**BAB II**

**KAJIAN PUSTAKA, KERANGKA PEMIKIRAN DAN HIPOTESIS**

1. **Kajian Pustaka**
2. **Penjualan**
3. **Definisi Penjualan**

Penjualan merupakan salah satu sumber pendapatan perusahaan, jika semakin besar aktivitas penjualan disuatu perusahaan, maka akan semakin besar pula pendapatan yang akan diterima oleh perusahaan. Menurut Carls S.Warren (2014:268) penjualan adalah :

*“Revenue from merchandise sales is usually recorded as sales. Sometimes a business may use the title sales of merchandise.*

Berdasarkan pernyataan carls S.Warren, dapat diketahui bahwa pendapatan dari penjualan barang dagangan biasanya dicatat sebagai penjualan. Kadang-kadang dalam kegiatan bisnis dapat juga dicatat dengan menggunakan penjualan barang dagangan.

Menurut Rudianto (2012:114) bahwa penjualan adalah :

“Penjualan yaitu akun yang hanya digunakan untuk menampung penjualan barang dagang perusahaan. Aktivitas penjualan aset (seperti penjualan aset tetap) tidak ditampung dalam akun penjualan”.

Sedangkan menurut James M Reeve yang telah dialihbahasakan oleh Damayanti Dian (2013:280) penjualan adalah :

“Penjualan adalah total jumlah yang dibebankan pada pelanggan atas barang terjual, baik penjualan kas maupun kredit. Baik retur dan potongan penjualan, maupun diskon penjualan dikurangkan dari penjualan untuk menghasilkan penjualan bersih”.

Dari pengertian diatas dapat diketahui bahwa penjualan diperoleh dari penjualan barang dagangan yang dicatat sebagai penjualan atau penjualan barang dagangan. Aktivitas selain dari penjualan barang dagangan tidak dicatat dalam akun penjualan ini.

1. **Klasifikasi Penjualan**

Secara umum penjualan terdiri dari dua jenis, yaitu penjualan tunai dan penjualan kredit. Menurut James M Reeve (2013:288) yang telah di alihbahasakan oleh Damayanti Dian bahwa penjualan tunai dan penjualan kredit adalah :

“Penjualan tunai biasanya dimasukkan ke mesin kasir dan dicatat dalam akun-akun. Sedangkan penjualan kredit yaitu perusahaan dapat menjual barang secara kredit. Penjual mencatat penjualan sebagai debit pada piutang usaha dan kredit pada penjualan”.

Penjualan tunai terjadi apabila penyerahan barang atau jasa segera diikuti dengan pembayaran dari pembelian, sedangkan penjualan kredit terdapat tenggang waktu antara penyerahan barang atau jasa dalam penerimaan pembelian. Dalam penjualan kredit, pada saat penyerahan barang atau jasa, penjualan menerima tanda bukti penerimaan barang. Keuntungan dari penjualan tunai adalah hasil dari penjualan tersebut langsung terealisasi dalam bentuk kas yang dibutuhkan perusahaan.

1. **Syarat Kredit**

Menurut James M Reeve (2013:289) yang telah di alihkan bahasakan oleh Damayanti Dian syarat kredit adalah :

“Syarat untuk waktu pembayaran yang disepakati oleh pembeli dan penjual disebut syarat kredit *(credit terms).* Jika pembayaran dilakukan saat pengiriman, syaratnya adalah tunai atau tunai bersih. Sebaliknya, pembeli yang diperbolehkan mendapat kelonggaran waktu untuk membayar dikenal sebagai periode kredit *(credit period)”.*

Periode kredit biasanya dimulai dengan tanggal penjualan seperti yang ditunjukkan dalam faktur. Jika pembayaran jatuh tempo dalam beberapa hari yang disebutkan setelah tanggal faktur, seperti 30 hari, syaratnya adalah 30 hari bersih, yang ditulis sebagai n/30. Jika pembayaran jatuh tempo pada akhir bulan yang sama dengan bulan penjualan, syarat ditulis sebagai n/eom *(end-of-month).*

Untuk mendorong pembeli agar membayar sebelum batas akhir periode kredit, penjual tidak jarang memberikan diskon. Sebagai contoh, penjual dapat menawarkan diskon 2% jika pembeli membayar dalam 10 hari setelah tanggal faktur. Jika pembeli tidak mengambil diskonnya, jumlah yang tertera di faktur akan jatuh tempo dalam waktu 30 hari. Syarat ini ditulis sebagai 2/10, n/30, dan dibaca sebagai diskon 2% jika dibayar dalam 10 hari, jumlah bersih jatuh tempo dalam 30 hari.

1. **Retur Dan Potongan Penjualan**

Menurut James M Reeve (2013:290) yang telah dialihbahasakan oleh Damayanti Dian retur dan potongan penjualan adalah :

“Barang yang sudah terjual dapt dikembalikan oleh pembeli kepada penjual, yang dari sisi penjual merupakan retur penjualan *(sales return).* Disamping itu, karena barang rusak, cacat, atau alasan lain, penjual dapat mengurangi harga barang yang disebut sebagai pemberian potongan penjualan *(sales allowance)”.*

Jika retur atau potongan penjualan terjadi pada penjualan kredit, penjual biasanya mengeluarkan memo kredit atau memorandum kredit (*credit memorandum)* untuk pembeli. Memo ini menunjukkan jumlah dan alasan kredit penjual terhadap piutang usaha (piutang usaha jika dikredit berarti berkurang jumlahnya).

Seperti diskon penjualan, retur dan potongan penjualan mengurangi pendapatan. Keduanya juga menambah ongkos kirim penjualan dan beban lainnya. Karena manajer perlu mengetahui jumlah retur dan potongan penjualan dalam satu periode, penjual biasanya mencatat retur dan potongan penjualan di akun terpisah. Retur dan potongan penjualan merupakan akun kontra terhadap penjualan.

1. **Pertumbuhan Penjualan**

Pertumbuhan penjualan memiliki peran penting dalam pencapaian tujuan perusahaan. Menurut Swastha dan Handoko (2011:98) pertumbuhan penjualan adalah :

“Pertumbuhan atas penjualan merupakan indikator penting dari penerimaan pasar dari produk dan/atau jasa perusahaan tersebut, dimana pendapatan yang dihasilkan dari penjualan akan dapat digunakan untuk mengukur tingkat pertumbuhan penjualan”.

Sedangkan menurut Sofyan S.Harahap (2013:310) bahwa yang dimaksud pertumbuhan penjualan adalah :

“Rasio yang menggambarkan prestasi pertumbuhan penjualan dari tahun ke tahun”.

$$Pertumbuhan Penjualan=\frac{Penjualan Tahun Ini-Penjualan Tahun Lalu}{Penjualan Tahun Lalu}$$

Dengan demikian dapat diketahui bahwa suatu perusahaan dapat dikatakan mengalami pertumbuhan ke arah yang lebih baik jika terdapat peningkatan yang konsisten dalam aktivitas utama operasinya. Jadi, pertumbuhan yang terjadi dalam perusahaan dagang sering dikatakan sebagai tingkat pertumbuhan penjualan.

1. **Kas**
2. **Definisi Kas**

Menurut Dwi Martani (2014:180) bahwa yang dimaksud dengan kas adalah :

“Kas adalah aset keuangan yang digunakan untuk kegiatan operasional perusahaan. Kas merupakan aset yang paling likuid karena dapat digunakan untuk membayar kewajiban perusahaan”.

Selanjutnya menurut James M Reeve (2013:162) yang telah di alihbahasakan oleh Damayanti Dian bahwa yang dimaksud dengan kas adalah :

“Kas dan aset lainnya yang diharapkan akan dapat diubah menjadi uang tunai atau dijual atau digunakan dalam waktu satu tahun atau kurang, dalam kegiatan operasi perusahaan”.

Kemudian menurut Hans Kartikahadi (2016:302) bahwa yang dimaksud dengan kas adalah :

“Kas terdiri dari atas saldo kas (cash on hands) dan rekening giro (demand deposits). Kas dapat berupa uang yang berada di entitas (kas kecil) maupun kas yang disimpan pada rekening bank (bank) yang dapat diambil sewaktu-waktu”.

Sedangkan menurut Carl S.Warren (2014:376) bahwa yang dimaksud dengan kas adalah :

*“Cash includes coins, currency (paper money), checks, and money orders. Money on deposit with a bank or other financial institution that is available for withdrawal is also considered cash”.*

Berdasarkan pernyataan Carl S.Warren, dapat diketahui bahwa kas mencakup koin, mata uang (uang kertas), cek, dan wesel. Uang di deposito di bank atau lembaga keuangan lain yang tersedia untuk penarikan juga dianggap tunai.

Berdasarkan beberapa pernyataan diatas, kas terdiri dari koin, uang kertas, rekening giro maupun kas yang disimpan di rekening bank. Kas merupakan aset keuangan yang dapat digunakan untuk kegiatan operasional perusahaan.

