

BAB II

KAJIAN PUSTAKA, KERANGKA PEMIKIRAN DAN HIPOTESIS

2.1 Kajian Pustaka

2.1.1 Perputaran Persediaan (*Inventory Turnover*)

2.1.1.1 Pengertian Perputaran Persediaan

Setiap perusahaan dagang maupun perusahaan manufaktur pasti memiliki persediaan, dengan pengecualian perusahaan jasa. Menurut Murhadi (2013:19),

“Persediaan merupakan keseluruhan barang baik mulai dari bahan baku, barang setengah jadi maupun barang jadi yang masih ada di perusahaan dalam rangka proses bisnis perusahaan.”

Menurut Hery (2012:244) dalam Riris Lestiowati (2018), mengatakan persediaan diklasifikasikan menurut perusahaannya yaitu persediaan untuk perusahaan dagang dan persediaan untuk perusahaan manufaktur. Dalam perusahaan dagang, persediaan dikategorikan sebagai barang dagangan, dimana barang dagangan tersebut dimiliki oleh perusahaan dan langsung siap untuk dijual dalam kegiatan bisnis perusahaan. Sedangkan dalam perusahaan manufaktur, persediaannya belum siap untuk dijual dan perlu diolah terlebih dahulu.

Perputaran persediaan dalam perusahaan menunjukkan kinerja perusahaan dan efektivitas dari sebuah perusahaan dalam aktivitas operasionalnya. Semakin tinggi tingkat perputaran persediaan, semakin besar pula perusahaan akan memperoleh keuntungan. Begitu pula sebaliknya, jika tingkat perputaran

persediaannya rendah maka semakin kecil perusahaan akan memperoleh keuntungan (Raharjaputra, 2009).

Menurut Kasmir (2010:114) Perputaran persediaan (*inventory turnover*) merupakan :

Rasio yang digunakan untuk mengukur berapa kali dana yang ditanam dalam persediaan (*inventory*) ini berputar dalam suatu periode. Dapat diartikan pula bahwa perputaran sediaan merupakan rasio yang menunjukkan berapa kali jumlah barang persediaan diganti dalam satu tahun. Semakin kecil rasio ini, maka semakin buruk demikian pula sebaliknya.

Menurut Firdaus A.Dunia (2013:374) perputaran persediaan adalah :

“Menunjukkan berapa kali secara rata-rata persediaan barang dijual selama satu periode. Rasio ini menunjukkan efektivitas perusahaan dalam mengelola persediaan.”

Sedangkan menurut Murhadi (2013:59) :

Rasio perputaran persediaan (*inventory turnover*) mengindikasikan efisiensi perusahaan dalam memproses dan mengelola persediaannya. Rasio ini menunjukkan berapa kali persediaan barang dagang diganti/diputar dalam satu periode.

Menurut Harahap (2011:308) perputaran persediaan adalah :

“Menunjukkan seberapa cepat perputaran persediaan dalam siklus produksi normal. Semakin cepat perputarannya semakin baik karena dianggap kegiatan penjualan berjalan cepat.”

Berdasarkan definisi yang telah diuraikan dapat disimpulkan bahwa perputaran persediaan menunjukkan berapa kali persediaan atau barang terjual dan diganti dalam satu periode. Perputaran persediaan merupakan salah satu elemen

modal kerja yang paling dibutuhkan dalam perusahaan dan juga merupakan komponen dari aktiva perusahaan yang langsung mempengaruhi laba.

2.1.1.2 Biaya yang berkaitan dengan Persediaan

Munawir (2014) menyatakan bahwa semakin tinggi tingkat perputaran persediaan akan memperkecil risiko terhadap kerugian yang disebabkan karena penurunan harga atau karena perubahan selera konsumen, disamping itu akan menghemat ongkos penyimpanan dan pemeliharaan terhadap persediaan tersebut.

Persediaan yang terlalu banyak akan merugikan perusahaan. Tak jauh berbeda, persediaan yang terlalu sedikit pun juga membawa akibat serupa karena menimbulkan gangguan terhadap operasi perusahaan. Masalah yang kerap ditemui perusahaan berkaitan dengan persediaan ialah kesulitan mencapai jumlah optimum, bukan terlalu besar atau terlalu kecil.

Menurut Mamduh M. Hanafi (2010:87) :

Persediaan biasanya mencakup beberapa jenis persediaan, seperti persediaan bahan mentah, persediaan bahan setengah jadi, dan persediaan barang jadi (barang dagangan). bahan mentah adalah bahan yang akan digunakan untuk memproduksi barang dagangan. barang setengah jadi adalah barang yang belum selesai sepenuhnya menjadi barang dagangan. barang jadi adalah barang yang sudah selesai dikerjakan dan siap untuk dijual.

Ada tiga macam jenis persediaan pada perusahaan dagang :

1. Persediaan bahan baku (*raw material*)
2. Persediaan barang dalam proses (*work in process goods*)
3. Persediaan barang jadi (*merchandising goods*)

Adapun untuk perusahaan dagang hanya ada satu jenis persediaan, yaitu persediaan barang dagangan. Dan Kategori barang dapat dikatakan sebagai persediaan adalah jika barang-barang tersebut masih ada tersimpan dalam gudang sampai tanggal neraca atau barang-barang yang belum laku terjual.

Menurut Mamduh M. Hanafi (2010:218) persediaan juga mempunyai biaya-biaya yang berkaitan. beberapa contoh biaya yang berkaitan dengan persediaan:

1. Biaya investasi.

Investasi pada persediaan, seperti investasi pada piutang atau modal kerja lainnya, memerlukan biaya investasi. biaya investasi bisa berupa biaya kesempatan karena dana tertanam di persediaan, dan bukannya tertanam pada investasi lainnya.

2. Biaya penyimpanan.

Biaya penyimpanan mencakup biaya eksplisit, seperti biaya sewa gudang, asuransi, pajak, dan biaya kerusakan persediaan. biaya inflisit mencakup biaya kesempatan seperti pada item 1 diatas.

