BAB II

KAJIAN PUSTAKA, KERANGKA PEMIKIRAN, HIPOTESIS

2.1 Kajian Pustaka

2.1.1 *Debt to Equity Ratio*

2.1.1.1 Pengertian *Debt to Equity Ratio*

Menurut Kasmir (2013:157), menyatakan bahwa *debt to equity ratio* merupakan rasio yang digunakan untuk menilai utang dengan ekuitas. Berikutnya Irham Fahmi (2011:128), mendefinisikan *Debt to Equity Ratio* (DER) sebagai ukuran yang dipakai dalam menganalisa laporan keuangan untuk memperlihatkan besarnya jaminan yang tersedia untuk kreditor. Sedangkan menurut Sofyan Syafri Harahap (2011:303) menyatakan Rasio ini menggambarkan sampai sejauh mana modal pemilik menutupi utang-utang kepada pihak luar.semakin kecil rasio ini semakin baik. Rasio ini disebut juga rasio leverage. Untuk keamnan pihak luar rasio terbaik jika modal lebih besar dari jumlah utang atau minimal sama. Namun bagi pemegang saham atau manajemen rasio leverage ini sebaiknya besar.

Dari ketiga pendapat ahli diatas maka dapat disimpulkan bahwa *Debt To Equity Ratio* merupakan rasio yang digunakan untuk menghitung utang dan modal, yang dapat menutupi utang utang kepada pihak luar.

2.1.1.2 Indikator *Debt to Equity Ratio*

Adapun rumus yang digunakan dalam menghitung DER menurut Sofyan Safri Harahap (2011:303) yaitu:

$$\textit{Debt to Equity Ratio}\ (\text{DER}) = \frac{\text{Total Utang}}{\text{Modal}}$$

Keterangan:

Total Utang = Total Utang

Modal = Total Modal Sendiri

Menurut Irham Fahmi (2013:73) rasio *debt to equity ratio* dapat dihitung dengan rumus sebagai berikut:

$$\textit{Debt to equity ratio} = \frac{\textit{Total Liabilities}}{\textit{Total Shareholders' Equity}}$$

Keterangan:

Total Liabilities = Total Utang

Total Shareholders' Equity = Total Modal Sendiri

2.1.2 Pertumbuhan Penjualan

2.1.2.1 Pengertian Pertumbuhan Penjualan

Pengertian penjualan di ungkapkan oleh beberapa pakar. Menurut Irham Fahmi (2011:184) penjualan adalah penerimaan yang diperoleh dari hasil penjualan produk seperti pengiriman barang (*goods*) atau pemberian jasa (*service*) yang diberikan. Kemudian Harahap (2010:309) menyatakan pertumbuhan penjualan adalah rasio yang menggambarkan prestasi pertumbuhan penjualan dari tahun ke tahun. Sedangkan menurut Rama dan Jones dalam Lilis (2011:22) penjualan adalah proses menyediakan barang dan jasa untuk para pelanggan.

Sedangkan menurut Rudianto (2009:56)

Menyatakan bahwa pertumbuhan penjualan merupakan volume penjualan pada tahun-tahun mendatang.

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

2.1.2.2 Indikator Pertumbuhan Penjualan

Adapun rumus yang digunakan dalam menghitung pertumbuhan penjualan menurut menurut Anatasia et al (2014:5) yaitu:

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

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 (2008:240) rumus pertumbuhan penjualan adalah :

$$\text{Pertumbuhan penjualan} = \frac{\text{Penjualan thn sekarang} - \text{Penjualan thn sebelumnya}}{\text{Penjualan thn sebelumnya}}$$

Berdasarkan paparan tersebut terdapat kesamaan dalam rumus pertumbuhan penjualan, penulis mengambil indikator pertumbuhan penjualan yang diungkapkan oleh Anastasia et al (2014:5), Weston dan Coperland (2008:240).

$$\text{Pertumbuhan penjualan} = \frac{\text{Penjualan thn sekarang} - \text{Penjualan thn sebelumnya}}{\text{Penjualan thn sebelumnya}}$$

2.1.3 Profitabilitas

2.1.3.1 Pengertian Profitabilitas

Pengertian penjualan diungkapkan oleh beberapa pakar. Menurut Werner (2013:63) yang menyatakan bahwa rasio profitabilitas menggambarkan kemampuan perusahaan untuk mengahasilkan keuntungan. Kemudian menurut Kasmir (2013), yang menyatakan bahwa rasio profitabilitas merupakan rasio untuk menilai kemampuan perusahaan dalam mencari keuntungan.Berikutnya menurut Hery (2014:193) menyatakan bahwa hasil pengembalian atas aset (ROA) merupakan rasio yang menunjukkan seberapa besar kontribusi aset dalam menciptakan laba bersih.

Berdasarkan pernyataan di atas, dapat dikatakan bahwa profitabilita merupakan kemampuan perusahaan untuk menghasilkan keuntungan.

2.1.3.2 Indikator Profitabilitas

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

1. *Gross Profit Margin* (GPM)

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* (OM)

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. *Operating Income* diperoleh dengan cara :

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

3. *Net Profit Margin* (NPM)

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 : Karena ROA sangat effektik untuk mengukur profitabilitas di perusahaan batu bara.