1. **Perputaran Kas**

Perputaran kas merupakan kemampuan kas dalam menghasilkan pendapatan sehingga dapat dilihat berapa kali uang kas berputar dalam satu periode tertentu. Menurut Bambang Riyanto (2011:95) bahwa yang dimaksud perputaran kas adalah :

“Perputaran kas adalah perbandingan antara penjualan dengan jumlah kas rata-rata. Perputaran kas merupakan kemampuan kas untuk menghasilkan pendapatan sehingga dapat dilihat berapa kali uang kas berputar dalam satu periode tertentu”.

Menurut Kasmir (2013:140) bahwa yang dimaksud dengan perputaran kas adalah :

“Rasio perputaran kas (cash turnover) berfungsi untuk mengukur tingkat kecukupan modal kerja perusahaan yang dibutuhkan untuk membayar tagihan dan membiayai penjualan”.

Menurut K.R. Subramanyam (2010:42) bahwa perputaran kas dalam satu periode dapat dihitung dengan rumus :

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

Dari pengertian diatas dapat diketahui bahwa rasio perputaran kas merupakan perbandingan antara penjualan bersih dengan rata-rata kas yang berfungsi untuk mengukur tingkat kecukupan modal kerja perusahaan.

1. **Piutang**
2. **Definisi piutang usaha**

Piutang merupakan klaim suatu perusahaan pada pihak lain. Hampir semua entitas memiliki piutang kepada pihak lain baik yang terkait dengan transaksi penjualan/pendapatan maupun merupakan piutang yang berasal dari transaksi lainnya. Menurut Carl S.Warren (2014:414) bahwa yang dimaksud piutang adalah :

*“The most common transaction creating a receivable is selling merchandise or services on account (on credit). The receivable is recorded as a debit to Accounts Receivable. Such accounts receivable are normally collected within a short period, such as 30 or 60 days. They are classified on the statement of financial position as a current asset”.*

Berdasarkan pernyataan Carls S.Warren, dapat diketahui bahwa transaksi paling umum menciptakan piutang adalah menjual barang dagangan atau jasa di akun (kredit). Piutang dicatat di sebelah debit ke rekening piutang. Piutang rekening tersebut biasanya dikumpulkan dalam waktu singkat, seperti 30 atau 60 hari. Piutang tersebut diklasifikasikan pada laporan posisi keuangan sebagai aktiva lancar.

Menurut James M Reeve (2013:437) yang telah di alihbahasakan oleh Damayanti Dian bahwa yang dimaksud piutang adalah :

“Transaksi paling umum yang menghasilkan piutang adalah penjualan barang atau jasa secara kredit”.

Menurut Dwi Martani (2014:175) bahwa yang dimaksud piutang adalah :

“Pinjaman yang diberikan atau piutang adalah aset keuangan nonderivatif dengan pembayaran yang telah ditentukan dan tidak mempunyai kuotasi pasar aktif, kecuali yang termasuk dalam tiga kategori aset keuangan yang lain”.

Menurut Hans Kartikahadi (2016:307) bahwa yang dimaksud dengan piutang adalah :

“Piutang adalah klaim yang dimiliki atas pelanggan atau pihak lain untuk uang, barang, atau jasa. Entitas biasanya memiliki piutang dari transaksi penjualan atau pendapatan jasa”.

Berdasarkan beberapa definisi diatas maka dapat diketahui bahwa piutang dihasilkan dari penjualan barang atau jasa secara kredit. Piutang diklasifikasikan pada laporan posisi keuangan sebagai aktiva lancar.

1. **Pengklasifikasian Piutang Usaha**

Kategori piutang dipengaruhi jenis usaha entitas. Untuk perusahaan dagang dan manufaktur jenis piutang yang muncul adalah piutang dagang dan piutang lainnya. Entitas menyebutkan piutang terkait dengan pendapatan sebagai piutang usaha. Menurut Hans Kartikahadi (2016:307) piutang dapat diklasifikasikan sebagai berikut :

“Piutang dapat diklasifikasikan sebagai piutang jangka pendek dan piutang jangka panjang. Entitas mengklasifikasikan suatu piutang sebagai piutang jangka pendek ketika piutang tersebut akan tertagih dalam satu tahun atau siklus normal, manapun yang lebih lama. Jika tidak masuk dalam kondisi tersebut, maka diklasifikasikan sebagai piutang jangka panjang”.

 Apabila entitas penggunakan format laporan posisi keuangan yang menyajikan aset berdasarkan lancar dan tidak lancar, maka piutang jangka pendek diklasifikasikan sebagai aset lancar, sedangkan piutang jangka panjang diklasifikasikan sebagai aset tidak lancar.

Selanjutnya dalam buku Hans Kartikahadi (2016:307) menjelaskan juga bahwa :

“Ketika piutang diakui akibat penjualan barang atau jasa, maka dapat diklasifikasikan sebagai *trade receivables*. Sedangkan piutang lain-lain dapat muncul dari berbagai macam transaksi lainnya. Misalnya adalah pinjaman ke karyawan, pinjaman ke entitas anak, piutang dividen, piutang pemegang saham dan berbagai klaim lainnya. Biasanya entitas membagi klasifikasi *trade receivables* menjadi piutang usaha atau *accounts receivable* dan wesel tagih atau *notes receivable”.*

Berdasarkan pernyataan diatas, piutang usaha dapat diklasifikasikan menjadi piutang jangka pendek dan piutang janka panjang. Selain itu juga piutang dapat juga diklasifikasikan menjadi *trade receivables* dan piutang lain-lain. *Trade receivables* bisa diklasifikasikan kembali menjadi piutag usaha dan wesel tagih.

1. **Piutang Tak Tertagih**

Tanpa melihat bagaimana kebijakan yang dipakai dalam memberikan kredit dan prosedur penagihan yang digunakan, sebagian dari penjualan kredit tidak akan bisa ditagih. Beban operasi yang dicatat dari piutang tak tertagih disebut beban piutang tak tertagih *(bad debt expense).* Istilah lainnya adalah beban piutang ragu-ragu. Menurut James M Reeve yang telah di alihbahasakan oleh Damayanti Dian (2013:438) bahwa :

“Sebagian pelanggan mungkin tidak akan membayar utang mereka, dengan demikian sebagian piutang menjadi tak tertagih”.

Saat piutang sudah jatuh tempo, pertama-tama perusahaan harus menghubungi si pelanggan dan mencoba menagihnya. Jika setelah dihubungi beberapa kali si pelanggan tetap tidak membayar, maka perusahaan dapat menyewa jasa agensi penagihan *(debt collector).* Setelah agensi penagihan melakukan upaya penagihan, seluruh saldo piutang yang tersisa dianggap tidak tertagih. Salah satu indikasi terpenting dari piutang yang tidak tertagih sebagian atau seluruhnya adalah ketika debitor pailit. Indikasi lainnya termauk penutupan usaha pelanggan dan kegagalan dalam mencari lokasi atau menghubungi pelanggan.

Menurut James M Reeve (2013:439) yang telah di alihbahasakan oleh Damayanti Dian bahwa

“Terdapat dua metode akuntansi untuk piutang tak tertagih : metode penghapusan langsung dan metode penyisihan”.

Metode penghapusan langsung *(direct write-off method)* mencatat beban piutang tak tertagih hanya pada saat suatu piutang dianggap benar-benar tak tertagih. Metode penyisihan *(allowance method)* mencatat beban piutang tak tertagih dengan mengestimasi jumlah piutang tak tertagih pada akhir periode akuntansi.

Berdasarkan pernyataan diatas piutang tak tertagih merupakan sebagian piutang pelanggan yang tidak membayar utang mereka. Terdapat dua metode akuntansi untuk piutang tak tertagih ini yaitu metode penghapusan langsung dan metode penyisihan.