3. Biaya order.

Untuk memperoleh persediaan, perusahaan akan melakukan order persediaan tersebut. biaya order mencakup biaya administrasi yang berkaitan dengan aktifitas memesan persediaan, biaya transportasi dan biaya pengangkutan persediaan.

Menurut Dermawan Sjahrial (2009:201), Penentuan besarnya investasi atau alokasi modal dalam persediaan merupakan masalah yang penting bagi perusahaan, karena persediaan mempunyai efek langsung.

Bila Investasi dalam persediaan lebih besar daripada kebutuhannya maka :

- a. Akan memperbesar beban bunga, terutama sumber modal kerjanya berasal dari dana pinjaman.
- b. Akan memperbesar biaya penyimpanan dan biaya pemeliharaan.
- c. Akan memperbesar kerugian karena kerusakan persediaan.
- d. Turunnya kualitas persediaan.
- e. Persediaan dapat mengalami keusangan (*obsolescence*), ketinggalan mode, semua hal diatas akan memperkecil keuntungan.

Sebaliknya investasi pada persediaan yang terlalu kecil akan mengakibatkan kekurangan bahan baku sehingga kapasitas produksi tidak penuh yang pada akhirnya biaya produksi rata-rata menjadi tinggi. Hal ini juga menyebabkan menurunnya keuntungan perusahaan.

2.1.1.3 Pengukuran Perputaran Persediaan

Perputaran persediaan merupakan salah satu ukuran efisiensi perusahaan dalam penggunaan aktiva terutama aktiva lancar. Semakin cepat perputaran persediaan maka akan semakin efisien penggunaan persediaan dalam suatu perusahaan. Perputaran persediaan diperoleh dengan membagi harga pokok penjualan dengan rata-rata persediaan. Rata-rata persediaan diperoleh dengan cara persediaan awal ditambah dengan persediaan akhir lalu dibagi dua.

Menurut Agus Sartono (2012:120) berpendapat bahwa :

“Perusahaan yang perputaran persediaannya semakin tinggi itu berarti semakin efisien, tetapi perputaran yang terlalu tinggi juga tidak baik, untuk itu diperlukan keseimbangan.”

Rumus perputaran persediaan menurut Agus Sartono (2012:120) dapat dihitung sebagai berikut :

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

Keterangan :

Rata-rata persediaan = $(\text{Persediaan}_{\text{aw}} + \text{Persediaan}_{\text{ak}}) / 2$

Persediaan Awal = Diambil dari Persediaan akhir tahun sebelumnya

Persediaan Akhir = Diambil dari Persediaan akhir tahun ini

2.1.2 Pertumbuhan Penjualan (*Sales Growth*)

2.1.2.1 Pengertian Pertumbuhan Penjualan

Definisi *sales growth* menurut Widarjo dan Setiawan (2009) adalah :

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

Sedangkan Kasmir (2012:107) berpendapat :

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

Menurut Chotimah dan Susilowibowo (2014) :

Pertumbuhan penjualan adalah indikator penting dari penerimaan pasar atas produk/jasa suatu perusahaan, dimana pendapatan yang dihasilkan dari penjualan akan dapat digunakan untuk mengukur tingkat pertumbuhan penjualan.

Pertumbuhan penjualan merupakan ukuran mengenai kondisi kestabilan keuangan suatu perusahaan. Jika pertumbuhan penjualan perusahaan tetap stabil atau bahkan meningkat dan biaya-biaya dapat dikendalikan, maka laba yang diperoleh akan meningkat. Pertumbuhan penjualan juga menunjukkan kemampuan perusahaan dalam memasarkan produknya. Dengan mengetahui seberapa besar pertumbuhan penjualan, perusahaan dapat memprediksi seberapa besar profit yang akan didapatkan oleh perusahaan pada masa yang akan datang.

2.1.2.2 Pengukuran Pertumbuhan Penjualan

Pertumbuhan penjualan merupakan rasio yang menunjukkan kenaikan atau penurunan penjualan yang dilakukan perusahaan setiap tahunnya (Harahap, 2013:309). Pengukuran penjualan dapat diukur menggunakan rasio pertumbuhan penjualan, yaitu selisih antara jumlah penjualan periode ini dengan periode sebelumnya dibandingkan dengan penjualan periode sebelumnya.

Berikut rumus pertumbuhan penjualan menurut Harahap (2013:309) :

$$\text{Pertumbuhan Penjualan} = \frac{\text{Penjualan}_t - \text{Penjualan}_{t-1}}{\text{Penjualan}_{t-1}} \times 100\%$$

Keterangan :

Penjualan_t = Penjualan tahun ini

Penjualan_{t-1} = Penjualan tahun lalu

2.1.3 Ukuran Perusahaan (*Firm Size*)

2.1.3.1 Pengertian Ukuran Perusahaan

Menurut Brigham dan Houston (2010:4) ukuran perusahaan adalah sebagai berikut :

“Ukuran perusahaan merupakan ukuran besar kecilnya sebuah perusahaan yang ditunjukkan atau dinilai oleh total asset, total penjualan, jumlah laba, beban pajak dan lain-lain”.

Menurut Butar dan Sudarsi (2012) pengertian ukuran perusahaan adalah :

“Ukuran perusahaan merupakan nilai yang menunjukkan besar atau kecilnya perusahaan.”

Selanjutnya ukuran perusahaan menurut Agus Sartono (2010:249) didefinisikan sebagai berikut:

Perusahaan besar yang sudah *well established* akan lebih mudah memperoleh modal di pasar modal dibanding dengan perusahaan kecil. Karena kemudahan akses tersebut berarti perusahaan besar memiliki fleksibilitas yang lebih besar.

Ukuran perusahaan merupakan karakteristik suatu perusahaan dalam hubungannya dengan struktur perusahaan. Ukuran perusahaan diukur dari total aktiva yang dimiliki perusahaan. Definisi total aktiva adalah segala sumber daya yang dikuasai perusahaan sebagai akibat dari transaksi masa lalu dan diharapkan akan memberi manfaat ekonomi perusahaan di masa yang akan datang (Miswanto et.al., 2017).

