

BAB II

KAJIAN PUSTAKA, KERANGKA PEMIKIRAN DAN HIPOTESIS

2.1 Kajian Pustaka

2.1.1 Teori Agensi (*Agency Theory*)

Bagi perusahaan yang berbentuk Perseroan Terbatas (PT) terlebih untuk perusahaan yang terdaftar di pasar modal, sering kali terjadi pemisah antara pengelolaan perusahaan dengan pemilik perusahaan. Disamping itu, untuk perusahaan yang berbentuk perseroan terbatas, tanggung jawab pemilik hanya terbatas pada modal yang disetorkan. Artinya, apabila perusahaan mengalami kebangkrutan, maka modal sendiri (ekuitas) yang telah disetorkan oleh para pemilik perusahaan mungkin sekali akan hilang, tetapi kekayaan pribadi pemilik tidak akan diikutsertakan untuk menutup kerugian tersebut (Witjaksono, 2013). Kasmir (2017), menjelaskan hubungan keagenan didalam teori agensi (*agency theory*) bahwa perusahaan merupakan kumpulan kontrak (*nexus of contract*) antara pemilik sumber daya ekonomis dan manajer yang mengurus penggunaan dan pengendalian sumber daya tersebut.

Agency Theory memiliki asumsi bahwa masing-masing individu semata-mata termotivasi oleh kepentingan diri sendiri sehingga menimbulkan konflik kepentingan antara principal dan agent. Pemegang saham sebagai pihak principal

mengadakan kontrak untuk memaksimalkan kesejahteraan dirinya dengan profitabilitas yang selalu meningkat. Manajer sebagai agent termotivasi untuk memaksimalkan pemenuhan kebutuhan ekonomi dan psikologinya antara lain dalam hal memperoleh investasi, pinjaman, maupun kontrak kompensasi (Halim, 2014). Teori agensi mengasumsikan bahwa manajer (agent) memiliki lebih banyak informasi daripada principal. Hal ini dikarenakan principal tidak dapat mengamati kegiatan yang dilakukan agen terus- menerus dan berkala. Karena principal tidak memiliki informasi yang cukup mengenai kinerja agen, maka principal tidak pernah dapat merasa pasti bagaimana usaha agen memberikan kontribusi pada hasil aktual perusahaan, situasi inilah yang disebut asimetris informasi yang kemudian dapat memicu timbulnya biaya agensi. Perbedaan kepentingan antara pemegang saham dan para manajer dapat dikontrol dengan sejumlah cara seperti halnya menggunakan dividen, utang yang lebih rendah, jatuh tempo utang dengan jangka lebih pendek, dan leasting yang dipostulatkan untuk mengoptimalkan keputusan keuangan untuk mengurangi biaya yang terkait dengan permasalahan under investment dan atau penggantian aset (Sugiarto, 2009).

Dalam teori agensi ini efisiensi modal kerja berkaitan dengan teori keagenan karena pihak prinsipal telah memercayakan agen untuk mengelola kegiatan operasional perusahaan. Melalui efisiensi modal kerja, diharapkan pihak agen dapat mengelola perusahaan dengan baik sehingga kepentingan pihak prinsipal dapat tercapai. Menurut Kwatiah dan Asiamah (2020) teori keagenan yang muncul tercermin dalam pengelolaan keuangan perusahaan yang didasarkan pada etika dan tanggung jawab manajer dalam menjalankan perusahaan. Hal ini berkaitan juga

dalam pengelolaan modal kerja perusahaan karena akan biaya keagenan guna memastikan keberhasilan dan keberlanjutan perusahaan dalam memanfaatkan modal kerja yang ada.

Hubungan antara profitabilitas dengan teori agensi adalah jika perusahaan baik maka para stakeholders yang terdiri dari kreditur, supplier dan juga investor akan melihat sejauh mana perusahaan dapat menghasilkan laba dari penjualan dan investasi perusahaan. Dengan baiknya kinerja perusahaan meningkatkan pula nilai perusahaan. Perusahaan yang memiliki profitabilitas yang tinggi serta berhasil membukukan laba yang terus meningkat akan menunjukkan bahwa perusahaan tersebut berkinerja baik, sehingga akan menciptakan respon yang positif kepada pemegang saham dan membuat harga saham perusahaan meningkat. Profitabilitas yang tinggi juga menunjukkan prospek perusahaan yang baik, sehingga akan menciptakan sentiment positif bagi pemegang saham dan nilai perusahaan akan meningkat (Sukojo dan Soebiantoro, 2007).

2.1.2 Profitabilitas

Profitabilitas adalah rasio untuk mengukur efektivitas manajemen secara keseluruhan yang ditunjukkan oleh besar kecilnya tingkat keuntungan yang diperoleh dalam hubungannya dengan penjualan maupun investasi. Pengukuran profitabilitas yang digunakan dalam penelitian ini diproksikan dengan profitabilitas. Profitabilitas merupakan kemampuan perusahaan untuk memperoleh laba dengan memanfaatkan semua aset yang dimiliki perusahaan (Rahmaita & Nini, 2021).

