

BAB II

KAJIAN PUSTAKA, KERANGKA PEMIKIRAN DAN HIPOTESIS

2.1. Kajian Pustaka

2.1.1. Pertumbuhan Penjualan

2.1.1.1. Pengertian Pertumbuhan Penjualan

Pertumbuhan penjualan merupakan ukuran kemampuan perusahaan untuk mengetahui peningkatan atau pertumbuhan penjualan dari tahun ke tahun. Pertumbuhan penjualan ditandai dengan peningkatan market share yang akan berdampak pada peningkatan penjualan dan profitabilitas perusahaan akan meningkat. Adapun definisi pertumbuhan penjualan menurut para ahli sebagai berikut:

1. Menurut Kesuma (2009:41) dalam J Clarensia, dkk (2017) pertumbuhan penjualan (growth of sales) adalah kenaikan jumlah penjualan dari tahun ke tahun atau dari waktu ke waktu.
2. Menurut Pagano dan Schivardi (2003) dalam AAWY Putra dan IB Badjra (2015). 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.
3. Menurut Mulyadi (2008:202) definisi penjualan adalah sebagai berikut:
“penjualan merupakan kegiatan yang dilakukan oleh penjual dalam menjual barang atau jasa dengan harapan akan memperoleh laba dari adanya transaksi-transaksi tersebut dan penjualan dapat diartikan sebagai

pengalihan atau pemindahan hak kepemilikan atas barang atau jasa dari pihak penjual ke pembeli”.

4. Menurut Pertumbuhan adalah proses bertahap dan dalam konteks perusahaan, itu dapat didefinisikan sebagai peningkatan penjualan perusahaan, perluasan bisnis melalui akuisisi atau merger, pertumbuhan keuntungan, pengembangan produk, dan diversifikasi dan juga peningkatan jumlah karyawan perusahaan. Penjualan tahun berjalan dikurangi penjualan tahun sebelumnya dan keseluruhan dibagi dengan penjualan tahun sebelumnya digunakan oleh banyak penelitian untuk mengukur tingkat pertumbuhan.

2.1.1.2. Faktor - faktor Yang Mempengaruhi Pertumbuhan Penjualan

Kegiatan penjualan banyak dipengaruhi oleh faktor tertentu yang dapat meningkatkan aktivitas perusahaan, oleh karena itu manajer penjualan perlu memperhatikan faktor-faktor yang mempengaruhi penjualan. Ada beberapa faktor yang mempengaruhi kegiatan penjualan menurut Basu Swastha (2005:406) adalah sebagai berikut:

1. Kondisi dan kemampuan penjualan
2. Kondisi pasar
3. Modal
4. Kondisi organisasi perusahaan, dan
5. Faktor-faktor lain.

Menurut faktor-faktor di atas dapat dijelaskan sebagai berikut:

1. Kondisi dan Kemampuan Penjual

Disini penjual harus dapat meyakinkan pembeli agar berhasil mencapai sasaran penjualan yang diharapkan untuk maksud tertentu, penjualan harus memahami beberapa masalah penting yang sangat berkaitan, yaitu:

- a) Jenis dan karakteristik barang yang ditawarkan.
- b) Harga pokok.
- c) Syarat penjualan seperti pembayaran, penghantaran, pelayanan sesudah
- d) Penjualan, garansi dan sebagainya.

2. Kondisi Pasar Pasar

Sebagai kelompok pembelian atau pihak yang menjadi sasaran dalam penjualan. Adapun faktor-faktor kondisi pasar yang perlu diperhatikan adalah:

- a) Jenis pasarnya, apakah pasar konsumen, pasar industri, pasar penjual, pasar pemerintah, ataukah pasar internasional.
- b) Kelompok pembeli atau segmen pasarnya.
- c) Daya belinya.
- d) Frekuensi pembelinya.
- e) Keinginan dan kebutuhan

3. Modal

Apakah modal kerja perusahaan mampu untuk mencapai target penjualan yang dianggarkan seperti untuk:

- a) Kemampuan membiayai penelitian pasar yang dilakukan.
- b) Kemampuan membiayai usaha-usaha untuk mencapai target penjualan (bayar upah, bayar promosi produk).
- c) Kemampuan membeli bahan mentah untuk dapat memenuhi target penjualan.

4. Kondisi Organisasi Perusahaan

Pada perusahaan besar, biasanya masalah penjualan ini ditangani oleh bagian tersendiri (bagian penjualan) yang dipegang orang-orang tertentu atau ahli dibidang penjualan. Lain halnya dengan perusahaan kecil dimana masalah penjualan ditangani oleh orang yang juga melakukan fungsi-fungsi lain. Hal ini disebabkan karena jumlah tenaganya lebih sedikit, sistem organisasinya lebih sederhana, masalah-masalah yang dihadapi, serta sarana yang dimilikinya juga tidak sekompleks perusahaan besar. Biasanya, masalah penjualan ini ditangani sendiri oleh pimpinan dan tidak diberikan kepada orang lain.

