

BAB 2

KAJIAN PUSTAKA, KERANGKA PEMIKIRAN DAN HIPOTESIS

2.1 Kajian Pustaka

2.1.1 Modal Kerja

2.1.1.1 Pengertian Modal Kerja

Ada beberapa pengertian mengenai Modal Kerja :

Menurut Sri Dwi Ari Ambarwati (2010:112) dalam Eka Y.A Runturambi, dan Johny Revo (2016), menyatakan bahwa :

“Modal kerja adalah modal yang seharusnya tetap ada dalam perusahaan sehingga operasional perusahaan menjadi lebih lancar serta tujuan akhir perusahaan untuk menghasilkan laba akan tercapai.”

Menurut Kasmir (2011:250) dalam Clairene (2013), menyatakan bahwa :

“Modal kerja diartikan sebagai investasi yang ditanamkan dalam aktiva lancar atau aktiva jangka pendek, seperti kas, bank, surat-surat berharga, piutang, persediaan, dan aktiva lancar lainnya.”

Bambang Riyanto (2008:335) dalam Yogi Sugiarto Maulana (2017), mengatakan

“working capital turn over adalah kemampuan modal kerja berputar dalam suatu periode siklus kas (cash cycle) dari perusahaan.” Dan S.Munawir (2007:80), mengatakan, “ratio ini menunjukkan hubungan antara modal kerja dengan

penjualan dan menunjukkan banyaknya penjualan yang dapat diperoleh perusahaan (jumlah rupiah) untuk tiap rupiah modal kerja.”

Jadi dapat ditarik kesimpulan bahwa modal kerja adalah modal yang digunakan untuk melakukan kegiatan operasi perusahaan sebagai investasi yang ditanamkan dalam aktiva lancar atau aktiva jangka pendek.

2.1.1.2 Jenis-jenis Modal Kerja

Modal kerja sendiri mempunyai jenis-jenis tertentu yang disebutkan sesuai dengan kapasitas atau kondisi kebutuhan modal kerja dalam suatu perusahaan.

Menurut Sri Dwi Ari Ambarwati (2010:112) dalam Eka Y.A Runturambi, dan Johny Revo (2016) yang berdasarkan pendapat AW Taylor, modal kerja dibedakan menjadi dua, yaitu :

1. Modal kerja permanen
 - a. Modal kerja primer
 - b. Modal kerja normal
2. Modal kerja variabel
 - a. Modal kerja musiman
 - b. Modal kerja siklis
 - c. Modal kerja darurat

2.1.1.3 Konsep Modal Kerja

Modal kerja dibagi menjadi beberapa konsep, dalam artian dalam suatu neraca perusahaan, konsep modal kerja dibagi-bagi lagi.

Menurut Sri Dwi Ambarwati (2010:114) dalam Eka Y.A Runturambi, dan Johnny Revo (2016) bahwa ada tiga konsep modal kerja, yaitu :

a. Modal kerja kuantitatif

konsep tersebut hanya menunjukkan jumlah dari modal kerja yang digunakan untuk menjalankan kegiatan operasi perusahaan sehari-hari yang sifatnya rutin, dengan tidak mempersoalkan dari mana diperoleh modal kerja tersebut, apakah dari pemilik hutang jangka panjang ataupun hutang jangka pendek

b. Modal kerja kualitatif

Definisi ini bersifat kualitatif karena menunjukkan tersedianya aktiva lancar yang lebih besar daripada hutang lancar dan menunjukkan tingkat keamanan bagi kreditur jangka pendek serta menjamin kelangsungan operasi di masa mendatang dan kemampuan perusahaan untuk memperoleh tambahan jangka pendek dengan jaminan aktiva lancar.

c. Modal kerja fungsional

Modal kerja menurut konsep ini menitikberatkan pada fungsi dari pada dana dalam menghasilkan pendapatan (income) dari usaha pokok perusahaan.

2.1.1.4 Sumber Modal Kerja

Kebutuhan akan modal kerja mutlak disediakan perusahaan dalam bentuk apa pun. Oleh karena itu untuk memenuhi kebutuhan tersebut, diperlukan sumber-sumber modal kerja yang dapat dicari dari berbagai sumber yang tersedia.

Menurut Kasmir (2011:256) dalam Clairene (2013), menyatakan bahwa sumber-sumber dana untuk modal kerja dapat diperoleh dari penurunan jumlah aktiva dan kenaikan passiva. Berikut ini beberapa sumber modal kerja yang dapat digunakan, yaitu :

1. Hasil operasi perusahaan
2. Keuntungan penjualan surat-surat berharga
3. Penjualan saham
4. Panjualan aktiva tetap
5. Panjualan obligasi
6. Memperoleh pinjaman
7. Dana hibah, dan
8. Sumber lainnya

2.1.1.5 Faktor-faktor yang Mempengaruhi Modal Kerja

Modal kerja yang dibutuhkan perusahaan harus segera terpenuhi sesuai dengan kebutuhan perusahaan. Namun, terkadang untuk memenuhi kebutuhan modal kerja seperti yang diinginkan tidaklah selalu tersedia. Hal ini disebabkan terpenuhi tidaknya kebutuhan modal kerja sangat tergantung kepada beberapa faktor yang memenuhinya. Oleh karena itu, pihak manajemen dalam menjalankan kegiatan operasi perusahaan terutama kebijakan dalam upaya pemenuhan modal kerja harus selalu memperhatikan faktor-faktor tersebut.

Menurut Kasmir (2011:254) dalam Clairene (2013) , menyatakan bahwa ada beberapa faktor yang mempengaruhi modal kerja, yaitu :

1. Jenis perusahaan
2. Syarat kredit
3. Waktu produksi
4. Tingkat perputaran persediaan

2.1.1.6 Pengertian Perputaran Modal Kerja

Perputaran modal kerja adalah perbandingan antara jumlah penjualan perusahaan dengan modal kerja (Rahrjo, 2007:125 dalam Titin 2014).