Menurut Irham Fahmi (2014:81) definisi Profitabilitas sebagai berikut :

”Profitabilitas digunakan untuk mengukur efektivitas manajemen secara keseluruhan yang ditunjukkan oleh besar kecilnya tingkat keuntungan yang diperoleh dalam hubungannya dengan penjualan maupun investasi.”

Adapun menurut Sutrisno (2012:16) Profitabilitas adalah :

“Kemampuan perusahaan dalam menghasilkan keuntungan dengan semua modal yang bekerja didalamnya.”

Dari definisi-definisi yang telah dipaparkan maka dapat dikatakan bahwa profitabilitas digunakan untuk menggambarkan sejauh mana kemampuan aset-aset yang dimiliki perusahaan bisa menghasilkan laba. Profitabilitas mengukur kemampuan menghasilkan laba dari total aktiva yang digunakan. Setiap perusahaan berusaha agar nilai dari profitabilitas mereka tinggi. Semakin tinggi nilai profitabilitas berarti semakin baik perusahaan menggunakan asetnya untuk mendapatkan laba dengan meningkatnya nilai profitabilitas profitabilitas dari perusahaan semakin meningkat yang berdampak kepada return saham yang diperoleh investor akan semakin besar juga.

2.1.3 Rasio Profitabilitas

2.1.3.1 Pengertian Rasio Profitabilitas

Menurut Hery (2016:192) Rasio Profitabilitas dapat di definisikan sebagai berikut:

“Rasio profitabilitas merupakan rasio yang digunakan untuk mengukur kemampuan perusahaan dalam menghasilkan laba dari aktivitas normal bisnisnya.”

Menurut V Wiratna Sujarweni (2017:64) Rasio Profitabilitas dapat di definisikan sebagai berikut :

“Rasio profitabilitas adalah rasio yang digunakan untuk mengukur kemampuan perusahaan dalam memperoleh laba, hubungannya dengan penjualan, aktiva maupun laba dan modal sendiri.”

Menurut Kasmir (2017:196) Rasio Profitabilitas dapat di definisikan sebagai berikut :

“Rasio profitabilitas merupakan rasio yang digunakan untuk menilai kemampuan perusahaan dalam mencari keuntungan atau laba. Selain itu rasio profitabilitas juga digunakan untuk mengukur efektivitas dan efisiensi manajemen suatu perusahaan. Hal ini ditunjukkan oleh laba yang dihasilkan dari penjualan dan pendapatan investasi.”

Berdasarkan ketiga pengertian diatas maka dapat disimpulkan bahwa rasio profitabilitas adalah rasio yang digunakan sebagai tolak ukur untuk mengetahui sejauh mana perusahaan bisa menghasilkan laba dari aktivitas yang dijalankannya.

2.1.3.2 Tujuan Rasio Profitabilitas

Tujuan Profitabilitas Rasio profitabilitas memiliki tujuan tidak hanya bagi pemilik usaha atau manajemen saja, tetapi juga bagi pihak di luar perusahaan, terutama pihak-pihak yang memiliki hubungan atau kepentingan dengan perusahaan.

Menurut Kasmir (2017:197), tujuan penggunaan rasio profitabilitas bagi perusahaan, maupun bagi pihak luar perusahaan, yaitu:

1. Untuk mengukur serta menghitung keuntungan yang sudah diperoleh perusahaan dalam kurun waktu tertentu.
2. Untuk menilai posisi laba atau keuntungan perusahaan tahun sebelumnya dengan tahun saat ini (sekarang).
3. Untuk menilai perkembangan keuntungan atau laba dari waktu ke waktu.
4. Untuk mengetahui atau menilai besaran dari laba bersih setelah pajak dengan modal sendiri.

5. Untuk mengukur produktivitas semua dana dari perusahaan yang digunakan baik dari pinjaman maupun modal pribadi.
6. Untuk mengukur produktivitas dari seluruh dana perusahaan yang digunakan baik modal sendiri.
7. Dan tujuan lainnya.

