjualan secara simultan tidak berpengaruh terhadap profitabilitas.

Ha4 = Perputaran persediaan, perputaran piutang dan pertumbuhan penjualan secara simultan berpengaruh terhadap profitabilitas