* + - 1. **Definisi Perputaran Piutang Usaha**

Kelancaran penerimaan piutang dan pengukuran baik tidaknya investasi dalam piutang dapat diketahui dari tingkat perputarannya. Perputaran piutang adalah masa-masa penerimaan piutang dari suatu perusahaan selama periode tertentu. Perputaran piutang akan menunjukkan berapa kali piutang yang timbul sampai piutang tersebut dapat tertagih kembali kedalam kas perusahaan. Menurut Dwi Martani (2014:232) perputaran piutang adalah sebagai berikut :

“Perputaran piutang dihitung dari penjualan dalam satu periode dibagi piutang rata-rata dalam satu tahun. Piutang rata-rata dihitung dari piutang awal ditambah piutang akhir periode dibagi dua. Entitas dengan perputaran piutang tinggi menandakan bahwa entitas tersebut bagus”.

$$Perputaran Piutang= \frac{Penjualan}{Piutang Rata-Rata}$$

$$Umur Piutang= \frac{365}{Perputaran Piutang}$$

Menurut Arthur J Keown yang telah di alihbahasakan oleh Marcus Prihminto Widodo (2011:78) bahwa perputaran piutang adalah :

“Rasio perputaran piutang usaha menunjukkan seberapa cepat perusahaan menagih kreditnya, yang diukur oleh lamanya waktu piutang dagang ditagih atau perputaran piutang usaha selama tahun tersebut”.

$$Perputaran Piutang Usaha= \frac{Penjualan Kredit}{Piutang Usaha}$$

Menurut Agus Sartono (2012:119) bahwa perputaran piutang adalah :

“Periode pengumpulan piutang yaitu rata-rata hari yang diperlukan untuk mengubah piutang menjadi kas. Biasanya ditentukan dengan membagi piutang dengan rata-rata penjualan harian. Ada yang menggunakan piutang rata-rata yang dibagi dengan penjualan kredit, hal ini dilakukan apabila piutang awal tahun sangat berbeda dengan piutang akhir tahun”.

$$Periode Pengumpulan Piutang= \frac{Piutang ×360}{Penjualan Kredit}$$

$$Perputaran Piutang= \frac{Penjualan Kredit}{Piutang}$$

Menurut Eugene F.Brigham (2014:106) bahwa perputaran piutang adalah :

*“This ratio is calculated by dividing accounts receivable by average sales per day; it indicates the average length of time the firm must wait after making a sales before it receivables cash”.*

$$Days Sales Outstanding=\frac{Receivables}{Average sales per day}=\frac{Receivables}{Annual Sales/365}$$

Berdasarkan pernyataan Eugene F.Brigham, dapat diketahui bahwa rasio ini dihitung dengan membagi piutang dengan penjualan rata-rata per hari; itu menunjukkan panjang rata-rata waktu perusahaan harus menunggu setelah melakukan penjualan sebelum piutang menjadi kas.

Dari pengertian diatas bahwa perputaran piutang dihitung dari penjualan dalam satu periode dibagi dengan piutang rata-rata dalam satu tahun. Perputaran piutang merupakan seberapa cepat perusahaan menagih kreditnya untuk mengubah piutang menjadi kas. Terlalu tinggi periode pengumpulan piutang itu berarti bahwa kebijakan kredit terlalu liberal atau bebas, akibatnya timbul bed debt dan investasi dalam piutang menjadi terlalu besar akibatnya keuntungan akan menurun. Sebaliknya periode pengumpulan piutang yang terlalu pendek berarti kebijakan kredit terlalu ketat dan besar kemungkinannya perusahaan akan kehilangan untuk memperoleh keuntungan.

* + - 1. **Penyebab Turunnya Rasio Perputaran Piutang Usaha**

Makin tinggi perputaran piutang menunjukkan modal kerja yang ditanam dalam piutang rendah, sebaliknya apabila rasio perputaran piutang semakin rendah maka akan terjadi over investment. Penurunan rasio perputaran piutang menurut Munawir (2012:75) dapat disebabkan oleh beberapa faktor sebagai berikut :

1. Turunnya penjualan dan naiknya piutang. Turunnya piutang dan diikuti turunnya penjualan dalam jumlah lebih besar.
2. Naiknya penjualan diikuti oleh naiknya piutang dalam jumlah yang lebih besar.
3. Turunnya penjualan dengan piutang yang tetap.
4. Naiknya penjualan sedangkan piutang tidak berubah.

Penurunan rasio perputaran piutang juga dapat disebabkan karena bagian kredit dan penagihan yang tidak bekerja dengan efektif atau mungkin karena ada perubahan dalam kebijaksanaan pemberian kredit.

1. **Persediaan**
2. **Pengertian Persediaan**

Suatu aset diklasifikasikan sebagai persediaan tergantung pada nature business suatu entitas. Pada perusahaan properti misalkan, properti yang dimiliki seperti apartemen, perumahan, dan gedung yang dijual dapat diklasifikasikan sebagai persediaan karena properti tersebut merupakan aset yang dijual untuk kegiatan usahanya yang bergerak di bidang penjualan properti. Namun, bagi entitas lain yang kegiatan usahanya bukan penjualan properti, kepemilikan atas properti tersebut tidak diklasifikasikan sebagai persediaan, melainkan dapat sebagai aset tetap atau properti investasi atau aset tidak lancar yang dipegang untuk dijual, tergantung pada tujuan kepemilikannya. Menurut Dwi Martani (2014:245) bahwa yang dimaksud dengan persediaan adalah :

“Persediaan merupakan salah satu aset yang sangat penting bagi suatu entitas baik bagi perusahaan ritel, manufaktur, jasa, maupun entitas lainnya”.

Menurut Hans Kartikahadi (2016:324) bahwa yang dimaksud dengan persediaan adalah :

“Persediaan adalah salah satu aset lancar signifikan bagi perusahaan pada umumnya, terutama perusahaan dagang, manufaktur, pertanian, kehutanan, pertambangan, kontraktor bangunan, dan penjual jasa tertentu”.

Sedangkan menurut Rudianto (2012:236) bahwa yang dimaksud dengan persediaan adalah :

“Persediaan adalah sejumlah barang jadi, bahan baku, barang dalam proses yang dimiliki perusahaan dengan tujuan untuk dijual atau diproses lebih lanjut”.

Dari pengertian diatas bahwa persediaan merupakan barang yang bisa berupa peralatan, bahan mentah, dan barang jadi yang merupakan aset penting perusahaan untuk kemudian dijual kembali dalam aktivitas perusahaan guna memperoleh laba sebagaimana yang diharapkan perusahaan.

1. **Perputaran Persediaan**

Perputaran persediaan dalam perusahaan manunjukkan kinerja perusahaan dalam aktivitas operasionalnya. Semakin tinggi tingkat perputaran persediaan, kemungkinan semakin besar perusahaan akan memperoleh keuntungan. Begitu pula sebaliknya, jika tingkat perputaran persediaannya rendah maka kemungkinan semakin kecil perusahaan akan memperoleh keuntungan. Menurut Kasmir (2013:180) bahwa yang dimaksud dengan perputaran persediaan adalah :

“Perputaran persediaan merupakan rasio yang digunakan untuk mengukur berapa kali dana yang ditanam dalam persediaan (inventory) ini berputar dalam suatu periode”.

Kemudian menurut Munawir (2012:77) bahwa yang dimaksud dengan perputaran persediaan adalah :

“Dalam mengevaluasi posisi persediaan, maka prosedur yang sama seperti dalam mengevaluasi piutang dapat digunakan yaitu dengan menghitung turnover atau tingkat perputaran dari persediaan. *Turnover* persediaan adalah merupakan ratio antara jumlah harga pokok barang yang dijual dengan nilai rata-rata persediaan yang dimiliki oleh perusahaan. *Turnover* ini menunjukkan berapa kali jumlah persediaan barang dagangan diganti dalam satu tahun (dijual atau diganti). Untuk mengetahui rata-rata persediaan tersimpan dalam gudang dapat ditentukan dapat dilakukan dengan membagi jumlah hari-hari dalam satu tahun dengan *turnover* dari persediaan tersebut”.

Selanjutnya menurut Agus Sartono (2012:119) untuk menghitung perputaran persediaan yaitu sebagai berikut :

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

Sedangkan menurut Eugene F. Brigham (2014:105) bahwa yang dimaksud dengan perputaran persediaan adalah :

*“Turnover ratios divide sales by some asset : Sales/Varoius assets. As the name implies, these ratios show how many times the particular asset is “turned over” during the year. Here is the inventory turnover ratio :”*

$$Inventory turnover ratio= \frac{Sales}{Inventories}$$

Berdasarkan pernyataan Eugene F.Brigham, dapat diketahui bahwa rasio perputaran membagi penjualan oleh beberapa aset : penjualan/ berbagai aset. Seperti namanya, rasio ini menunjukkan berapa kali aset tertentu diserahkan selama satu periode.

Dari pengertian diatas maka rasio perputaran persedian merupakan rasio yang menghitung seberapa cepat persediaan berputar dalam satu periode. Rasio ini dihitung dengan membagi antara harga pokok penjualan dengan rata-rata persediaan.

1. **Profitabilitas**
2. **Pengertian Profitabilitas**

Profitabilitas merupakan pengukuran kemampuan jangka pendek perusahaan untuk membayar kewajibannya yang telah jatuh tempo dan untuk memenuhi kebutuhan aset tetap tak terduga. Hal ini mencerminkan kemampuan perusahaan dalam penggunaan aset-aset perusahaan yang digunakan untuk kegiatan operasi perusahaan dalam rangka menghasilkan profitabilitas perusahaan. Menurut Irham Fahmi (2016:135) menjelaskan profitabilitas sebagai berikut;

“Rasio ini mengukur efektivitas manajemen secara keseluruhan yang ditunjukan oleh besar kecilnya tingkat keuntungan yang diperoleh dalam hubungannya dengan penjualan maupun investasi. Semakin baik rasio profitabilitas maka semakin baik menggambarkan kemampuan tingginya perolehan keuntungan perusahaan”.

