

BAB II

KAJIAN PUSTAKA, KERANGKA PEMIKIRAN & HIPOTESIS

2.1 Kajian Pustaka

2.1.1 *Net Profit Margin*

2.1.1.1 Pengertian *Net Profit Margin*

Pengertian *net profit margin* menurut Kasmir (2019:135) merupakan “Ukuran keuntungan dengan membandingkan antara laba setelah bunga dan pajak dibandingkan dengan penjualan.” Hal senada dikatakan oleh Alexander Hery (2023:199) bahwa *net profit margin* adalah “Rasio yang digunakan untuk mengukur besarnya persentase laba bersih atas penjualan bersih.” Adapun Sukmawati Sukamulja (2019:98) mengatakan bahwa *net profit margin* adalah “Kemampuan perusahaan untuk menghasilkan laba bersih dari penjualan.”

Dari pengertian diatas dapat disimpulkan bahwa *net profit margin* adalah ukuran keuntungan perusahaan dalam menghasilkan laba bersih dari setiap penjualan yang diperoleh.

2.1.1.2 Indikator *Net Profit Margin*

Menurut Harmono (2018:110) *net profit margin* dapat dihitung dengan menggunakan rumus sebagai berikut:

$$\text{Net Profit Margin} = \frac{\text{Laba bersih setelah pajak}}{\text{Penjualan}}$$

Sedangkan menurut Sukmawati Sukamulja (2019:98) *net profit margin* dapat dihitung dengan menggunakan rumus sebagai berikut:

$$\text{Net Profit Margin} = \frac{\text{Laba bersih}}{\text{Penjualan}}$$

Selain itu menurut Sutrisno (2017:135) *net profit margin* dapat dihitung dengan menggunakan rumus sebagai berikut:

$$\text{Net Profit Margin} = \frac{\text{EAIT}}{\text{Sales}}$$

Keterangan :

- *EAIT* : *Earning After Interest and Tax* (laba setelah pajak) adalah laba yang diperoleh oleh perusahaan setelah dikurangi dengan pajak.
- *Sales* (Penjualan) : volume barang atau jasa yang dijual oleh bisnis dalam periode pelaporan tertentu.

Berdasarkan indikator yang telah disebutkan diatas, maka penulis menggunakan indikator yang digunakan oleh Harmono (2018:110).

2.1.2 Perputaran Persediaan

2.1.2.1 Pengertian Persediaan

Pengertian persediaan menurut Musthafa (2017:49) adalah “Salah satu aktiva lancar yang jumlahnya cukup besar dan selalu berputar secara terus menerus serta mengalami perubahan pada suatu perusahaan, terutama perusahaan industri.”

Hal senada dikatakan oleh Mokhammad Anwar (2019:103) bahwa persediaan adalah “Barang disimpan dan disediakan oleh perusahaan untuk dapat digunakan dalam proses produksi maupun untuk dijual ke konsumen.” Adapun Kasmir (2019:258)

mengatakan bahwa persediaan adalah “Sejumlah barang yang harus disediakan oleh perusahaan pada suatu tempat tertentu.”

Dari pengertian diatas dapat disimpulkan bahwa persediaan adalah barang yang disimpan disuatu tempat tertentu untuk suatu proses produksi dan selalu berputar secara terus menerus serta mengalami perubahan pada suatu perusahaan.

2.1.2.2 Jenis – jenis Persediaan

Menurut Kasmir (2019:261) jenis persediaan terdapat tiga jenis, khususnya untuk perusahaan manufaktur, yaitu:

1. Bahan baku
Bahan baku (*materials inventory*) atau sering disebut bahan mentah merupakan bahan yang akan dimasukkan dalam proses produksi pertama kali. Hasil dari proses ini dapat berbentuk barang setengah jadi atau barang jadi.
2. Barang dalam proses (barang $\frac{1}{2}$ jadi)
Barang dalam proses (*work in process*) merupakan bahan baku yang sudah diproses, sehingga menjadi barang dalam proses atau dikenal juga dengan nama barang setengah jadi.
3. Barang jadi
Persediaan barang jadi (*finished good inventory*) merupakan barang yang sudah melalui tahap barang setengah jadi dan siap untuk dijual kepasar atau ke konsumen. Ketersediaan barang jadi ditentukan bagian produksi dan penjualan.