2.1.1.3. Perhitungan Pertumbuhan Penjualan

Penjualan memiliki pengaruh yang strategis bagi sebuah perusahaan, karena penjualan yang dilakukan harus didukung dengan harta atau aktiva dan bila penjualan ditingkatkan maka aktiva pun harus ditambah. Menurut Carvalho & Costa (2014) pertumbuhan penjualan adalah peningkatan penjualan antara tahun sekarang dibandingkan dengan tahun sebelumnya yang dinyatakan dalam

bentuk persentase. Dengan mengetahui penjualan dari tahun sebelumnya, perusahaan dapat mengoptimalkan sumber daya yang ada.

Pertumbuhan penjualan (*growth*) memiliki peranan yang penting dalam manajemen modal kerja. Dengan mengetahui seberapa besar pertumbuhan penjualan, perusahaan dapat memprediksi seberapa besar profit yang akan didapatkan. Untuk mengukur pertumbuhan penjualan, digunakan rumus:

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

Keterangan :

Sales_t = Penjualan Tahun Ini

Sales_{t-1} = Penjualan Tahun Sebelumnya

2.1.2. Perputaran Modal Kerja

2.1.2.1. Pengertian Perputaran Modal Kerja

Modal kerja merupakan faktor terpenting dalam perusahaan, karena perusahaan mengharapkan dapat mengembalikan dana yang sudah dikeluarkan perusahaan dalam jangka pendek melalui penjualannya. Modal kerja ini untuk membiayai operasional kerja seperti, pembelian barang dagangan, pembayaran upah dan gaji, dan lain sebagainya. Adapun definisi perputaran modal kerja menurut para ahli sebagai berikut :

1. Menurut Kasmir (2011:182) perputaran modal kerja atau working capital turnover adalah suatu rasio yang digunakan dalam mengukur keefektifan modal kerja perusahaan selama periode tertentu.

2. Menurut Riyanto, (2008: 57) Modal kerja adalah nilai aset / harta yang dapat segera dijadikan uang kas yaitu dipakai perusahaan untuk keperluan sehari-hari, misalnya untuk membayar gaji pegawai, membeli bahan baku / barang, membayar ongkos angkutan, membayar hutang dan sebagainya. Kesalahan dalam mengelola modal kerja mengakibatkan kegiatan usaha dapat terhambat atau terhenti sama sekali. Kesalahan dalam mengelola modal kerja mengakibatkan kegiatan usaha dapat terhambat atau terhenti sama sekali.
3. Menurut Linna Ismawati dan Melani Karlina (2017) dalam BP Kusuma (2017) Menyatakan bahwa: “Modal kerja selalu dalam keadaan berputar atau beroperasi dalam perusahaan selama perusahaan yang bersangkutan dalam keadaan usaha. Periode perputaran modal kerja (working capital turnover period) dimulai saat kas diinvestasikan dalam komponen modal kerja sampai saat dimana kas kembali lagi menjadi kas. Semakin pendek periode tersebut berarti semakin cepat perputarannya atau semakin tinggi tingkat perputarannya (turnover rate-nya).”

2.1.2.2. Jenis – jenis Modal Kerja

Menurut Sri Dwi Ari Ambarwati dan Bambang Riyanto (2010: 112) yang berdasarkan pendapat AW Taylor, modal kerja dibedakan menjadi dua, yaitu :

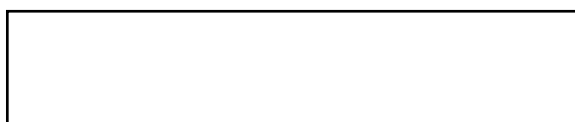
- a) Modal Kerja Permanen (*Permanent Working Capital*), modal kerja permanen yaitu modal kerja yang harus tetap ada pada perusahaan untuk dapat menjalani fungsinya atau dengan kata lain modal kerja yang secara

terus menerus diperlukan untuk kelancaran usaha. Modal kerja ini terdiri dari:

1. Modal kerja primer (*Primary Working Capital*) yaitu jumlah modal kerja minimum yang harus ada pada perusahaan untuk menjaga kontinuitas usahanya.
 2. Modal kerja normal (*Normal Working Capital*) yaitu modal kerja yang dibutuhkan untuk menyelenggarakan proses produksi yang normal.
- b) Modal Kerja Variabel (*Variable Working Capital*), modal kerja variabel adalah modal kerja yang jumlahnya berubah-ubah sesuai dengan perubahan keadaan. Modal kerja ini terdiri dari:
1. Modal kerja musiman (*Seasonal Working Capital*) yaitu modal kerjayang jumlahnya berubah-ubah disebabkan oleh fluktuasi musim.
 2. Modal kerja siklus (*Cyclical Working Capital*) yaitu modal kerja yang jumlahnya berubah-ubah disebabkan oleh fluktuasi konjungtur.
 3. Modal kerja darurat (*Emergency Working Capital*) yaitu modal kerja yang jumlahnya berubah-ubah karena keadaan darurat yang tidak diketahui sebelumnya.

