BAB II

KAJIAN PUSTAKA, KERANGKA PEMIKIRAN DAN HIPOTESIS

2.1 Kajian Pustaka

Dalam melakukan penelitian diharuskan menjabarkan secara rinci dari setiap variabel yang berhubungan dengan penelitian yang dilakukan agar dapat dipahami secara jelas dan mudah. Untuk membuktikan secara teori keterkaitan dari satu variabel dengan variabel lain.

2.1.1 Modal Kerja

2.1.1.1 Pengertian Modal Kerja

Pengertian modal kerja menurut Kasmir (2011:250) modal kerja adalah modal yang digunakan untuk kegiatan operasi perusahaan.

Menurut Sutrisno (2013:49) modal kerja adalah dana yang digunakan oleh perusahaan untuk memenuhi kebutuhan operasional perusahaan sehari-hari seperti pembelian bahan baku, pembayaran upah buruh, membayar utang dan pembayaran lainnya.

Menurut Brigham dan Houston (2011:131) modal kerja adalah investasi sebuah perusahaan pada aktiva-aktiva jangka pendek (kas, sekuritas, persediaan dan piutang).

Dari ketiga definisi dapat disimpulkan bahwa modal kerja adalah modal yang digunakan perusahaan untuk membiayai operasional sehari-hari seperti pembelian bahan baku, pembayaran upah, pembayaran hutang dan pembayaran lainnya.

2.1.1.2 Indikator Modal Kerja

Menurut Kasmir (2011:250) modal kerja dihitung dengan rumus sebagai berikut:

Modal kerja = total aktiva lancar - total utang lancar

Sedangkan Brigham dan Houston (2011:131) modal kerja dihitung dengan rumus sebagai berikut:

Modal kerja = total aktiva lancar - total utang lancar

Dan menurut Sutrisno (2013:49) modal kerja dihitung dengan rumus sebagai berikut:

Modal kerja = total aktiva lancar - total utang lancar

Dari variabel diatas penulis menggunakan rumus dari Kasmir (2011:250), yaitu :

Modal kerja = total aktiva lancar - total utang lancar

2.1.2 Pertumbuhan Penjualan

2.1.2.1 Pengertian Pertumbuhan Penjualan

Menurut Swastha dan Handoko (2011:98) pertumbuhan atas penjualan merupakan indikator penting dari penerimaan pasar dari produk dan/atau jasa perusahaan tersebut, dimana pendapatan yang dihasilkan dari penjualan akan dapat digunakan untuk mengukur tingkat pertumbuhan penjualan.

Sedangkan pertumbuhan penjualan menurut Armstrong (2012:327) adalah perubahan penjualan per tahun. Pertumbuhan penjualan suatu produk sangat tergantung dari daur hidup produk .

Dari pengertian diatas dapat disimpulkan tingkat pertumbuhan penjualan merupakan perubahan atau pertumbuhan penjualan per tahun.

2.1.2.2 Indikator Pertumbuhan Penjualan

Menurut Horne (2013:122) tingkat pertumbuhan penjualan dihitung dengan rumus sebagai berikut:

$$g = \frac{S1 - S0}{SO} \times 100\%$$

Keterangan :
g = *Growth Sales Rate* (tingkat pertumbuhan penjualan)
S1 = *Total Current Sales* (total penjualan selama periode berjalan)
S0 = *Total Sales For Last Period* (total penjualan periode yang lalu)

Sedangkan menurut Weston dan Copeland (2010:240) rumus untuk menghitung pertumbuhan penjualan adalah:

$$G = \frac{S_{t1} - S_{t-1}}{S_{t-1}} \times 100\%$$

Keterangan :
G = *Growth Sales Rate* (tingkat pertumbuhan penjualan)
S_{t1} = *Total Current Sales* (total penjualan selama periode berjalan)
S_{t-1} = *Total Sales For Last Period* (total penjualan periode yang lalu)

Dari variabel diatas penulis menggunakan rumus dari Horne (2013:122) yaitu:

$$g = \frac{S1 - S0}{SO} \times 100\%$$

2.1.3 Profitabilitas

2.1.3.1 Pengertian Profitabilitas

Menurut Kasmir (2012:196) rasio profitabilitas dapat dilakukan dengan menggunakan perbandingan antara berbagai komponen yang ada di laporan keuangan, terutama laporan keuangan neraca dan laporan laba-rugi.

Menurut Hery (2015:226) rasio profitabilitas merupakan rasio yang digunakan untuk mengukur kemampuan perusahaan dalam menghasilkan laba dari aktivitas normal bisnisnya.

Sedangkan menurut Sofyan Syafri Harahap (2011:304) bahwa profitabilitas adalah rasio yang menggambarkan kemampuan perusahaan mendapatkan laba melalui semua kemampuan dan sumber yang ada seperti kegiatan penjualan, kas, modal, jumlah karyawan, jumlah cabang dan sebagainya.