Antara penjualan dengan modal kerja terdapat hubungan yang erat. Bila volume penjualan naik investasi persediaan dan piutang juga meningkat, ini berarti juga meningkatkan modal kerja. Untuk menguji efisiensi penggunaan modal kerja, peneliti dapat menggunakan perputaran modal kerja (*working capital turnover*). *Working Capital Turnover (WCT)* yaitu rasio yang memperlihatkan adanya keefektifan modal kerja dalam pencapaian penjualan.

Modal kerja selalu dalam keadaan operasi atau berputar dalam perusahaan selama perusahaan yang bersangkutan dalam keadaan usaha. Periode perputaran modal kerja dimulai dari saat dimana kas diinvestasikan dalam komponen-komponen modal kerja sampai saat dimana kembali lagi menjadi kas.

Menurut Linna Ismawati dan Melani Karlina (2017) Menyatakan bahwa:

“Modal kerja selalu dalam keadaan berputar atau beroperasi dalam perusahaan selama perusahaan yang bersangkutan dalam keadaan usaha. Periode perputaran modal kerja (*working capital turnover period*) dimulai saat kas diinvestasikan dalam komponen modal kerja sampai saat dimana kas kembali lagi

menjadi kas. Makin pendek periode tersebut berarti makin cepat perputarannya atau makin tinggi tingkat perputarannya (*turnover rate*-nya).”

Menurut Kasmir (2011:182) dalam Clairene (2013), yang menyatakan bahwa:

Perputaran modal kerja atau *working capital turn over* merupakan salah satu rasio untuk mengukur atau menilai keefektifan modal kerja perusahaan selama periode tertentu. Artinya seberapa banyak modal kerja berputar selama satu periode atau dalam satu periode.

Menurut Bambang Riyanto (2008:335) dalam Clairene (2013), yang menyatakan bahwa :

“*working capital turn over* adalah kemampuan modal kerja berputar dalam suatu periode siklus kas (*cash cycle*) dari perusahaan.”

2.1.1.7 Rumus Perputaran Modal Kerja

Perputaran modal kerja adalah perbandingan antara jumlah penjualan perusahaan dengan modal kerja (Raharjo, 2007:125 dalam Titin 2014).

Menurut Kasmir (2011:182) dalam Clairene (2013) Perputaran modal kerja atau *working capital turnover* adalah suatu rasio yang digunakan dalam mengukur keefektifan modal kerja perusahaan selama periode tertentu. Dalam arti, berapa banyak modal kerja berputar selama suatu periode tersebut. Untuk mengukur rasio ini kita membandingkan penjualan bersih dengan modal kerja atau dengan modal kerja rata-rata. Dari hasil perhitungan apabila perputaran modal kerja rendah berarti pengelolaan modal kerja belum efektif dan sebaliknya apabila perputaran modal

kerja tinggi berarti modal kerja perusahaan telah efektif. Rumus untuk mengukur perputaran modal kerja sebagai berikut, Kasmir (2011:183) dalam Clairene (2013):

$$\text{Perputaran Modal Kerja} = \frac{\text{Penjualan Bersih}}{\text{Modal Kerja}}$$

2.1.2 Pertumbuhan Penjualan

2.1.2.1 Pengertian Pertumbuhan Penjualan

Menurut Subramanyam (2014:487) dalam Natalia Debora Kumayas (2018) menyatakan bahwa:

“Analysis of trends in sales by segments is useful in assessing profitability. Sales growth is often the result of one or more factors, including (1) price changes, (2) volume changes, (3) acquisitions/divestitures, and (4) changes in exchange rates. A company’s Management’s Discussion and Analysis section usually offers insights into the causes of sales growth.”

“Analisis tren dalam penjualan berdasarkan segmen berguna dalam menilai profitabilitas. Pertumbuhan penjualan sering merupakan hasil dari satu atau lebih faktor, termasuk (1) perubahan harga, (2) perubahan volume, (3) akuisisi / divestasi, dan (4) perubahan nilai tukar. Bagian Analisis dan Analisis Manajemen perusahaan biasanya menawarkan wawasan tentang penyebab pertumbuhan penjualan. ”

Menurut Widarjo dan Setiawan (2009) menyatakan bahwa:

“Pertumbuhan penjualan (*sales growth*) mencerminkan kemampuan perusahaan dari waktu ke waktu. Semakin tinggi tingkat pertumbuhan penjualan suatu perusahaan maka perusahaan tersebut berhasil menjalankan strateginya. ”

Menurut Barton, *et al.* (1989) dalam Tita Deitiana (2011) adalah sebagai berikut:

“Pertumbuhan penjualan mencerminkan manifestasi keberhasilan investasi periode masa lalu dan dapat dijadikan sebagai prediksi pertumbuhan masa yang

akan datang. Pertumbuhan penjualan juga merupakan indikator permintaan dan daya saing perusahaan dalam suatu industri.”

Windi Novianti (2017) menyatakan :

“Apabila tingkat pertumbuhan penjualan tinggi, berarti volume penjualan meningkat, sehingga perlu peningkatan kapasitas produksi.” .

Berdasarkan definisi diatas sampai pada pemahaman penulis bahwa *sales growth* menggambarkan peningkatan penjualan dari tahun ke tahun. Tingginya tingkat *sales growth* menunjukkan semakin baik suatu perusahaan dalam menjalankan operasinya kedepan.

