**BAB II**

**KAJIAN PUSTAKA, KERANGKA PEMIKIRAN DAN HIPOTESIS**

**2.1 Kajian Pustaka**

Kajian pustaka menjelaskan beberapa teori, hasil penelitian terdahulu, dan publikasi umum yang relevan dengan variabel-variabel penelitian. Adapun kajian pustaka yang dikemukakan adalah sebagai berikut:

**2.1.1 Perputaran Persediaan *(Inventory Turnover)***

**2.1.1.1 Pengertian Persediaan**

Setiap perusahaan yang menjalankan bisnisnya yaitu perusahaan dagang maupun perusahaan manufaktur pasti memiliki persediaan, dengan pengecualian perusahaan jasa. Persediaan sebagai bagian dari aktiva lancar yang bersifat likuid dan penting setelah piutang.

Menurut Michell Suharli (2006:227) definisi persediaan barang dagang adalah sebagai berikut:

Persediaan barang dagang adalah barang yang dibeli untuk dijual lagi sebagai aktivitas utama perusahaan untuk memperoleh pendapatan.

Menurut PSAK 14 (revisi 2008) mendefinisikan persediaan sebagai berikut:

Persediaan sebagai asset yang :

* 1. Tersedia untuk dijual dalam kegiatan usaha biasa.
  2. Dalam proses produksi untuk penjualan tersebut.
  3. Dalam bentuk bahan atau perlengkapan untuk digunakan dalam proses produksi atau pemberian jasa.

Sedangkan Donald E. Kieso, dkk (2008:402), mendifinisikan persediaan adalah sebagai berikut:

Persediaan (inventory) adalah pos-pos aktiva yang dimiliki oleh perusahaan untuk dijual dalam operasi bisnis normal, atau barang yang akan digunakan atau dikonsumsi dalam membuat barang yang akan dijual.

Berdasarkan beberapa definisi di atas dapat disimpulkan bahwa persediaan adalah barang yang dimiliki oleh perusahaan yang akan dijual lagi baik dalam kegiatan usaha normal, atau dalam perjalanan, atau perlengkapan untuk digunakan dalam proses produksi atau pemberian jasa untuk mendapatkan pendapatan.

**2.1.1.2 Klasifikasi Persediaan**

Menurut Martani Dwi, Veronica Sylvia dkk, (2012;246) menyatakan klasifikasi persediaan sebagai berikut:

Klasifikasi persediaan antara satu entitas dengan entitas lain dapat berbeda-beda. Entitas perdagangan baik perusahaan ritel maupun erusahaan grosir mencatat persediaan sebagai persediaan barang dagang (*merchandise inventory).*  Persediaan barang dagang ini merupakan barang yang dibeli oleh perusahaan perdagangan untuk dijual kembali dalam usaha normalnya.

**2.1.1.3 Cakupan Barang dalam Persediaan**

Menurut Martani Dwi, Veronica Sylvia dkk, (2012;247) menyatakan cakupan barang dalam persediaan sebagai berikut:

1. Barang dalam transit

Dalam proses pembelian barang, dapat saja terjadi dimana barang masih berada pada posisi transit- belum diterima oleh pembeli tapi sudah dikirim oleh penjual- pada akhir periode fiscal. Pada dasarnya suatu barang diakui sebagai persediaan oleh suatu entitas yang memiliki tanggungj awab finansial terhadap biaya transportasi. Tanggung jawab finansial ini dapat diindikasikan dari istilah pengiriman ( *shipping term)* yang biasanya diistilahkan sebagai *free on board* (FOB)*.*

Apabila barang dikirim dengan *shipping term FOB destinantion,* maka biaya transfortasi akan dibayar oleh penjual dan hak kepemilikan tidak beralih hingga pembeli menerima barang tersebut, sehingga pengakuan persediaan tetap berada pada penjual selama periode transit.

1. Barang konsinyasi akan tetap menjadi milik pemilik barang dan pemilik barang tetap akan mencatat barang tersebut pada persediannya. Pihak penjual yang dititipkan barang tersebut tidak mengakui barang itu dalam persediannya. Pengungkpan yang menandai dalam laporan keuangan keuangan dilakukan oleh pemilik barang dengan mengungkapnkan jumlah barang yang dikonsinyasikan.
2. Barang atas Penjualan dengan Perjanjian Khusus

Beberapa perjanjian khusus yang memerlukan evaluasi atas pengalihan risiko dan manfaat dari penjual kepada pembeli diantaranya adalah penjualan dengan perjanjian pembelian kembali, penjualan dengann tibgkat pengembalian yang tinggi dan penjualan dengan cicilan.

Pada penjualan dengan perjanjian pembelian kembali maka pembeli tidak data mengakui perjanjian tersebut sebagai penjualan dan tidak mengakui mengurangi barang tersebut dari persediannya. Untuk penjuala dengan tingkat pengembalian tigi maka penjual memiliki dua pilihan, pertama adalah mencatat pada nilai penuh dan membentuk akun penyisihan aas estimasi pengembalian penjualan, kedua tidak adanya mencatat penjualan hingga dapat diperkirakan tingkat pengembalian oleh pembeli. Ketika tingkat pengembalian tidak dapat diperkirakan maka penjual tidak dapat mengakui penjualan dan tidak mengeluarkan barang tersebut dari persediannya. Sedangkan untuk penjualan dengan cicilan maka penjual akan mengakui adanya penjuaan dengan mengeluarkan penjualan dari persediannya apabila dapat diestimasikan secara baik niali persentase kemungkinan penjualan tidak tertagih.

**2.1.1.4 Pengukuran Persediaan**

Menurut Martani Dwi, Veronica Sylvia dkk, (2012;247) menyatakan pengkuran persediaan sebagi berikut:

1. Biaya persediaan

Biaya persediaan meliputi semua biaya pembelian, biaya konversi, dan biaya lain yang timbul sampai persediaan berada kondisi dan lokasi saat ini.

1. Biaya pembelian

Biaya pembelian persediaan meliputi harga beli, bea impor, pajak lainnya ( kecuali yang kemudian dapat ditagihkan kembali kepada otoritas pajak), biaya pengangkutan, biaya penanganan, dan biaya lainnya secara langsung dapat diatribusikan kepada perolehan barang jadi, bahan dan jasa. Diskon dagang, rabat, dan hall in yang serupa dikurangkan dalam menentukan biaya pembelian.