Perusahaan yang memiliki aktiva dengan jumlah yang besar atau disebut sebagai perusahaan besar yang akan mendapat lebih banyak perhatian dari para investor, kreditur, pemerintah maupun analisis ekonomi dibandingkan dengan

perusahaan kecil. Perusahaan besar cenderung memiliki skala dan keleluasaan ekonomis yang lebih besar dibandingkan dengan perusahaan kecil, sehingga akan lebih mudah untuk mendapat pinjaman yang pada akhirnya akan meningkatkan profitabilitas perusahaan (Priharyanto, 2009).

2.1.3.2 Kriteria Ukuran Perusahaan

Klasifikasi ukuran perusahaan menurut UU RI No. 20 Tahun 2008 dibagi kedalam 4 (empat) kategori yaitu usaha mikro, usaha kecil, usaha menengah, dan usaha besar. Berikut pengertian usaha mikro, usaha kecil, usaha menengah, dan usaha besar menurut UU No. 20 Tahun 2008 Pasal 1 (satu) :

1. Usaha Mikro adalah usaha produktif milik orang perorangan dan/atau badan usaha perorangan yang memenuhi kriteria Usaha Mikro sebagaimana diatur dalam Undang-Undang ini.
2. Usaha Kecil adalah usaha ekonomi produktif yang berdiri sendiri, yang dilakukan oleh orang perorangan atau badan usaha yang bukan merupakan anak perusahaan atau bukan cabang perusahaan yang dimiliki, dikuasai, atau menjadi bagian baik langsung maupun tidak langsung dari Usaha Menengah atau Usaha Besar yang memenuhi kriteria Usaha Kecil sebagaimana dimaksud dalam Undang-Undang ini.
3. Usaha Menengah adalah usaha ekonomi produktif yang berdiri sendiri, yang dilakukan oleh orang perorangan atau badan usaha yang bukan merupakan anak perusahaan atau cabang perusahaan yang dimiliki, dikuasai, atau menjadi bagian baik langsung maupun tidak

langsung dengan Usaha Kecil atau Usaha Besar dengan jumlah kekayaan bersih atau hasil penjualan tahunan sebagaimana diatur dalam Undang-Undang ini.

4. Usaha Besar adalah usaha ekonomi produktif yang dilakukan oleh badan usaha dengan jumlah kekayaan bersih atau hasil penjualan tahunan lebih besar dari Usaha Menengah, yang meliputi usaha nasional milik negara atau swasta, usaha patungan, dan usaha asing yang melakukan kegiatan ekonomi di Indonesia.

Kriteria ukuran perusahaan yang diatur dalam UU No. 20 Tahun 2008

Pasal 6 (enam) adalah sebagai berikut :

Tabel 2.1
Kriteria Ukuran Perusahaan

Ukuran Perusahaan	Kriteria	
	Aset (Tidak termasuk tanah dan bangunan tempat usaha)	Penjualan Tahunan
Usaha Mikro	Maksimal 50 Juta	Maksimal 300 Juta
Usaha Kecil	>50 Juta – 500 Juta	>300 Juta – 2,5 Milyar
Usaha Menengah	>500 Juta – 10 Milyar	>2,5 Milyar – 50 Milyar
Usaha Besar	>10 Milyar	>50 Milyar

Sumber : UU No. 20 Tahun 2008 tentang Usaha Mikro, Kecil dan Menengah

Kategori ukuran perusahaan menurut Badan Standarisasi Nasional terbagi menjadi 3 jenis :

1. Perusahaan Besar

Perusahaan besar adalah perusahaan yang memiliki kekayaan bersih lebih besar dari Rp 10 Milyar termasuk tanah dan bangunan. Memiliki penjualan lebih dari Rp 50 Milyar/tahun.

2. Perusahaan Menengah

Perusahaan menengah adalah perusahaan yang memiliki kekayaan bersih Rp 1-10 Milyar termasuk tanah dan bangunan. Memiliki hasil penjualan lebih besar dari Rp 1 Milyar dan kurang dari Rp 50 Milyar.

3. Perusahaan Kecil

Perusahaan kecil adalah perusahaan yang memiliki kekayaan bersih paling banyak Rp 200 Juta tidak termasuk tanah dan bangunan dan memiliki hasil penjualan minimal Rp 1 Milyar/tahun.

2.1.3.3 Pengukuran Ukuran Perusahaan

Ukuran perusahaan dapat diukur dengan total asset yang dimiliki perusahaan. Besar kecilnya perusahaan dapat mencerminkan bagaimana perusahaan tersebut dapat mengelola sumber daya yang dimiliki dengan semaksimal mungkin.

Menurut Murhadi (2013) Firm Size diukur dengan mentransformasikan total aset yang dimiliki perusahaan ke dalam bentuk logaritma natural. Ukuran perusahaan diprosikan dengan menggunakan Log Natural Total Aset dengan tujuan agar mengurangi fluktuasi data yang berlebih. Dengan menggunakan log

natural, jumlah aset dengan nilai ratusan miliar bahkan triliun akan disederhanakan, tanpa mengubah proporsi dari jumlah aset yang sesungguhnya.

Menurut Munawir (2010:30) merumuskan ukuran perusahaan sebagai berikut :

$$Ukuran\ Perusahaan = Ln (Total\ Asset)$$

Keterangan :

Ln = Logaritma Natural

2.1.4 Profitabilitas

2.1.4.1 Pengertian Profitabilitas

Menurut Irham Fahmi (2011:121) Rasio Profitabilitas mengukur efektivitas manajemen secara keseluruhan yang ditunjukkan oleh besar kecilnya tingkat keuntungan yang diperoleh dalam hubungannya dengan penjualan maupun investasi. Semakin baik rasio profitabilitas maka semakin baik menggambarkan kemampuan tingginya perolehan keuntungan perusahaan. Rasio Profitabilitas secara umum ada empat yaitu :

1. *Gross Profit Margin* (GPM)
2. *Net Profit Margin* (NPM)
3. *Return On Assets* (ROA)
4. *Return On Equity* (ROE)

Menurut Barus dan Leliani (2013) Profitabilitas adalah :

“Kemampuan menghasilkan laba selama periode tertentu dengan menggunakan aktiva atau modal, baik modal secara keseluruhan maupun modal sendiri.”