Menurut Kasmir (2013:196) menjelaskan pengertian profitabilitas sebagai berikut:

“Profitabilitas adalah rasio untuk menilai kemampuan perusahaan dalam mencari keuntungan. Rasio ini juga memberikan ukuran tingkat efektivitas manajemen suatu perusahaan. Hal ini ditunjukan oleh laba yang dihasilkan dari penjualan dan pendapatan investasi. Intinya adalah penggunaan rasio ini menunjukan efisiensi perusahaan”.

Menurut Mamduh M. Hanafi (2014:81) menyatakan bahwa profitabilitas adalah sebagai berikut:

“Rasio yang mengukur kemampuan perusahaan menghasilkan keuntungan (profitabilitas) pada tingkat penjualan, aset, dan modal saham yang tertentu. Ada tiga rasio yang sering dibicarakan, yaitu: *profit margin, return on assets* (ROA), dan *return on equity* (ROE).”

Menurut Agus Sartono (2012:122) menjelaskan pengertian profitabilitas sebagai berikut:

“Kemampuan perusahaan memperoleh laba dalam hubungannya dengan penjualan, total aktiva maupun modal sendiri”.

Selanjutnya menurut Sofyan S. Harahap (2013:304) menjelaskan profitabilitas sebagai berikut:

“Rasio rentabilitas atau disebut juga profitabilitas menggambarkan kemampuan perusahaan mendapatkan laba melalui semua kemampuan, dan sumber yang ada seperti kegiatan penjualan, kas, modal, jumlah karyawan, jumlah cabang dan sebagainya”.

Dari beberapa pengertian tersebut diatas, dapat disimpulkan bahwa profitabilitas adalah rasio yang mengukur kemampuan perusahaan dalam memperoleh laba melalui total penjualan, total aktiva, dan modal sendiri.

1. **Tujuan Rasio Profitabilitas**

Rasio profitabilitas memiliki tujuan yang tidak hanya diperuntukan bagi manajemen perusahaan, tetapi juga bagi pihak-pihak diluar perusahaan yang memiliki kepentingan. Tujuan rasio profitabilitas menurut Kasmir (2013:197) adalah sebagai berikut:

1. Untuk mengukur atau meghitung laba yang diperoleh perusahaan dalam satu periode tertentu
2. Untuk menilai posisi laba perusahaan tahun sebelumnya dengan tahun sekarang
3. Untuk menilai perkembangan laba dari waktu ke waktu
4. Untuk menilai besarnya laba bersih sesudah pajak dengan modal sendiri
5. Untuk mengukur produktivitas seluruh dana perusahaan yang digunakan baik modal pinjaman maupun modal sendri
6. Untuk mengukur produktifitas dari seluruh dana perusahaan yang digunakan baik modal sendiri

Profitabilitas dapat memberikan gambaran mengenai laba yang akan diperoleh perusahaan dalam periode tertentu dan perkembangan laba yang diperoleh dari waktu ke waktu yang diperlukan oleh perusahaan itu sendiri maupun pihak luar yang memerlukan informasi tersebut.

1. **Manfaat Rasio Profitabilitas**

Selain dari tujuan, rasio profitabilitas juga memiliki manfaat. Manfaat menurut Kasmir (2013:198) adalah sebagai berikut:

1. Mengetahui besarnya tingkat laba yang diperoleh perusahaan dalam satu periode
2. Mengetahui posisi laba perusahaan tahun sebelumnya dengan tahun sekarang
3. Mengetahui perkembangan laba dari waktu ke waktu
4. Mengetahui besarnya laba bersih sesudah pajak dengan modal sendiri
5. Mengetahui produktivitas dari seluruh dana perusahaan yang digunakan baik modal pinjaman maupun modal sendiri

Berdasarkan pernyataan diatas manfaat rasio profitabilitas yaitu untuk mengetahui besarnya laba yang diperoleh perusahaan, selain itu juga untuk mengetahui perkembangan laba dari waktu ke waktu, dan untuk mengetahui produktivitas dari seluruh dana perusahaan yang digunakan.

1. **Metode Pengukuran Profitabilitas**

Rasio profitabilitas merupakan rasio untuk mengukur kemampuan perusahan dalam menghasilkan pendapatan. Dan dengan rasio ini dapat mengukur pendapatan dari periode sebelumnya ke periode selanjutnya. Sekaligus memberikan gambaran, apakah perusahaan tersebut mampu atau tidak menggunakan sumberdaya perusahaan dengan maksimal atau sebaliknya. Rasio yang termasuk ke dalam rasio profitabilitas antara lain : Menurut Irham Fahmi (2016:136) mengemukakan beberapa rasio lain diantaranya sebagai berikut:

1. *Gross Profit Margin*

Rasio *gross profit margin* merupakan margin laba kotor. Mengenai *gross profit margin* Lyn M. Fraser dan Aileen Ormiston memberikan pendapatnya yaitu, “Margin laba kotor, yang memperlihatkan hubungan antara penjualan dan beban pokok penjualan, mengukur kemampuan sebuah perusahaan untuk mengendalikan biaya persediaan atau biaya operasi barang meupun untuk meneruskan kenaikan harga lewat penjualan kepada pelanggan.” Atau lebih jauh Joel G. Siegel dan Jae K. Shim mengatakan bahwa, “Presentase dari sisa penjualan setelah sebuah perusahaan membayar barangnya; juga disebut margi keuntungan kotor(*gross profit margin*). Adapun rumus rasio *gross profit margin* adalah:

$$Gross Profit Margin=\frac{Sales-Cost of good sold}{Sales}$$

1. *Net Profit Margin*

Rasio *net profit margin* disebut juga dengan rasio pendapatan terhadap penjualan. Mengenai *profit margin* ini Joel G. Siegel dan Jae K. Shim mengatakan, “(1) Margin laba bersih sama dengan laba bersih dibagi dengan penjualan bersih. Ini menunjukan kestabilan kesatuan untuk menghasilkan perolehan pada tingkat penjualan khusus. Dengan memberikan margin laba dan norma industri sebuah perusahaan pada tahun-tahun sebelumnya, kita dapat menilai efisiensi operasi dan strategi penetapan harga serta status persaiangan perusahaan dengan perusahaan lain dalam industri tersebut. (2) Margin laba kotor sama dengan laba kotor dibagi laba bersih. Margin laba yang tinggi lebih disukai karena menunjukan bahwa perusahaan mendapat hasil yang baik yang melebihi harga pokok penjualan”.

Adapun rumus *rasio net profit margin* adalah:

$$Net Profit Margin=\frac{Earning after tax (EAT)}{Sales}$$

1. *Return On Investment* (ROI)

Rasio *return on investment* (ROI) atau pengembalian investasi, bahwa di beberapa referensi lainnya rasio ini juga ditulis dengan *retun on total asset* (ROA). Rasio ini melihat sejauh mana investasi yang telah ditanamkan mampu memberikan pengembalian keuntungan sesuai dengan yang diharapkan. Dan investasi tersebut sebenarnya sama dengan asset perusahaan yang ditanamkan atau ditempatkan.

Adapun rumus yang digunakan adalah:

$$ROI=\frac{Earning after tax (EAT)}{Total Asset}$$

1. *Return On Equity* (ROE)

Rasio *return on equity* (ROE) disebut juga dengan laba atau equity. Di beberapa referensi disebut juga dengan *rasio total asset turnover* atau perputaran total aset. Rasio ini mengkaji sejauh mana suatu perusahaan mempergunakan sumber daya yang dimiliki untuk mampu memberikan laba atas ekuitas.