1. Biaya konversi

Biaya konversi merupakan biaya yang timbul untuk memproduksi bahan baku menjadi barang jadi atau barang dalam produksi.

1. Biaya lainnya

Biaya lain yan daoat dibebankan sebagai biaya persediaan adalah biaya yang timbul agar persediaan tersebut berada dalam kondisi dan lokasi saat ini.

**2.1.1.5 Metode Penilaian Persediaan**

Menurut Stice, et al. (2009:667) metode-metode persediaan yang paling umum ada 4 macam yaitu:

1. Identifikasi Khusus *( Specific Identification)*

Biaya dapat dialokasikan ke barang yan terjual selama periode berjalan dan ke barang yang ada di tangan pada akhir periode berdasarkan biaya actual dari unit tersebut.

1. Biaya Rata-rata *( Average Weight)*

Metode biaya rata-rata membebankan biaya rata-rata yang sama ke setiap unit. Metode ini didasarkan pada asumsi bahwa barang yang terjual seharusnya dibebankan denganbiaya rata-rata, yaitu rata-rata tertimbnag dari jumlah unit yang dibeli pada tiap harga.

1. Metode Masuk Pertama, Keluar Pertama *(First-In, First-out,* FIFO)

Metode masuk pertama, keluar pertama *(first-in, first out,* FIFO) didasarkan bahwa asumsi unit yang terjual adalah unit yang lebih dahulumasuk. FIFO dapat dianggap sebagai sebuah pendekatan yang logis dan realistis terhadap arus biaya ketika penggunaan model identifikasi khusus adalah tidak memungkinkan atau tidak praktis. FIFO mengasumsikan bahwa arus biaya yang mendekati parallel dengan arus fisik dari barang yang terjual. Beban dikenakan pada biaya yang dinilai melekat pada barang yang terjual.

1. Metode Masuk Terakhir, Keluar Pertama *(Last-In, First-Out,* LIFO)

Metode masuk terakhir, keluar pertama *(last-in, first-out,* LIFO) didasarkan pada asumsi bahwa barang yang paling barulah yang terjual. LIFO menghasilkan nilai lama dalan neraca dan dapat memberikan angka harga pokok penjualan yang aneh ketika tingkat persediaan menurun.

**2.1.1.6 Metode Pencatatan Persediaan**

Ada dua macam metode pencatatan persediaan menurut Baridwan

(2011:150) yaitu:

1. Metode Persediaan Buku (perpetual)

Dalam metode buku setiap jenis persediaan dibuatkan rekening sendiri-sendiri yang merupakan buku pembantu persediaan. Rincian dalam buku pembantu bisa diawasi dari rekening kontrol persediaan barang dalam buku besar. Rekening yang digunakan untuk mencatat persediaan ini terdiri dari beberapa kolom yang dapat dipakai untuk mencatat pembelian, penjulan, dan saldo persediaan. Setiap perubahan dalam persediaan diikuti dengan pencatatan dalam rekening persediaan sehingga jumlah persediaan sewaktu-waktu dapat diketahui dengan melihat kolom saldo rekening persediaan

Jurnal :

-Saat pembelian

Persediaan barang dagang xxx

Kas/utang xxx

-Saat penjualan

Kas/piutang xxx

Penjualan xxx

Harga pokok penjualan xxx

Persediaan barang dagang xxx

1. Metode Persediaan Fisik (Periodik)

Penggunaan metode fisik mengharuskan adanya perhitungan barang yang masih ada pada tanggal penyusunan laporan keuangan.Perhitungan persediaan ini diperlukan untuk mengetahui berapa jumlah barang yang masih ada dan kemudian diperhitungkan harga pokoknya. Dalam metode ini mutasi persediaan barang tidak diikuti dalam buku-buku, setiap pembelian barang dicatat dalam rekening pembelian.

Karena tidak adacatatan mutasi persediaan barang maka harga pokok penjualan juga tidak dapat diketahui sewaktu-waktu. Perhitungan harga pokok penjualan dapat diilustrasikan sebagai berikut:

Persediaan Awal Rp xxx

Pembelian Rp xxx +

Barang tersedia untuk dijual Rp xxx

Persediaan akhir Rp xxx –

Harga Pokok Penjualan Awal Rp xxx

Biaya Persediaan Rp xxx +

Harga Pokok Penjualan Yang Dilaporkan Rp xxx

Jurnal :

-Saat pembelian

Pembelian xxx

Kas/utang dagang xxx

-Saat penjualan

Kas/piutang dagang xxx

Penjualan xxx

**2.1.1.7 Pengungkapan Persediaan**

Menurut Martani Dwi, Veronica Sylvia dkk (2012;259), menyatakan terkait persediaan maka dalam penyajiannya pada laporan keuangan suatu entitas harus mengungkapkan beberapa hal sebagai berikut.

1. Kebijkan akuntansi yang digunakan dalam pengukuran persediaan, termasuk rumus biaya yang digunakan.
2. Total jumlah tercatat persediaandan jumlah nilai menurut klasifikasi yang sesuai bagi entitas.
3. Jumlah tercatat persediaan yang dicatat dengan nlai wajar dikurangi biaya untuk dijual.
4. Jumlah persediaan yang diakui sebagai beban selama periode berjalan.
5. Jumlah setiap penurunan niali yang diakui sebagai pengurang jumlah persediaan yang diakui sebagai beban dalam periode berjalan.
6. Jumlah dari setiap pemulihan dari penurunan nilai yang diakui sebagi pengurang jumlah persediaan yang diakui sebagai beban dalam periode berjalan.

**2.1.1.8 Perputaran Persediaan**

Dalam hal persediaan perusahaan untuk mengetahui efektivitas pengelolaan persediaan dapat dilihat dari perhitungan tingkat perputaran persediaannya.

Menurut Carl S. Warren, James M. Reeve dkk (2014:339) mendefinisikan perputaran persediaan sebagai berikut:

*Inventory turnover measures the relationship between the cost of merchandise sold and the amount of inventory carried during the period.*

Menurut Harrison Jr et.al. (2011:355), mendefinisikan perputaran persdiaan adalah sebagai berikut:

Perputaran persediaan (*inventory turnover),* yaitu rasio harga pokok penjualan terhadap rata-rata persediaan, mengidintifikasikanseberapa cepat persediaan terjual.