2.1.2.3 Manfaat Persediaan

Menurut Agus Zainul Arifin (2018:37) manfaat persediaan yaitu sebagai berikut:

1. Memungkinkan pengguna sumber daya dan penjadwalan produksi secara efisien.
2. Persediaan bahan mentah memberi *fleksibilitas* dalam pembelian bagi perusahaan.
3. Persediaan barang jadi memberi perusahaan *fleksibilitas* dalam jadwal produksi dan pemasarannya.
4. Persediaan dalam jumlah besar memungkinkan pelayanan yang efisien terhadap permintaan pelanggan.
5. Terdapat beberapa keuntungan dengan adanya peningkatan persediaan. Perusahaan dapat mempengaruhi ekonomi produksi dan pembelian serta dapat memenuhi pesanan dengan lebih cepat.

2.1.2.4 Pengertian Perputaran Persediaan

Pengertian perputaran persediaan menurut Kasmir (2019:114) adalah sebagai berikut:

“Rasio yang digunakan untuk mengukur berapa kali dana yang ditanam dalam persediaan (*inventory*) ini berputar dalam satu periode. Dapat diartikan pula bahwa perputaran persediaan merupakan rasio yang menunjukkan berapa kali jumlah barang persediaan diganti dalam satu tahun. Makin kecil rasio ini, maka makin jelek demikian sebaliknya.”

Hal senada dikatakan oleh Sukmawati Sukamulja (2019:100) bahwa perputaran persediaan mencerminkan “Seberapa cepat persediaan terjual. Semakin tinggi *inventory turnover* maka persediaan perusahaan semakin cepat terjual dan semakin efisien perusahaan mengelola persediaan.” Adapun Sutrisno (2017:210) mengatakan bahwa perputaran persediaan merupakan “Komponen utama dari barang yang dijual, oleh karena itu semakin tinggi persediaan berputar semakin efektif perusahaan dalam mengelola persediaan.”

Dari pengertian diatas dapat disimpulkan bahwa perputaran persediaan adalah proses perputaran persediaan yang mana semakin tinggi persediaan berputar maka semakin efektif perusahaan dalam menjalankan kegiatan operasionalnya.

2.1.2.5 Indikator Perputaran Persediaan

Menurut Alexander Hery (2023:237) perputaran persediaan dapat dihitung dengan menggunakan rumus sebagai berikut:

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

Sedangkan menurut Anastasia dan Fandy (2022:168) perputaran persediaan dapat dihitung dengan menggunakan rumus sebagai berikut:

$$\text{Perputaran Persediaan} = \frac{\text{Beban Pokok Persediaan}}{\text{Persediaan}}$$

Selain itu menurut Sutrisno (2017:210) perputaran persediaan dapat dihitung dengan menggunakan rumus sebagai berikut:

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

Keterangan :

- Harga Pokok Penjualan : jumlah akumulasi keseluruhan biaya yang digunakan untuk membuat barang atau jasa yang telah dijual.
- Rata – rata persediaan : banyaknya jumlah persediaan secara rerata dari setiap periode.

Berdasarkan indikator yang telah disebutkan diatas, maka penulis menggunakan indikator yang digunakan oleh Alexander Hery (2023:237).

2.1.3 Perputaran Kas

2.1.3.1 Pengertian Kas

Pengertian kas menurut Rebin dan Suharyono (2020:60) merupakan “Salah satu unsur modal kerja yang paling tinggi tingkat likuiditasnya, dimana semakin tinggi jumlah kas yang ada dalam perusahaan, berarti makin tinggi tingkat likuiditas perusahaan tersebut.” Hal senada dikatakan oleh Alexander Hery (2023:101) bahwa kas merupakan “Aset yang paling likuid yang dimiliki perusahaan, kas akan diurut atau ditempatkan sebagai komponen pertama dari aset lancar dalam neraca.” Adapun Yana et al., (2023:65) mengatakan bahwa kas adalah “Uang tunai yang

dimiliki oleh suatu entitas untuk melakukan transaksi baik pengeluaran maupun penerimaan kas.”