2.1.2.3. Perhitungan Perputaran Modal Kerja

Untuk menilai keefektifan modal kerja dapat digunakan ratio antara total penjualan dengan jumlah modal kerja rata-rata (*working capital turnover*) rasio ini menunjukkan hubungan antara modal kerja dengan penjualan akan menunjukkan banyaknya penjualan yang dapat diperoleh perusahaan (dalam jumlah rupiah)



untuk tiap rupiah modal kerja (Munawir, 2002). Formulasi dari *Working Capital Turnover* (WCT) adalah sebagai berikut :

$$\text{WCT} = \frac{\text{Penjualan}}{\text{Aktiva Lancar} - \text{Hutang Lancar}}$$

2.1.3. Likuiditas

Definisi ukuran perusahaan menurut para ahli:

1. Michalski (2010) manajemen likuiditas harus mampu memberi kontribusi untuk realisasi penciptaan nilai perusahaan. Likuiditas adalah kemampuan perusahaan untuk memenuhi kewajibannya, yang juga digunakan untuk menunjukkan posisi keuangan atau kekayaan suatu perusahaan. Biasanya penilaian kinerja perusahaan akan menggunakan analisis rasio keuangan, yang kemudian di dalamnya terdapat rasio likuiditas.
2. Riyanto (1995: 25) Likuiditas adalah berhubungan dengan masalah kemampuan suatu perusahaan untuk memenuhi kewajiban finansialnya yang segera harus dipenuhi. Jumlah alat-alat pembayaran (alat likuid) yang dimiliki oleh suatu perusahaan pada suatu saat merupakan kekuatan membayar dari perusahaan yang bersangkutan. Suatu perusahaan yang mempunyai kekuatan membayar belum tentu dapat memenuhi segala kewajiban finansialnya yang segera harus dipenuhi atau dengan kata lain perusahaan tersebut belum tentu memiliki kemampuan membayar.
3. Sedangkan menurut Munawir (2001:31) likuiditas adalah menunjukkan kemampuan suatu perusahaan untuk memenuhi kewajiban keuangannya yang harus segera dipenuhi, atau kemampuan perusahaan untuk memenuhi kewajiban keuangan pada saat ditagih. Sehingga dapat disimpulkan bahwa likuiditas adalah kemampuan perusahaan untuk memenuhi kewajiban keuangan jangka pendeknya yang segera harus dipenuhi.

2.1.3.1. Rasio Likuiditas

Untuk menilai tingkat likuiditas suatu perusahaan, terdapat beberapa rasio yang dapat digunakan sebagai alat untuk menganalisis dan menilai posisi likuiditas perusahaan, yaitu :

1. Quick Ratio

Sawir (2009 : 10) mengatakan bahwa “quick ratio umumnya dianggap baik adalah semakin besar rasio ini maka semakin baik kondisi perusahaan”.

Quick ratio dapat dihitung dengan formula :

$$QR = \frac{\text{Aktiva Lancar}}{\text{Persediaan Hutang Lancar}} \times 100\%$$

2. Cash Ratio

Cash Ratio menurut Kasmir (2012:138) adalah alat yang dipergunakan untuk mengukur samapai seberapa besar uang kas yang tersedia untuk digunakan membayar hutang.

$$\text{Cash Ratio} = \frac{(\text{Kas} + \text{Setara Kas})}{\text{Persediaan Hutang Lancar Utang Lancar}} \times 100\%$$

3. Current Ratio

Rasio Lancar atau Current Ratio adalah rasio yang mengukur kinerja keuangan necara likuiditas perusahaan. Rasio Lancar ini menunjukkan kemampuan perusahaan untuk memenuhi kewajiban hutang jangka pendeknya pada 12 bulan ke depan.

$$\text{Current Ratio (CR)} = \frac{\text{Aktiva Lancar}}{\text{Hutang Lancar}} \times 100\%$$

2.1.4. Profitabilitas

Menurut Husnan (2002:56) profitabilitas adalah hasil bersih dari berbagai kebijaksanaan dan keputusan yang diterapkan oleh sebuah perusahaan. Selain dari itu, profitabilitas didefinisikan sebagai kemampuan perusahaan menghasilkan laba dari penjualan barang atau jasa yang diproduksinya.