Adapun rumus *return on equity* (ROE) adalah:

$$ROE=\frac{Earning after tax (EAT)}{Shareholders equity}$$

Kemudian selanjutnya menurut Mamduh Hanafi (2014:81) metode pengukuran profitabilitas yaitu sebagai berikut :

1. *Profit Margin*

*Profit margin* menghitung sejauh mana kemampuan perusahaan menghasilkan laba bersih pada tingkat penjualan tertentu. Rasio ini bisa dilihat secara langsung pada analisis *common size* untuk laporan laba rugi (baris paling akhir). Rasio ini bisa diinterpretasikan juga sebagai kemampuan perusahaan menekan biaya-biaya (ukuran efisiensi) di perusahaan pada periode tertentu. Rasio *profit margin* bisa dihitung sebagai berikut :

$$Profit margin=\frac{Laba bersih}{Penjualan}$$

1. *Return On Asset* (ROA)

Analisis *Return on Asset* (ROA) atau sering diterjemahkan ke dalam bahasa indonesia sebagai rentabilitas ekonomi mengukur kemampuan perusahaan menghasilkan laba pada masa lalu. Analisis ini kemudian bisa diproyeksikan ke masa depan untuk melihat kemampuan perusahaan menghasilkan laba pada masa-masa mendatang.

$$ROA=\frac{Laba Bersih+bunga}{Total aset rata-rata}$$

1. *Return On Equity* (ROE)

*Return on equity* atau sering disebut juga dengan *return on common equity* atau dalam bahasa indonesia istilah ini sering juga diterjemahkan sebagai rentabilitas saham sendiri (rentabilitas modal saham). Investor yang akan membeli saham akan tertarik dengan ukuran profitabilitas ini, atau bagian dari total profitabilitas yang bisa dialokasikan ke pemegang saham. Seperti diketahui, pemegang saham mempunyai klaim residual (sisa) atas keuntungan yang diperoleh. Keuntungan yang diperoleh perusahaan pertama akan dipakai untuk membayar bunga utang, kemudian saham preferen, baru kemudian (kalau ada sisa) diberikan ke pemegang saham biasa.

$$ROE=\frac{Laba bersih-Dividen Saham Preferen}{Rata-rata Saham Biasa}$$

Sedangkan menurut Agus Sartono (2012:122) metode pengukuran profitabilitas adalah sebagai berikut :

1. *Gross Profit Margin*

Semakin tinggi profitabilitasnya berarti semakin baik. Tetapi perlu diperhatikan bahwa *gross profit margin* sangat dipengaruhi oleh harga pokok penjualan. Apabila harga pokok penjualan meningkat maka *gross profit margin* akan menurun begitu pula sebaliknya.

$$Gross Profit Margin=\frac{Penjualan-Harga Pokok Penjualan}{Penjualan}$$

1. *Net Profit Margin*

Apabila *gross profit margin* selama suatu periode tidak berubah sedangkan *net profit margin*nya mengalami penurunan maka berarti bahwa biaya meningkat relatif lebih besar daripada peningkatan penjualan.

$$Net Profit Margin=\frac{Laba Setelah Pajak}{Penjualan}$$

1. *Return On Investment*

*Return on investment* atau *return on assets* menunjukkan kemampuan perusahaan menghasilkan laba dari aktiva yang dipergunakan.

$$Return On Investment=\frac{Laba Setelah Pajak}{Total Aktiva}$$

1. *Return On Equity*

*Return on equity* atau *return on net worth* mengukur kemampuan perusahaan memperoleh laba yang tersedia bagi pemegang saham perusahaan. Rasio ini juga dipengaruhi oleh besar-kecilnya utang perusahaan, apabila proporsi utang makin besar maka rasio ini juga akan makin besar.

$$Return On Equity=\frac{Laba Setelah Pajak}{Modal Sendiri}$$

1. *Profit Margin*

$$Profit Margin=\frac{EBIT}{Penjualan}$$

1. Rentabilitas Ekonomis

$$Rentabilitas Ekonomis=\frac{EBIT}{Total Aktiva}$$

1. *Earning Power*

*Earning power* merupakan tolak ukur kemampuan perusahaan dalam menghasilkan laba dengan aktiva yang digunakan. Rasio ini menunjukkan pula tingkat efisiensi investasi yang nampak pada tingkat perputaran aktiva. Apabila perputaran aktiva meningkat dan net profit margin tetap maka earning power juga akan meningkat.

$$Earning Power=\frac{Penjulan}{Total Aktiva}×\frac{Laba Setelah Pajak}{Penjualan}$$

Dalam penelitian ini penulis menggunakan return on assets (ROA) untuk mengukur profitabilitas perusahaan. Alasan digunakannya return on assets (ROA) karena dapat menunjukkan kemampuan perusahaan dalam menghasilkan laba berdasarkan tingkat asset tertentu dan return on asset (ROA) yang tinggi menunjukkan efisiensi manajemen asset, yang berarti efisiensi manajemen (Mamduh Hanafi, 2014:84).

1. **Penelitian Terdahulu**

Pengaruh pertumbuhan penjualan, perputaran kas, perputaran piutang dan perputaran persediaan terhadap profitabilitas dapat dilihat dari penelitian terdahulu, yaitu :

**Tabel 2.1 Tabel Penelitian Terdahulu**

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| Sumber | Judul Penelitian | Hasil Penelitian | Perbedaan | Persamaan |
| Nina Sufiana, Ni ketut Purnawati (2011) | Pengaruh Perputaran Kas, Perputaran Piutang dan Perputaran Persediaan Terhadap Profitabilitas Pada Perusahaan *Food and Beverages* Yang Terdaftar Di Bursa Efek Indonesia Tahun 2008-2010 | Berdasarkan pembahasan yang telah diuraikan, maka dapat disimpulkan sebagai berikut : perputaran kas, perputaran piutang dan perputaran persediaan berpengaruh secara simultan terhadap profitabilitas pada perusahaan *food and beverages* yang terdaftar di Bursa Efek Indonesia periode 2008-2010. | * Tahun Penelitian
* Sektor Penelitian
 | Variabel penelitian yaitu perputaran kas, perputaran piutang, perputaran persediaan dan profitabilitas. |
| Julita(2012) | Pengaruh Perputaran Piutang dan Perputaran Persediaan Terhadap Profitabilitas Pada Perusahaan Garmen Dan Tekstil Yang Terdaftar Di Bursa Efek Indonesia (BEI) Tahun 2008-2011 | Berdasarkan penelitian yang dilakukan terhadap 10 perusahaan garmen dan tekstil yang terdaftar di Bursa Efek Indonesia (BEI) periode 2008-2011, maka dapat disimpulkan bahwa :1. Perputaran piutang memiliki pengaruh yang signifikan terhadap profitabilitas
2. Perputaran persediaan memiliki pengaruh yang signifikan terhadap profitabilitas
3. Perputaran piutang dan perputaran persediaan memiliki pengaruh yang signifikan pengaruh secara simultan terhadap profitabilitas.
 | * Tahun Penelitian
* Sektor penelitian
* Variabel pertumbuhan penjualan
* Variabel perputara kas
 | Variabel penelitian yaitu perputaran piutang dan perputaran persediaan dan profitabilias |
| Subowo(2014) | Pengaruh Pertumbuhan Penjualan, Perputaran Kas, Perputaran Piutang, Perputaran Persediaan dan Perputaran Modal Kerja Terhadap Laba Usaha (Studi Kasus pada Perusahaan *Food And Beverage* yang Listing di BEI Tahun 2009-2013) | 1. Berdasarkan hasil uji signifikan simultan (F Test) variabel pertumbuhan penjualan, perputaran kas, perputaran piutang, perputaran persediaan dan perputaran modal kerja secara simultan berpengaruh terhadap variabel NPM.
2. Berdasarkan hasil dari uji parsial (Uji T) dapat diketahui bahwa perputaran kas dan perputaran modal kerja memiliki arah yang negatif.
3. Berdasarkan hasil uji parsial (Uji T) dapat diketahui bahwa pertumbuhan penjualan, perputaran piutang dan perputaran persediaan memiliki arah yang positif.
4. Berdasarkan hasil pengujian koefisien determinasi diperoleh hasil regresi 0,367 ini berarti bahwa pertumbuhan penjualan, perputaran kas, perputaran piutang, perputaran persediaan dan perputaran modal kerja terhadap variabel NPM yang dapat diterangkan dalam persamaan ini adalah 36,7%.
 | * Tahun Penelitian
* Sektor Penelitian
* Variabel perputaran modal kerja
* Variabel laba usaha
 | Variabel penelitian yaitu penjualan, perputaran piutang dan laba. |
| Herniyati Sitohang(2015) | Pengaruh Pertumbuhan Modal dan Pertumbuhan Penjualan Terhadap Laba Bersih pada Perusahaan *Food And Beverage* Yang Terdaftar DI BEI Periode 2010-2013 | Dari hasil penelitian dapat ditarik kesimpulan bahwa pertumbuhan modal dan pertumbuhan penjualan baik secara parsial maupun bersama-sama tidak berpengaruh signifikan terhadap laba bersih. | * Tahun Penelitian
* Sektor Penelitian
* Variabel pertumbuhan modal
* Variabel perputaran kas
* Variabel perputaran piutang
* Variabel perputaran persediaan
 | Variabel penelitian yaitu pertumbuhan Penjualan dan Laba Bersih |
| Deannes Isyuwardhana, Sandy Hardiyanto(2015) | Pengaruh Perputaran Kas, Perputaran Persediaan dan Perputaran Piutang Terhadap Profitabilitas (Studi Empiris Pada Subsektor Makanan dan Minuman Yang Terdaftar Di Bursa Efek Indonesia 2010-2013) | Berdasarkan hasil pengujian pada penelitian ini bahwa :1. Perputaran kas sebagai variabel independen secara parsial tidak mempunyai pengaruh yang signifikan terhadap profitabilitas.
2. Perputaran persediaan sebagai variabel independen secara parsial tidak memiliki pengaruh terhadap profitabilitas sebagai variabel dependen.
3. Perputaran piutang sebagai variabel independen secara parsial tidak memiliki pengaruh terhadap profitabilitas sebagai variabel independen.
 | * Tahun penelitian
* Sektor penelitian
* Variabel pertumbuhan penjualan
 | Variabel penelitian yaitu perputaran kas, perputaran persediaan, perputaran piutang dan profitabilitas |
| Cintya Dewi Farhana, Gede Putu Agus Jana Susila, I Wayan Suwendra (2016) | Pengaruh Perputaran Persediaan Dan Pertumbuhan Penjualan Terhadap Profitabilitas Pada PT Ambara Madya Sejati Di Singaraja Tahun 2012-2014 | Berdasarkan hasil penelitian dan pembahsan, maka dapat ditarik beberapa simpulan sebagai berikut :1. Ada pengaruh signifikan secara simultan dari perputaran persediaan (X1) dan pertumbuhan penjualan (X2) terhadap profitabilitas (Y) pada PT Ambara Madya Sejati di Singaraja tahun 2012-2014 sebesar 70,2%.
2. Ada pengaruh yang positif dan signifikan secara parsial perputaran persediaan (X1) terhadap profitabilitas (Y) sebesar 64,3% dan pertumbuhan penjualan (X2) terhadap profitabilitas (Y) sebesar 50,2% pada PT Ambara Madya Sejati di Singaraja tahun 2012-2014
 | * Tahun Penelitian
* Sektor Penelitian
 | Variabel penelitian yaitu perputaran persediaan, pertumbuhan penjualan dan profitabilitas |
| Putri Ayu Diana dan Bambang Hadi Santoso (2016) | Pengaruh Perputaran Kas, Piutang, Persediaan Terhadap Profitabilitas Pada Perusahaan Semen Di Bei | Berdasarkan hasil penelitian, maka dapat diambil kesimpulan sebagai berikut: * Hasil pengujian menunjukan bahwa perputaran kas berpengaruh signifikan terhadap profitabilitas,
* Hasil pengujian menunjukkan bahwa perputaran piutang tidak berpengaruh signifikan terhadap profitabilitas,
* Hasil penguian menunjukkan bahwa perputaran persediaan berpengaruh signifikan terhadap profitabilitas.
 | * Tahun Penelitian
* Sektor Penelitian
 | Variabel penelitian yaitu perputaran kas, perputaran piutang, perputaran persediaan dan profitabilitas |