2.1.3.3 Jenis-Jenis Rasio Profitabilitas

Penggunaan rasio profitabilitas disesuaikan dengan tujuan dan kebutuhan perusahaan. Perusahaan dapat menggunakan rasio profitabilitas secara keseluruhan atau hanya sebagian saja dari jenis rasio profitabilitas yang ada. Penggunaan rasio secara Sebagian berarti bahwa perusahaan hanya menggunakan beberapa jenis rasio saja yang memang dianggap perlu untuk diketahui. Berikut adalah jenis-jenis rasio profitabilitas menurut Hery (2016:193) yang lazim digunakan dalam praktek untuk mengukur kemampuan perusahaan dalam menghasilkan laba yaitu :

1. Hasil Pengembalian atas Aset (*Return On Assets*)
2. Hasil Pengembalian atas Ekuitas (*Return Of Equity*)
3. Marjin Laba Kotor (*Gross Profit Margin*)
4. Marjin Laba Operasional (*Operating Profit Margin*)
5. Marjin Laba Bersih (*Net Profit Margin*)

Beberapa jenis Rasio tersebut dijelaskan sebagai berikut :

1. Hasil Pengembalian atas Aset (*Return On Assets*)

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

$$ROA = \frac{\text{Laba Bersih}}{\text{Total Aset}}$$

2. Hasil Pengembalian atas Ekuitas (*Return Of Equity*)

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

$$\text{ROE} = \frac{\text{Laba Bersih}}{\text{Total Ekuitas}}$$

3. Marjin Laba Kotor (*Gross Profit Margin*)

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

$$\text{GPM} = \frac{\text{Laba Kotor}}{\text{Penjualan Bersih}} \times 100$$

4. Marjin Laba Operasional (*Operating Profit Margin*)

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

beban penjualan maupun beban umum dan administrasi, dapat dihitung dengan rumus sebagai berikut :

$$\text{OPM} = \frac{\text{Laba Operasional}}{\text{Penjualan Bersih}} \times 100$$

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

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

$$\text{NPM} = \frac{\text{Laba Bersih}}{\text{Penjualan Bersih}} \times 100$$

2.1.4 Modal Kerja

2.1.4.1 Pengertian Modal Kerja

Modal kerja merupakan salah satu unsur aktiva yang sangat penting dalam perusahaan karena tanpa modal kerja perusahaan tidak dapat memenuhi kebutuhan dana untuk menjalankan aktivitasnya.

Menurut V Wiratna Sujarweni (2017:186) :

“Modal kerja merupakan investasi perusahaan dalam bentuk uang tunai, surat berharga, piutang dan persediaan, dikurangi dengan kewajiban lancar yang digunakan untuk membiayai aktiva lancar.”

Menurut Kasmir (2017:250) :

“Modal kerja merupakan modal yang digunakan untuk melakukan kegiatan operasi perusahaan. Modal kerja dapat diartikan sebagai investasi yang ditanamkan dalam aktiva lancar atau aktiva jangka pendek, seperti kas, bank, surat-surat berharga, piutang, persediaan dan aktiva lancar.”

Dari beberapa pendapat diatas dapat disimpulkan bahwa modal kerja merupakan bentuk investasi jangka pendek perusahaan dalam aktiva lancar dan modal kerja digunakan untuk membiayai kegiatan operasi dana yang telah dikeluarkan itu diharapkan akan dapat kembali lagi masuk dalam perusahaan dalam waktu yang pendek melalui hasil penjualan produksi.

2.1.4.2 Konsep Modal Kerja

Menurut Munawir (2014:250) ada 3 konsep modal kerja yang umum digunakan yaitu :

1. Konsep Kuantitatif
Konsep kuantitatif menyebutkan bahwa modal kerja adalah seluruh aktiva lancar. Dalam konsep ini adalah bagaimana mencukupi kebutuhan dana untuk membiayai operasi perusahaan jangka pendek. Konsep ini sering disebut dengan modal kerja kotor (Gross Working Capital).
2. Konsep Kualitatif
Konsep kualitatif merupakan konsep yang menitik beratkan kepada kualitas modal kerja. Konsep ini melihat selisih antara jumlah aktiva lancar dengan kewajiban lancar. Konsep ini disebut modal kerja bersih (Net Working Capital).
3. Konsep Fungsional
Konsep fungsional menekankan kepada fungsi dana yang dimiliki perusahaan dalam memperoleh laba. Artinya sejumlah dana yang dimiliki dan digunakan perusahaan untuk meningkatkan laba perusahaan. Semakin banyak dana yang digunakan sebagai modal kerja seharusnya dapat meningkatkan perolehan laba. Demikian pula sebaliknya jika dana yang

digunakan sedikit, labapun akan menurun. Akan tetapi, dalam kenyataannya terkadang kejadiannya tidak selalu demikian.

2.1.4.3 Jenis-Jenis Modal Kerja

Ada dua jenis modal kerja perusahaan menurut Kasmir (2017:251) adalah sebagai berikut :

1. Modal kerja kotor
Modal kerja kotor (gross working capital) adalah semua komponen yang ada di aktiva lancar secara keseluruhan dan sering disebut modal kerja artinya mulai dari kas, bank, surat-surat berharga, piutang, persediaan, dan aktiva lancar lainnya.
2. Modal kerja bersih
Modal kerja bersih (net working capital) merupakan seluruh komponen aktiva lancar dikurangi dengan seluruh total kewajiban lancar (utang jangka pendek). Utang lancar meliputi uang dagang, utang wesel, utang bank jangka pendek (1 tahun), utang gaji, dan utang lancar lainnya.