Dari pengertian diatas dapat disimpulkan bahwa kas adalah uang tunai yang dimiliki perusahaan untuk melakukan transaksi baik pengeluaran maupun penerimaan kas yang bersifat likuid atau lancar.

2.1.3.2 Kriteria Kas

Menurut Wati dan Surtikanti (2021:71) kriteria kas yaitu terdiri dari sebagai berikut:

1. Tersedia; berarti kas harus ada dan dimiliki serta dapat digunakan sehari-hari sebagai alat pembayaran untuk kepentingan perusahaan.
2. Bebas: setiap item dapat diklasifikasikan sebagai kas, jika diterima umum sebagai alat pembayaran sebesar nilai nominalnya.

2.1.3.3 Sifat atau Karakteristik Kas

Menurut Wati dan Surtikanti (2021:71) sifat atau karakteristik kas yaitu sebagai berikut:

1. Aktif tapi tidak produktif; untuk memperoleh rentabilitas, kas tidak boleh dibiarkan menganggur (*idle cash*). Untuk memperoleh pendapatan, kas harus diubah terlebih dahulu menjadi persediaan, piutang dst. Tetapi juga tidak diperkenankan seluruh kas diubah bentuknya, karena perusahaan akan kesulitan beroperasi apabila tidak disediakan kas yang memadai. Dari kondisi ini maka manajemen harus mampu menciptakan adanya keseimbangan antara kedua kepentingan tersebut.
2. Tidak memiliki identitas kepemilikan, sehingga mudah dipindah tangankan. Dengan kondisi ini maka manajemen harus yakin bahwa:
 1. Setiap pengeluaran kas harus sesuai dengan tujuan.
 2. Semua uang yang seharusnya diterima, benar-benar diterima.
 3. Tidak ada penyalahgunaan terhadap uang milik perusahaan.

2.1.3.4 Perputaran Kas

Pengertian perputaran kas menurut Nendy et al., (2022:175) merupakan “Perbandingan antara penjualan dengan nilai rata-rata kas yang dimiliki oleh

perusahaan. Semakin tinggi tingkat perputaran kas akan semakin baik karena semakin tinggi efisiensi penggunaan kasnya.” Hal senada dikatakan oleh Dede Sulaeman (2019:10) bahwa perputaran kas adalah “Rasio yang mengukur tingkat kecukupan modal kerja perusahaan yang dibutuhkan untuk membayar tagihan dan membiayai penjualan.” Adapun Ermaini et al., (2021:95) mengatakan bahwa perputaran kas adalah:

“Rasio yang digunakan untuk menunjukkan bagaimana kas dan setara kas yang diinvestasikan dalam operasi terkait penjualan perusahaan dapat diubah menjadi kas selama periode akuntansi. Rasio ini menunjukkan seberapa cepat kas atau setara kas yang digunakan dapat kembali ke perusahaan melalui penjualan.”

Dari pengertian diatas dapat disimpulkan bahwa perputaran kas adalah rasio untuk mengukur tingkat kecukupan modal kerja terkait penjualan perusahaan yang menunjukkan seberapa cepat kas dapat kembali ke perusahaan, semakin tinggi tingkat perputaran kas akan semakin baik karena semakin tinggi efisiensi penggunaan kasnya.

2.1.3.5 Indikator Perputaran Kas

Menurut Asri Jaya et al., (2023:26) untuk mengukur perputaran kas dapat dihitung dengan rumus sebagai berikut:

$$\text{Cash Turnover} = \frac{\text{Penjualan}}{\text{Rata - rata kas}}$$

Sedangkan menurut Harmono (2018:109) untuk mengukur perputaran kas dapat dihitung dengan rumus sebagai berikut:

$$\text{Cash Turnover} = \frac{\text{Penjualan}}{\text{Rata - rata kas}}$$

Selain itu menurut Hadijah et al., (2021:76) untuk mengukur perputaran kas dapat dihitung dengan rumus sebagai berikut:

$$\text{Cash Turnover Ratio} = \frac{\text{Net Sales}}{\text{Cash Average}}$$

Keterangan:

Cash Turnover Ratio : ratio perputaran kas

Net Sales : penjualan bersih

Cash Average : rata - rata kas

Berdasarkan indikator yang telah disebutkan diatas, maka penulis menggunakan indikator yang digunakan oleh Asri Jaya et al., (2023:26).