Menurut Afriyanti (2011) Profitabilitas adalah :

Kemampuan perusahaan memperoleh laba dalam hubungan dengan penjualan, total aktiva, maupun modal sendiri. Profitabilitas menggambarkan keberhasilan operasional perusahaan yang menunjukkan hasil akhir dari sejumlah kebijakan dan keputusan yang diambil oleh manajemen perusahaan.

Irham Fahmi (2012:80) menyatakan bahwa :

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

Profitabilitas adalah kemampuan perusahaan untuk menghasilkan laba pada periode tertentu. Laba seringkali menjadi salah satu ukuran kinerja perusahaan, dimana ketika perusahaan memiliki laba yang tinggi berarti kinerjanya baik dan begitupun sebaliknya. Laba juga sering dibandingkan dengan kondisi keuangan lainnya, seperti penjualan, aktiva dan ekuitas. (Miswanto et.al 2017)

2.1.4.2 Tujuan dan Manfaat Profitabilitas

Tujuan dan manfaat rasio profitabilitas tidak terbatas hanya pada pemilik usaha atau manajemen saja, tetapi juga bagi pihak luar perusahaan, terutama pihak-pihak yang memiliki hubungan atau kepentingan dengan perusahaan.

Menurut Kasmir (2012:197) , 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.
6. Untuk mengukur produktivitas dari seluruh dana perusahaan yang digunakan.
7. Dan tujuan lainnya.”

Sementara itu manfaatnya menurut Kasmir (2012:198) yang diperoleh untuk:

1. Mengetahui besarnya tingkat laba perusahaan tahun sebelumnya 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.

Penggunaan rasio profitabilitas dapat dilakukan dengan menggunakan perbandingan antara berbagai komponen yang ada di laporan keuangan, terutama laporan keuangan neraca dan laporan laba rugi. Pengukuran dapat dilakukan untuk beberapa periode operasi. Tujuannya adalah agar terlihat perkembangan perusahaan dalam rentang waktu tertentu, baik penurunan atau kenaikan, sekaligus mencari penyebab perubahan tersebut. Penggunaan seluruh atau sebagian rasio profitabilitas tergantung dari kebijakan manajemen. Jelasnya, semakin lengkap jenis rasio yang digunakan, semakin sempurna hasil

yang akan dicapai, artinya posisi dan kondisi tingkat profitabilitas perusahaan dapat diketahui secara sempurna.

Dalam penelitian ini profitabilitas diukur dengan menggunakan *Return On Assets* (ROA). ROA dapat dijadikan sebagai indikator efisiensi perusahaan dalam menggunakan asetnya untuk memperoleh laba. Semakin tinggi ROA maka semakin baik kondisi perusahaan.

2.1.4.3 Return On Assets (ROA)

ROA merupakan salah satu rasio profitabilitas yang digunakan untuk mengukur efektivitas perusahaan di dalam menghasilkan keuntungan dengan memanfaatkan total aktiva yang dimilikinya. ROA merupakan rasio antara laba sesudah pajak atau *net income after tax* terhadap *total asset*.

Menurut Irham Fahmi (2011:137) :

Return On Assets (ROA) merupakan rasio yang melihat sejauh mana investasi yang telah ditanamkan mampu memberikan pengembalian keuntungan sesuai dengan yang diharapkan dan investasi tersebut sebenarnya sama dengan aset perusahaan yang ditanamkan atau ditempatkan.

Darmadji dan Fakhrudin (2012:158) berpendapat Return On Assets (ROA) adalah :

“ROA mengukur kemampuan perusahaan untuk menghasilkan laba atas asset yang dimiliki perusahaan”.

Adapun menurut Kasmir (2012:201) ROA yaitu :

Rasio yang menunjukkan hasil (*return*) atas jumlah aktiva yang digunakan dalam perusahaan. Selain itu, ROA memberikan ukuran yang lebih baik atas profitabilitas perusahaan karena menunjukkan efektivitas manajemen dalam menggunakan aktiva untuk memperoleh pendapatan.

Dari beberapa pengertian diatas dapat disimpulkan bahwa ROA merupakan rasio yang menggambarkan sejauh mana kemampuan perusahaan menggunakan seluruh asset yang dimilikinya untuk menghasilkan laba setelah pajak. ROA dapat memperhitungkan penggunaan aktiva dan profitabilitas dalam penjualan dapat dihitung dengan laba bersih setelah pajak dibagi total aktiva. Adapun rumus yang digunakan untuk menghitung ROA menurut Irham Fahmi (2011:137) sebagai berikut :

$$\text{Return On Asset (ROA)} = \frac{\text{Laba Bersih Setelah Pajak}}{\text{Total Asset}} \times 100\%$$

2.1.5 Penelitian Terdahulu

Sebagai acuan dari penelitian ini dikemukakan hasil-hasil penelitian yang telah dilaksanakan sebelumnya :

1. Akinyomi Oladele John dan Olagunju Adebayo (2013)

Penelitian ini menguji Pengaruh Ukuran Perusahaan terhadap Profitabilitas: Bukti empiris dari Sektor Manufaktur Nigeria. Hasil penelitian ini mengungkapkan bahwa ukuran perusahaan, baik dalam hal total asset maupun dalam hal total penjualan, ukuran perusahaan memiliki pengaruh positif terhadap profitabilitas.

2. Hina Agha et.al. (2014)

Penelitian ini menguji Dampak Manajemen Modal Kerja terhadap Profitabilitas. Dalam penelitian ini menunjukkan bahwa ada hubungan positif antara perputaran persediaan dan profitabilitas (ROA).