2.1.2.2 Pengukuran *Sales Growth*

Menurut Kesuma, (2009) rasio pertumbuhan ini dapat dirumuskan sebagai berikut:

Pertumbuhan Penjualan adalah kenaikan jumlah penjualan dari tahun ke tahun atau dari waktu ke waktu. Pertumbuhan penjualan tinggi maka akan mencerminkan pendapatan meningkat. Laju pertumbuhan suatu perusahaan akan mempengaruhi kemampuan mempertahankan keuntungan dalam menandai kesempatan-kesempatan yang akan datang. Pertumbuhan penjualan tinggi akan mencerminkan pendapatan meingkat sehingga beban pajak meningkat. Pertumbuhan penjualan dapat dilihat dari perubahan penjualan tahun sebelumnya. Suatu perusahaan dapat dikatakan mengalami pertumbuhan ke arah yang lebih baik jika terdapat peningkatan yang konsisten. Dan rumusnya sebagai berikut :

$$\text{Pertumbuhan Penjualan} = \frac{\text{Penjualan tahun}_t - \text{Penjualan tahun}_{t-1}}{\text{Penjualan tahun}_{t-1}}$$

2.1.3 Profitabilitas Perusahaan

2.1.3.1 Pengertian Profitabilitas

Tujuan akhir yang ingin dicapai suatu perusahaan yang terpenting adalah memperoleh laba atau keuntungan yang maksimal, di samping hal-hal lainnya. Untuk mengukur tingkat keuntungan suatu perusahaan, digunakan rasio keuntungan atau rasio profitabilitas yang dikenal juga dengan nama rasio rentabilitas. Ada beberapa pengertian mengenai profitabilitas perusahaan:

Profitabilitas perusahaan Menurut para ahli :

Nuryadi (2012:53) dalam Yuandi K. (2013) mendefinisikan profitabilitas

“kemampuan perusahaan memperoleh laba dalam hubungannya dengan penjualan, total aktiva maupun modal sendiri. Setiap perusahaan selalu berusaha untuk meningkatkan profitabilitasnya.”

Menurut Brigham & Houston (2006:107) dalam windi Novianti (2018) menyatakan bahwa :

“Profitabilitas adalah hasil akhir dari sejumlah kebijakan dan keputusan yang dilakukan oleh perusahaan..”

Menurut Kasmir (2011:196) dalam Clairene (2013) , yang menyatakan bahwa

“Rasio profitabilitas merupakan rasio untuk menilai kemampuan perusahaan dalam mencari keuntungan.”

Profitabilitas merupakan faktor yang seharusnya mendapat perhatian penting karena untuk dapat melangsungkan hidupnya, suatu perusahaan harus berada dalam keadaan yang menguntungkan (profitable). Tanpa adanya keuntungan (profit), maka akan sangat sulit bagi perusahaan untuk menarik modal dari luar. Para kreditur, pemilik perusahaan, dan terutama sekali dari pihak manajemen perusahaan akan berusaha meningkatkan keuntungan karena disadari benar betapa pentingnya arti dari profit terhadap kelangsungan dan masa depan perusahaan.

2.1.3.1 Indikator Profitabilitas

Adapun jenis-jenis profitabilitas adalah sebagai berikut, Kasmir (2011:199) dalam Clairene (2013):

1. *Profit Margin on Sale*

Merupakan margin laba berdasarkan pada penjualan, rasio ini merupakan salah satu rasio yang digunakan untuk mengukur margin laba atas penjualan. Cara pengukuran rasio ini adalah dengan membandingkan laba bersih setelah pajak dengan penjualan bersih. Terdapat dua jenis pengukuran untuk mencari profit margin yaitu:

2. *Return on Asset (ROA)*

Rasio ini menggambarkan perputaran aktiva diukur dari volume penjualan. Semakin besar rasio ini semakin baik. Hal ini berarti bahwa aktiva dapat lebih cepat berputar dan meraih laba. Menurut Kasmir (2008:201) dalam Clairene (2013) *Return On Assets (ROA)* merupakan rasio yang menunjukkan hasil (*return*) atas jumlah aktiva yang digunakan dalam perusahaan.

Pengukuran tingkat profitabilitas dalam penelitian ini menggunakan *Return on Asset* (ROA). Return on assets membandingkan laba setelah pajak dengan total aktiva. ROA merupakan salah satu ratio profitabilitas yang menunjukkan seberapa banyak laba bersih yang bisa diperoleh dari seluruh kekayaan yang dimiliki perusahaan. Rasio ini mengukur efektifitas perusahaan di dalam menghasilkan keuntungan dengan memanfaatkan aktifa yang dimilikinya. Rasio ini merupakan rasio terpenting di antara profitabilitas lainnya. ROA merupakan rasio keuangan yang dominan mempengaruhi return saham karena merupakan ROA earning power keuangan perusahaan. Dan semakin besar ROA menunjukkan kinerja yang semakin baik, karena tingkat pengembalian semakin besar. Kebanyakan perusahaan yang memiliki pusat investasi mengevaluasi unit usahanya dengan dasar ROA hal ini dikarenakan ada 3 keuntungan dari ROA, pertama ROA mendorong manager untuk memperhatikan pada hubungan antara penjualan, cost dan investasi. Kedua, ROA mendorong manager untuk menghemat cost atau fokus pada efisiensi biaya, ketika ROA mencegah investasi yang dipandang berlebihan. Selain itu, data ROA dapat diketahui oleh pesaing dan dapat dijadikan dasar perbandingan kinerja keuangan. Rumus perhitungan Return on Asset (ROA) adalah sebagai berikut:

$$\text{Return on Assets} = \frac{\text{Laba Setelah Pajak}}{\text{Total Aktiva}}$$

3. *Return On Equity* (ROE)

Rasio ini menunjukkan berapa persen diperoleh laba bersih bila diukur dari modal pemilik. Semakin besar rasio ini maka semakin bagus terhadap kinerja keuangan perusahaan.

4. *Basic Earning Power*

Rasio ini menunjukkan kemampuan perusahaan memperoleh laba diukur dari jumlah laba sebelum dikurangi bunga dan pajak dibandingkan dengan total aktiva. Semakin besar rasio ini maka semakin baik.

5. *Earning Per Share (EPS)*

Rasio ini menunjukkan berapa besar kemampuan perlembar saham menghasilkan laba bagi perusahaan.

6. *Contribution Margin*

Rasio ini menunjukkan kemampuan perusahaan melahirkan laba yang akan menutupi biaya-biaya tetap atau biaya operasi lainnya. Dengan pengetahuan atas rasio ini kita dapat mengontrol pengeluaran untuk biaya tetap atau biaya operasi sehingga perusahaan dapat menikmati laba.