Menurut Riyanto (2016:61) menyatakan bahwa modal kerja terdiri dari dua jenis, yaitu sebagai berikut:

1. Modal Kerja Permanen (*Permanent Working Capital*)
Yaitu modal kerja yang harus tetap ada pada perusahaan untuk dapat menjalankan fungsinya, atau dengan kata lain modal kerja yang secara terus menerus diperlukan untuk kelancaran usaha. *Permanent working capital* ini dapat dibedakan dalam :
 - a. Modal Kerja Primer (*primary working capital*) yaitu jumlah modal dalam kerja minimum yang harus ada pada perusahaan untuk menjamin kontinuitas usahanya.
 - b. Modal Kerja Normal (*normal working capital*) yaitu jumlah modal kerja yang dipergunakan untuk menyelenggarakan luas produksi yang normal. Pengertian "*normal*" disini adalah dalam artian yang dinamis.
2. Modal Kerja Variabel (*Variable Working Capital*)
Yaitu modal kerja yang jumlahnya berubah-ubah sesuai dengan perubahan keadaan, dan modal kerja ini dibedakan antara :
 - a. Modal Kerja Musiman (*seasonal working capital*) yaitu modal kerja yang jumlahnya berubah-ubah disebabkan karena fluktuasi musim.
 - b. Modal Kerja Siklis (*cyclical working capital*) yaitu modal kerja yang jumlahnya berubah-ubah disebabkan karena fluktuasi konjungtur.
 - c. Modal Kerja Darurat (*emergency working capital*) yaitu modal kerja yang besarnya berubah-ubah karena adanya keadaan darurat yang diketahui sebelumnya (misalnya adanya pemogokan buruh, banjir, perubahan keadaan ekonomi yang mendadak).

2.1.4.4 Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Modal Kerja

Modal kerja yang memang sangat penting bagi perusahaan, tapi berapakah modal kerja yang dianggap cukup bagi suatu perusahaan akan dipengaruhi beberapa faktor. Menurut Kasmir (2017:254) kebutuhan perusahaan akan modal tergantung pada faktor-faktor sebagai berikut :

1. Jenis Perusahaan
2. Syarat kredit
 - a. Syarat untuk pembelian bahan atau barang dagangan
 - b. Syarat penjualan barang
3. Waktu produksi
4. Tingkat perputaran sediaan

Penjelasan faktor-faktor yang mempengaruhi modal kerja sebagai berikut :

1. Jenis perusahaan

Jenis kegiatan perusahaan dalam praktiknya meliputi dua macam yaitu, perusahaan yang bergerak dalam bidang jasa dan non jasa (industri). Kebutuhan modal dalam perusahaan industri lebih besar jika dibandingkan dengan perusahaan jasa. Di perusahaan industri, investasi dalam bidang kas, piutang dan persediaan relatif lebih besar jika dibandingkan dengan perusahaan sangat menentukan kebutuhan akan modal kerjanya.

2. Syarat kredit

Syarat kredit atau penjualan yang pembayarannya dilakukan dengan cara mencicil (angsuran) juga sangat mempengaruhi modal kerja. Untuk meningkatkan penjualan biasanya dilakukan dengan berbagai cara dan salah satunya adalah melalui penjualan secara kredit. Penjualan barang secara kredit memberikan kelonggaran kepada konsumen untuk membeli

barang dengan cara pembayaran diangsur (dicicil) beberapa kali untuk jangka waktu tertentu. Hal yang perlu diketahui dari syarat-syarat kredit dalam hal ini adalah :

a. Syarat untuk pembelian bahan atau barang dagangan

Syarat untuk pembelian bahan atau barang dagangan yang akan digunakan untuk memproduksi barang mempengaruhi modal kerja. Pengaruhnya berdampak pada pengeluaran kas. Jika persyaratan kredit lebih mudah, akan sedikit uang kas yang keluar, demikian pula sebaliknya syarat untuk pembelian bahan atau barang dagangan juga memiliki kaitannya dengan persediaan.

b. Syarat penjualan barang

Dalam syarat penjualan, apabila syarat kredit diberikan relatif lunak seperti potongan harga, modal kerja yang dibutuhkan semakin besar dalam sektor piutang. Syarat-syarat kredit yang diberikan apakah 2/10 net 30 atau 2/10 net 60 juga akan mempengaruhi penjualan kredit. Agar modal kerja di investasikan dalam sektor piutang dapat diperkecil, perusahaan perlu memberikan potongan harga. Kebijakan ini disamping bertujuan untuk menarik minat debitur untuk segera membayar utangnya, juga untuk memperkecil kemungkinan resiko utang yang tidak tertagih (macet).

3. Waktu produksi

Untuk waktu produksi, artinya jangka waktu atau lamanya memproduksi suatu barang. Makin lama waktu yang digunakan untuk memproduksi

suatu barang, maka akan semakin besar modal kerja yang dibutuhkan. Demikian pula sebaliknya semakin pendek waktu yang dibutuhkan untuk memproduksi modal kerja, maka semakin kecil modal kerja yang dibutuhkan.