Sedangkan menurut Harahap (2011:308), definisi Perputaran Persediaan adalah sebagai berikut:

“Perputaran persediaan adalah menunjukkan seberapa cepat perputaran persediaan dalam siklus produksi normal. Semakin cepat perputarannya semakin baik karena dianggap kegiatan penjulan berjalan cepat”.

Menurut Harrison Jr et.al. (2013:260) Perputaran persediaan adalah sebagai berikut:

“Perputaran persediaan (*inventory turnover)* yaitu mengukur berapa kali perusahaan menjual tingkat rata-rata persediaannya selama satu tahun. Perputaran yang cepat menunjukkan kemudahan dalam menjual persediaan, sementara perputaran yang rendah mengindikasi kesulitan dalam menjual persediaan.”

Rumus untuk mengukur perputaran persediaan adalah:

Berdasarkan dari beberapa definisi diatas dapat disimpulkan bahwa perputaran persediaan merupakan gambaran yang menunjukan tingkatan rata-rata persediaan yang terjual selama satu periode.

**2.1.2 Perputaran Piutang *(Receivable Trunover)***

**2.1.2.1 Pengertian Piutang**

Dalam kegiatan disebuah perusahaan, penjualan barang dapat dilakukan melalui dua cara, yaitu secara tunai dan kredit. Penjualan tunai merupakan penjualan barang atau jasa yang dilakukan secara tunai atau pada keadaan kas langsung bertambah ketika terjadi.

Dalam melakukan penjualan kredit tentunya akan menimbulkan piutang dalam perusahaan. Dalam mengelola piutang perusahaan tentunya memerlukan kebijakan kredit yang dapat mengendalikannya sehingga dapat berfungsi sebagai standarisasi piutang.

Piutang *(receivable)* merupakan komponen neraca yang tergolong dalam kelompok "aktiva lancar”. Piutang bersifat likuid karena bersifat mudah untuk dicairkan menjadi kas.

Menurut Murhadi (2013:18), definisi piutang adalah sebagai berikut:

“Piutang usaha merupakan tagihan yang dimiliki perusahaan terhadap pelanggannya karena telah menyediakan barang dan jasa”.

Sedangkan menurut Munawir (2010:15), definisi piutang adalah sebagai berikut:

“Piutang adalah tagihan kepada pihak lain (kreditor atau langganan) sebagai akibat adanya penjualan barang dagangan atau jasa secara kredit”.

Sedangkan menurut Baridwan (2008: 123), definisi Piutang adalah sebagai berikut:

“Piutang dagang menunjukkan piutang yang timbul dari penjualan barang barang atau jasa yang dihasilkan oleh perusahaan, dalam kegiatan normal perusahaan biasanya piutang dagang akan dilunasi dalam jangka waktu kurang dari satu tahun, sehingga dikelompokkan dalam aktiva lancar”.

Dengan kata lain dapat disimpulkan bahwa piutang merupakan semua hak tagihan atau klaim dari perusahaan kepada pihak lain yang telah jatuh tempo biasanya dalam bentuk uang yang terjadi akibat dari proses penjualan barang atau jasa yang pembayarannya dilakukan secara bertahap (kredit).

* + - 1. **Klasifikasi Piutang**

Menurut Kieso, dkk (2007:346), piutang di golongkan dengan dua cara, yaitu sebagai berikut:

1. Untuk Tujuan Laporan Keuangan
2. Piutang Lancar / Jangka Pendek (Current Receivables)

Piutang ini diharapkan akan tertagih dalam waktu satu tahun atau selama satu siklus operasi berjalan

1. Piutang Tidak Lancar / Jangka Panjang (Non Current Receivables)

Piutang yang akan tertagih dalam waktu lebih dari satu tahun atau lebih dari satu siklus operasi berjalan.

1. Diklasifikasikan dalam Neraca
2. Piutang Dagang (Trade Receivables)

Piutang dagang merupakan jumlah yang terhutang oleh pelanggan untuk barang dan jasa yang telah diberikan sebagai bagian dari operasi bisnis normal. Piutang dagang biasanya paling signifikan dimiliki perusahaan.

Piutang dagang disubklasifikasikan menjadi Piutang Usaha dan Wesel Tagih.

1. Piutang Usaha (Account Receivables)

Piutang usaha merupakan janji lisan dari pembeli untuk membayar atau jasa yang dijual dan dapat ditagih dalam kurun waktu 30-60 hari dan merupakan akun terbuka (open account) yang berasal dari perluasan kredit jangka pendek.

1. Wesel Tagih (Note Receivables)

Wesel tagih merupakan janji tertulis untuk membayar sejumlah uang pada tanggal tertentu dimasa depan. Wesel tagih dapat berasal dari penjualan, pembiayaan serta transaksi lainnya dan bisa bersifat angka pendek maupun jangka panjang

1. Piutang Non Dagang (Non Trade Receivables)

Piutang Non Dagang berasal dari berbagai transaksi dan dapat berupa janji tertulis untuk membayar atau mengirimkan sesuatu. Piutang ini timbul dari berbagai transaksi:

1) Uang muka kepada karyawan dan staf.

2) Uang muka kepada anak perusahaan.

3) Deposito untuk menutup kemungkinan kerugian dan kerusakan.

4) Deposito sebagai jaminan penyediaan jasa atau pembayaran.

5) Piutang deviden dan bunga.

6) Klaim terhadap:

a.Perusahaan asuransi untuk kerugian yang dipertanggungkan.

b.Terdakwa dalam suatu perkara hukum.

c.Badan-badan Pemerintah untuk pengembalian pajak.

d.Perusahaan pengangkutan untuk barang rusak atau hilang.

e. Kreditur untuk barang dikembalikan, rusak atau hilang.

f. Pelanggan untuk barang-barang yang dapat dikembalikan (botol minuman, container dan sebagainya

* + - 1. **Faktor-faktor yang Mempengaruhi Jumlah Piutang**

Menurut Bambang Riyanto (2010:85) menyatakan faktor-faktor yang mempengaruhi jumlah piutang adalah sebagai berikut:

1. Volume penjualan kredit

Makin besar jumlah penjualan kredit dari keseluruhan penjualan akan memperbesar jumlah piutang dan sebaliknya makin kecil jumlah penjualn kredit dari keseluruhan piutang akan memperkecil jumlah piutang.