Berdasarkan definisi diatas bahwa rasio profitabilitas dapat digunakan untuk mengukur kemampuan perusahaan dalam mendapatkan keuntungan dari setiap kegiatan yang dilakukan baik di dalam maupun diluar perusahaan.

2.1.3.2 Pengukuran Profitabilitas

Menurut Kasmir (2014:196) pengukuran profitabilitas laba yang dicapai sesuai target dapat memberikan kesejahteraan bagi *stakeholders*, dapat

meningkatkan mutu produk, serta dapat digunakan untuk melakukan investasi baru.

Beberapa indikator yang dapat digunakan untuk mengukur profitabilitas adalah sebagai berikut:

1. *Gross Profit Margin* (GPM)

Rasio *gross profit margin* atau margin keuntungan kotor dicari dengan penjualan bersih dikurangi harga pokok penjualan dibagi penjualan bersih. Rasio ini berguna untuk mengetahui keuntungan kotor perusahaan dari setiap barang yang dijual. Jadi dengan mengetahui rasio ini, kita bisa tahu bahwa untuk setiap satu barang yang terjual, perusahaan memperoleh keuntungan kotor sebesar x rupiah. Secara matematis rasio ini dapat diukur dengan menggunakan rumus sebagai berikut :

$$GPM = \frac{\text{Penjualan Bersih} - \text{HPP}}{\text{Penjualan Bersih}}$$

2. *Net Profit Margin* (NPM)

Laba bersih dibagi penjualan bersih. Rasio ini menggambarkan besarnya laba bersih yang diperoleh oleh perusahaan pada setiap penjualan yang dilakukan. Rasio ini tidak menggambarkan besarnya presentase keuntungan bersih yang diperoleh perusahaan untuk setiap penjualan karena adanya unsur pendapatan dan biaya non operasional. Secara matematis rasio ini dapat diukur dengan menggunakan rumus sebagai berikut :

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

3. Return on Invesment (ROI)

Rasio uang yang diperoleh atau hilang pada suatu investasi, relatif terhadap jumlah uang yang diinvestasikan. Jumlah uang yang diperoleh atau hilang tersebut dapat disebut bunga atau laba/rugi. Investasi uang dapat dirujuk sebagai aset, modal, pokok, basis biaya investasi. ROI biasanya dinyatakan dalam bentuk persentase dan bukan dalam nilai desimal. ROI tidak memberikan indikasi berapa lamanya suatu investasi. Menggunakan rumus :

$$ROI = \frac{\text{Laba Bersih}}{\text{Total Investasi}} \times 100\%$$

4. *Return on Equity* (ROE)

Laba bersih dibagi rata-rata ekuitas. Rata-rata ekuitas diperoleh dari ekuitas awal periode ditambah akhir periode dibagi dua. Rasio ini berguna untuk mengetahui besarnya kembalian yang diberikan oleh perusahaan untuk setiap rupiah modal dan pemilik. Rasio ini menunjukkan kesuksesan manajemen dalam memaksimalkan tingkat kembalian pada pemegang saham. Semakin tinggi rasio ini, akan semakin baik karena memberikan tingkat kembalian yang lebih besar pada pemegang saham. Secara matematis rasio ini dapat diukur dengan menggunakan rumus sebagai berikut :

$$ROE = \frac{\text{Laba Bersih}}{\text{Total Modal}} \times 100\%$$

5. Return On Asset (ROA)

Laba bersih dibagi rata-rata total aktiva. Rata-rata total aktiva diperoleh dari total aktiva awal tahun ditambah total aktiva akhir tahun dibagi dua. *Return on*

Asset bisa diperoleh dari *Net Profit Margin* dikalikan *Asset turn over*. *Asset turn over* adalah penjualan bersih dibagi rata-rata total aktiva. Rasio ini menggambarkan kemampuan perusahaan untuk menghasilkan keuntungan dari setiap satu rupiah aset yang digunakan. Secara matematis rasio ini dapat diukur dengan menggunakan rumus sebagai berikut :

$$ROA = \frac{\text{Laba sebelum Pajak}}{\text{Total Aktiva}} \times 100\%$$

Perusahaan mengharapkan adanya hasil pengembalian yang sebanding dengan dana yang digunakan. Hasil pengembalian ini dapat dibandingkan dengan penggunaan alternatif dana tersebut. Sebagai salah satu ukuran keefektifan, maka semakin tinggi hasil pengembalian, semakin efektiflah perusahaan tersebut.