4. Tingkat perputaran persediaan

Pengaruh tingkat perputaran persediaan terhadap modal kerja cukup penting bagi perusahaan. Semakin kecil atau rendah tingkat perputaran, kebutuhan modal kerja semakin tinggi. Demikian pula sebaliknya dibutuhkan perputaran persediaan yang cukup tinggi agar memperkecil resiko kerugian akibat penurunan harga serta mampu menghemat biaya penyimpanan dan pemeliharaan persediaan.

2.1.4.5 Efisiensi Modal Kerja

Menurut Husnan (2011:550) menjelaskan bahwa efisiensi modal kerja sebagai berikut :

“Efisiensi penggunaan modal kerja adalah kemampuan manajemen dalam pengelolaan modal kerja untuk menghasilkan keuntungan operasi.”

Menurut Djarwanto (2001:140) menjelaskan bahwa efisiensi modal kerja sebagai berikut :

“Efisiensi modal kerja yaitu untuk menguji efisiensi penggunaan modal kerja suatu perusahaan dapat dilihat dari rasio yang digunakan.”

2.1.4.6 Rasio-Rasio Modal Kerja

Setiap perusahaan dalam menjalankan aktivitas atau operasinya sehari-hari selalu membutuhkan modal kerja (*working capital*). Modal kerja ini misalnya

digunakan untuk membayar upah buruh, gaji pegawai, membeli bahan mentah, dan pengeluaran-pengeluaran lainnya yang gunanya untuk membiayai operasi perusahaan (Kasmir 2012:180-182). Rasio-rasio yang digunakan untuk mengukur efisiensi modal kerja adalah :

1. Perputaran Modal Kerja (*Working Capital Turnover*)
2. Perputaran Piutang (*Receivable Turnover*)
3. Perputaran Persediaan (*Inventory Turnover*)

Rasio yang digunakan untuk mengukur efisiensi modal kerja dijelaskan sebagai berikut :

1. Perputaran Modal Kerja (*Working Capital Turnover*)

Menurut perputaran modal kerja (*working capital turnover*) merupakan salah satu rasio untuk mengukur atau menilai ke efektifan modal kerja perusahaan selama periode tertentu.

$$WCT = \frac{\text{Penjualan Bersih}}{\text{Aktiva Lancar} - \text{Utang Lancar}} \times 100\%$$

Dari hasil penilaian apabila perputaran modal kerja yang rendah, dapat diartikan perusahaan sedang kelebihan modal kerja. Hal ini mungkin disebabkan karena rendahnya perputaran persediaan atau piutang atau saldo kas yang terlalu besar. Demikian pula sebaliknya jika perputaran modal kerja tinggi, mungkin disebabkan tingginya perputaran persediaan atau perputaran piutang atau saldo kas yang terlalu kecil.

2. Perputaran Piutang (*Receivable Turnover*)

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 satu periode. Menurut Sutrisno rasio perputaran piutang menunjukkan efisiensi pengelolaan piutang perusahaan. Semakin tinggi rasio menunjukkan modal kerja yang ditanamkan dalam piutang rendah.

$$RT = \frac{\text{Penjualan}}{\text{Piutang}}$$

Semakin tinggi rasio ini yang menunjukkan bahwa modal kerja yang ditanamkan dalam piutang semakin rendah, maka kondisi perusahaan tersebut semakin baik. Sebaliknya jika rasio semakin rendah berarti ada *over investment* dalam piutang. Rasio perputaran piutang memberikan pemahaman tentang kualitas piutang dan kesuksesan penagihan piutang. Semakin cepat perputaran piutang, maka semakin efektif perusahaan dalam mengelola piutangnya.

3. Perputaran Persediaan (*Inventory Turnover*)

Perputaran persediaan merupakan rasio yang digunakan untuk mengukur berapa kali dana yang ditanam dalam persediaan (inventory) yang berputar dalam suatu periode. Rasio perputaran persediaan digunakan untuk mengukur efisiensi pengelolaan persediaan barang dagang. Rasio ini merupakan indikasi yang cukup populer untuk menilai efisiensi operasional yang memperlihatkan seberapa baiknya manajemen mengontrol modal yang ada pada persediaan.

$$IT = \frac{\text{Penjualan}}{\text{Persediaan}}$$

Apabila rasio yang diperoleh tinggi, ini menunjukkan perusahaan bekerja secara efisiensi dan likuid persediaan semakin baik. Demikian pula apabila perputaran persediaan rendah berarti perusahaan bekerja secara tidak efisien atau tidak produktif dan banyak persediaan yang menumpuk. Hal ini akan mengakibatkan investasi dalam tingkat pengembalian yang rendah.