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

Sumber Werner (2013:63)

2.2 Kerangka Pemikiran

2.2.1 Pengaruh *Debt to Equity Ratio* Terhadap Profitabilitas

Menurut kasmir (2012:152) yang mengemukakan bahwa "perusahaan memiliki rasio hutang yang tinggi, hal ini akan berdampak timbulnya resiko kerugian yang besar. Sebaliknya apabila perusahaan memiliki rasio utang yang lebih rendah tentu memiliki risiko kerugian lebih kecil pula, terutama pada saat perekonomian menurun, dampak ini mengakibatkan rendahnya tingkat hasil pengembalian (ROA) pada saat perekonomian tinggi".

Sedangkan menurut Kasmir (2012: 134),DER merupakan rasio yang digunakan untuk menilai utang dengan ekuitas. Rasio ini membandingkan antara seluruh utang, (termasuk utang lancar dan utang jangka panjang) dengan ekuitas.

Rasio ini berguna untuk mengetahui jumlah dana yang disediakan peminjam (kreditor) dengan pemilik perusahaan.

Dari penelitian sebelumnya yang sudah dilakukan oleh Ni Made Vironika Sari dan I G.A.N Budiasih (2014), menyatakan bahwa *Debt to Equity Ratio* berpengaruh Terhadap Profitabilitas. Adapun hasil penelitian lainnya dari Miransyah A 2013), menyatakan bahwa *Debt to Equity Ratio* pengaruh secara signifikan terhadap ROA.

Dari beberapa pernyataan di atas dapat dinyatakan bahwa *Debt to Equity Ratio* berpengaruh terhadap profitabilitas (ROA).

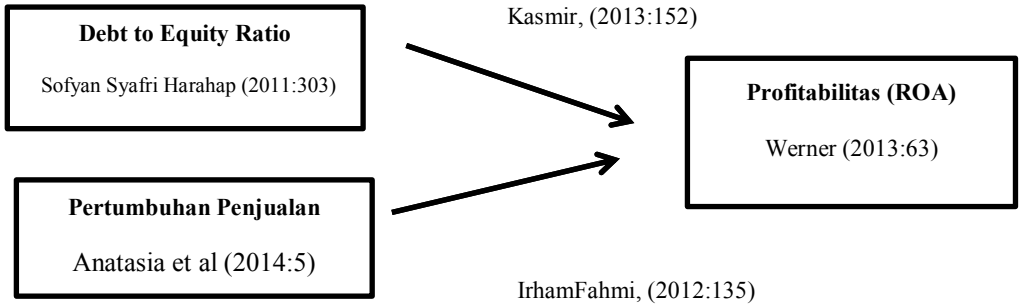
2.2.2 Pengaruh Pertumbuhan Penjualan Terhadap Profitabilitas

Menurut menurut Irham Fahmi (2011:184) mengukur efektivitas manajemen secara keseluruhan yang ditunjukan oleh besar kecilnya tingkat keuntungan yang diperoleh dalam hubungannya dengan penjualan maupun investasi. Kemudian menurut Agus Sartono (2010:122) Profitabilitas adalah kemampuan perusahaan memperoleh laba dalam hubungannya dengan penjualan, total aktiva maupun modal sendiri. Sedangkan menurut Agus Ristono (2009:25) yang menyatakan bahwa jika pertumbuhan penjualan (*sales growth*) naik maka profitabilitas (ROA) juga mengalami kenaikan. Selain itu hal serupa ditemukan oleh beberapa peneliti diantaranya Cintya dkk (2016), menyatakan bahwa pertumbuhan penjualan berpengaruh positif terhadap profitabilitas. Kemudian menurut Gladys Surya Putra dan Yulius Jogi Kristiawan (2015), menyatakan

bahwa *sales growth* berpengaruh signifikan terhadap profitabilitas. Selanjutnya menurut Abdul Raheman (2010) yang menyebutkan pertumbuhan penjualan memiliki hubungan positif dengan profitabilitas.

Dari beberapa pernyataan di atas dapat dinyatakan bahwa pertumbuhan penjualan berpengaruh terhadap profitabilitas (ROA).

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



Gambar 2.1
Paradigma Penelitian

2.3 Hipotesis

Menurut Sugiyono (2012:84) hipotesis penelitian adalah jawaban sementara terhadap rumusan masalah penelitian, dimana rumusan masalah penelitian telah dinyatakan dalam bentuk kalimat pertanyaan. Kemudian menurut Moh. Nazir (2011:151) hipotesis adalah pernyataan yang diterima secara sementara sebagai suatu kebenaran sebagaimana adanya, pada saat fenomena dikenal dan merupakan dasar kerja serta panduan dalam verifikasi. Berikutnya menurut Umi Narimawati (2010:63) definisi hipotesis adalah kesimpulan yang masih kurang atau kesimpulan yang masih belum sempurna

Berdasarkan pernyataan diatas, dapat dikatakan 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: *Debt to Equity Ratio* berpengaruh terhadap profitabilitas (ROA)

H_2: Pertumbuhan penjualan berpengaruh terhadap profitabilitas (ROA)