Berikut ini penjelasan mengenai beberapa penelitian terdahulu yang berkaitan dengan penelitian ini diantaranya adalah :

1. **Nina Sufiana dan Ni Ketut Purnawati (2011)**

Penelitian ini dilakukan oleh Nina Sufiana dan Ni Ketut Purnawati dengan variabel dependen yang digunakan dalam penelitian ini adalah Profitabilitas. Sedangkan variabel independen yang digunakan dalam penelitian ini adalah perputaran kas, perputaran piutang dan perputaran persediaan. Alat analisis yang digunakan dalam penelitian ini adalah analisis regresi linear berganda. Subjek penelitian dilakukan pada perusahaan *food and beverages* yang terdaftar di BEI tahun 2008-2010. Hasil penelitian ini menjukkan bahwa Berdasarkan pembahasan yang telah diuraikan, maka dapat disimpulkan sebagai berikut : perputaran kas, perputaran piutang dan perputaran persediaan berpengaruh secara simultan terhadap profitabilitas pada perusahaan *food and beverages* yang terdaftar di Bursa Efek Indonesia periode 2008-2010.

1. **Julita (2012)**

Penelitian ini dilakuka oleh Julita dengan variabel dependen yang dilakukan dalam penelitian ini adalah profitabilitas. Sedangkan variabel independen yang digunakan dalam penelitian ini adalah perputaran piutang dan perputaran persediaan. Alat analisis yang digunakan dalam penelitian ini adalah analisis regresi linier berganda. Subjek penelitian dilakukan pada perusahaan garmen dan tekstil yang terdaftar di Bursa Efek Indonesia periode tahun 2008-2011. Hasil penelitian ini menunjukkan bahwa berdasarkan penelitian yang dilakukan terhadap 10 perusahaan garmen dan tekstil yang terdaftar di Bursa Efek Indonesia (BEI) periode 2008-2011, maka dapat disimpulkan bahwa : Perputaran piutang memiliki pengaruh yang signifikan terhadap profitabilitas, Perputaran persediaan memiliki pengaruh yang signifikan terhadap profitabilitas, Perputaran piutang dan perputaran persediaan memiliki pengaruh yang signifikan pengaruh secara simultan terhadap profitabilitas.

1. **Subowo (2014)**

Penelitian ini dilakukan oleh Subowo dengan variabel dependen yang dilakukan dalam penelitian ini adalah laba usaha. Sedangkan variabel independen yang digunakan dalam penelitian ini adalah pertumbuhan penjualan, perputaran kas, perputaran piutang, perputaran persediaan, dan perputaran modal kerja. Alat analisis yang digunakan dalam penelitian ini adalah analisis regresi linier berganda. Subjek penelitian dilakukan pada perusahaan *food and beverage* yang listing di BEI tahun 2009-2013. Hasil penelitian menunjukkan Berdasarkan hasil uji signifikan simultan (F Test) variabel pertumbuhan penjualan, perputaran kas, perputaran piutang, perputaran persediaan dan perputaran modal kerja secara simultan berpengaruh terhadap variabel NPM. Berdasarkan hasil dari uji parsial (Uji T) dapat diketahui bahwa perputaran kas dan perputaran modal kerja memiliki arah yang negatif. Berdasarkan hasil uji parsial (Uji T) dapat diketahui bahwa pertumbuhan penjualan, perputaran piutang dan perputaran persediaan memiliki arah yang positif. Berdasarkan hasil pengujian koefisien determinasi diperoleh hasil regresi 0,367 ini berarti bahwa pertumbuhan penjualan, perputaran kas, perputaran piutang, perputaran persediaan dan perputaran modal kerja terhadap variabel NPM yang dapat diterangkan dalam persamaan ini adalah 36,7%.

1. **Herniyati Sitohang (2015)**

Penelitian dilakukan oleh Herniyati Sitohang (2015) dengan variabel dependen yang digunakan dalam penelitian ini adalah Laba Bersih. Sedangkan variabel independen yang digunakan dalam penelitian ini adalah pertumbuhan modal dan pertumbuhan penjualan. Alat analisis yang digunakan dalam penelitian ini adalah analisis regresi berganda. Subjek penelitian dilakukan pada perusahaan *Food and Beverage* yang Terdaftar Di BEI Periode 2010-2013. Hasil penelitian ini menunjukkan bahwa pertumbuhan modal dan pertumbuhan penjualan baik secara parsial maupun bersama-sama tidak berpengaruh signifikan terhadap laba bersih.

1. **Deannes Isyuwardhana dan Sandy Hardiyanto (2015)**

Penelitian dilakukan oleh Deannes Isyuwardhana dan Sandy Hardiyanto (2015) dengan variabel dependen yang digunakan dalam penelitian ini adalah Profitabilitas. Sedangkan variabel independen yang digunakan dalam penelitian ini adalah perputaran kas, perputaran persediaan, dan perputaran piutang. Alat analisis yang digunakan dalam penelitian ini adalah analisis regresi data panel. Subjek penelitian dilakukan pada perusahaan makanan dan minuman yang terdaftar di Bursa Efek Indonesia tahun 2010-2013. Berdasarkan hasil pengujian pada penelitian ini bahwa : Perputaran kas sebagai variabel independen secara parsial tidak mempunyai pengaruh yang signifikan terhadap profitabilitas, Perputaran persediaan sebagai variabel independen secara parsial tidak memiliki pengaruh terhadap profitabilitas sebagai variabel dependen, Perputaran piutang sebagai variabel independen secara parsial tidak memiliki pengaruh terhadap profitabilitas sebagai variabel independen.

1. **Cintya Dewi Farhana, Gede Putu Agus Jana Susila, I Wayan Suwendra (2016)**

Penelitian dilakukan oleh Cintya Dewi Farhana, Gede Putu Agus Jana Susila, I Wayan Suwendra (2016) dengan variabel dependen yang digunakan dalam penelitian ini adalah Profitabilitas. Sedangkan variabel independen yang digunakan dalam penelitian ini adalah perputaran persediaan dan pertumbuhan penjualan. Alat analisis yang digunakan dalam penelitian ini adalah analisis regresi linear berganda. Subjek penelitian dilakukan pada PT Ambara madya sejati di Singaraja tahun 2012-2014. Hasil penelitian menunjukkan bahwa (1) Ada pengaruh yang positif dan signifikan secara simultan dari perputaran persediaan (X1), dan pertumbuhan penjualan (X2) terhadap profitabilitas (Y) pada PT Ambara Madya Sejati di Singaraja tahun 2012-2014 sebesar 70,2%, (2) Ada pengaruh yang positif dan signifikan secara parsial perputaran persediaan (X1) terhadap profitabilitas (Y) sebesar 64,3% dan pertumbuhan penjualan (X2) terhadap profitabilitas (Y) sebesar 50,2% pada PT Ambara Madya Sejati di Singaraja tahun 2012-2014.