1. Syarat penjualan pembayaran kredit

Semakin panjang batas waktu pembayaran kredit berartisemakin besar jumlah piutangnya dan sebaliknya semakin pendek batas waktu pembayaran kredit bearti semakin kecil besarnya jumlah piutang.

1. Ketentuan dalam pembatasan kredit

Apabila batas maksimal volume penjualan kredit ditetapkan dalam

jumlah yang relative besar maka besarnya piutang juga semakin besar.

1. Kebijakan dalam pengumpulan piutang.

Perusahaan dapat menjalankan kebikjaksanaan dalam pengumpulan piutang dalam 2 cara yaitu pasif dan aktif. Perusahaan yang menjalankan kebijaksanaan secara aktif dalam pengumpulan piutang akan mempunyai pengeluaran uang yang lebih besar dibandingkan dengan perusahaan lain yang menggunakan kebijaksanaanya secara pasif.

1. Kebiasaan membayar dalam pelanggan

Semua piutang yang diperkirakan akan terealisasikan menjadi kas dalam setahun di neraca disajikan dalam pada bagian aktiva lancar.

**2.1.2.4 Sifat dan Karakteristik Piutang Usaha**

1. Piutang usaha sebagai sumber kas

Pada kesempatan lain, perusahaan mungkin saja tidak menghadapi kesulitan keuangan tetapi ingin mempercepat proses penagihan piutang atau memindahkan resiko kredit dan usaha penagihan kepada pihak lain. Dalam hal ini, piutang atas pelanggan dapat digunakan sebagai sumber pembiayaan (penyediaan dana). Piutang usaha sebagai sumber kas menurut Stice et al. yang diterjemahkan oleh Ali (2009:438) menjadi sebagai berikut:

1. Penjualan piutang tanpa *resouce*

Merupakan penjualan piutang yang dilakukan oleh bank, dealer, dan

lembaga pembiayaan tertentu membeli piutang dari berbagai perusahaan. pembelian ini dilakukan tanpa *recouse* artinya pembeli menerima resiko yang terkait dengan kolektibilitas piutang tersebut. Penjualan piutang tanpa resource umumnya disebut sebagai anjak piutang usaha *(account receivable factoring),* dan pembelinya disebut sebagai faktor. Pelanggan atau nasabah biasanya diberitahukan bahwa tagihan mereka dialihkan kepada faktor tersebut, dan faktor bertanggung jawab atas semua beban pengiriman tagihan dan penagihan.

1. Penjualan piutang dengan *Recource*

Kas juga dapat diperoleh melalui penjualan atau anjak piutang dengan *recourse.*Anjak piutang dengan *recourse* berarti pembeli (bank atau lembaga pembiayaan) menyerahkan terlebih dahulu kas sebagai ganti piutang, tetapi memiliki hak untuk menagih dari penjual (klien) jika nasabah gagal melakukan pembayaran saat jatuh tempo.

1. Pinjaman yang dijamin *(Secured Borrowings)*

Piutang sering kali digunakan sebagai jaminan dalam suatu transaksi peminjaman dari bank atau lembaga pemberi pinjaman lainnya. Pinjaman dibuktikan oleh catatan tertulis yang dijelaskan baik penyerahan piutang umum atau penyerahan piutang tertentu.

1. Karakteristik piutang

Adapun karakteristik menurut Dwi et al (2012:194) dari piutang usaha adalah sebagai berikut :

Piutang dagang dalam penyajikan diklasifikasikan sebagai piutang dari pihak berelasi dan piutang dari pihak ke tiga. Piutang yang jatuh temponya kurang dari satu tahun atau siklus operasi diklasifikasikan sebagai aset lancar. Piutang yang jatuh temponya lebih dari satu tahun diklasifikasikan sebagai asset tidak lancar, disajikan setelah aset tetap. Rincian piutang yang dimiliki perusahaan berbeda, tergantung kegiatan operasi perusahaan, jenis piutang yang dimiliki. Biasanya perusahaan memisahkan piutang berdasarkan piutang dagang dan piutang lain. Untuk perusahaan perbankan semua pinjaman yang diberikan diklasifikasikan dalam kredit yang disalurkan. Bank tidak mengklasifikasikan kredit berdasarkan kelompok lancar dan tidak lancar dalam penyajian di posisi keuangan.

Dari klasifikasi piutang diatas dapat disimpulkan bahwa setiap transaksi yang dilakukan perusahaan baik penjualan barang dagangan maupun jasa yang bersifat umum maupun formal dapat diketahui periode penagihan dan klasifikasinya dilaporan keuangan.

**2.1.2.5 Penyajian Piutang**

Menurut Martani Dwi, Veronica Sylvia dkk, (2012; 226), menyatakan peyajian piutang sebagai berikut:

Nilai Piutang disajikan dalam laporan posisi keuangan setelah dikurangi dengan cadangan kerugian penurunan niali. Piutang biasanya disjikan dlam satu baris, tetapi dapat juga disajikan dalam secara diteail subkomponennya. Jika disajikan dala satu baris. Maka subkomponennya disajikan dalam catatan atas laporan keuangan. Penyajian subkomponennya yang biasa muncul diantaranya adalah piutang pihak berelasi, piutang pihak ketiga, dan cadangan kerugian piutang yang ditampilkan dalam baris tersendiri (beberapa menambahan pada penjelasan akun). Penyajian iutang pihak berelasi mengikuti ketentuan dalam PSAK 7 Pengungkapan Pihak-pihak Berelasi.

**2.1.2.6 Pengungkapan Piutang**

Menurut Martani Dwi, Veronica Sylvia dkk, (2012; 227), menyatkan pengungkapn piutang sebagai berikut.

Secara khusus pengungkapan piutang mengikuti ketentuan dalam PSAK 50 Instrumen Keuangan: Penyajian dan PSAK 60 instrumen Keuangan: Pengungkapan.

Pengungkapan kebijajakn akuntansi piutang diletakkkan bersamaan dengan pengungkapn instrument keuangan. Kebijakan akuntansi yang dijelaskan dalam kebijakan akuntansi piutang di antaranya adalah:

1. Metode Pengakual Awal;
2. Metode pengukuran setelah perolehan;
3. Metode untuk menghitung penurunan niali;
4. Penjelasan mengenai penghapusan piutang.