Menurut Windi Novianti dan Reza Pazzila Hakim (2018:21) “Profitabilitas adalah hasil akhir dari sejumlah kebijakan dan keputusan yang dilakukan oleh perusahaan”. Profitabilitas perusahaan dapat dihitung dari keuntungan operasional yang diperoleh dengan kekayaan atau asset yang dimiliki dalam menghasilkan keuntungan.

Menurut Brigham & Houston (2010) dalam R Meidiyustiani (2016) Profitabilitas adalah hasil akhir dari sejumlah kebijakan dan keputusan manajemen perusahaan, jadi profitabilitas perusahaan merupakan kemampuan perusahaan dalam menghasilkan laba bersih dari aktivitas yang dilakukan pada periode akuntansi.

Menurut Sugiyarso dan Winarni (2005:118) dalam N Ismiati (2013) Profitabilitas dapat diartikan sebagai kemampuan perusahaan menghasilkan laba (profit). Profitabilitas suatu perusahaan menunjukkan kemampuan perusahaan memperoleh laba dalam hubungannya dengan penjualan, total aktiva, maupun modal sendiri.

Berdasarkan pemaparan diatas dapat disimpulkan bahwa profitabilitas merupakan kemampuan perusahaan untuk mendapatkan hasil akhir atau laba yang diperoleh yang dapat dihitung dari keuntungan operasional bersumber dari kekayaan atau asset yang dimiliki perusahaan.

Profitabilitat juga bisa dijadikan sebuah tolak ukur perusahaan dalam menghitung suatu keuntungan perusahaan untuk dapat mempertahankan hidup atau tiaknya suatu perusahaan.

Menurut Sutrisno (2012:222) secara umum rasio profitabilitas dapat diukur dengan beberapa indikator seperti:

1. *Profit Margin*

Profit Margin dapat digunakan untuk mengukur margin laba atas penjualan dengan membandingkan laba bersih setelah pajak dengan penjualan bersih.

2. *Return on Asset (ROA)*

Menurut Ismiati (2013) *Return On Operating Assets (ROA)* atau Hasil Pengembalian Aktiva merupakan bentuk yang paling mudah dalam menganalisis profitabilitas suatu perusahaan yaitu dengan cara menghubungkan laba bersih (pendapatan bersih) yang dilaporkan terhadap total aktiva di neraca.

3. *Return on Equity (ROE)*

Return on equity yaitu kemampuan perusahaan dalam menghasilkan keuntungan dengan modal sendiri yang dimiliki. Rasio ini menganalisa sejauh mana suatu perusahaan mempergunakan sumber daya yang dimiliki untuk mampu memberikan laba dan ekuitas.

4. *Return on Investment (ROI)*

Return on investment merupakan kemampuan perusahaan untuk menghasilkan keuntungan yang akan digunakan untuk menutup investasi yang dikeluarkan. Rasio ini menganalisa sejauh mana investasi yang akan ditanamkan mampu memberikan pengembalian keuntungan sesuai dengan yang diharapkan.

5. *Earning Per Share (EPS)*

Sutrisno (2012:223) mengatakan bahwa “Earning Per Share atau laba per lembar saham merupakan kemampuan perusahaan untuk menghasilkan keuntungan perlembar saham pemilik”.

Rasio profitabilitas yang dipakai oleh peneliti adalah dengan menggunakan *Return On Asset (ROA)* maka kita dapat melihat sejauh mana sebuah perusahaan memperoleh laba dari aktiva yang digunakan.

Return On Asset (ROA) atau yang sering disebut juga Return On Investment (ROI) diperoleh dengan cara membandingkan laba bersih setelah pajak terhadap total aktiva (James Van Horne dan John M. Wachowicz, 2009). Secara matematis ROA dapat dirumuskan sebagai berikut:

$$\text{ROA} = \frac{\text{Laba Bersih Setelah Pajak}}{\text{Total Aktiva}}$$

2.1.5. Penelitian Terdahulu

1. **Sukadana dan Triaryati (2018)**, Pada penelitian ini menggunakan tiga variabel yang diuji pengaruhnya terhadap Profitabilitas dengan menggunakan metode purposive sampling. Hasil penelitiannya yaitu pertumbuhan penjualan berpengaruh positif signifikan terhadap profitabilitas.
2. **Mappanyuki dan Sari (2017)**, Penelitian ini menggunakan metode deskriptif kuantitatif dan linear berganda. Hasil penelitiannya yaitu pertumbuhan penjualan tidak berpengaruh signifikan terhadap profitabilitas.
3. **Ningsih dan Kusumawati (2020)**, Pada penelitian ini menggunakan metode analisis regresi linier sederhana. Hasil penelitiannya yaitu pertumbuhan penjualan berpengaruh negatif dan tidak signifikan terhadap profitabilitas.
4. **Putra dan Badjra (2015)**, Pada penelitian ini menggunakan metode purposive sampling dan teknik analisis regresi linier berganda. Hasil penelitiannya yaitu pertumbuhan penjualan berpengaruh negatif dan tidak signifikan terhadap profitabilitas.
5. **Saputra (2017)**, Penelitian ini menggunakan metode analisis data secara deskriptif kuantitatif. Hasil penelitiannya yaitu perputaran modal kerja berpengaruh signifikan terhadap profitabilitas.
6. **Jasmani (2019)** Pada penelitian ini menggunakan metode *survey techniques and sampling*. Hasil penelitiannya yaitu perputaran modal kerja berpengaruh signifikan terhadap profitabilitas.

7. **Anissa (2019)**, Pada penelitian ini menggunakan metode *purposive sampling*. Hasil yang didapat yaitu perputaran modal kerja berpengaruh positif signifikan terhadap profitabilitas.
8. **Meidiyustiani (2016)**, Pada penelitian ini menggunakan metode dokumentasi pengumpulan data. Hasil yang didapat yaitu perputaran modal kerja tidak berpengaruh positif signifikan terhadap profitabilitas perusahaan.
9. **Prasetyo dan Darmayanti (2015)**, Pada penelitian ini menggunakan metode penentuan sampel dengan non probability sampling. Hasil yang didapat likuiditas berpengaruh positif signifikan terhadap profitabilitas.
10. **Novita (2015)**, Pada penelitian ini menggunakan metode analisis penelitian ini menggunakan analisis regresi linear berganda. Hasil yang didapat bahwa likuiditas memiliki pengaruh signifikan positif terhadap profitabilitas.
11. **Bintara (2020)**, Pada penelitian ini menggunakan metode penelitian asosiatif kausal. Hasil yang didapat bahwa likuiditas tidak berpengaruh terhadap profitabilitas.
12. **Sariyana et all (2016)**, Pada penelitian ini menggunakan metode kuantitatif kausal. Hasil yang didapat bahwa likuiditas berpengaruh negatif dan signifikan secara parsial terhadap profitabilitas.
13. **Widiyastuty et all (2012)**, Penelitian ini menggunakan tiga variable bebas terhadap variable Profitabilitas. Menggunakan metode deskriptif yang kemudian mendapatkan hasil bahwa likuiditas tidak berpengaruh secara signifikan terhadap profitabilitas perusahaan.

Dalam penyusunan penelitian ini perlu diketahui sejauh mana posisi penelitian yang dilakukan dengan menguraikan penelitian-penelitian terdahulu pada tabel sebagai berikut:

Tabel 2.1
Tabel Persamaan dan Perbedaan Penelitian Terdahulu dengan Penelitian Ini

No	Peneliti	Judul	Persamaan	Perbedaan
1	I Ketut Alit Sukadana dan Nyoman Triaryati, E-Jurnal Manajemen Unud, Vol. 7, No. 11, 2018: 6239 – 6268. ISSN: 2302-8912	Pengaruh Pertumbuhan Penjualan, Ukuran Perusahaan, Dan Leverage Terhadap Profitabilitas Pada Perusahaan Food and Beverage BEL.	I Ketut Alit Sukadana dan Nyoman Triaryati menggunakan variable Pertumbuhan Penjualan dan Profitabilitas	Dalam penelitian tersebut juga meneliti variabel lain yaitu variable Ukuran Perusahaan dan Laverage.
2	Ratna Mappanyuki dan Meipita Sari <i>International Journal of Management and Applied Science.</i> ISSN: 2394-7926	<i>The Effect of Sales Growth Ratio, Inventory Turn Over Ratio, Growth Opportunity to Company's Profitability (survey in Indonesia's Stocks Exchange)</i>	Ratna Mappanyuki dan Meipita Sari menggunakan variabel <i>Sales Growth Ratio and Profitability.</i>	Ratna Mappanyuki dan Meipita Sari menggunakan variabel <i>Inventory Turn Over Ratio and Growth Opportunity.</i>
3	Annisa Surya Ningsih dan Yulia Tri Kusumawati, Borneo Student Research, Vol 1, No 2, 2020 eISSN: 2721-5727	Pengaruh Pertumbuhan Penjualan Terhadap Profitabilitas Perusahaan Food and Beverages yang Terdaftar di Bursa Efek Indonesia Periode 2013-2017.	Annisa Surya Ningsih dan Yulia Tri Kusumawati menggunakan variabel Pertumbuhan Penjualan dan Profitabilitas.	Penelitian tersebut dilakukan pada perusahaan Food and Beverages.
4	AAWY Putra dan IB Badjra E-Jurnal Manajemen Unud, Vol. 4, No. 7, 2015 : 2052-2067 ISSN: 2302-8912	Pengaruh Leverage, Pertumbuhan Penjualan dan Ukuran Perusahaan Terhadap Profitabilitas	AAWY Putra, IB Badjra menggunakan variabel Pertumbuhan Penjualan dan profitabilitas.	Dalam penelitian tersebut menggunakan variabel Leverage dan Ukuran Perusahaan.
5	Samsul Hadi Agus Saputra, eJournal Administrasi Bisnis, 2017, 5 (4): 1215-1228	Pengaruh Perputaran Modal Kerja Terhadap Profitabilitas Pada Perusahaan Otomotif	Samsul Hadi Agus Saputra menggunakan variabel Perputaran Modal Kerja dan Profitabilitas	Samsul Hadi Agus Saputra melakukan penelitian pada perusahaan Otomotif