3. Ratna Mappanyuki dan Meipita Sari (2017)

Penelitian ini menguji Pengaruh Rasio Pertumbuhan Penjualan, Rasio Perputaran Persediaan dan Peluang Pertumbuhan Terhadap Profitabilitas Perusahaan (Survey pada Bursa Efek Indonesia). Hasil penelitian ini secara parsial menunjukkan bahwa Rasio Pertumbuhan Penjualan tidak berpengaruh signifikan terhadap ROA dan Rasio Perputaran Persediaan tidak berpengaruh terhadap ROA.

4. Nina Sufiana dan Ni Ketut Purnawati (2013)

Penelitian ini menguji Pengaruh Perputaran Kas, Perputaran Piutang dan Perputaran Persediaan Terhadap Profitabilitas. Penelitian ini menggunakan metode regresi linier berganda. Hasil analisis menunjukkan bahwa secara parsial perputaran persediaan berpengaruh positif signifikan terhadap profitabilitas.

5. Supanji Setyawan dan Susilowati (2018)

Penelitian ini menguji Analisis Pertumbuhan Penjualan dan Perputaran Modal Kerja Terhadap Profitabilitas PT Tiga Pilar Sejahtera Food Tbk Tahun 2012-2016. Penelitian ini menggunakan metode regresi linier berganda menunjukkan variabel pertumbuhan penjualan secara parsial berpengaruh positif signifikan terhadap profitabilitas sedangkan perputaran modal kerja berpengaruh negatif tidak signifikan terhadap profitabilitas.

6. A.A Yogi Prasanjaya dan I Wayan Ramantha (2013)

Penelitian ini menguji Analisis Pengaruh Rasio CAR, BOPO, LDR dan Ukuran Perusahaan Terhadap Profitabilitas Bank yang Terdaftar di BEI. penelitian ini menggunakan teknik *simple random sampling*. Hasil uji t menunjukkan LDR dan BOPO berpengaruh signifikan terhadap profitabilitas, akan tetapi CAR dan Ukuran Perusahaan menunjukkan tidak berpengaruh signifikan terhadap profitabilitas.

7. Ni Made Vironika Sari dan I G.A.N. Budiasih (2014)

Penelitian ini menguji Pengaruh *Debt to Equity Ratio*, *Firm Size*, *Inventory Turnover* dan *Assets Turnover* Pada Profitabilitas. Teknik analisis data yang digunakan dalam penelitian ini adalah regresi linier berganda. Hasil analisis menunjukkan bahwa *Debt to Equity Ratio* berpengaruh terhadap profitabilitas, sedangkan variabel *Firm Size*, *Inventory Turnover* dan *Assets Turnover* tidak berpengaruh pada profitabilitas karena nilai signifikansi dari variabel tersebut lebih dari 0,05. Hasil penelitian Uji F menunjukkan bahwa *Debt to Equity Ratio*, *Firm Size*, *Inventory Turnover* dan *Assets Turnover* secara simultan mempengaruhi profitabilitas.

8. Rinny Meidiyustiani (2016)

Penelitian ini menguji Pengaruh Modal Kerja, Ukuran Perusahaan, Pertumbuhan Penjualan dan Likuiditas Terhadap Profitabilitas Pada Perusahaan Manufaktur Sektor Industri Barang Konsumsi yang Terdaftar di BEI Periode 2010-2014. Penelitian ini menggunakan teknik *purpose sampling* dengan hasil penelitian ini menunjukkan secara parsial modal

kerja tidak memiliki pengaruh signifikan terhadap profitabilitas, ukuran perusahaan berpengaruh signifikan negatif terhadap profitabilitas. Pertumbuhan penjualan tidak berpengaruh terhadap profitabilitas. Secara simultan modal kerja, ukuran perusahaan dan pertumbuhan penjualan berpengaruh terhadap profitabilitas.

9. Miswanto et.al. (2017)

Penelitian ini menguji Pengaruh Efisiensi Modal Kerja, Pertumbuhan Penjualan dan Ukuran Perusahaan Terhadap Profitabilitas Perusahaan. Penelitian ini menunjukkan bahwa secara parsial pertumbuhan penjualan berpengaruh negatif dan tidak signifikan terhadap profitabilitas, sedangkan ukuran perusahaan berpengaruh positif dan signifikan terhadap profitabilitas. Hasil Uji F menunjukkan bahwa efisiensi modal kerja, pertumbuhan penjualan dan ukuran perusahaan secara simultan berpengaruh terhadap profitabilitas.

10. Lucia Dewi Wikardi dan Natalia Titik Wiyani (2017)

Penelitian ini menguji Pengaruh *Debt to Equity Ratio*, *Firm Size*, *Inventory Turnover*, *Assets Turnover* dan Pertumbuhan Penjualan. Terhadap Profitabilitas. Penelitian ini menggunakan metode analisis regresi berganda. Hasil penelitian ini menunjukkan hanya *Debt to Equity Ratio*, *Firm Size*, *Inventory Turnover*, *Asset Turnover* yang berpengaruh secara parsial terhadap profitabilitas dan analisis secara simultan menunjukkan bahwa *Debt to Equity Ratio*, *Firm Size*, *Inventory Turnover*, *Asset Turnover* dan Pertumbuhan Penjualan berpengaruh terhadap profitabilitas.

