BAB II

KAJIAN PUSTAKA, KERANGKA PEMIKIRAN, HIPOTESIS

2.1 Kajian Pustaka

Memuat konsep-konsep teoritis yang digunakan sebagai kerangka atau landasan untuk menjawab masalah penelitian, yang difokuskan pada literatur-literatur yang membahas konsep penelitian.

2.1.1 Likuiditas

2.1.1.1 Pengertian Likuiditas

Pengertian penjualan di ungkapkan oleh beberapa pakar, yaitu :

Menurut Munawir (2010)

> "Likuiditas adalah menunjukkan kemampuan suatu perusahaan untuk memenuhi kewajiban keuangannya yang harus segera dipenuhi, atau kemampuan perusahaan untuk memenuhi kewajiban keuangan pada saat ditagih. Pengertian likuiditas secara umum (*liquidity*) mengacu pada kemampuan perusahaan untuk memenuhi kewajiban jangka pendeknya."

Menurut Kasmir (2012:129)

> "Likuiditas adalah rasio untuk menunjukkan atau mengukur kemampuan perusahaan dalam memenuhi kewajibannya yang sudah jatuh tempo, baik kewajiban kepada pihak luar perusahaan (likuiditas badan usaha) maupun di dalam perusahaan (likuiditas perusahaan)".

Berdasarkan pernyataan diatas, dapat disimpulkan bahwa Likuiditas adalah kemampuan perusahaan untuk memperoleh kas atau perusahaan untuk memenuhi kewajiban keuangannya.

Menurut Kasmir (2012,134)

1. Rasio Lancar *(Current Ratio)*

Rasio ini dihitung dengan cara membagi nilai aktiva lancar dengan utang lancar. Semakin besar hasil nilai rasio maka akan semakin lancar perusahaan untuk memenuhi kewajibannya.

2. Rasio Cepat *(Quick Ratio)*

Rasio cepat adalah selisih aktiva lancar dengan *inventory* terhadap utang lancar. Rasio cepat dihitung dengan cara membagi nilai aktiva lancar setelah dikurangi nilai *inventory* dan utang lancar. Semakin besar rasio cepat, maka akan semakin cepat perusahaan bisa memenuhi semua kewajibannya.

3. Rasio Kas *(Cash Ratio)*

Rasio kas adalah antara nilai uang kas terhadap utang lancar. Rasio kas dihitung dengan cara membagi nilai kas dengan utang lancar. Semakin besar rasio kas, maka akan semakin mudah perusahaan untuk membayar utang-utanngnya.

4. Rasio Perputaran Kas *(Cash Turnover Ratio)*

Rasio perputaran kas adalah nilai penjualan bersih terhadap modal kerja bersih. Rasio Perputaran Kas dihitung dengan cara membagi nilai penjualan bersih dengan modal kerja bersih. Artinya seberapa besar nilai penjualan yang didapat untuk modal kerja yang dimiliki perusahaan.

2.1.1.2 Indikator Current Ratio

Munawir (2010:104) menyatakan bahwa besarnya *current ratio* bias dihitung dengan rumus:

$$\text{Current Ratio} = \frac{\text{Aktiva Lancar}}{\text{Hutang Lancar}}$$

Berdasarkan paparan diatas, alasan penulis menggunakan rasio *current ratio* adalah :

Ratio yang paling umum digunakan untuk menganalisis posisi modal kerja suatu perusahaan adalah *current ratio* yaitu perbandingan antara jumlah aktiva lancer dengan hutang lancar.Ratio ini menunjukkan bahwa nilai kekayaan lancar yang segera dapat dijadikan uang ada sekian kalinya hutang jangka pendek. *Current ratio* 200% kadang-kadang sudah memuaskan bagi suatu perusahaan, tetapi jumlah modal kerja dan besarnya ratio tergantung pada beberapa faktor, suatu standard atau ratio yang umum tidak dapat ditentukan untuk seluruh perusahaan. *Current ratio* 200% hanya merupakan kebiasaan (*rute of thumb*) dan akan digunakan sebagai titik tolak untuk mengadakan penelitiaan atau analisa yang lebih lanjut. (Munawir,2005:72)