No	Peneliti	Judul	Persamaan	Perbedaan
	ISSN 2355-5408	Yang Terdaftar Di Bursa Efek Indonesia		
6	Jasmani, Volume 3, Issue 1, September, 2019 Page. 29- 38. ISSN (Print): 2580-1309 ISSN (Online): 2580-1317	<i>The Effect of Liquidity and Working Capital Turnover on Profitability at PT. Sumber Cipta Multiniaga, South Jakarta.</i>	Jasmani menggunakan variabel <i>Liquidity, Working Capital Turnover and Profitability</i>	Jasmani melakukan penelitian pada perusahaan PT. Sumber Cipta Multiniaga Jakarta Selatan.
7	Anya Riana Anissa, Jurnal Riset Manajemen Sains Indonesia (JRMSI) Vol 10, No. 1, 2019 e-ISSN: 2301-8313	Pengaruh Perputaran Modal Kerja, Pertumbuhan Penjualan Dan Likuiditas Terhadap Profitabilitas Pada Perusahaan Retail Yang Terdaftar Di Bursa Efek Indonesia	Anya Riana Anissa menggunakan variabel Perputaran Modal Kerja, Pertumbuhan Penjualan, Likuiditas dan Profitabilitas	Studi tersebut dilakukan pada perusahaan Retail.
8	Rinny Meidiyustiani, Jurnal Akuntansi dan Keuangan FE Universitas Budi Luhur. Vol. 5 No. 2 Oktober 2016 ISSN: 2252 7141	Pengaruh Modal Kerja, Ukuran Perusahaan, Pertumbuhan Penjualan dan Likuiditas Terhadap Profitabilitas Pada Perusahaan Manufaktur Sektor Industri Barang Konsumsi yang Terdaftar di Bursa Efek Indonesia (BEI) Periode Tahun 2010 – 2014	Modal kerja, Pertumbuhan penjualan, Likuiditas dan Profitabilitas	Dalam penelitian tersebut menggunakan variabel Ukuran Perusahaan
9	Dwi Agung Prasetyo dan Ni Putu Ayu Darmayanti, E-Jurnal Manajemen Unud, Vol. 4, No. 9, 2015: 2590- 2617 ISSN : 2302-8912	Pengaruh Risiko Kredit, Likuiditas, Kecukupan Modal, dan Efisiensi Operasional Terhadap Profitabilitas pada Pt BPD Bali.	Dwi Agung Prasetyo dan Ni Putu Ayu Darmayanti menggunakan variabel Likuiditas dan Profitabilitas	Dwi Agung Prasetyo dan Ni Putu Ayu Darmayanti menggunakan Risiko Kredit, Kecukupan Modal dan Efisiensi Operasioanal.
10	Bunga Asri Novita dan Sofie, e-Journal Akuntansi Trisakti Volume. 2 Nomor. 1	Pengaruh Struktur Modal dan Likuiditas Terhadap Profitabilitas	Bunga Asri Novita dan Sofie menggunakan variabel Likuiditas dan profitabilitas	Bunga Asri Novita dan Sofie menggunakan variabel lain yaitu Struktur Modal