ROA dianggap sebagai indikator yang baik untuk mewakili tingkat profitabilitas perusahaan. Analisis *ROA* dalam analisis keuangan mempunyai arti yang sangat penting sebagai salah satu teknik analisis keuangan yang bersifat menyeluruh. Pada penelitian ini, analisa rasio profitabilitas yang digunakan adalah analisa *Return On Assets*.

2.1.3.1 Indikator *ROA*

Menurut Sofyan Syafri Harahap (2011:305) bahwa rumus untuk menghitung ROA adalah:

$$ROA = \frac{\text{Laba sebelum Pajak}}{\text{Total Aktiva}} \times 100\%$$

Sedangkan menurut Kasmir (2012:201)bahwa rumus untuk menghitung ROA adalah :

$$ROA = \frac{\text{Laba sebelum Pajak}}{\text{Total Aktiva}} \times 100\%$$

Dari variabel diatas penulis menggunakan rumus dari Sofyan Syafri Harahap (2011:305), yaitu :

$$ROA = \frac{\text{Laba sebelum Pajak}}{\text{Total Aktiva}} \times 100\%$$

2.2 Kerangka Pemikiran

2.2.1 Pengaruh Modal Kerja terhadap Profitabilitas

Modal kerja merupakan kelebihan aktiva lancar terhadap hutang jangka pendek. Kelebihan ini berasal dari hutang jangka panjang dan modal sendiri yang disebut dengan modal kerja bersih *(net working capital)*.

Menurut Bastian (2006) dalam jurnalnya, modal merupakan bagian hak pemilik berupa barang-barang yang konkrit yang masih ada dalam perusahaan yang terdapat di neraca sebelah debet maupun nilai tukar dari barang-barang yang tercatat disebelah kredit.

Menurut Sutrisno (2009:56) masalah yang cukup penting dalam pengelolaan modal kerja adalah menentukan seberapa besar kebutuhan modal kerja perusahaan. Hal ini penting karena bila modal kerja perusahaan terlalu besar berarti ada sebagian dana yang menganggur dan ini akan menurunkan tingkat profitabilitas perusahaan.

Sedangkan Indriyo Gitosudarmo dan Basri (2008:76) menyatakan modal kerja yang lebih dari cukup akan mengurangi risiko dan menaikkan laba/hasil. Pendapat ini didasarkan atas pandangan bahwa dengan cukup tersedianya modal kerja kegiatan dapat diarahkan pada pencarian hasil yang lebih tinggi dengan ekspansi atau perluasan usaha**.**

Penelitian sebelumnya dilakukan oleh Novi Sagita, Gede Adi Yuniarta dan Ni Kadek Sinarwati (2015) yang memberikan hasil bahwa Modal kerja (*net working capital to total asset*) berpengaruh positif signifikan terhadap profitabilitas. Hal ini menjelaskan bahwa semakin cepat modal kerja berputar maka semakin besar keuntungan yang dapat diraih untuk meningkatkan profitabilitas perusahaan.

Sedangkan penelitian Putu Wika, Ni Kadek, Gusti Ayu, (2014) memberikan hasil bahwa modal kerja berpengaruh positif signifikan terhadap profitabilitas. Hal ini menjelaskan modal kerja akan berbanding lurus dengan profitabilitas, yang berarti profitabilitas yang didapatakan meningkat, saat modal kerja pada perusahaan tersebut juga bertambah. Begitupun sebaliknya, saat modal yang digunakan perusahaan sedikit, maka profitabilitas yang didapatkan perushaan juga menurun.

2.2.2 Pengaruh Pertumbuhan Perjualan terhadap Profitabibiltas

Menurut Andrayani (2013) penjualan merupakan kriteria penting untuk menilai profitabilitas perusahaan dan merupakan indikator utama atas aktivitas perusahaan. Pertumbuhan penjualan adalah kenaikan jumlah penjualan dari tahun ke tahun atau dari waktu ke waktu.

Menurut Horne dan Wachowicz (2013:79) menyatakan pertumbuhan penjualan memiliki pengaruh yang strategis bagi perusahaan karena pertumbuhan penjualan ditandai dengan peningkatan *market share* yang akan berdampak pada peningkatan penjualan dari perusahaan sehingga akan meningkatkan profitabilitas dari perusahaan.