2.1.2 Pertumbuhan Penjualan

2.1.2.1 Pengertian Pertumbuhan Penjualan

Pengertian penjualan di ungkapkan oleh beberapa pakar, yaitu :

Menurut Harahap (2010 : 309)

"Menyatakan pertumbuhan penjualan adalah rasio yang menggambarkan prestasi pertumbuhan penjualan dari tahun ke tahun."

Berikut penulis uraikan beberapa pengertian pertumbuhan penjualan yang di ungkapkan oleh para pakar, yaitu :

MenurutJames C. Van Horne (2012)

> Pertumbuhan penjualan adalah "hasil perbandingan antara selisih penjualan tahun berjalan dan penjualan di tahun sebelumnya dengan penjualan di tahun sebelumnya.", kemudian menurut I Made Sudana (2011:57) pertumbuhan penjualan adalah "Pendekatan persentase penjualan.", sedangkan Anastasia dkk (2014:5) menyebutkan pertumbuhan penjualan adalah" kenaikan atau penurunan penjualan tahunan diukur sebagai persentase dari penjualan.".

Berdasarkan pernyataan diatas, dapat disimpulkan bahwa pertumbuhan penjualan perbandingan antara penjualan dari tahun ke tahun atau dari waktu ke waktu.

2.1.2.2 Indikator Pertumbuhan Penjualan

$$g = \frac{s1-s0}{S0} x100\%$$

Menurut James C. Van Horne(2012)

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)

Adapun menurut I Made Sudana (2011:57) rumus pertumbuhan penjualan adalah :

$$\text{Pertumbuhanpenjualan}=\frac{\text{Penjualan thn sekarang}-\text{Penjualan thn sebelumnya}}{\text{Penjualan thn sebelumnya}}\ x\ 100\%$$

Berdasarkan paparan tersebut penulis mengambil indicator pertumbuhan penjualan ini adalah :

$$g=\frac{s1-s0}{S0}x100\%$$

2.1.4 Profitabilitas

2.1.4.1 Pengertian Profitabilitas

Menurut James Van Horne dan John M. Wachowicz, (2009) :

> "Profitabilitas adalah kemampuan perusahaan untuk menghasilkan laba pada periode tertentu. Laba sering kali menjadi salah satu ukuran kinerja perusahaan. Dimana ketika perusahaan memiliki laba yang tinggi berarti kinerjanya baik dan sebaliknya. Laba perusahaan selain merupakan indikator kemampuan perusahaan memenuhi kewajiban bagi para penyandang dananya juga merupakan elemen dalam penciptaan nilai perusahaan yang menunjukkan prospek perusahaan di masa yang akan datang. Laba juga sering dibandingkan dengan kondisi keuangan lainnya, seperti penjualan, aktiva, dan ekuitas. Perbandingan ini sering disebut rasio profitabilitas."

Menurut Kasmir (2013),yang menyatakan bahwa :

> "Rasio profitabilitas merupakan rasio untuk menilai kemampuan perusahaan dalam mencari keuntungan."

Berdasarkan pernyataan diatas, dapat disimpulkan profitabilitas adalah kemampuan perusahaan dalam memperoleh laba Dimana ketika perusahaan memiliki laba yang tinggi berarti kinerjanya baik dan sebaliknya.