1. **Putri Ayu Diana dan Bambang Hadi Santoso (2016)**

Penelitian ini dilakukan oleh Putri Ayu Diana dan Bambang Hadi Santoso (2016) dengan variabel dependel yang digunakan dalam penelitian ini adalah Profitabilitas. Sedangkan variabel independen yang digunakan dalam penelitian ini adalah perputaran kas, perputaran piutang dan perputaran persediaan. Alat analisis yang digunakan dalam penelitian ini adalah analisis regresi linear berganda. Subjek penelitian dilakukan pada perusahaan semen yang terdaftar di Bursa Efek Indonesia tahun 2009-2013. Hasil penelitian menunjukkan bahwa : (1) Hasil pengujian menunjukan bahwa perputaran kas berpengaruh signifikan terhadap profitabilitas, (2) Hasil pengujian menunjukkan bahwa perputaran piutang tidak berpengaruh signifikan terhadap profitabilitas, (3) Hasil pengujian menunjukkan bahwa perputaran persediaan berpengaruh signifikan terhadap profitabilitas.

Dengan menggunakan replikasi penelitian dari Nina Sufiana dan Ni Ketut Purnawati (2011), serta Deannes Isyuwardhana dan Sandy Hardiyanto (2015) maka penulis tertarik untuk melakukan penelitian yang sama karena penulis ingin meneliti lebih lanjut sejauh mana pengaruh pertumbuhan penjualan, perputaran kas, perputaran piutang, dan perputaran persediaan terhadap profitabilitas. Perbedaan dengan peneliti terdahulu yang dilakukan oleh Nina Sufiyana dan Ni Ketut Purnawati (2011), Deannes Isyuwardhana dan Sandy Hardiyanto (2015) adalah objek penelitian dan tidak adanya variabel pertumbuhan penjualan di dalam penelitian yang dilakukan oleh Nina Sufiyana dan Ni Ketut Purnawati (2011), Deannes Isyuwardhana dan Sandy Hardiyanto (2015). Objek penelitian yang dilakukan oleh Nina Sufiyana dan Ni Ketut Purnawati (2011) menggunakan perusahaan *food and beverages* di Bursa Efek Indonesia periode 2008-2010, Deannes Isyuwardhana dan Sandy Hardiyanto (2015) menggunakan perusahaan makanan dan minuman yang terdaftar di Bursa Efek Indonesia (BEI) tahun 2010-2013, dan penelitian ini merupakan replikasi dari penelitian yang dilakukan oleh Subowo (2014) dengan judul Pengaruh Pertumbuhan Penjualan, Perputaran Kas, Perputaran Piutang, Perputaran Persediaan dan Perputaran Modal Kerja Terhadap Laba Usaha (Studi kasus pada perusahaan *food and beverages* yang listing di BEI tahun 2009-2013). Hasil penelitian menunjukkan bahwa berdasarkan hasil uji signifikan simultan (F Test) variabel pertumbuhan penjualan, perputaran kas, perputaran piutang, perputaran persediaan dan perputaran modal kerja secara simultan berpengaruh terhadap variabel NPM. Perbedaan penelitian ini dengan penelitian sebelumya terletak pada tempat, tahun penelitian, variabel perputaran modal dan penelitian ini menggunakan variabel profitabilitas. Penelitian ini menggunakan perusahaan food and beverages yang listing di BEI tahun 2009-2013. Persamaan dengan peneliti terdahulu yaitu variabel penelitian menggunakan pertumbuhan penjualan, perputaran kas, perputaran piutang dan perputaran persediaan.

1. **Kerangka Pemikiran**

Penjualan merupakan aktivitas utama di dalam sebuah perusahaan. Penjualan dibagi kedalam dua jenis yaitu penjualan tunai dan penjualan kredit. Penjualan tunai yang dilakukan oleh perusahaan akan menimbulkan uang kas masuk yang diperoleh oleh perusahaan dan mengurangi persediaan barang yang dimiliki oleh perusahaan. Sedangkan penjualan kredit akan menimbulkan piutang yang diperoleh perusahaan dan mengurangi persediaan barang yang dimiliki oleh perusahaan tersebut. Pertumbuhan penjualan memiliki peran penting dalam pencapaian tujuan perusahaan. Perusahaan dapat dikatakan mengalami pertumbuhan ke arah yang lebih baik jika terdapat peningkatan yang konsisten dalam aktivitas utama operasinya. Jadi, pertumbuhan yang terjadi dalam perusahaan dagang sering dikatakan sebagai tingkat pertumbuhan penjualan.

Modal kerja adalah investasi perusahaan jangka pendek seperti kas, surat berharga, piutang dan persediaan. Mengingat pentingnya modal kerja di dalam perusahaan, manajer keuangan harus dapat merencanakan dengan baik besarnya jumlah modal kerja yang tepat dan sesuai dengan kebutuhan perusahaan, karena jika terjadi kelebihan atau kekurangan dana hal ini akan mempengaruhi tingkat profitabilitas perusahaan. Jika perusahaan kelebihan modal kerja akan menyebabkan dana yang menganggur, sehingga dapat memperkecil profitabilitas. Sedangkan apabila kekurangan modal kerja, maka akan menghambat kegiatan operasional perusahaan.

Adapun tida komponen modal kerja yaitu kas, piutang dan persediaan, ketiga komponen modal kerja tersebut dapat dikelola dengan cara yang berbeda untuk memaksimalkan profitabilitas atau untuk meningkatkan pertumbuhan perusahaan.

Kas merupakan bentuk aktiva yang paling likuid, yang bisa dipergunakan segera untuk memenuhi kewajiban financial perusahaan. Selain kas, komponen lainnya adalah piutang, yang timbul karena adanya penjualan kredit, semakin besar penjualan kredit maka semakin besar pula investasi dalam piutang dan akibatnya risiko atau biaya yang akan dikeluarkan akan semakin besar pula. Komponen modal kerja yang lain dalam penelitian ini adalah persediaan, juga merupakan elemen utama dari modal kerja, karena jumlahnya cukup besar dalam suatu perusahaan, jenis persediaan yang ada dalam perusahaan akan tergantung dari jenis perusahaan. Untuk mengetahui tingkat efektivitas dari sebuah perusahaan, dapat diukur dari tingkat perputarannya.

Bagi perusahaan masalah profitabilitas sangat penting. Bagi pimpinan perusahaan, profitabilitas digunakan sebagai tolak ukur berhasil atau tidak perusahaan yang dipimpinnya, sedangkan bagi karyawan perusahaan semakin tinggi profitabilitas yang diperoleh oleh perusahaan, maka ada peluang untuk meningkatkan gaji karyawan. Ada beberapa alat ukur yang dipergunakan untuk mengukur tingkat profitabilitas, antara lain : return on assets (ROA), return on equity (ROE), return on investment (ROI), net profit margin, dan gross profit margin.

Hubungan pertumbuhan penjualan dengan profitabilitas menurut Weston dan Brigham yang telah dialihbahasakan oleh Erlangga (2005:345) dengan mengetahui seberapa besar pertumbuhan penjualan, perusahaan dapat memprediksi seberapa besar profit yang akan di dapatkan.

Hubungan perputaran kas terhadap profitabilitas menurut Kasmir (2013:14) semakin tinggi tingkat perputaran kas maka akan semakin baik profitabilitas.

Hubungan perputaran piutang terhadap profitabilitas menurut Bambang Riyanto (2011:90) menyatakan perputaran piutang menunjukkan periode terikatnya modal kerja dalam piutang dimana semakin cepat periode berputarnya menunjukkan semakin cepat perusahaan mendapat keuntungan dari penjualan kredit tersebut, sehingga profitabilitas perusahaan juga ikut meningkat. Dalam hal ini perusahaan perlu memberikan kebijakan kredit kepada konsumen agar piutang usaha dapat dikelola dengan baik oleh perusahaan tersebut.

Hubungan perputaran persediaan terhadap profitabilitas menurut Bambang Riyanto (2011:217) menyatakan masalah penentuan besarnya investasi atau alokasi modal dalam persediaan mempunyai efek yang lansung terhadap keuntungan perusahaan. Kesalahan dalam penetapan besarnya investasi dalam inventory akan menekan keuntungan perusahaan.

Hubungan pertumbuhan penjualan, perputaran kas, perputaran piutang, dan perputaran persediaan atau perputaran modal kerja terhadap profitabilitas menurut Irham Fahmi (2016:100) perputaran modal kerja merupakan investasi sebuah perusahaan pada aktiva-aktiva jangka pendek kas, sekuritas, persediaan dan piutang. Dalam rangka mewujudkan suatu konsep modal kerja yang sesuai dengan pengharapan pihak perusahaan pihak perusahaan, maka harus diterapkannya suatu ilmu manajemen yang bisa memberikan arah konsep sesuai yang dimaksud dalam kaidah manajemen modal kerja. Cepat lambatnya perputaran modal kerja mempengaruhi besar kecilnya jumlah modal kerja yang diinvestasikan. Semakin cepat perputaran modal kerja menunjukkan semakin efisiensi perusahaan menggunakan modal kerjanya, sehingga semakin besar peluang perusahaan dalam mendapatkan laba atas dana yang ditanam.