2.1.3.3 Tujuan dan Manfaat Rasio Profitabilitas

Rasio profitabilitas juga memiliki tujuan dan manfaat, 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 (2011:197) dalam Clairene (2013) , yang menyatakan bahwa :

“Tujuan penggunaan rasio profitabilitas bagi perusahaan, maupun bagi pihak luar perusahaan, yaitu:

1. Untuk mengukur atau menghitung 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 sendiri.”

2.1.4 Penelitian Terdahulu

Sebelum penulis melakukan penelitian, penulis mempelajari dan membaca penelitian terdahulu yang dilakukan oleh peneliti terdahulu, untuk menjaga keaslian penelitian, maka dapat dibandingkan dengan penelitian-penelitian terdahulu berkaitan dengan variable penelitian ini, yaitu sebagai berikut:

1. Komang Tirta Arimbawa, dan Dewa Nyoman Badera (2018). Penelitian ini menguji Tingkat Perputaran Aktiva Lancar, Perputaran Modal Kerja, Likuiditas, Ukuran Perusahaan, Pertumbuhan Koperasi pada Profitabilitas. Sample penelitian ini adalah 21 koperasi pada tahun 2013-2015 yang dipilih dengan metode *purposive sampling*. Teknik analisis yang digunakan adalah analisis regresi linear berganda. Dengan hasil penelitian disimpulkan bahwa tingkat perputaran aktiva lancar, ukuran perusahaan dan pertumbuhan koperasi berpengaruh positif dan signifikan terhadap profitabilitas, di mana artinya peningkatan pada perputaran aktiva lancar, ukuran perusahaan dan pertumbuhan koperasi akan meningkatkan pula profitabilitas. Sedangkan,

perputaran modal kerja dan likuiditas berpengaruh negatif dan signifikan terhadap profitabilitas.

2. Titin Waseri, Kirmizi, dan Al Azhar A (2014). Penelitian ini menguji perputaran modal kerja, debt to equity ratio (DER) dan ukuran perusahaan terhadap profitabilitas. Metode yang digunakan dalam penelitian ini adalah regresi linier berganda. Data diperoleh dari 23 perusahaan penjualan dan ritel secara keseluruhan sebagai sampel dalam penelitian di Bursa Efek Indonesia selama periode 4 tahun berturut-turut. Hasil penelitian ini dapat disimpulkan bahwa perputaran modal kerja dan ukuran perusahaan memiliki pengaruh yang signifikan terhadap profitabilitas. Sementara debt to equity ratio (DER) tidak berpengaruh pada profitabilitas. Hasil uji simultan, perputaran modal kerja, debt to equity ratio (DER) dan ukuran perusahaan berpengaruh signifikan terhadap profitabilitas.
3. Gladys Suryaputra dan Yulius Jogi Christiawan (2016) Penelitian ini bertujuan menguji pengaruh manajemen modal kerja, pertumbuhan penjualan dan ukuran perusahaan terhadap profitabilitas pada perusahaan properti dan real estate yang terdaftar di Bursa Efek Indonesia (BEI) tahun 2010-2014. Penelitian ini dilakukan terhadap 36 perusahaan properti dan real estate yang menerbitkan laporan tahunan tahun 2010-2014 dan menggunakan kurs Rupiah. Penelitian ini adalah penelitian kuantitatif dengan menggunakan metode analisis regresi linear berganda dengan software SPSS versi 16.0. Hasil penelitian menyimpulkan bahwa pertumbuhan penjualan (SG) terbukti berpengaruh signifikan terhadap ROA. Sedangkan manajemen modal kerja yang

diproksikan ke dalam cash conversion cycle (CCC), dan ukuran perusahaan (SIZE) tidak terbukti berpengaruh signifikan terhadap ROA pada perusahaan properti dan real estate yang terdaftar di Bursa Efek Indonesia (BEI) tahun 2010-2014.

4. Nur Cahyo Nugroho (2014) Tujuan dari penelitian ini adalah untuk mengetahui pengaruh profitabilitas, pertumbuhan penjualan, ukuran perusahaan, dan umur perusahaan terhadap struktur modal. Populasi dalam penelitian ini adalah 40 Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM) kerajinan kuningan di kabupaten Pati. Sampel diambil menggunakan metode sampling jenuh yaitu dengan menggunakan seluruh populasi yang ada yaitu sebanyak 40 UMKM. Metode analisis data yang digunakan dalam penelitian ini adalah regresi linear berganda. Hasil penelitian menunjukkan variabel profitabilitas berpengaruh positif signifikan terhadap struktur modal, variabel pertumbuhan penjualan berpengaruh positif signifikan terhadap struktur modal, ukuran perusahaan negatif signifikan terhadap struktur modal, dan umur perusahaan berpengaruh positif signifikan terhadap struktur modal. Simpulan dari penelitian ini adalah variabel profitabilitas, pertumbuhan penjualan, ukuran perusahaan, dan umur perusahaan merupakan faktor-faktor yang menentukan struktur modal UMKM. Untuk penelitian selanjutnya agar menambahkan beberapa variabel lain selain yang digunakan dalam penelitian ini agar menemukan hasil yang lebih bervariasi

5. Cintya Dewi Farhana, Gede Putu Agus Jana Susila, I wayan Suwendra (2016)
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.
6. Cholifia Dwi Agustin Pangestuti, dan Hening Widi Oetomo (2016). Penelitian ini menguji Perputaran Modal Kerja, Ukuran Perusahaan, *Operating Leverage*, *Financial Leverage* terhadap Profitabilitas. Teknik pengambilan sampel dengan *purposive sampling* sehingga jumlah sampel yang diperoleh sebanyak 11 perusahaan. Teknik analisis data menggunakan analisis regresi linear berganda. Hasil penelitian menunjukkan bahwa Perputaran Modal Kerja secara parsial berpengaruh signifikan terhadap profitabilitas, ukuran perusahaan juga berpengaruh signifikan terhadap profitabilitas, *Operating Leverage* berpengaruh tidak signifikan terhadap profitabilitas, dan *Financial Leverage* berpengaruh tidak signifikan terhadap profitabilitas.
7. Lina Warrad (2013). Penelitian ini menguji perputaran modal kerja terhadap profitabilitas Sebuah regresi liner sederhana diterapkan untuk menguji periode 2009-2011 untuk menyimpulkan sejauh mana dampak dari perputaran modal kerja pada profitabilitas industri kimia Yordania melalui Return On Assets (ROA). Penelitian ini menunjukkan dampak signifikan dari variabel

independen perputaran modal kerja pada variabel dependen tergantung pada aset di antara Industri Kimia yang terdaftar di Amman Stock Exchange selama periode dari 2009 hingga 2011.