**2.1.2.7 Perputaran Piutang**

Menurut Carl S. Warren, James M. Reeve dkk (2014:429) mendefinisikan perputaran persediaan sebagai berikut:

*The account receivable turnover measures how frequently during the year the accounts receivables are being converted to cash. For example, with credits term of n/30. The accounts receivable should turnover about 12 times per year.*

Menurut Weygandt, Kieso dan Kimmel (2008:399) definisi Perputaran piutang adalah sebagai berikut:

“Perputaran piutang dihitung dengan membagi penjualan kredit bersih (penjualan bersih dikurangi penjualan tunai) dengan piutang bersih rata-rata. Tinggi rendahnya perputaran mempunyai dampak langsung terhadap modal perusahaan yang diinvestasikan dalam piutang”.

Sedangkan menurut Harrison Jr et.al. (2011:307) menyatakan bahwa:

“Perputaran piutang adalah jumlah berapa kali rata-rata piutang dikonversi menjadi kas dalam satu tahun”

Sedangkan menurut Kasmir (2012:176), definisi Perputaran piutang adalah sebagai berikut:

“Perputaran piutang merupakan rasio yang digunakan untuk mengukur berapa lama penagihan piutang selama satu periode atau berapa kali dana yang ditanam dalam piutang ini berputar dalam satu periode”.

Rumusan untuk mencari perputaran piutang (*receivable turnover*) Harrison Jr et.al. (2011:307) adalah sebagai berikut:

Dari beberapa definisi diatas dapat disimpulkan bahwa perputaran piutang merupakan rasio yang digunakan untuk menilai dan mengukur berapa kali piutang berputar dalam satu periode sejak terjadinya piutang sampai piutang tertagih kembali menjadi kas dalam perusahaan dan menunjukkan berapa lama waktu yang digunakan untuk menagih piutang. Semakin besar perputaran piutang semakin baik kondisi perusahaan karena penagihan piutang dilakukan dengan cepat dan sebaliknya.

**2.1.3 Pertumbuhan Penjualan**

**2.1.3.1 Pengertian Penjualan**

Penjualan merupakan salah satu sumber pendapatan perusahaan, jika semakin besar aktivitas penjualan pada perusahaan maka pendapatan yang diperoleh perusahaan juka akan semakin besar. Menurut Horngren,et.al penjualan adalah:

“Penjualan merupakan nama lain dari pendapatan penjualan yang merupakan jumlah yang didapat penjual dari hasil penjualan barang dagang yang dimilikinya sebelum dikurangi dengan beban-beban dan dilakukannya secara berjangka.

Sedangkan menurut Mulyadi (2008:202), definisi Penjualan adalah sebagai berikut:

“Penjualan merupakan kegiatan yang dilakukan oleh penjual dalam menjual barang atau jasa dengan harapan akan memperoleh laba dari adanya transaksi-transaksi tersebut dan penjualan dapat diartikan sebagai pengalihan atau pemindahan hak kepemilikan atas barang atau jasa dari pihak penjual ke pembeli”.

Sedangkan menurut Soemarso.S.R (2009:160) definisi penjualan sebagai berikut:

“Jumlah yang dibebabankan kepada pembeli untuk barang dagang yang diserahkan merupakan pendapatan perusahaan yang bersangkutan”.

Berdasarkan beberapa definisi diatas, dapat disimpulkan bahwa penjualan merupakan kegiatan yang dilakukan oleh penjual dalam menjual barang atau jasa untuk mendapatkan pendapatan dengan jumlah tertentu yang dibebankan kepada pelanggan..

**2.1.3.2 Pertumbuhan Penjualan**

Menurut Sofyan S. Harahap (2008:309), menyatakan pertumbuhan penjualan sebagai berikut:

Pertumbuhan penjualan merupakan selisih antara jumlah penjualan periode ini dengan periode sebelumnya dibandingkan dengan jumlah penjualan periode sebelumnya.

Sedangkan definisi pertumbuhan penjualan menurut Van Horne dan Wachowiz (2012:285) sebagai berikut:

Pertumbuahn penjualan adalah tingkat stabilitas jumlah penjualan yang dilakukan perusahaan untuk setiap periode tahun buku.

Berdasarkan beberapa definisi diatas, dapat disimpulkan bahwa pertumbuhan penjualan merupakan merupakan selisih perubahan jumlah penjualan per perode.

**2.1.4 Tingkat Profitabilitas**

**2.1.4.1 Definisi Laba**

Setiap perusahaan berusaha untuk memperoleh laba yang maksimal. Laba yang diperoleh perusahaan akan berpengaruh terhadap kelangsungan hidup perusahaan tersebut.

Menurut Harahap (2011: 113) definisi laba adalah sebagai berikut: “Kelebihan penghasilan diatas biaya selama satu periode akuntansi”.

Sedangkan Menurut Suwardjono (2008: 464) menyatkan bahwa:

“Sebagai imbalan atas upaya perusahaan menghasilkan barang dan jasa. Ini berarti laba merupakan kelebihan pendapatan di atas biaya (biaya total yang melekat dalam kegiatan produksi dan penyerahan barang/jasa)”.

Sedangkan menurut M. Nafarin (2007: 778) laba adalah sebagai berikut:

“Perbedaan antara pendapatan dengan keseimbangan biaya-biaya dan pengeluaran untuk periode tertentu.”

Dari beberapa definisi diatas dapat disimpulkan laba merupakan kelebihan penghasilan perusahaan atas barang dan jasa untuk periode tertentu.

**2.1.4.2 Jenis-jenis Laba**

Menurut Subramanyan dan Wild (2010: 26) laba terdiri dari lima jenis, yaitu:

1. “Laba kotor yang disebut juga margin kotor (*gross margin*) merupakan selisih antara penjualan dan harga pokok penjualan.
2. Laba operasi merupakan selisih antara penjualan dengan seluruh biaya dan beban operasi. Laba operasi biasanya tidak mencakup biaya modal (bunga) dan pajak.
3. Laba sebelum pajak merupakan laba operasi berjalan sebelum cadangan untuk pajak penghasilan.
4. Laba setelah pajak merupakan laba dari bisnis perusahaan yang sedang berjalan setelah bunga dan pajak.
5. Laba bersih merupakan laba dari bisnis perusahaan yang sedang berjalan setelah bungga dan pajak.”