No	Peneliti	Judul	Persamaan	Perbedaan
	Februari 2015 Hal. 13 – 28 ISSN : 2339-0832			
11	Rista Bintara, <i>Saudi Journal of Economics and Finance</i> . ISSN : (Print) 2523-9414 ISSN : (Online) 2523-6563	<i>The Effect of Working Capital, Liquidity and Leverage on Profitability</i>	Rista Bintara menggunakan variabel <i>Working Capital Liquidity and Profitability</i> ,	Rista Bintara menggunakan variabel <i>Leverage</i>
12	Bagus Mangdahita Sariyana, Fridayana Yudiaatmaja, I Wayan Suwendra, e-Journal Bisma Universitas Pendidikan Ganesha Jurusan Manajemen (Volume 4 Tahun 2016)	Pengaruh Perputaran Modal Kerja dan Likuiditas Terhadap Profitabilitas (Studi Pada Perusahaan Food and Beverages)	Bagus Mangdahita Sariyana, Fridayana Yudiaatmaja, I Wayan Suwendra menggunakan variabel Perputaran Modal Kerja, Likuiditas dan profitabilitas.	Studi ini pada perusahaan Food and Beverages.
13	Indah Ayu Widiyastuty, Suryadi Sowinangun dan Achmadi	Likuiditas dan Efisiensi Modal Kerja Terhadap Profitabilitas Perusahaan Industri Terbuka di Bursa Efek Indonesia	Indah Ayu Widiyastuty, Suryadi Sowinangun dan Achmadi menggunakan variabel Likuiditas dan Profitabilitas	Indah Ayu Widiyastuty, Suryadi Sowinangun dan Achmadi menggunakan variabel lain yaitu Efisiensi Modal Kerja

Sumber: Data Jurnal penelitian terdahulu yang diolah penulis

2.2. Kerangka Pemikiran

Profitabilitas merupakan rasio dalam kemampuan perusahaan untuk tercapainya hasil bersih dari penjualan barang atau jasa yang dihasilkan pada periode tertentu. Profitabilitas juga dapat dijadikan sebagai tolak ukur perusahaan dalam mengetahui kinerja manajemen secara keseluruhan untuk menunjukkan besar kecilnya laba yang diperoleh yang berhubungan dengan penjualan, total aktiva, maupun modal sendiri.

Tujuan perusahaan yaitu untuk mengetahui pemasukan laba perusahaan pada suatu periode tertentu, seberapa besar laba yang diperoleh dibandingkan dengan periode sebelumnya, sehingga perusahaan dapat mengukur kemampuan untuk mengembangkan modal yang digunakan baik berasal dari modal eksternal maupun modal sendiri, dan pada akhirnya perusahaan mempunyai kelangsungan hidup yang panjang agar dapat terus memberikan keuntungan bagi banyak pihak.

Profitabilitas tersebut bisa dipengaruhi oleh berbagai faktor, salah satunya adalah dengan melihat Pertumbuhan Penjualan. Pertumbuhan Penjualan adalah kenaikan jumlah penjualan dari tahun ke tahun atau dari waktu ke waktu, pertumbuhan penjualan yang tinggi akan mampu memenuhi kewajiban perusahaan. Pertumbuhan penjualan juga merupakan alat untuk menilai kinerja manajemen agar manajemen perusahaan dapat memberikan kinerja yang maksimal untuk perusahaan. Jadi, pertumbuhan penjualan difokuskan pada kenaikan jumlah penjualan setiap periodenya demi tercapainya target perusahaan. Dengan tercapainya pertumbuhan penjualan yang baik, maka seharusnya dapat berdampak baik terhadap profitabilitas perusahaan.

Profitabilitas juga dapat dipengaruhi oleh Perputaran Modal Kerja yang digunakan untuk melakukan kegiatan operasi perusahaan keuangan atau lebih jelasnya yaitu rasio untuk menunjukkan seberapa efisien perusahaan dalam menghasilkan pendapatan dari modal kerjanya. Perputaran modal kerja akan berpengaruh kepada tingkat profitabilitas, untuk menghindari hal tersebut maka pengelolaan modal kerja harus tepat dan efisien di dalam perusahaan. Apabila

perusahaan dalam menggunakan modal kerja yang tinggi dan efisien, maka perusahaan dapat dikatakan memiliki profitabilitas yang tinggi.

Likuiditas juga menjadi faktor yang bisa mempengaruhi profitabilitas karena likuiditas menunjukkan seberapa besar kemampuan perusahaan dalam melunasi liabilitas jangka pendeknya dengan menggunakan asset lancar. Likuiditas yang tinggi maka terhindar dari resiko kegagalan perusahaan dalam melunasi liabilitas jangka pendeknya.