8. Mohd Sam and Mohd Fazli Aichi (2013) Temuan itu mengungkapkan bahwa Jepang dan ASEAN memiliki tidak ada perbedaan yang signifikan satu sama lain dalam kinerja pertumbuhan penjualan mereka. Sementara itu, ASEAN menunjukkan kinerja yang lebih baik dalam profitabilitas ketika membandingkan dengan Jepang di industri ICT. Itu analisis juga mendukung Laporan Teknologi Informasi Global yang diterbitkan oleh INSTEAD dan Forum Ekonomi Dunia, laporan OECD dan studi literatur sebelumnya. Ini juga praktis implikasi bagi para pemimpin bisnis dan pemilik manajer di sektor TIK.
9. Rinny Meidiyustiani (2016) Tujuan penelitian ini adalah untuk menentukan pengaruh modal kerja, ukuran perusahaan, pertumbuhan penjualan, dan likuiditas terhadap profitabilitas. Populasinya adalah perusahaan manufaktur sektor barang konsumsi yang terdaftar di Bursa Efek Indonesia dan menerbitkan laporan keuangan periode 2010 – 2014. Sampel ditentukan dengan teknik purposive sampling, dengan kriteria tertentu, dan diperoleh sampel sejumlah 13 perusahaan. Data penelitian adalah data sekunder yang diperoleh dari Indonesia Capital Market Directory (ICM). Hasil penelitian ini menunjukkan bahwa: 1) modal kerja (perputaran modal kerja) tidak memiliki pengaruh signifikan terhadap profitabilitas, 2) ukuran perusahaan berpengaruh signifikan negatif terhadap profitabilitas, 3) pertumbuhan penjualan tidak berpengaruh

terhadap profitabilitas, 4) likuiditas (current ratio) berpengaruh signifikan positif terhadap profitabilitas.

10. Olayinka Olufisayo Akinlo (2012) Hasilnya menunjukkan bahwa profitabilitas perusahaan berkurang dengan memperpanjang jumlah piutang piutang, jumlah hari persediaan dan jumlah hari hutang. Hasilnya menunjukkan bahwa memperpendek CCC meningkatkan profitabilitas perusahaan.
11. Ratna Mappanyuki, meipita Sari (2017) Metode yang digunakan dalam penelitian ini adalah deskriptif kuantitatif dan Multiple Linear Hasil Analisis regresi menunjukkan bahwa: Secara parsial, Sales Growth Ratio (SGR) tidak berpengaruh signifikan terhadap Return On Asset dan Net Profit Margin, Return On Equity berpengaruh signifikan terhadap Rasio Perputaran Penjualan (SGR) Inventory Turnover Ratio secara parsial tidakberpengaruh pada Return on Asset dan Return on Equity, Net Profit Margin berpengaruh signifikan terhadap Rasio Perputaran Persediaan. PertumbuhanPeluang (GWOP) secara parsial tidak memiliki pengaruh yang signifikan terhadap Return On Assets, Net Profit Margin, dan Return On Equity.

Tabel 2.1 Penelitian Terdahulu

No	Peneliti	Judul	Hasil Penelitian	Persamaan	Perbedaan
1.	Komang Tirta Arimbawa dan Dewa Nyoman Badera. E-Jurnal Akuntansi Vol.22.1 Januari (2018): 158-186 ISSN: 2302-8556	Pengaruh Tingkat Perputaran Aktiva Lancar, Perputaran Modal Kerja, Likuiditas, Ukuran Perusahaan, Pertumbuhan Koperasi terhadap Profitabilitas	Berdasarkan hasil analisis disimpulkan bahwa tingkat perputaran aktiva lancar, ukuran perusahaan dan pertumbuhan koperasi berpengaruh positif dan signifikan terhadap profitabilitas. Sedangkan, perputaran modal kerja dan likuiditas berpengaruh negatif dan signifikan terhadap profitabilitas.	Perputaran Modal kerja dan Profitabilitas , metode regresi linear berganda	Perputaran aktiva lancer, ukuran perusahaan dan Likuiditas, unitnya pada koperasi