2.1.5 Pertumbuhan Penjualan

Menurut Swastha dan Handoko (2011:98) pertumbuhan penjualan adalah sebagai berikut :

“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.”

Kasmir (2017:114) menjelaskan bahwa pertumbuhan penjualan sebagai berikut:

“Pertumbuhan penjualan menunjukkan sejauh mana perusahaan dapat meningkatkan penjualannya dibandingkan dengan total penjualan secara keseluruhan.”

Berdasarkan definisi di atas sampai pada pemahaman penulis bahwa pertumbuhan penjualan (*sales growth*) menggambarkan peningkatan penjualan dari tahun ke tahun dan menggambarkan tingkat profitabilitas perusahaan. Tingginya tingkat *sales growth* menunjukkan semakin baik perusahaan dalam menjalankan operasinya. Pertumbuhan penjualan sering menggambarkan keberhasilan suatu

perusahaan. Adapun rumus untuk menghitung pertumbuhan penjualan menurut Kasmir (2017:115) adalah sebagai berikut :

$$\text{Sales Growth} = \frac{\text{Net Sales}_t - \text{Net Sales}_{t-1}}{\text{Net Sales}_{t-1}}$$

Keterangan :

Net Sales_t = Penjualan bersih perusahaan pada tahun t

Net Sales_{t-1} = Penjualan bersih perusahaan pada tahun t-1

2.1.6 Diversifikasi

Menurut Pujiharto (2005:297) mengemukakan bahwa diversifikasi adalah sebagai berikut:

“Diversifikasi perusahaan merupakan salah satu bentuk pengembangan usaha dengan memperluas jumlah segmen usaha maupun segmen geografis, memperluas mangsa pasar yang sudah ada atau mengembangkan berbagai produk yang beraneka ragam. Diversifikasi perusahaan dapat dilakukan pada usaha terkait dengan usaha inti maupun usaha yang tidak terkait dengan usaha inti.”

Tingkat diversifikasi diukur dengan menggunakan *Hirschman Herfindahl Index* (HHI). HHI dihitung dengan jumlah dari kuadrat penjualan masing-masing segmen dibagi dengan kuadrat total penjualan perusahaan dengan rumus sebagai berikut (Harto,2005) :

$$\text{HHI} = \frac{\sum_{i=1}^n \text{Segsales}^2}{\sum_{t=1}^n (\text{sales})^2}$$

Keterangan :

Segsales = Total Penjualan segmen usaha

Sales = Total Penjualan

Dimana :

Semakin rendah nilai HHI akan menunjukkan semakin terdiversifikasi.

$$\text{Diversification Index (DI)} = \frac{1}{HHI}$$

2.1.7 Penelitian Terdahulu

Tabel 2.1
Penelitian Terdahulu

No	Penulis	Judul Penelitian	Variabel Penelitian	Hasil Penelitian
1.	Dinni Endah Novianty (2020)	Pengaruh Efisiensi Modal Kerja terhadap Profitabilitas pada Perusahaan Tekstil dan Garmen	Variabel Independen : Efisiensi Modal Kerja Variabel Dependen : Profitabilitas	Efisiensi modal kerja berpengaruh positif terhadap profitabilitas.
2.	Niluh Nugrahaning Widhi dan Nengah Suarmanayasa (2021)	Pengaruh Leverage dan Pertumbuhan Penjualan terhadap Profitabilitas pada Perusahaan Subsektor Tekstil dan Garmen	Variabel Independen : a. Leverage b. Pertumbuhan Penjualan Variabel Dependen : Profitabilitas	a. Leverage berpengaruh negative dan signifikan terhadap profitabilitas. b. Pertumbuhan penjualan berpengaruh positif dan signifikan terhadap profitabilitas.
3.	Siti Halimatus Sa'diah (2021)	Pengaruh Efisiensi Modal Kerja, Ukuran Perusahaan, dan Diversifikasi terhadap Profitabilitas pada Perusahaan Manufaktur yang terdaftar di BEI	Variabel Independen : a. Efisiensi Modal Kerja b. Ukuran Perusahaan c. Diversifikasi Variabel Dependen : Profitabilitas	a. Efisiensi modal kerja berpengaruh secara positif dan signifikan terhadap profitabilitas b. Ukuran perusahaan berpengaruh secara negatif dan signifikan terhadap profitabilitas c. Diversifikasi berpengaruh secara positif dan signifikan terhadap profitabilitas