2.1.4 Pertumbuhan Penjualan

2.1.4.1 Pengertian Pertumbuhan Penjualan

Pengertian pertumbuhan penjualan menurut Sofyan Syafri Harahap (2018:310) merupakan:

“Persentase kenaikan penjualan tahun ini dibandingkan dengan tahun lalu, semakin tinggi semakin baik. Rasio ini menunjukkan kemampuan perusahaan meningkatkan laba bersih dibandingkan tahun lalu.”

Hal senada dikatakan oleh Ari et al., (2021:2) bahwa pertumbuhan penjualan merupakan:

“Suatu pengukuran permintaan dan daya saing suatu usaha. Laju pertumbuhan penjualan suatu perusahaan akan mempengaruhi kemampuan perusahaan dalam mempertahankan labanya di masa yang akan datang.”

Adapun Sukmawati Sukamulja (2019:84) mengatakan bahwa pertumbuhan penjualan merupakan “Perkembangan kinerja perusahaan tahun tertentu dibandingkan tahun sebelumnya. Kinerja perusahaan diasumsikan tercermin dalam nilai penjualan (pendapatan) bersih perusahaan.”

Dari pengertian diatas dapat disimpulkan bahwa pertumbuhan penjualan adalah perbandingan antara penjualan tahun sekarang dengan tahun sebelumnya untuk mengetahui apakah terdapat peningkatan atau penurunan.

2.1.4.2 Indikator Pertumbuhan Penjualan

Menurut Sukmawati Sukamulja (2019:84) pertumbuhan penjualan dapat dihitung dengan menggunakan rumus sebagai berikut:

$$\text{Pertumbuhan Penjualan} = \frac{\text{Penjualan tahun } n - \text{Penjualan tahun } n-1}{\text{Penjualan tahun } n-1} \times 100\%$$

Keterangan :

- Penjualan tahun n : penjualan tahun sekarang
- Penjualan tahun n-1 : penjualan tahun sebelumnya

Menurut Gerina Ginting (2021:24) rasio pertumbuhan penjualan dapat dirumuskan 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

Menurut Sofyan Syafri Harahap (2018:309) untuk mengukur pertumbuhan penjualan dapat dihitung dengan rumus sebagai berikut

$$\text{Kenaikan Penjualan} = \frac{\text{Penjualan tahun ini} - \text{penjualan tahun lalu}}{\text{Penjualan tahun lalu}}$$

Berdasarkan indikator yang telah disebutkan diatas, maka penulis menggunakan indikator yang digunakan oleh Sukmawati Sukamulja (2019:84).

2.2 Kerangka Pemikiran

2.2.1 Pengaruh Perputaran Persediaan Terhadap *Net Profit Margin*

Tingginya perputaran persediaan akan meningkatkan laba yang diperoleh perusahaan sehingga dalam menjalankan aktivitas operasional perusahaan dapat berjalan dengan lancar. Menurut Alexander Hery (2023:36) mengatakan bahwa perputaran persediaan mempengaruhi *net profit margin* adalah sebagai berikut:

“Semakin tinggi rasio perputaran persediaan menunjukkan bahwa modal kerja yang tertanam dalam persediaan barang dagang semakin kecil dan hal ini berarti semakin baik bagi perusahaan. Dikatakan semakin baik karena lamanya penjualan persediaan barang dagang semakin cepat. Dengan demikian semakin tinggi rasio perputaran persediaan maka berarti semakin likuid persediaan perusahaan dalam menghasilkan laba.”

Hal senada dikatakan oleh Hery (2016:183) mengenai perputaran persediaan mempengaruhi *net profit margin* adalah sebagai berikut: “Semakin tinggi perputaran persediaan menunjukkan bahwa modal kerja yang tertanam dalam persediaan barang dagang semakin kecil dan hal ini berarti semakin baik bagi perusahaan.” Adapun Sukmawati Sukamulja (2019:100) mengatakan bahwa perputaran persediaan mempengaruhi *net profit margin* adalah sebagai berikut: “Semakin tinggi *inventory turnover* maka persediaan perusahaan semakin cepat terjual dan semakin efisien perusahaan mengelola persediaanya.”