2.1.3.2 Indikator Profitabilitas

Menurut Menurut Werner (2013:63) rasio profitabilitas terdiri dari 5 rasio, yaitu :

1. *Gross Profit Margin*

   Gross Profit Margin menggambarkan persentase laba kotor yang dihasilkan oleh setiap pendapatan perusahaan. GPM diperoleh dengan cara:

$$GPM = \frac{gross\ profit}{revenue}$$

2. *Operating Margin*

   Operating income mencerminkan kemampuan manajemen mengubah aktivitasnya menjadi laba. *Operarting income* sering pula disebut sebagai laba sebelum bunga dan pajak dengan catatan bahwa diperusahaan tersebut tidak terdapat pendapatan non-operasional. OM diperoleh dengan cara :

$$OM = \frac{operating\ income}{revenue}$$

3. *Net Profit Margin*

   Net Profit Margin mencerminkan kemampuan perusahaan dalam menghasilkan laba neto dari setiap penjualannya. NPM diperoleh dengan cara :

$$NPM = \frac{Net\ profit\ margin}{revenue}$$

4. *Return on Equity (ROE)*

Return on Equity mencerminkan seberapa besar *return* yang dihasilkan bagi pemegang saham atas setiap rupiah uang yang ditanamkannya. ROE diperoleh dengan cara :

$$ROE = \frac{Net\ Income}{Total\ Equity}$$

5. *Return on Asset (ROA)*

Return on Asset mencerminkan seberapa besar return yang dihasilkan atas setiap rupiah uang yang ditanamkan dalam bentuk asset. ROA diperoleh dengan cara :

$$ROA = \frac{Net\ Income}{Total\ Asset}$$

Dari indikator di atas penulis mengambil rasio profitabilitas dengan pendekatan ROA, dengan rumus :

$$ROA = \frac{Net\ Income}{Total\ Asset}$$

Berdasarkan paparan diatas, alasan penulis menggunakan rasio *Return on Asset* (ROA) adalah :

ROA dapat membantu perusahaan yang telah menjalankan praktik akuntansi dengan baik untuk dapat mengukur efisiensi penggunaan modal yang menyeluruh, yang sensitive terhadap setiap hal yang mempengaruhi keadaan keuangan perusahaan sehingga dapat diketahui posisi perusahaan terhadap

industri. Hal ini merupakan salah satu langkah dalam perencanaan strategi. (Lestari dan Sugiharto,2007: 196)

2.2 Kerangka Pemikiran

2.2.1 Pengaruh Likuiditas Terhadap Profitabilitas

Apabila bank ingin mempunyai tingkat likuiditas yang tinggi, maka bank tersebut akan berada pada *safety* yang tinggi namun akan memperoleh tingkat *Profitability* yang rendah. (Pandia, 2012:124)

Perusahaan yang memiliki rasio lancar yang semakin besar, maka menunjukkan semakin besar kemampuan perusahaan untuk memenuhi kewajiban jangka pendeknya. Hal ini menunjukkan perusahaan melakukan penempatan dana yang besar pada sisi aktiva lancar. Penempatan dana yang terlalu besar pada sisi aktiva memiliki dua efek yang sangat berlainan. Di satu sisi, likuiditas perusahaan semakin baik. Namun di sisi lain, perusahaan kehilangan kesempatan untuk mendapatkan tambahan laba, karena dana yang seharusnya digunakan untuk investasi yang menguntungkan perusahaan, dicadangkan untuk memenuhi likuiditas. Semakin besar rasio ini,semakin besar likuiditas perusahaan. (Van Horne danWachowicz, 2009:68)

Likuiditas menunjukkan seberapa besar kemampuan perusahaan dalam melunasi liabilitas jangka pendeknya dengan menggunakan asset lancar. Perusahaan yang memiliki tingkat likuiditas tinggi terhindar dari risiko kegagalan melunasi liabilitas jangka pendeknya. Perusahaan yang memiliki likuiditas yang tinggi akan berpengaruh terhadap profit yang diperoleh. Perusahaan dengan tingkat likuiditas yang tinggi akan memperbesar kemungkinan pembagian dividen

dalam bentuk *cash*, sehingga menarik minat investor untuk menanamkan modalnya. Tingkat modal yang tinggi akan menekan angka hutang yang dimiliki perusahaan sehingga beban bunga yang harus dibayar perusahaan akan semakin kecil yang akan menyebabkan semakin besarnya profit yang diperoleh walaupun pajak yang harus dibayar juga besar. (Bunga Asri Novita dan sofie, 2015)

Berdasarkan pernyataan diatas, dapat disimpulkan bahwa pengaruh likuiditas terhadap profitabilitas berpengaruh signifikan dan pengaruh pertumbuhan penjualan terhadap profitabilitas berpengaruh signifikan.