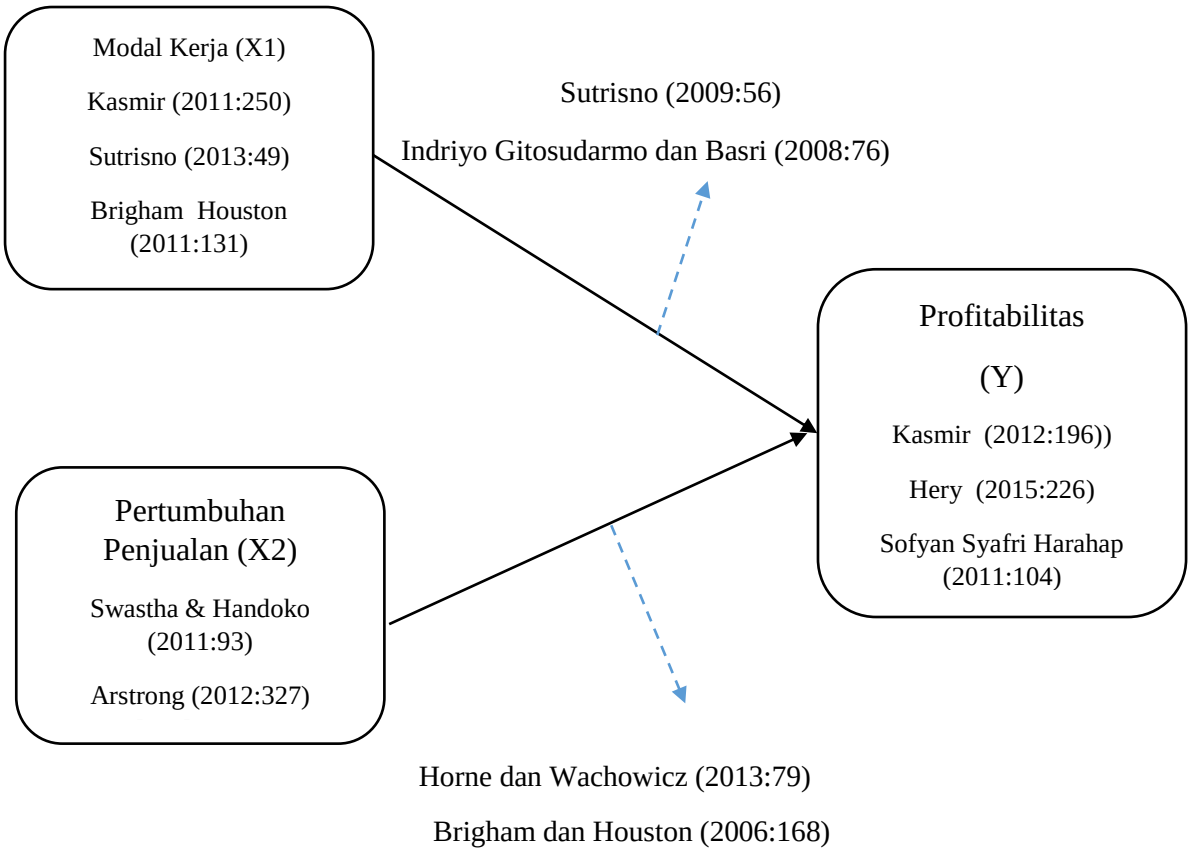
Sedangkan menurut Brigham dan Houston (2011:168) menyatakan bahwa penjualan harus dapat menutupi biaya sehingga dapat meningkatkan keuntungan.

Penelitian yang dilakukan oleh Andreani dan Leliani (2012) menunjukkan bahwa variabel pertumbuhan penjualan berpengaruh terhadap profitabiltas. Hal tersebut sejalan dengan penelitian yang dilakukan oleh Cintya Dewi Farhana, Gede Putu Agus Jana Susila dan I wayan Suwendra (2016) yang menyatakan bahwa variabel pertumbuhan penjualan berpengaruh terhadap profitabilitas. Tetapi tidak sama dengan penelitian yang dilakukan oleh A.A Wella Yulia dan Ida Bagus (2015) dan Andreani dan Caroline Barus (2013) yang menyatakan variabel pertumbuhan penjualan berpengaruh negatif dan signifikan terhadap profitabilitas.

Sehingga berdasarkan penelitian sebelumnya pertumbuhan penjualan berperan dalam meningkatkan profitabilitas (ROA). Pada saat penjualan hasil produksi perusahaan meningkat maka dapat meningkatkan profitabilitas (ROA).

2.3 Skema Kerangka Pemikiran

Berdasarkan kerangka pemikiran diatas mengenai pengaruh modal kerja dan pertumbuhan penjualan terhadap profitabilitas (ROA), maka skema kerangka pemikiran yang dihasilkan adalah sebagai berikut:



Gambar 2.1 Skema Paradigma Penelitian

2.4 Hipotesis

Menurut Sugiyono (2010:159) hipotesis diartikan sebagai jawaban sementara terhadap rumusan masalah penelitian. Hipotesis dalam penelitian ini sebagai berikut:

H1 :Modal Kerja berpengaruh terhadap Profitabilitas pada Perusahaan Manufaktur Sub Makanan dan Minuman.

H2 : Pertumbuhan penjualan berpengaruh terhadap profitabilitas pada Perusahaan Manufaktur Sub Makanan dan Minuman.