Teori-teori tersebut didukung oleh penelitian Nurul Indah Fauziah et al., (2021) yang mengatakan bahwa perputaran persediaan berpengaruh negatif signifikan terhadap *net profit margin*. Selain itu, Sumiati & Aliah (2023) yang

mengatakan bahwa perputaran persediaan berpengaruh signifikan secara parsial terhadap *net profit margin*. Kemudian Luvita et al., (2019) yang mengatakan bahwa perputaran persediaan secara parsial berpengaruh positif dan signifikan terhadap laba bersih.

Hal tersebut berarti bahwa semakin tinggi perputaran persediaan maka semakin tinggi pula *net profit margin* perusahaan. Dari paparan diatas dapat dikatakan bahwa perputaran persediaan berpengaruh terhadap *net profit margin*.

2.2.2 Pengaruh Perputaran Kas Terhadap *Net Profit Margin*

Dengan perputaran kas yang baik menggambarkan perusahaan dapat mengelola kas untuk memperoleh keuntungan yang diharapkan. Menurut Asri Jaya et al., (2023:26) mengatakan bahwa perputaran kas mempengaruhi *net profit margin* adalah sebagai berikut: “Rasio perputaran kas menggambarkan seberapa besar perputaran kas dan penjualan dalam upaya menghasilkan laba. Nilai rasio perputaran kas yang meningkat menunjukkan kinerja perusahaan yang semakin baik.” Hal senada dikatakan oleh Sufyati & Via (2021:84) mengenai perputaran kas mempengaruhi *net profit margin* adalah sebagai berikut: “Rasio perputaran kas memberikan gambaran mengenai besarnya keuntungan yang diperoleh suatu perusahaan dari pengeluaran untuk modal kerja.” Adapun Bambang (2016:95) mengatakan bahwa perputaran kas mempengaruhi *net profit margin* adalah sebagai berikut: “Semakin tinggi perputaran kas akan semakin baik dalam penggunaan kas dan keuntungan yang diperoleh akan semakin besar.”

Teori-teori tersebut didukung oleh penelitian Novita et al., (2019) yang mengatakan bahwa perputaran kas berpengaruh signifikan terhadap *net profit*

margin. Selain itu, Naomi et al., (2022) yang mengatakan bahwa perputaran kas berpengaruh positif terhadap profitabilitas perusahaan. Kemudian Anisa et al., (2023) yang mengatakan bahwa perputaran kas memiliki pengaruh yang positif dan signifikan terhadap *net profit margin*.

Hal tersebut berarti bahwa semakin tinggi perputaran kas maka semakin tinggi pula *net profit margin* perusahaan. Dari paparan diatas dapat dikatakan bahwa perputaran kas berpengaruh terhadap *net profit margin*.

2.2.3 Pengaruh Pertumbuhan Penjualan Terhadap Net Profit Margin

Pertumbuhan penjualan yang tinggi menandakan bahwa perusahaan dalam meningkatkan penjualannya semakin baik sehingga perusahaan dapat memperoleh laba yang maksimal. Menurut Ari et al., (2021:2) mengatakan bahwa pertumbuhan penjualan mempengaruhi *net profit margin* adalah sebagai berikut:

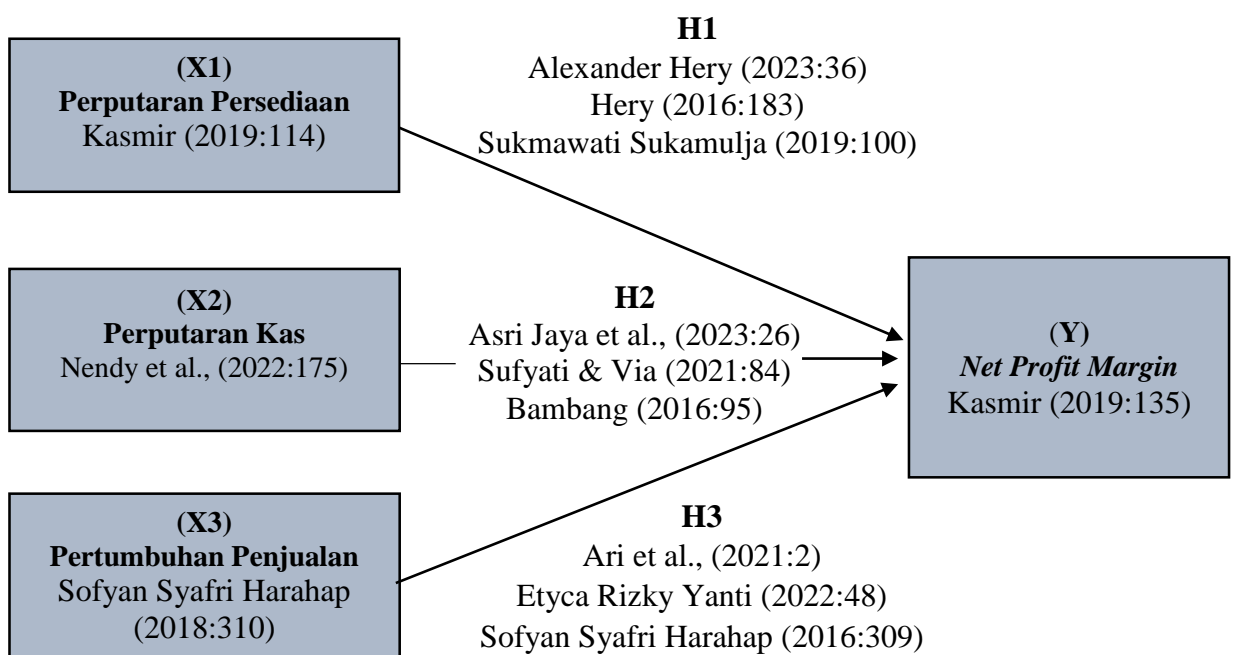
“Pertumbuhan penjualan merupakan suatu pengukuran permintaan dan daya saing suatu usaha. Laju pertumbuhan penjualan suatu perusahaan akan mempengaruhi kemampuan perusahaan dalam mempertahankan labanya di masa yang akan datang.”

Hal senada dikatakan oleh Etyca Rizky Yanti (2022:48) mengenai pertumbuhan penjualan mempengaruhi *net profit margin* adalah sebagai berikut: “Dengan peningkatan penjualan maka perusahaan dapat meningkatkan kemampuannya untuk memperoleh pendapatan dan laba perusahaan. Adapun Sofyan Syafri Harahap (2016:309) mengatakan bahwa pertumbuhan penjualan mempengaruhi *net profit margin* adalah sebagai berikut: “Pertumbuhan penjualan yang tinggi akan mencerminkan perolehan pendapatan yang tinggi dan berpengaruh terhadap perolehan laba suatu perusahaan.”

Teori-teori tersebut didukung oleh penelitian Eni Nurwati et al., (2020) yang mengatakan bahwa pertumbuhan penjualan berpengaruh positif dan signifikan terhadap profitabilitas (*net profit margin*). Selain itu, I Gusti Ayu dan I Ketut (2021) yang mengatakan bahwa pertumbuhan penjualan berpengaruh positif signifikan terhadap profitabilitas.

Hal tersebut berarti bahwa semakin tinggi pertumbuhan penjualan maka semakin tinggi pula *net profit margin* perusahaan. Dari paparan diatas dapat dikatakan bahwa pertumbuhan penjualan berpengaruh terhadap *net profit margin*.

Berdasarkan hal tersebut maka kerangka pemikiran penelitian ini dapat digambarkan sebagai berikut:



Gambar 2. 1
Skema Kerangka Pemikiran

2.3 Hipotesis

Menurut Nanang Martono (2019:67) hipotesis adalah jawaban sementara yang kebenarannya masih harus diuji atau rangkuman simpulan teoritis yang diperoleh dari tinjauan pustaka.

Berdasarkan kerangka pemikiran di atas maka peneliti berasumsi mengambil keputusan sementara (hipotesis) adalah sebagai berikut:

H1 : Perputaran persediaan berpengaruh terhadap *net profit margin*.

H2 : Perputaran kas berpengaruh terhadap *net profit margin*.

H3 : Pertumbuhan penjualan berpengaruh terhadap *net profit margin*.