No	Penulis	Judul Penelitian	Variabel Penelitian	Hasil Penelitian
4.	M. Jamal Abdul Nasir (2021)	Pengaruh Leverage, Pertumbuhan Penjualan, dan Ukuran Perusahaan terhadap Profitabilitas	Variabel Independen : a. Leverage b. Pertumbuhan Penjualan c. Ukuran Perusahaan Variabel Dependen : Profitabilitas	a. Leverage berpengaruh negatif dan signifikan terhadap profitabilitas b. Pertumbuhan penjualan berpengaruh negatif dan signifikan terhadap profitabilitas c. Ukuran perusahaan berpengaruh positif dan signifikan terhadap profitabilitas
5.	Sinarti dan Jagat Darmajati (2019)	Pengaruh Leverage, Diversifikasi, dan Ukuran Perusahaan terhadap Profitabilitas	Variabel Independen : a. Leverage b. Diversifikasi c. Ukuran Perusahaan Variabel Dependen : Profitabilitas	a. Leverage berpengaruh positif dan signifikan terhadap profitabilitas b. Diversifikasi berpengaruh negatif dan signifikan terhadap profitabilitas c. Ukuran perusahaan berpengaruh positif dan signifikan terhadap profitabilitas
6.	Miswanto, Yanuar Rifqi Abdullah, dan Shopia Suparti (2017)	Pengaruh Efisiensi Modal Kerja, Pertumbuhan Penjualan, dan Ukuran Perusahaan terhadap Profitabilitas Perusahaan	Variabel Independen : a. Efisiensi Modal Kerja b. Pertumbuhan Penjualan c. Ukuran Perusahaan Variabel Dependen : Profitabilitas	a. Efisiensi modal kerja berpengaruh positif dan signifikan terhadap profitabilitas b. Pertumbuhan penjualan berpengaruh negatif dan signifikan terhadap profitabilitas

No	Penulis	Judul Penelitian	Variabel Penelitian	Hasil Penelitian
				c. Ukuran perusahaan berpengaruh positif dan signifikan terhadap profitabilitas
7.	Dedy Samsul Arifin, Buyung Sarita, dan Riski Amalia Madi (2019)	Pengaruh Likuiditas, Leverage, Ukuran Perusahaan, dan Pertumbuhan Penjualan terhadap Profitabilitas (Studi pada Perusahaan Property dan Real Estate yang terdaftar di BEI tahun 2013-2017)	Variabel Independen : a. Likuiditas b. Leverage c. Ukuran Perusahaan d. Pertumbuhan Penjualan Variabel Dependen : Profitabilitas	a. Likuiditas berpengaruh negatif dan signifikan terhadap profitabilitas b. Leverage berpengaruh negatif dan signifikan terhadap profitabilitas c. Ukuran perusahaan berpengaruh positif dan signifikan terhadap profitabilitas d. Pertumbuhan penjualan berpengaruh positif dan signifikan terhadap profitabilitas

2.2 Kerangka Pemikiran

2.2.1 Pengaruh Efisiensi Modal Terhadap Profitabilitas

Efisiensi modal kerja dalam suatu perusahaan dapat mencerminkan bagaimana perusahaan mengelola modal kerjanya selama kegiatan operasional berlangsung dari waktu ke waktu. Modal kerja yang cukup memungkinkan perusahaan untuk beroperasi dan modal kerja yang berlebihan akan menimbulkan pemborosan dalam operasi perusahaan, terutama dalam bentuk uang tunai dan surat berharga. Dengan penggunaan modal kerja secara produktif perusahaan akan

mendapatkan laba yang maksimal. Suatu perusahaan dikatakan baik apabila perusahaan tersebut dapat beroperasi secara stabil dalam jangka waktu yang panjang sehingga perusahaan tidak akan mengalami kesulitan mengembalikan hutang-hutangnya baik hutang jangka panjang maupun hutang jangka pendek. Oleh karena itu, perusahaan harus mengetahui faktor-faktor yang dapat mempengaruhi profitabilitas perusahaan.

Hal tersebut sejalan dengan penelitian yang dilakukan oleh Sa'diah (2021), Novianty (2020), dan Miswanto (2017) yang membuktikan bahwa efisiensi modal kerja berpengaruh secara positif dan signifikan terhadap profitabilitas.

2.2.2 Pengaruh Pertumbuhan Penjualan Terhadap Profitabilitas

Penjualan merupakan ujung tombak dari sebuah perusahaan. Ramalan penjualan yang tepat sangatlah diperlukan, agar perusahaan dapat mempersiapkan segala sesuatu yang diperlukan untuk proses produksi. Dengan menggunakan rasio pertumbuhan penjualan, perusahaan dapat mengetahui trend penjualan dari produknya dari tahun ke tahun. Perhitungan tingkat pertumbuhan penjualan adalah dengan membandingkan antara penjualan akhir periode dengan penjualan yang dijadikan tahun dasar. Apabila persentase perbandingannya semakin besar, dapat disimpulkan bahwa pertumbuhan penjualan semakin baik atau lebih baik dari periode sebelumnya.