2.	<p>Titin Waseri, Kirmizi, dan Al Azhar A</p> <p>JOM FEKOM Vol. 1 no. 2 Oktober 2014</p>	<p>Pengaruh Tingkat Perputaran Modal Kerja, Struktur Modal dan Ukuran Perusahaan terhadap Profitabilitas pada Perusahaan Whole Sale and Retail Trade di Bursa Efek Indonesia Periode 2008-2011</p>	<p>Hasil Penelitian menunjukkan bahwa Perputaran Modal Kerja dan Ukuran Perusahaan berpengaruh signifikan terhadap Profitabilitas. Dan Struktur Modal tidak mempunyai pengaruh yang signifikan terhadap profitabilitas.</p>	<p>Perputaran modal kerja, dan Profitabilitas , menggunakan metode regresi linear berganda</p>	<p>Struktur modal, ukuran perusahaan , unit perusahaan penjualan dan ritel</p>
3.	<p>Gladys Suryaputra dan Yulius Jogi Christiawan</p> <p>Business Accounting Review, Vol. 4, No. 1, Januari 2016 (493-504)</p>	<p>Pengaruh Manajemen Modal Kerja, Pertumbuhan Penjualan dan Ukuran Perusahaan Terhadap Profitabilitas Pada Perusahaan Properti dan Real Estate Yang Terdaftar di Bursa Efek Indonesia (BEI) Tahun 2010-2014</p>	<p>Hasil penelitian menyimpulkan bahwa pertumbuhan penjualan (SG) terbukti berpengaruh signifikan terhadap ROA. Sedangkan manajemen modal kerja yang diprosikan ke dalam <i>cash conversion cycle</i> (CCC), dan ukuran perusahaan (SIZE) tidak terbukti berpengaruh signifikan terhadap ROA pada perusahaan properti dan real estate yang terdaftar di Bursa Efek Indonesia (BEI) tahun 2010-2014. Implikasi penelitian ini mendukung teori analisis DuPont.</p>	<p>Perputaran Modal Kerja, Pertumbuhan Penjualan dan Profitabilitas</p>	<p>Ukuran Perusahaan dan pada perusahaan property dan Real Estate</p>
4.	<p>Nur Cahyo Nugroho</p> <p>Management Analysis Journal ISSN 2252-6552 2014</p>	<p>Analisis Pengaruh Profitabilitas, Pertumbuhan Penjualan, Ukuran Perusahaan, Dan Umur Perusahaan Terhadap Struktur Modal Usaha Mikro Kecil Dan Menengah Kerajinan Kuningan Di Kabupaten Pati</p>	<p>Hasil penelitian menunjukkan variabel profitabilitas berpengaruh positif signifikan terhadap struktur modal, variabel pertumbuhan penjualan berpengaruh positif signifikan terhadap struktur modal, ukuran perusahaan negatif signifikan terhadap struktur modal, dan umur perusahaan berpengaruh positif signifikan terhadap struktur modal. Simpulan dari penelitian ini adalah variabel profitabilitas, pertumbuhan penjualan, ukuran perusahaan, dan umur perusahaan merupakan faktor-faktor yang menentukan struktur</p>	<p>Pertumbuhan Penjualan, Profitabilitas dan linier berganda</p>	<p>Ukuran perusahaan , umur perusahaan , struktur modal dan unit penelitian</p>

			modal UMKM. Untuk penelitian selanjutnya agar menambahkan beberapa variabel lain selain yang digunakan dalam penelitian ini agar menemukan hasil yang lebih bervariasi		
5.	<p>Cintya Dewi Farhana, Gede Putu Agus Jana Susila, I wayan Suwendra</p> <p>e-Journal Bisma Universitas Pendidikan Ganesha</p> <p>Manajemen (Volume 4 Tahun 2016)</p>	<p>Pengaruh Perputaran Persediaan Dan Pertumbuhan Penjualan Terhadap Profitabilitas Pada Pt Ambara Madya Sejati Di Singaraja Tahun 2012-2014</p>	<p>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.</p>	<p>Pertumbuhan Penjualan, Profitabilitas dan Linier berganda</p>	<p>Perputaran Persediaan dan pada perusahaan PT MADYA SEJATI</p>
6.	<p>Cholifia Dwi Agustin Pangestuti, Hening Widi Oetomo</p> <p>Jurnal Ilmu dan Riset Manajemen:</p> <p>Volume 5, Nomor 7, Juli 2016</p> <p>ISSN: 2461-0593</p>	<p>Pengaruh Perputaran Modal Kerja, Ukuran Perusahaan, <i>Operating Leverage, Financial Leverage</i> terhadap Profitabilitas</p>	<p>Hasil Penelitian menunjukkan bahwa Perputaran Modal Kerja dan Ukuran Perusahaan berpengaruh signifikan terhadap Profitabilitas. Dan <i>Operating Leverage, Financial Leverage</i> tidak mempunyai pengaruh yang signifikan terhadap profitabilitas.</p>	<p>Perputaran modal kerja, dan Profitabilitas , menggunakan metode regresi linear berganda</p>	<p>Ukuran perusahaan , operating leverage, financial leverage.</p>
7.	<p>Lina Warrad</p> <p><i>American Journal of Economics and Business Administration</i> 5 (3): 116-119,2013 ISSN: 1945-5488</p>	<p><i>The Impact of Working Capital Turnover on Jordanian Chemical Industries' Profitability</i></p>	<p>Studi ini menunjukkan adanya pengaruh yang signifikan dari perputaran modal kerja variabel independen terhadap variabel dependen return on asset antara Chemical Industries yang tercatat di Amman Stock Exchange</p>	<p>Perputaran Modal Kerja dan Profitabilitas</p>	<p>Unitnya perusahaan industry kimia, metode regresi linear sederhana</p>

			selama periode 2009 sampai 2011.		
8.	<p>Mohd Sam and Mohd Fazli Aichi</p> <p>Proceedings Of ASBBS Volume 20 Number 1</p> <p>ASBBS Annual Conference: Las Vegas 554 February 2013</p>	<p><i>Sales Growth, Profitability And Performance: Empirical Study Of Japanese Ict Industries With Three Asean Countries</i></p>	<p>Temuan itu mengungkapkan bahwa Jepang dan ASEAN memiliki tidak ada perbedaan yang signifikan satu sama lain dalam kinerja pertumbuhan penjualan mereka. Sementara itu, ASEAN menunjukkan kinerja yang lebih baik dalam profitabilitas ketika dibandingkan dengan Jepang di industri ICT. Itu analisis juga mendukung Laporan Teknologi Informasi Global yang diterbitkan oleh INSTEAD dan Forum Ekonomi Dunia, laporan OECD dan studi literatur sebelumnya. Ini juga praktis implikasi bagi para pemimpin bisnis dan pemilik manajer di sektor TIK.</p>	<p>Pertumbuhan Penjualan dan Profitabilitas</p>	<p>Unitnya, perusahaan industri di Jepang.</p>
9.	<p>Rinny Meidiyustiani</p> <p>Jurnal akutansi dan keuangan</p> <p>Vol.5 no.2 Oktober 2016 ISSN : 2252714`</p>	<p>Pengaruh Modal kerja, Ukuran Perusahaan, Pertumbuhan Penjualan dan Likuiditas Terhadap Profitabilitas Pada perusahaan Manufajtur Sektor Industri Barang Konsumsi Yang terdaftar di Bursa Efek Indonesia (BEI) Periode tahun 2010-2014</p>	<p>Perputaran Modal Kerja tidak Siginifikan terhadap profitabilitas. Pertumbuhan penjualan tidak berpengaruh terhadap profitabilitas</p>	<p>Perputaran Modal Kerja, Pertumbuhan Penjualan, Profitabilitas</p>	<p>Ukuran perusahaan, dan likuiditas`</p>
10.	<p>Olayinka Olufisayo Akinlo</p> <p><i>Global Business Review</i> 2012 DOI:10.1177/097215091201300301</p>	<p><i>Effect of Working Capital on Profitability of Selected Quoted Firms in Nigeria</i></p>	<p>Hasilnya menunjukkan bahwa profitabilitas perusahaan berkurang dengan memperpanjang jumlah piutang piutang, jumlah hari persediaan dan jumlah hari hutang. Hasilnya menunjukkan</p>	<p>Modal Kerja, dan Profitabilitas</p>	<p>Unit perusahaannya perusahaan non-keuangan, menggunakan metode</p>