**2.1.4.3 Definisi Rasio Profitabilitas**

Tujuan akhir yang ingin dicapai oleh perusahaan adalah memperoleh profit atau laba yang optimal disamping tujuan lainnya. Menajemen perusahaan dituntut harus mampu untuk memenuhi target yang telah di tetapkan.

Menurut R. Agsus Sartono (2010: 122) definisi profitabilitas adalah sebagai berikut:

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

Menurut Harahap (2011: 304) rasio profitabilitas adalah:

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

Sedangkan menurut Kasmir (2012: 196) rasio profitabilitas adalah:

“rasio untuk menilai kemampuan perusahaan dalam mencari keuntungan.”

Dari kutipan di atas dapat disimpulkan profitabilitas adalah kemampuan perusahaan memperoleh laba dari seluruh kegiatan penjualan, total aktiva dan sebagainya.

**2.1.4.4 Tujuan dan Manafaat Rasio Profitabilitas**

Tujuan penggunaan rasio profitabilitas menurut Kasmir (2013: 197) adalah:

1. Untuk mengukur atau menghitung laba yang diperoleh perusahaan dalam satu periode.
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 sendiri.
6. Untuk mengukur produktivitas dari seluruh dana perusahaan digunakan baik modal sendiri.

Adapun manfaat yang dapat diperoleh dari penggunaan rasio profitabilitas menurut Kasmir (2013: 198), yaitu:

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.

**2.1.4.5 Metode Pengukuran Rasio Profitabilitas**

Menurut Agus Sartono (2010: 123) secara umum terdapat empat jenis utama yang digunakan dalam mengukur tingkat profitabilitas, di antaranya:

1. *Gross Profit Margin*

Rasio ini mengukur presentase dari laba kotor dibandingkan dengan penjualan. Semakin baaik *gross profit margin,* maka semakin baik operasional perusahaan. 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* dapat diukur dengan rumus sebagai berikut:

1. *Net Profit Margin*

Rasio ini merupakan salah satu rasio yang digunakan untuk mengukur margin laba atas penjualan. Cara pengukuran rasio ini yaitu penjualan yang sudah dikurangi dengan seluruh beban termasuk pajak dibandingkan dengan penjualan. Margin laba yang tinggi lebih disukai karena menunjukkan bahwa perusahaan mendapatkan hasil yang baik yang melebihi harga pokok penjualan. *Net profit margin*  dapat diukur dengan rumus sebagai berikut:

1. *Return on Equity* (ROE)

Rasio ini mengukur sejauh mana kemampuan perusahaan memperoleh laba yang tersedia bagi pemegang perusahaan. Rasio ini menunjukkan efisiensi penggunaan modal sendiri, artinya rasio ini mengukur tingkat keuntungan dari investasi yang telah dilakukan pemilik modal sendiri atau pemegang saham perusahaan.

ROE dapat diukur dengan rumus sebagai berikut:

1. *Return on Assets* (ROA)

Rasio ini disebut juga dengan rasio *return on investmen* (ROI). Rasio ini mengukur sejauh mana kemampuan perushaan menghasilkan laba dari aktiva yang dipergunakan dalam perusahaan. Rasio ini digunakan untuk suatu ukuran tentang efektivitas manajemen dalam mengelola investasinya. ROA dapat diukur dengan rumus sebagai berikut:

Dalam penelitian ini profitabilitas diukur dengan menggunakan *Return on Asset* (ROA), karena ROA memperhitungkan bagaimana kemampuan manajemen perusahaan dalam memperoleh laba. Pengukuran kinerja keuangan perusahaan dengan ROA menunjukkan kemampuan atas modal yang diinvestasikan dalam keseluruhan aktiva yang dimiliki untuk menghasilkan laba. Rasio ROA ini sering dipakai manajemen untuk mengukur kinerja keuangan perusahaan dan menilai kinerja operasional dalam memanfaatkan sumber daya yang dimiliki perusahaan, disamping perlu mempertimbangkan masalah pembiayaan terhadap aktiva tersebut (Sari, 2013).