Table 2.2
Penelitian Terdahulu

No	Nama dan Judul Penelitian	Hasil Penelitian	Persamaan	Perbedaan
1.	Akinyomi Oladele John dan Olagunju Adebayo (2013) <i>Effect of Firm Size on Profitability: Evidence from Nigerian Manufacturing Sector</i>	<i>The result of the study revealed that firm size, both in terms of total assets and in terms of total sales, has a positive effect on the profitability.</i>	<i>Variable independent firm size. Variable dependent profitability.</i>	<i>Nigerian Manufacturing Sector.</i>
2.	Hina Agha, Mba, and Mphil (2014) <i>Impact of working capital management on profitability</i>	<i>In research the inventory turnover but there is no significant effect of increasing or decreasing on profitability.</i>	<i>Variable independent inventory turnover. Variable dependent profitability.</i>	<i>Variable independent working capital (receivable turnover, cash turnover)</i>
3.	Ratna Mappanyuki and Meipita Sari (2017) <i>The effect of sales growth ratio, inventory turnover ratio, growth opportunity to company's profitability</i>	<i>Partially Sales Growth Ratio had no significant effect on Return On Assets. Inventory Turnover Ratio partially no effect on Return On Assets.</i>	<i>Variable independent sales growth and inventory turnover. Variable dependent company's profitability.</i>	<i>Variable independent growth opportunity.</i>
4.	Nina Sufiana dan Ni Ketut Purnawati (2013) Pengaruh Perputaran Kas, Perputaran Piutang dan Perputaran Persediaan Terhadap Profitabilitas.	Hasil analisis secara parsial perputaran persediaan berpengaruh positif signifikan terhadap profitabilitas.	Perputaran persediaan sebagai variabel bebas dan profitabilitas sebagai variable terikat.	Perputaran kas dan perputaran piutang sebagai variabel bebas.
5.	Supanji Setyawan dan Susilowati (2018) Analisis Pertumbuhan Penjualan dan Perputaran Modal Kerja Terhadap Profitabilitas PT Tiga Pilar Sejahtera Food. Tbk Tahun 2012-2016	Hasil penelitian ini menunjukkan bahwa variabel pertumbuhan penjualan secara parsial berpengaruh positif signifikan terhadap profitabilitas.	Pertumbuhan penjualan sebagai variabel bebas dan Profitabilitas sebagai variable terikat.	Perputaran modal kerja sebagai variabel bebas. Unit analisisnya pada satu perusahaan.

No	Nama dan Judul Penelitian	Hasil Penelitian	Persamaan	Perbedaan
6.	A.A Yogi Prasanjaya dan I Wayan Ramantha (2013) Analisis Pengaruh Rasio CAR, BOPO, LDR dan Ukuran Perusahaan Terhadap Profitabilitas Bank yang Terdaftar di BEI.	Hasil penelitian ini membuktikan ukuran perusahaan secara parsial tidak berpengaruh signifikan terhadap profitabilitas.	Ukuran perusahaan sebagai variabel bebas. Profitabilitas sebagai variabel terikat.	CAR, BOPO, dan LDR sebagai variabel bebas. Unit penelitiannya di Perbankan.
7.	Ni Made Vironika Sari dan I G.A.N. Budiasih (2014) Pengaruh <i>Debt to Equity Ratio</i> , <i>Firm Size</i> , <i>Inventory Turnover</i> dan <i>Assets Turnover</i> Pada Profitabilitas.	Hasil analisis menunjukkan variabel <i>Firm Size</i> dan <i>Inventory Turnover</i> secara parsial tidak berpengaruh terhadap profitabilitas. Hasil penelitian Uji F menunjukkan bahwa secara simultan <i>Firm Size</i> dan <i>Inventory Turnover</i> mempengaruhi profitabilitas.	<i>Firm Size</i> dan <i>Inventory Turnover</i> sebagai variabel bebas. Profitabilitas sebagai variabel terikat.	<i>Debt to Equity Rati</i> dan <i>Assets Turnover</i> sebagai variabel bebas.
8.	Rinny Meidiyustiani (2016) Pengaruh Modal Kerja, Ukuran Perusahaan, Pertumbuhan Penjualan dan Likuiditas Terhadap Profitabilitas Pada Perusahaan Manufaktur Sektor Industri Barang Konsumsi yang Terdaftar di BEI Periode 2010-2014.	Menyatakan kesimpulannya bahwa secara parsial ukuran perusahaan berpengaruh signifikan negatif terhadap profitabilitas. Pertumbuhan penjualan tidak berpengaruh terhadap profitabilitas. Secara simultan ukuran perusahaan dan pertumbuhan penjualan berpengaruh terhadap profitabilitas.	Pertumbuhan penjualan dan ukuran perusahaan sebagai variabel bebas. Profitabilitas sebagai variabel terikat.	Modal kerja dan likuiditas sebagai variabel bebas. Unit penelitiannya pada sektor industri barang konsumsi.
9.	Miswanto, Yanuar Rifqi Abdullah dan Shofia Suparti (2017) Pengaruh Efisiensi Modal Kerja, Pertumbuhan Penjualan dan Ukuran Perusahaan Terhadap Profitabilitas Perusahaan.	Hasil penelitian ini menunjukkan bahwa secara parsial pertumbuhan penjualan berpengaruh negatif dan tidak signifikan terhadap profitabilitas, sedangkan ukuran perusahaan berpengaruh positif dan signifikan terhadap profitabilitas. Hasil Uji F menunjukkan bahwa efisiensi modal kerja, pertumbuhan penjualan dan ukuran perusahaan secara simultan berpengaruh terhadap profitabilitas.	Pertumbuhan penjualan dan ukuran perusahaan sebagai variabel bebas. Profitabilitas sebagai variabel terikat.	Efisiensi modal kerja sebagai variabel bebas.

No	Nama dan Judul Penelitian	Hasil Penelitian	Persamaan	Perbedaan
10.	Lucya Dewi Wikardi dan Natalia Titik Wiyani (2017) Pengaruh <i>Debt to Equity Ratio</i> , <i>Firm Size</i> , <i>Inventory Turnover</i> , <i>Assets Turnover</i> dan Pertumbuhan Penjualan. Terhadap Profitabilitas. (Studi Kasus Pada Industri Makanan dan Minuman yang Terdaftar di BEI Periode 2011-2015)	Hasil penelitian ini menunjukkan hanya <i>Debt to Equity Ratio</i> , <i>Firm Size</i> , <i>Inventory Turnover</i> , <i>Asset Turnover</i> yang berpengaruh secara parsial terhadap profitabilitas dan analisis secara simultan menunjukkan bahwa <i>Debt to Equity Ratio</i> , <i>Firm Size</i> , <i>Inventory Turnover</i> , <i>Asset Turnover</i> dan Pertumbuhan Penjualan berpengaruh terhadap profitabilitas.	<i>Firm Size</i> , <i>Inventory Turnover</i> , dan pertumbuhan penjualan sebagai variabel bebas. Profitabilitas sebagai variabel terikat.	<i>Debt to Equity Ratio</i> dan <i>Assets Turnover</i> sebagai variabel bebas.