1. **Pengaruh Pertumbuhan Penjualan Terhadap Profitabilitas**

Hubungan pertumbuhan penjualan dengan profitabilitas menurut Weston dan Brigham yang telah dialihbahasakan oleh Erlangga (2005:345) dengan mengetahui seberapa besar pertumbuhan penjualan, perusahaan dapat memprediksi seberapa besar profit yang akan di dapatkan.

Menurut penelitian Cinthya Dewi Farhana, Gede Putu Agus Jana Susila, dan I Wayan Suwendra (2016) bahwa ada pengaruh yang positif dan signifikan secara simultan dari perputaran persediaan dan pertumbuhan penjualan terhadap profitabilitas. Dan ada pengaruh yang positif dan signifikan secara parsial perputaran persediaan terhadap profitabilitas sebesar 64,3% dan pertumbuhan penjualan terhadap profitabilitas sebesar 50,2%.

Sedangkan menurut penelitian Subowo (2014) berdasarkan hasil uji signifikasi simultan (F-Test) variabel pertumbuhan, penjualan, perputaran kas, dan perputaran persediaan secara simultan berpengaruh terhadap variabel net profit margin. Berdasarkan hasil dari uji parsial ( Uji T) dapat diketahui bahwa pertumbuhan penjualan, perputaran piutang dan perputaran persediaan memiliki arah yang positif, ini berarti setiap kali perputaran piutang, perputaran pesediaan dan pertumbuhan penjualan meningkat dengan anggapan variabel lain tetap, maka akan menghasilkan net profit margin yang tinggi. Sedangkan berdasarkan hasil uji parsial (Uji T) bahwa perputaran kas memiliki arah yang negatif, ini berarti setiap kali perputaran kas meningkat dengan anggapan variabel lain tetap maka akan menghasilkan net profit margin yang rendah.

Sehingga dapat disimpulkan bahwa terdapat pengaruh variabel pertumbuhan penjualan terhadap profitabilitas baik secara simultan maupun parsial.

1. **Pengaruh Perputaran Kas Terhadap Profitabilitas**

Hubungan perputaran kas terhadap profitabilitas menurut Kasmir (2013:14) semakin tinggi tingkat perputaran kas maka akan semakin baik profitabilitas.

Sedangkan menurut penelitin Nina Sufiyana dan Ni Ketut Purnawati (2011) menyatakan bahwa perputaran kas menunjukkan kemampuan kas dalam menghasilkan pendapatan, sehingga dapat dilihat berapa kali uang kas berputar dalam satu periode tertentu. Sedangkan menurut penelitian Deannes Isyuwardhana dan Sandy Hardiyanto (2015) bahwa secara simultan perputaran kas memiliki pengaruh signifikan terhadap profitabilitas dan secara parsial perputaran kas tidak memiliki pengaruh signifikan terhadap profitabilitas.

Sehingga dapat disimpulkan bahwa semakin tinggi perputaran kas maka keuntungan yang diperoleh pun akan semakin besar sehingga dapat dilihat berapa kali uang kas berputar dalam satu periode tertentu.

1. **Pengaruh Perputaran Piutang Terhadap Profitabilitas**

Hubungan perputaran piutang terhadap profitabilitas menurut Bambang Riyanto (2011:90) bahwa perputaran piutang menunjukkan periode terikatnya modal kerja dalam piutang dimana semakin cepat periode berputarnya menunjukkan semakin cepat perusahaan mendapat keuntungan dari penjualan kredit tersebut, sehingga profitabilitas perusahaan juga ikut meningkat. Dalam hal ini perusahaan perlu memberikan kebijakan kredit kepada konsumen agar piutang usaha dapat dikelola dengan baik oleh perusahaan tersebut.

Sedangkan menurut penelitian Nina Sufiyana dan Ni Ketut Purnawati (2011) menyatakan bahwa piutang muncul karena perusahaan melakukan penjualan secara kredit untuk meningkatkan volume usahanya. Sedangkan menurut penelitian Deannes Isyuwardhana dan Sandy Hardiyanto (2015) secara simultan perputaran piutang memiliki pengaruh signifikan terhadap profitabilitas sedangkan secara parsial perputaran piutang tidak memiliki pengaruh signifikan terhadap profitabilitas.

Sehingga dapat disimpulkan bahwa jika perputaran piutang semakin meningkat maka dapat meningkatkan profitabilitas yang diperoleh perusahaan dalam suatu periode tertentu.

1. **Pengaruh Perputaran Persediaan Terhadap Profitabilitas**

Hubungan perputaran persediaan terhadap profitabilitas menurut Bambang Riyanto (2011:217) menyatakan masalah penentuan besarnya investasi atau alokasi modal dalam persediaan mempunyai efek yang lansung terhadap keuntungan perusahaan. Kesalahan dalam penetapan besarnya investasi dalam inventory akan menekan keuntungan perusahaan.

Menurut penelitian Nina Sufiyana dan Ni Ketut Purnawati (2011) menyatakan bahwa semakin tinggi tingkat perputaran persediaan, kemungkinan semakin besar perusahaan akan memperoleh keuntungan, begitu pula sebaliknya, jika tingkat perputaran persediaannya rendah maka kemungkinan semakin kecil perusahaan akan memperoleh keuntungan. Sedangkan menurut penelitian Deannes Isyuwardhana dan Sandy Hardiyanto (2015) bahwa secara simultan perputaran persediaan memiliki pengaruh signifikan terhadap profitabilitas sedangkan secara parsial perputaran persediaan tidak memiliki pengaruh signifikan terhadap profitabilitas.

Sehingga dapat disimpulkan bahwa salah satu faktor yang mempengaruhi besarnya profitabilitas yaitu tingkat perputaran persediaan. Semakin tinggi tingkat perputaran persediaan maka semakin besar pula keuntungan yang akan diperoleh.

1. **Pengaruh Pertumbuhan Penjualan, Perputaran Kas, Perputaran Piutang dan Perputaran Persediaan Terhadap Profitabilitas**

Hubungan pertumbuhan penjualan, perputaran kas, perputaran piutang, dan perputaran persediaan atau perputaran modal kerja terhadap profitabilitas menurut Irham Fahmi (2016:100) perputaran modal kerja merupakan investasi sebuah perusahaan pada aktiva-aktiva jangka pendek kas, sekuritas, persediaan dan piutang. Dalam rangka mewujudkan suatu konsep modal kerja yang sesuai dengan pengharapan pihak perusahaan pihak perusahaan, maka harus diterapkannya suatu ilmu manajemen yang bisa memberikan arah konsep sesuai yang dimaksud dalam kaidah manajemen modal kerja. Cepat lambatnya perputaran modal kerja mempengaruhi besar kecilnya jumlah modal kerja yang diinvestasikan. Semakin cepat perputaran modal kerja menunjukkan semakin efisiensi perusahaan menggunakan modal kerjanya, sehingga semakin besar peluang perusahaan dalam mendapatkan laba atas dana yang ditanam.

Menurut penelitian Subowo (2014) variabel pertumbuhan penjualan, perputaran kas, perputaran piutang dan perputaran persediaan secara simultan berpengaruh signifikan terhadap laba usaha/*nett profit margin.* Sedangkan berdasarkan hasil uji t perputaran kas memiliki arah negative terhadap *nett profit margin*, sedangkan pertumbuhan penjualan, perputaran piutang dan perputaran persediaan memiliki arah yang positif terhadap *nett profit margin*

Berdasarkan uaian diatas, adapun kerangka penelitian secara keseluruhan dari penelitian ini adalah sebagai berikut :



**Gambar 2.1 Kerangka Pemikiran Penelitian Secara Keseluruhan**

1. **Hipotesis Penelitian**

Untuk mengetahui pengaruh pertumbuhan penjualan, perputaran kas, perputaran piutang dan perputaran persediaan terhadap profitabilitas secara keseluruhan. Maka dapat ditarik hipotesis sebagai berikut :

Hipotesis 1 : Terdapat pengaruh pertumbuhan penjualan terhadap profitabilitas.

Hipotesis 2 : Terdapat pengaruh perputaran kas terhadap profitabilitas.

Hipotesis 3 : Terdapat pengaruh perputaran piutang terhadap profitabilitas.

Hipotesis 4 : Terdapat pengaruh perputaran persediaan terhadap profitabilitas.

Hipotesis 5 :Terdapat pengaruh pertumbuhan penjualan, perputaran kas, perputaran piutang, perputaran persediaan terhadap profitabilitas.