			bahwa memperpendek CCC meningkatkan profitabilitas perusahaan.		regresi linear sederhana
11.	Ratna Mappanyuki, meipita Sari Proceedings Of 64 Th Iserd International Conference, Seoul, South Korea, 18 Th - 19th January 2017 ISBN: 978-93-86291-90-5	<i>The Effect Of Sales Growth Ratio, Inventory Turn Over Ratio, Growth Opportunity To Company's Profitability (Survey In Indonesia's Stocks Exchange)</i>	Metode yang digunakan dalam penelitian ini adalah deskriptif kuantitatif dan Multiple Linear Hasil Analisis regresi menunjukkan bahwa: Secara parsial, Sales Growth Ratio (SGR) tidak berpengaruh signifikan terhadap Return On Asset dan Net Profit Margin, Return On Equity berpengaruh signifikan terhadap Rasio Perputaran Penjualan (SGR) Inventory Turnover Ratio secara parsial tidak berpengaruh pada Return on Asset dan Return on Equity, Net Profit Margin berpengaruh signifikan terhadap Rasio Perputaran Persediaan. Pertumbuhan Peluang (GWOP) secara parsial tidak memiliki pengaruh yang signifikan terhadap Return On Assets, Net Profit Margin, dan Return On Equity.	Sales Growth, dan profitabilitas	Inventory Turn Over Ratio, Growth Opportunity, dan Unit penelitian

2.2 Kerangka Pemikiran

Setiap perusahaan akan melakukan berbagai aktivitas agar dapat mencapai tujuan yang sebelumnya telah ditetapkan. Setiap aktivitas yang dilakukan oleh perusahaan selalu memerlukan dana, baik yang membiayai kegiatan operasional sehari-hari maupun untuk membiayai investasi jangka panjangnya. Dana yang digunakan untuk melangsungkan kegiatan operasional sehari-hari disebut modal kerja. Semakin cepat perputaran modal kerja atau makin tinggi tingkat perputarannya maka semakin baik keberlangsungan hidup suatu perusahaan. Modal

kerja yang berasal dari penjualan atau yang telah kembali tersebut akan segera dikeluarkan lagi untuk membiayai kegiatan operasional selanjutnya. Modal kerja ini akan terus berputar setiap periodenya didalam perusahaan yang hingga pada akhirnya akan meningkatkan penjualan. Dengan meningkatnya penjualan yang didapat oleh perusahaan maka akan meningkatkan laba atau keuntungan yang didapat oleh perusahaan.

Pertumbuhan penjualan bisa dikatakan keberhasilan investasi periode sebelumnya dan bisa dijadikan sebagai prediksi pertumbuhan masa yang akan datang. Pertumbuhan penjualan merupakan indikator permintaan dan daya saing perusahaan dalam suatu industri. Pertumbuhan penjualan tinggi, akan mencerminkan laba perusahaan yang juga meningkat. Besar kecilnya pertumbuhan penjualan di perusahaan akan mempengaruhi kemampuan mempertahankan keuntungan dalam kemungkinan yang akan datang. Pertumbuhan penjualan tinggi harusnya mencerminkan pendapatan meningkat dan beban pajak juga ikut meningkat. Pertumbuhan penjualan dapat dilihat dari perubahan penjualan tahun sebelum dan tahun selanjutnya. Suatu perusahaan dapat dikatakan mengalami pertumbuhan ke arah yang lebih baik jika pertumbuhan penjualan perusahaan tersebut yang terus konsisten dalam aktivitas operasinya. Perhitungan tingkat penjualan perusahaan dibandingkan pada akhir periode dengan penjualan yang dijadikan periode dasar. Apabila nilai perbandingannya semakin besar, maka dapat dikatakan bahwa tingkat pertumbuhan penjualan semakin baik.

Dengan begitu dapat dilihat bahwa Pertumbuhan Penjualan dan Perputaran Modal Kerja mempengaruhi Profitabilitas. Dimana, Apabila

Pertumbuhan Penjualan dan Perputaran Modal Kerja semakin besar maka besar pula Profitabilitas yang dimilikinya.

2.2.1 Hubungan Perputaran Modal Kerja dengan Profitabilitas Perusahaan

Perputaran modal kerja akan berpengaruh kepada tingkat profitabilitas. Tingkat profitabilitas yang rendah bila dihubungkan dengan modal kerja dapat menunjukkan kemungkinan rendahnya volume penjualan dibanding dengan ongkos yang digunakan. Sehingga untuk menghindari itu, diharapkan adanya pengelolaan modal kerja yang tepat di dalam perusahaan. Perusahaan yang dikatakan memiliki tingkat profitabilitas tinggi berarti tinggi pula efisiensi penggunaan modal kerja yang digunakan perusahaan tersebut (Aulia Rahma, 2011).

2.2.2 Hubungan Pertumbuhan Penjualan Dengan Profitabilitas Perusahaan

Pengaruh pertumbuhan penjualan terhadap profitabilitas Perusahaan manufaktur tidak akan berjalan tanpa adanya sistem penjualan yang baik. 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. (Linna Adayani, Fridayana Yudiyaatmaja, Wayan cipta, 2016) menyebutkan bahwa penjualan harus dapat menutupi biaya sehingga dapat meningkatkan keuntungan Maka perusahaan dapat menentukan langkah yang akan diambil untuk mengantisipasi kemungkinan naik atau turunnya penjualan pada

tahun yang akan datang. 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.