Sumber: Data diolah

2.2 Kerangka Pemikiran

Menurut Uma Sekaran yang dikutip oleh Sugiyono (2013:60), “Kerangka berfikir merupakan suatu model konseptual tentang cara bagaimana teori bisa berhubungan dengan berbagai faktor yang telah diidentifikasi sebagai masalah yang penting.”

Perputaran persediaan mengukur seberapa besar persediaan yang terjual dalam periode tertentu, jika masih banyak persediaan yang mengendap di gudang hal tersebut menunjukkan tidak banyak barang atau persediaan yang terjual dan hal tersebut berpengaruh terhadap profitabilitas perusahaan.

Dengan mengetahui besarnya pertumbuhan penjualan, perusahaan dapat memprediksi besarnya profit yang akan didapat. Jika pertumbuhan penjualan perusahaan tetap stabil atau bahkan meningkat dan biaya-biaya dapat dikendalikan, maka laba yang akan diperoleh akan meningkat dan hal tersebut berdampak pada profit perusahaan. Ukuran perusahaan merupakan suatu

penetapan besar kecilnya perusahaan. Semakin tinggi total asset menunjukkan harta yang dimiliki perusahaan semakin besar. Semakin besar total asset yang dimiliki perusahaan akan menarik minat investor untuk menanamkan sahamnya, hal tersebut dapat mengakibatkan peningkatan pada profitabilitas perusahaan. Hal ini didukung oleh penelitian terdahulu yang menyebutkan bahwa perputaran persediaan, pertumbuhan penjualan dan ukuran perusahaan berpengaruh positif terhadap profitabilitas.

2.2.1 Pengaruh Perputaran Persediaan Terhadap Profitabilitas

Perputaran Persediaan yang rendah menunjukkan penjualan yang lemah dan persediaan yang mengendap. Kecepatan sebuah perusahaan dalam menjual persediaan sangat penting dalam mengukur performa sebuah bisnis. Semakin besar perputaran persediaan menandakan semakin besar pula persediaan atau barang yang terjual, hal ini tentu dapat meningkatkan profitabilitas perusahaan.

Raharjaputra (2009) menyatakan bahwa semakin tinggi tingkat perputaran persediaan, kemungkinan semakin besar perusahaan akan memperoleh keuntungan begitu pula sebaliknya, jika tingkat perputaran persediaan rendah maka kemungkinan semakin kecil perusahaan akan memperoleh keuntungan.

Sedangkan munawir (2014) 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 pemeliharaan terhadap persediaan tersebut.

Jadi, semakin tinggi tingkat perputaran persediaan menunjukkan bahwa semakin efisien kinerja perusahaan dalam meningkatkan profitabilitas pada suatu perusahaan. Hal ini didukung oleh hasil penelitian Nina Sufiana dan Ni Ketut Purnwati (2015) yang menyatakan bahwa perputaran persediaan secara parsial berpengaruh positif signifikan terhadap profitabilitas perusahaan.

2.2.2 Pengaruh Pertumbuhan Penjualan Terhadap Profitabilitas

Suad Husnan (2009) menyatakan pertumbuhan penjualan dapat juga mempengaruhi profitabilitas perusahaan. Semakin tingginya penjualan bersih yang dilakukan oleh perusahaan dapat mendorong semakin tingginya laba yang mampu diperoleh, sehingga dapat mendorong semakin tingginya profitabilitas perusahaan.

Pertumbuhan penjualan merupakan ukuran mengenai kondisi kestabilan keuangan suatu perusahaan. Jika pertumbuhan penjualan perusahaan tetap stabil atau bahkan meningkat dan biaya-biaya dapat dikendalikan, maka laba yang akan diperoleh akan meningkat. Pertumbuhan penjualan yang meningkat menandakan bahwa perusahaan mampu mencapai target penjualan dari tahun ke tahun hal tersebut dapat berpengaruh terhadap tingkat profitabilitas perusahaan. Jadi, semakin tinggi tingkat pertumbuhan penjualan maka semakin tinggi juga profitabilitas perusahaan. Hal ini didukung oleh hasil penelitian Supanji Setyawan dan Susilowati (2018) yang menyatakan bahwa pertumbuhan penjualan secara parsial berpengaruh positif dan signifikan terhadap profitabilitas.

2.2.3 Pengaruh Ukuran Perusahaan Terhadap Profitabilitas

Besar kecilnya suatu perusahaan ditentukan dengan beberapa hal antara lain total penjualan, total asset, rata-rata tingkat penjualan dan rata-rata total asset. Total asset yang besar secara tidak langsung berdampak pada kegiatan operasional perusahaan yang besar sehingga kemampuan perusahaan menghasilkan laba semakin besar (Marhamah 2013).

Perusahaan dengan asset yang besar maka akan menggunakan sumber daya yang ada dengan semaksimal mungkin untuk menghasilkan keuntungan usaha dan perusahaan dengan asset yang kecil tentunya juga menghasilkan keuntungan yang sesuai dengan asset yang dimilikinya yang relatif kecil (Rifai, Afrianti dan Magdalena, 2013).