2.2.1 Pengaruh Pertumbuhan Penjualan Terhadap Profitabilitas

Mengukur efektivitas manajemen secara keseluruhan yang ditunjukan oleh besar kecilnya tingkat keuntungan yang diperoleh dalam hubungannya dengan penjualan maupun investasi. (IrhamFahmi, 2012:135).

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.(Horne dan Wachowicz, 2009).

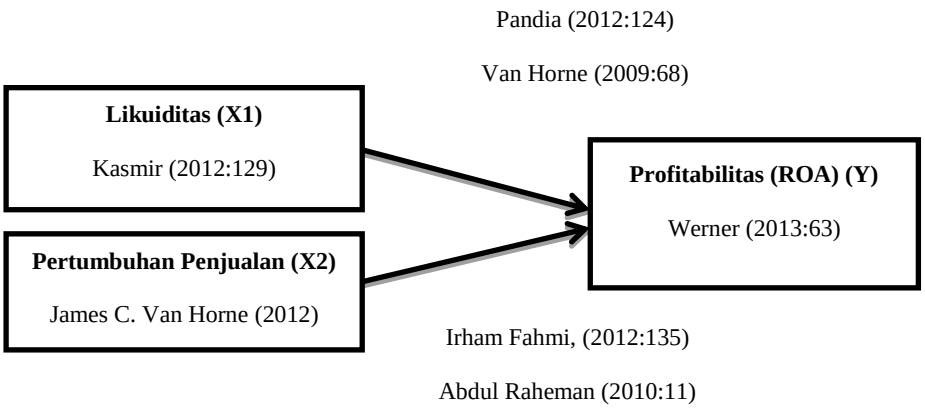
Sedangkan dalam penelitian yang dilakukanAbdul Raheman (2010:11) yang menyebutkan pertumbuhan penjualan memiliki hubungan positif dengan profitabilitas.

2.2.3 Paradigma Penelitian

Berdasarkan penjelasan kerangka pemikiran diatas, maka dibuat gambar paradigma penelitian sebagai berikut:

Gambar 2.1

Paradigma Penelitian



2.3 Hipotesis

Menurut Umi Narimawati (2010:63) definisi hipotesis adalah "hipotesis merupakan suatu kesimpulan yang masih kurang atau kesimpulan yang masih belum sempurna", kemudian Sugiyono (2011: 64) menyebutkan bahwa hipotesis penelitian adalah "hipotesis merupakan jawaban sementara terhadap rumusan masalah penelitian, dimana rumusan masalah penelitian telah dinyatakan dalam bentuk kalimat pertanyaan". Berikutnya menurut Moh.Nazir (2011:151) menjelaskan hipotesis adalah "hipotesis adalah pernyataan yang diterima secara sementara sebagai suatu kebenaran sebagaimana adanya, pada saat fenomena dikenal dan merupakan dasar kerja serta panduan dalam verifikasi".

Berdasarkan pernyataan diatas, dapat disimpulkan bahwa hipotesis penelitian dapat diartikan sebagai jawaban yang bersifat sementara dimana belum teruji kebenarannya sehingga harus dilakukan pengujian terlebih dahulu.

Maka hipotesis penelitian ini berdasarkan kerangka pemikiran adalah sebagai berikut:

H_1: Likuiditas berpengaruh signifikan terhadap profitabilitas (ROA)

H_2:Pertumbuhan penjualan berpengaruh signifikan terhadap profitabilitas (ROA)