**2.2 Penelitian Terdahulu**

**Tabel 2.1**

**Penelitian Terdahulu**

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **No** | **Peniliti** | **Judul** | **Persamaan** | **Perbedaan** | **Penemuan** |
| 1 | Ellys Delfrina Sipangkar ( 2009) | Pengaruh Perputaran Persediaan terhadap Tingkat Profitabilitas Perusahaan pada Perusahaan Otomotif yang terdaftar di Bursa Efek Indonesia | Menggunakan variabel perputaran persediaan | Menambahkan variebl perputaran piutang dan pertumbuhan penjualan | Hasil penelitian menunjukan perputaran persediaan tidak berpengaruh terhadap *Return On Asset* |
| 2 | Nur Siyami (2014) | Pengaruh perputaran kas, perputaran piutang dan perputaran persediaan terhadap tingkat profitabilitas pada PT Astra Internasional Tbk. | Menggunakan variabel perputaran persediaan dan variabel perputaran piutang. | Penulis menambahkan variabel pertumbuhan penjualan | Hasil penelitiansecara simultan tidak ada pengaruh yang positif dan  signifikan antara perputaran kas, perputaran piutang, dan perputaran persediaan terhadap tingkat profitabilitas. |
| 3 | Ria Anggraini, Citra Ramayani, dan Lovelly Dwinda Dahen (2014) | Pengaruh perputaran kas, perputran piutang dan perputran persediaan terhadap tingkat profitabilitas pada KUD Pratama Jaya kecamatan Singingi Kabupaten Kuantan Singingi (RIAU) | Menggunakan variabel perputaran persediaan dan perputaran piutang. | Penulis menambahkan variabel pertumbhuna penjualan dan perbedaan lokasi penelitian | Hasil pengujian hipotesis secara parsial diperoleh, perputaran kas berpengaruh signifikan terhadap profitabilitas (0,049 < α = 0,05). Perputaran piutang tidak berpengaruh signifikan terhadap profitabilitas (0,143 > α = 0,05). Perputaran persediaan berpengaruh signifikan terhadap profitabilitas (0,044 < α = 0,05). |
| 4 | Yohanes Gabriel H (2013) | Pengaruh perputran piutang usaha dan perputaran persediaan terhadap tingkat profitabilitas perusahaan otomotif dan komponen yang terdaftar di bursa efek indonesia. | Menggunakan variabel perputaran persediaan | Penulis menambahkan variable pertumbuhan penjualan | The result of Hypothesis testing shows that Partial Variable of Account Receivable Turnover is influential against Profitability and Inventory Turnover has positive influence, but not significant, against Profitability. Stimulatingly, Account Receivable Turnover and Inventory Turnover is influential against profitability. |
| 5 | Arpensius (2014) | Pengaruh perputran kas, perputaran piutang usaha dan perputran persediaan terhadap tingkat profitabilitas perusahaan otomoti dan komponennya yang terdaftar di bursa efek Indonesia. | Menggunakan variabel perputaran persediaan | Penulis menambahkan variabel pertumbuhan penjualan | The result of Hypothesis testing shows that Partial Variable of Asset turnover and Account Receivable Turnover is influential against Profitability and Inventory Turnover has positive influence, but not significant, against Profitability. Stimulatingly, Asset turnover, Account Receivable Turnover and Inventory Turnover is influential against profitability. |
| 6 | Meria Fitri dan Tri Kurniawati (2015) | Pengaruh perputaran piutang dan perputaran persediaan terhadap tingkat profitabilitas perusahaan | Menggunakan vaiabel perputaran persediaan dan perputaran piutang | Penulis menambahkan variabel pertumbuhan penjualan | Hasil penelitian menunjukan bahwa perputaran piutang usaha (X1) dan perputran persediaan (X2) tidak mempunyai pengaruh signifikan terhadap tingkat profitabilitas perusahaan otomotif dan komponen (Y). |
| 7 | Cintya Dewi Farhana, Gede Putu Agus Jana Susila, dan I wayan Suwendra (2016) | Pengaruh Perputaran Persediaan dan Pertumbuhan Penjualan terhadap Profitabilitas pada PT Ambara Madya Sejati di Singaraja tahun 2012-2014 | Menggunakan variabel perputaran persediaan dan pertumbuhan penjualan | Menambhakan variabel perputaran piutang. | 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 2012-201 |
| 8 | Febi Nurindah Sari,  Prof.Dr.Kimizi Ritonga,MBA, Ak dan Nur Azlina  ,SE, M.Si, Ak (2014) | Pengaruh Perputaran Persediaan Barang Jadi,  Debt To Equity Ratio ,dan Pertumbuhan Penjualan Terhadap Profitabilitas Perusahaan  Food  a  nd  Beverages  yang Terdaftar Di Bursa Efek Indonesia Tahun 2010 -2012 | Menggunakan variabel perputaran persediaan dan pertumbuhan penjualan | Menambahkan variabel perputaran piutang | Based on the results of the discussion  over the whole hypothesis  testing are  : 1) There is no significant  Effect of  Finished Goods  Inventory Turnover  on  Net Profit  Margin, 2) There is no  significant  Effect of  Debt to Equity  Ratio on  Net Profit Margin. And 3) There is no  significant  Effectof Sales Growth  On Net Profit Margin |
| 9 | A.A. Wela Yulia Putra dan  Ida Bagus Badjra  (2015) | Pengaruh *Leverage,* Pertumbuhan Penjualan dan Ukuran Perusahaan terhadap Profitabilitas | Menggunakan variabel pertumbuhan penjualan | Menambahkan variabel perputaran persediaan dan perputaran piutang | Hasil penelitian dengan analisis  linier berganda menemukan bahwa  leverage  berpengaruh negatif dan signifikan terhadap  profitabilitas, sedangkan pertumbuhan penjualan  dan ukuran perusahaan berpengaruh  negatif dan tidak signifikan terhadap profitabilitas. |

Perbedaan dari penelitian sebelumnya yang dilakukan oleh Cintya Dewi Farhana, Gede Putu Agus Jana Susila dan Iwayan Suwendra (2014) “Pengaruh perputaran persediaan dan pertumbuhan penjualan terhadap profitabiltas pada PT Ambara Madya Sejati di Singasara Tahun 2012-2014 dan penilitian yang dilakukan oleh Nur Siyami ( 2014) “ Pengaruh perputrana kas, perputaran piutang dan perputaran persediaan terhadap tingkat profitabilitas pada PT. Astra International Tbk yaitu pada penghapusan variable perputaran kas, perbedaan periode penelitian dan perusahaan yang diteliti. Penulis meneliti pada perusahaan sub perdagangan eceran pada periode 2011 sampai dengan 2016.

**2.3 Kerangka Pemikiran**

**2.3.1 Pengaruh Perputaran Persediaan terhadap Tingkat Profitabilitas**

Menurut Munawir (2010:75) menyatakan bahwa:

“Semakin tinggi tingkat perputaran persediaan akan memperkecil resiko terhadap kerugian yang disebabkan karena penurunan harga atau karena perubahan selera konsumen, disamping itu akan menghemat ongkos penyimpanan dan pemeliharan terhadap persediaan tersebut”.

Menurut Jumingan (2006:129) menyatakan bahwa:

*“Inventory turnover* yang tinggi belum tentu diikuti tingginya *net income*, selama profit yang diperoleh telah dikorbankan untuk mencapai volume penjualan yang lebih besar, untuk meningkatkan *inventory turnover* tersebut mungkin harga jual terlalu rendah, atau meningkatnya *inventory turnover* itu mungkin diikuti naiknya biaya penjualan dan biaya administrasi lebih sebanding”.

Menurut Halim (2007:147) menyetakan bahwa:

“Apabila perusahaan kurang tepat dalam menentukan jumlah investasi dalam persediaan, maka akan berakibat ganda dalam laporan keuangan, yaitu pada aset perusahaan dan pada profitabilitas.”

* + 1. **Pengaruh Perputaran Piutang terhadap Tingkat Profitabilitas**

Menurut Bambang Riyanto (2012:90) menyatakan bahwa:

“Perputaran piutang menunjukan periode terikatnya modal kerja dalam piutang dimana semakin cepat periode berputarnya menujukkan semakn cepat perusahaan mendapatkan keuntungan dari penjualan kredit tersebut, sehingga profitabilitas perusahaan juga meningkat”.