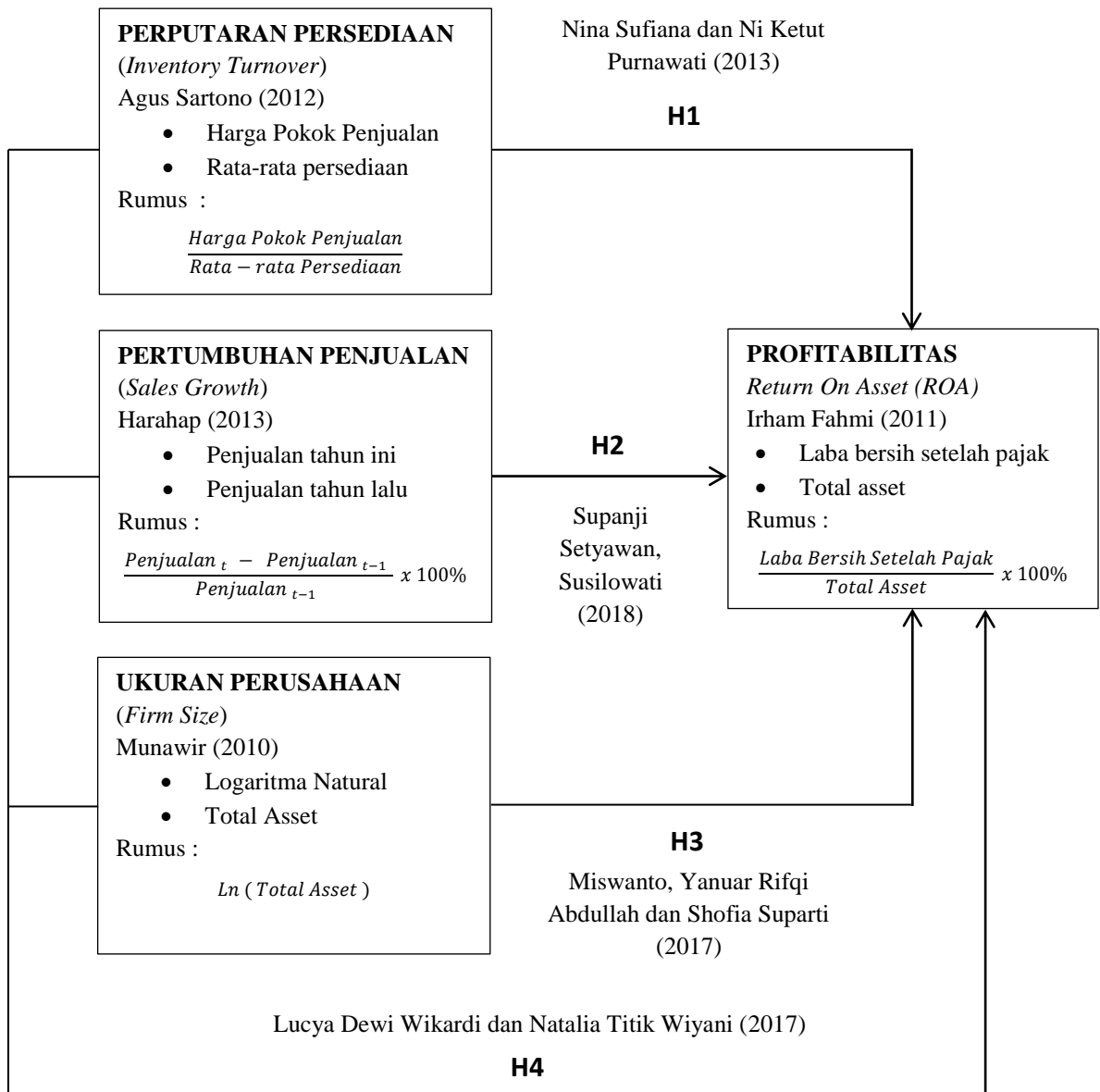
Ukuran perusahaan merupakan suatu penetapan besar kecilnya perusahaan. Semakin tinggi total asset menunjukkan harta yang dimiliki perusahaan semakin besar. Total asset yang besar akan menarik minat investor untuk menanamkan sahamnya, hal ini akan berpengaruh terhadap profitabilitas perusahaan. Jadi, semakin tinggi ukuran perusahaan maka semakin tinggi pula profitabilitas perusahaan tersebut. Hal ini didukung oleh hasil penelitian Miswanto, Yanuar Rifqi Abdullah dan Shofia Suparti (2017) yang menyatakan bahwa ukuran perusahaan berpengaruh positif dan signifikan terhadap profitabilitas.

2.2.4 Pengaruh Perputaran Persediaan, Pertumbuhan Penjualan dan Ukuran Perusahaan Terhadap Profitabilitas

Persediaan menjadi hal yang penting bagi perusahaan dagang. Hery (2015) mengemukakan bahwa semakin tinggi rasio perputaran persediaan menunjukkan modal kerja yang tertanam dalam persediaan barang dagang semakin kecil dan ini berarti semakin baik bagi perusahaan. Semakin tinggi perputaran persediaan menandakan semakin tinggi persediaan yang terjual hal tersebut dapat mempengaruhi profitabilitas.

Penjualan merupakan bagian penting dalam aktivitas perusahaan. Salah satu sumber pendapatan perusahaan beradal dari penjualan. Jika perusahaan dapat mencapai sasaran penjualan yang optimal maka akan menambah pendapatan yang diperoleh perusahaan. Perusahaan harus mengelola penjualannya, dengan meningkatkan penjualannya semakin bertumbuh maka akan berdampak pada tingkat profit yang diperoleh perusahaan. Begitu pula dengan ukuran perusahaan, ukuran perusahaan merupakan faktor yang mempengaruhi profitabilitas karena perusahaan besar mempunyai kesempatan besar untuk masuk ke pasar modal dan dapat menarik minat investor.

Jadi, perputaran persediaan, pertumbuhan penjualan dan ukuran perusahaan secara bersama-sama berpengaruh terhadap profitabilitas. Hal ini didukung oleh hasil penelitian Lucy Dewi Wikardi dan Natalia Titik Wiyani (2017) yang menyatakan bahwa analisis secara simultan menunjukkan *Firm Size*, *Inventory Turnover*, dan Pertumbuhan Penjualan berpengaruh terhadap profitabilitas.



Gambar 2.1
Paradigma Penelitian

2.3 Hipotesis

- H₁** : Perputaran Persediaan secara parsial berpengaruh signifikan terhadap Profitabilitas.
- H₂** : Pertumbuhan Penjualan secara parsial berpengaruh signifikan terhadap Profitabilitas.
- H₃** : Ukuran Perusahaan secara parsial berpengaruh signifikan terhadap Profitabilitas.
- H₄** : Perputaran Persediaan, Pertumbuhan Penjualan dan Ukuran Perusahaan secara simultan berpengaruh signifikan terhadap Profitabilitas.