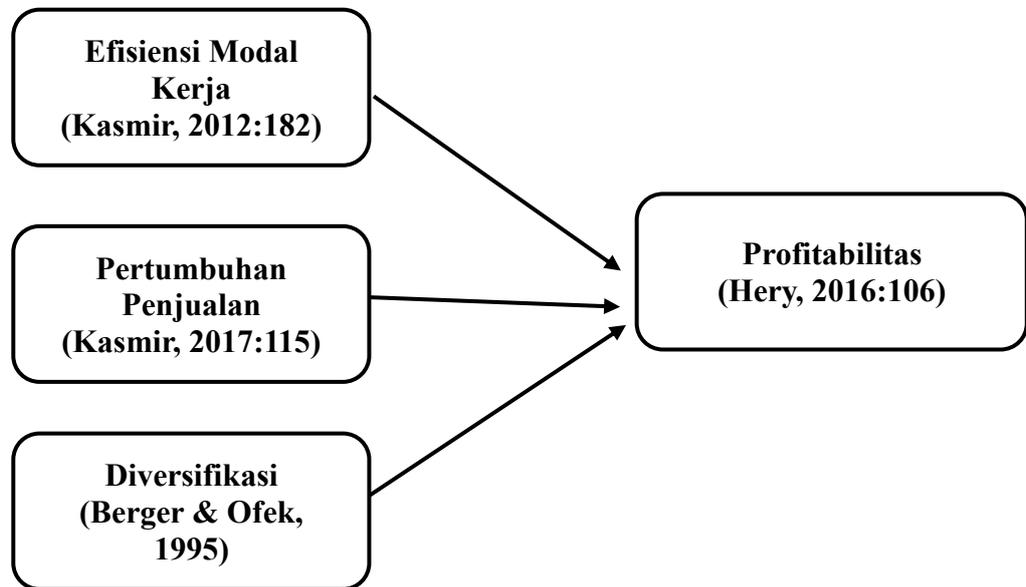
Hal tersebut sejalan dengan penelitian yang dilakukan oleh Widhi & Suarmanayasa (2021), dan juga penelitian Arifin, Sarita, dan Madi (2019) yang membuktikan bahwa efisiensi modal kerja berpengaruh secara positif dan signifikan terhadap profitabilitas.

2.2.3 Pengaruh Diversifikasi Terhadap Profitabilitas

Strategi diversifikasi merupakan strategi tingkat corporate yang berfokus kepada aktivitas-aktivitas untuk memperoleh keunggulan bersaing dengan memilih dan mengelola usaha-usaha bisnis yang berbeda dalam beberapa industri atau pasar. Bentuk implementasi dari strategi diversifikasi adalah munculnya perusahaan-perusahaan multi segmen yang memiliki beberapa segmen usaha. Sebuah perusahaan dengan modal yang kuat akan menerapkan strategi diversifikasi dengan tujuan mendapatkan laba yang lebih tinggi. Hal tersebut akan membuat perusahaan lebih unggul dalam bersaing dan mencapai kinerja yang lebih baik. Strategi diversifikasi dapat menciptakan sinergi atau *economies of scope* yang dapat meningkatkan kinerja perusahaan dan dapat mengalokasikan sumber daya utama perusahaan sebagai keunggulan kompetisi sehingga dapat meningkatkan profitabilitas serta struktur modal yang kuat untuk menutup kewajiban.

Berdasarkan hal-hal tersebut menggambarkan bahwa strategi diversifikasi berpengaruh positif dan signifikan terhadap profitabilitas. Hal ini didukung oleh hasil penelitian yang dilakukan oleh Sa'diah (2021).

2.3 Paradigma Penelitian



Gambar 2. 1 Bagan Kerangka Pemikiran

Keterangan :

1. Kasmir (2012:182), Novianty (2020), Sa'diah (2021), Sinarti dan Darmajati (2019), Abdullah dan Suparti (2017)
2. Kasmir (2017:115), Widhi dan Suarmanayasa (2021), Nasir (2021), Abdullah dan Suparti (2017), Arifin, Sarita, dan Madi (2019)
3. Berger dan Ofek (1995), Sa'diah (2021), Sinarti dan Darmajati (2019)
4. Hery (2016:106), Novianty (2020), Widhi dan Suarmanayasa (2021), Sa'diah (2021), Nasir (2021), Sinarti dan Darmajati (2019), Abdullah dan Suparti (2017), Arifin, Sarita, dan Madi (2019)

2.4 Hipotesis

Hipotesis merupakan jawaban sementara terhadap rumusan masalah yang diajukan (Sugiyono, 2015). Berdasarkan rumusan masalah dan kerangka berpikir di atas, maka hipotesis penelitian ini adalah sebagai berikut:

- H1: Efisiensi modal kerja berpengaruh positif terhadap profitabilitas perusahaan sektor *basic materials* yang terdaftar di BEI 2016-2021
- H2: Pertumbuhan penjualan berpengaruh positif terhadap profitabilitas perusahaan sektor *basic materials* yang terdaftar di BEI 2016-2021;
- H3: Diversifikasi berpengaruh positif terhadap profitabilitas perusahaan sektor *basic materials* yang terdaftar di BEI 2016-2021;