Menurut Suad Husnan dan Enny Pudjiastuti (2004:117) menyatakan bahwa:

“Piutang merupakan proses penjualan barang hasil produksi secara kredit. Penjualan secara kredit tersebut merupakan suatu upaya untuk meningkatkan (atau untuk mencegah penurunan) penjualan. Dengan penjualan yang semakin meningkat, diharapkan laba juga akan meningkat”.

Sedangkan menurut Agus Ristono (2009: 25), menyatakan bahwa:

“Apabila tingkat perputaran persediaan tinggi maka keuntungan perusahaan akan tinggi begitu juga dengan pertumbuhan penjualan yang tinggi maka akan meningkatkan pendapatan serta laba operasi juga akan meningkat sehingga hal tersebut akan menimbulkan keuntungan yang diperoleh.”

* + 1. **Pengaruh Pertumbuhan Penjualan terhadap Tingkat Profitabilitas**

Menurut Agus Ristono (2009: 25), menyatakan bahwa:

“Apabila tingkat perputaran persediaan inggi maka keuntungan perusahaan akan tinggi begitu juga dengan pertumbuhan penjualan yang tinggi maka akan meningkatkan pendapatan serta laba operasi juga akan meningkat sehingga hal tersebut akan menimbulkan keuntungan yang diperoleh.”

Menurut Van Horne dan Wachowicz yang telah dialihbahasakan oleh Dewi Fitriasari dan Deny Arnos Kwary (2012:321) mengenai pengaruh pertumbuhan penjualan terhadap profitabilitas adalah :

“Bila penjualan ditingkatkan, maka aktiva pun harus ditambah sedangkan di sisi lain, jika perusahaan tahu dengan pasti permintaan penjualannya di masa mendatang, hasil dari tagihan piutangnya, serta jadwal produknya, perusahaan akan dapat mengatur jadwal jatuh tempo utangnya agar sesuai dengan arus kas bersih di masa mendatang. Akibatnya, laba akan dapat dimaksimalkan”.

Perputaran Persediaan Pertumbuhan Penjualan

1. Harrison Jr et.al. (2011:355) 1. Harahap (2008:309)
2. Harahap (2011:308) 2. Van Horne dan Wachowicz yang diterjemahkan oleh Dewi Fitriasari(2012:285)
3. Harrison Jr et.al. (2013:260)
4. Carl S. Warren, James M. Reeve dkk (2014:339)

Perputaran Piutang Tingkat Profitabilitas

1. Harrison Jr et.al. (2011:307) 1. R. Agus Sartono (2010:122)
2. Weygandt, Kieso dan Kimmel (2008:399) 2. Harahap (2011:304)
3. Kasmir (2012:176) 3. Kasmir (2012:196)
4. Carl S. Warren, James M. Reeve dkk (2014:4299)

1. Ellys Delfrina Sipangkar ( 2009)
2. Nur Siyami (2014)
3. Ria Anggraini, Citra Ramayani, dan Lovelly Dwinda Dahen (2014)
4. Yohanes Gabriel H (2013)
5. Arpensius (2014)
6. Tri Kurniawati dan Meria Fitri (2015)
7. Cintya Dewi Farhana, Gede Putu Agus Jana Susila, dan I wayan Suwendra (2016)
8. Febi Nurindah Sari, Prof.Dr.Kimizi Ritonga,MBA, Ak dan Nur Azlina ,SE, M.Si, Ak (2014)
9. A.A. Wela Yulia Putra dan Ida Bagus Badjra (2015)
10. Populasi : 23 Perusahaan Jasa Sub Sektor Perdagangan Eceran yang terdaftar di BEI
11. Sampel : 8 perusahaan
12. Faktor-faktor yang mempengaruhi tingkat profitabilitas

**Premis**

1.Munawir (2010:75)

**2. j**umingan (2006:129)

**3.** Halim(2007:147)

Perputaran Persediaan

Tingkat Profitabilitas

**Premis**

1.Riyanto (2012:90)

2.Suad Husnan dan Enny Pudjiastuti (2004:117)

3. Agus Ristono (2009:25)

Hipotesis 1

Tingkat Profitabilitas

Perputaran Piutang

Hipotesis 2

**Premis**

1. Agus Ristono (2009:25)
2. Van Horne dan Wachowicz yang telah dialihbahasakan oleh Dewi Fitriasari dan Deny Arnos Kwary (2012:321)

Tingkat Profitabilitas

Pertumbuhan Penjualan

Hipotesis 3

**(SPSS) versi 19.0**

***For windows***

Analisis dataAta

1. **Sugiyono (2014)**
2. **Winarno ( 2015)**
3. **Ghozali ( 2006)**
4. **Singgih Santoso (2015)**

1. Analisis Deskriftif 2.Analisis Verifikatif

Nilai Maximun - Uji Asumsi Klasik

Nilai Minimum - Uji Regresi Linear Berganda

Mean - Analisis Korelasi

-Uji Hipotesis

-Koefisien Determinasi

**Gambar 2.1**

**Kerangka Pemikiran**

* 1. **Hipotesis**

Berdasarkan kerangka pemikiran di atas maka perlu dilakukannya pengujian hipotesis untuk mengetahui ada atau tidaknya hubungan antara variabel *independent* terhadap variabel *dependent*. Penulis mengasumsikan jawaban sementara (hipotesis) dalam penelitian ini adalah sebagai berikut:

H1: Terdapat pengaruh positif perputaran persediaan terhadap tingkat profitabilitas pada perusahaan jasa sub sektor perdagangan eceran yang terdaftar di Bursa Efek Indonesia (BEI).

H2: Terdapat pengaruh positif perputaran piutang terhadap tingkat profitabilitas pada perusahaan jasa sub sektor perdagangan eceran yang terdaftar di Bursa Efek Indonesia (BEI).

H3: Terdapat pengaruh positif pertumbuhan penjualan terhadap tingkat profitabilitas pada perusahaan jasa sub sektor perdagangan eceran yang terdaftar di Bursa Efek Indonesia (BEI).

H4: Terdapat pengaruh positif perputaran persediaan, perputaran piutang dan pertumbuhan penjuala terhadap tingkat profitabilitas pada perusahaan jasa sub sektor perdagangan eceran yang terdaftar di Bursa Efek Indonesia (BEI).