2.2.3 Hubungan Perputaran Modal Kerja Dan Pertumbuhan Penjualan Dengan Profitabilitas Perusahaan

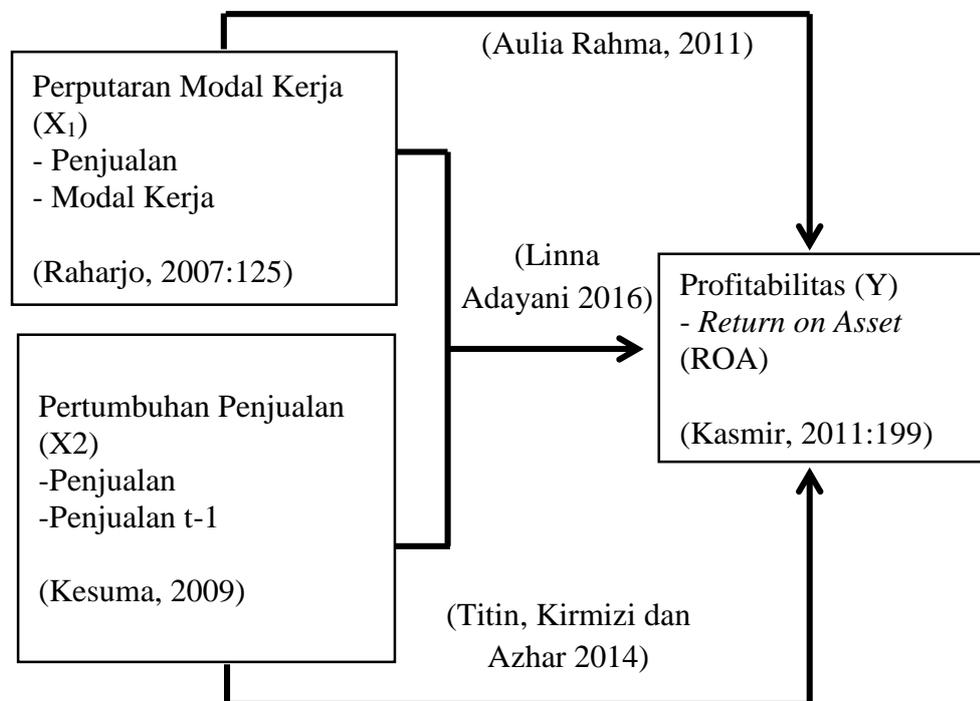
(Titin, 2014) menyatakan, bahwa banyak faktor yang mempengaruhi profitabilitas, diantaranya total penjualan, total biaya, laba bersih, total aktiva, dan total modal. Disitu dikatakan Profitabilitas dapat dipengaruhi oleh beberapa faktor diantaranya ada faktor total aktiva dan total penjualan.

Total penjualan merupakan factor dari Perputaran Modal Kerja. Apabila suatu perusahaan memiliki total penjualan yang besar maka tingkat Perputaran Modal Kerja yang dimiliki oleh perusahaan tersebut akan semakin banyak. Disaat tingkat Perputaran Modal Kerja semakin banyak, maka akan semakin banyak pula modal kerja yang digunakan untuk membiayai operasionalnya. Semakin sering operasional nya dibiayai makan akan semakin banyak tingkat penjualan dan laba yang dimiliki oleh perusahaan tersebut. Laba yang semakin besar akan mengakibatkan tingkat Profitabilitas yang besar pula.

Selain total aktiva yang merupakan faktor dari Perputaran Modal Kerja, total penjualan juga merupakan faktor dari Pertumbuhan penjalan, dimana total Pertumbuhan Pejualan didapat dari perbandingan antara total penjualan tahun

sekarang dikurangi total penjualan tahun sebelumnya dengan total penjualan sebelumnya. Hal itu menyatakan bahwa total penjualan merupakan faktor dari Pertumbuhan Penjualan. Semakin besar hasil perbandingan total penjualan maka akan semakin besar pula Pertumbuhan Penjualan perusahaan. Semakin besar Pertumbuhan Penjualan maka akan semakin besar pula laba yang dimiliki oleh perusahaan. Semakin besar laba yang dimiliki oleh perusahaan maka semakin besar pula Profitabilitas yang dimilikinya.

Dengan begitu dapat dilihat bahwa Pertumbuhan Penjualan dan Perputaran Modal Kerja mempengaruhi Profitabilitas. Dimana, Apabila Pertumbuhan Penjualan dan Perputaran Modal Kerja semakin besar maka besar pula Profitabilitas yang dimilikinya.



Gambar: 2.1 Kerangka Pemikiran

2.3 Hipotesis

Menurut Sugiyono (2010:64), hipotesis merupakan:

”Jawaban sementara terhadap rumusan masalah penelitian, di mana rumusan masalah penelitian telah dinyatakan dalam bentuk kalimat pertanyaan. Dikatakan sementara, karena jawaban yang diberikan baru didasarkan pada teori yang relevan, belum didasarkan pada fakta-fakta empiris yang diperoleh melalui pengumpulan data”.

Dari pernyataan di atas, dapat disimpulkan bahwa hipotesis penelitian merupakan jawaban yang bersifat sementara terhadap rumusan masalah penelitian karena belum didasarkan pada fakta-fakta empiris.

Berdasarkan kerangka pemikiran di atas, peneliti mencoba merumuskan hipotesis yang merupakan kesimpulan sementara dari penelitian ini sebagai berikut:

- H1 : Perputaran modal kerja berpengaruh parsial terhadap Profitabilitas Perusahaan.
- H2 : Pertumbuhan penjualan berpengaruh parsial terhadap Profitabilitas Perusahaan.
- H3 : Perputaran modal kerja dan pertumbuhan penjualan berpengaruh parsial dan simultan terhadap Profitabilitas Perusahaan.