2.2.1. Pengaruh Pertumbuhan Penjualan Terhadap Profitabilitas (ROA)

Pertumbuhan penjualan merupakan indikator penting atas aktivitas perusahaan yang memiliki pengaruh strategis karena pertumbuhan penjualan ditandai dengan meningkatnya penjualan dari tahun ke tahun sehingga akan meningkatkan profitabilitas dari perusahaan

Semakin tinggi penjualan tahun sekarang dibandingkan dengan tahun sebelumnya maka nilai pertumbuhan penjualan pada perusahaan menunjukkan hasil yang positif, dengan hal tersebut diprediksi nilai profitabilitas perusahaan juga akan naik. Dalam Sukadana dan Triaryati (2018) dalam penelitiannya mengungkapkan bahwa pertumbuhan penjualan berpengaruh positif signifikan terhadap profitabilitas. Temuan Mappanyuki dan Sari (2017) dalam penelitiannya mengungkapkan bahwa pertumbuhan penjualan tidak berpengaruh signifikan terhadap profitabilitas. Sedangkan temuan Ningsih dan Kusumawati (2020), menunjukkan pertumbuhan penjualan berpengaruh negatif dan tidak signifikan terhadap profitabilitas. Temuan tersebut dibenarkan oleh Putra dan Badjra (2015)

pertumbuhan penjualan berpengaruh negatif dan tidak signifikan terhadap profitabilitas.

2.2.2. Pengaruh Perputaran Modal Kerja Terhadap Profitabilitas (ROA)

Perputaran modal kerja merupakan rasio untuk mengukur atau menilai keefektifan modal kerja perusahaan, dengan demikian apabila perputaran modal kerja dalam perusahaan terpenuhi, maka perusahaan dapat memaksimalkan profitabilitas perusahaan, dan sebaliknya apabila perputaran modal kerja dalam perusahaan kurang, maka perusahaan tidak dapat memaksimalkan profitabilitas perusahaan.

Dengan demikian perusahaan yang memiliki perputaran modal kerja yang tinggi akan mengakibatkan profitabilitas yang tinggi bagi perusahaan. Temuan Saputra (2017), menunjukkan bahwa perputaran modal kerja berpengaruh signifikan terhadap profitabilitas. Temuan Jasmani (2019), menunjukkan bahwa perputaran modal kerja berpengaruh signifikan terhadap profitabilitas. Temuan tersebut dibenarkan oleh Anissa (2019), menyatakan bahwa perputaran modal kerja berpengaruh positif signifikan terhadap profitabilitas. Namun temuan Meidiyustiani (2016), menyatakan bahwa perputaran modal kerja tidak berpengaruh signifikan terhadap profitabilitas perusahaan.

2.2.3. Pengaruh Likuiditas Terhadap Profitabilitas (ROA)

Likuiditas menunjukkan kemampuan perusahaan dalam memenuhi kewajiban yang harus dipenuhi. Likuiditas merupakan rasio untuk menunjukkan kemampuan perusahaan dalam memenuhi kewajibannya.

Semakin besar likuiditas (*current ratio*) maka akan semakin meningkat profitabilitasnya dikarenakan kemampuan perusahaan dalam memenuhi kewajiban jangka pendeknya atau likuiditasnya semakin baik. Temuan Prasetyo dan Darmayanti (2015) mengenai pengaruh likuiditas terhadap profitabilitas menyatakan bahwa likuiditas berpengaruh positif signifikan terhadap profitabilitas, temuan tersebut didukung oleh penelitian yang dilakukan oleh Novita (2015), disebutkan bahwa likuiditas berpengaruh positif terhadap profitabilitas. Namun hasil yang berbeda mengenai pengaruh likuiditas terhadap profitabilitas ditemukan dari penelitian yang dilakukan oleh Bintara (2020) menyatakan bahwa likuiditas tidak berpengaruh terhadap profitabilitas. Temuan Sariyana dkk (2016) yang menyatakan bahwa likuiditas berpengaruh negatif signifikan terhadap profitabilitas. Temuan tersebut didukung oleh penelitian yang dilakukan oleh Widiyastuty dkk (2012) bahwa likuiditas tidak berpengaruh secara signifikan terhadap profitabilitas perusahaan.

2.2.4. Pengaruh Pertumbuhan Penjualan Terhadap Likuiditas

Sesuai dengan penjelasan diatas bahwa pertumbuhan penjualan ditandai dengan meningkatnya penjualan dari tahun ke tahun sedangkan likuiditas merupakan kemampuan perusahaan dalam memenuhi kewajiban jangka pendeknya, sehingga dari hasil penjualan barang atau jasa pada perusahaan tersebut dapat menghasilkan kas atau piutang yang dapat digunakan untuk memenuhi kewajiban jangka pendeknya.

Semakin besar penjualan maka kemampuan perusahaan dalam memenuhi kewajiban jangka pendeknya akan semakin besar atau semakin baik, menurut

Aprian dan Lestari (2020) menyatakan bahwa pertumbuhan penjualan berpengaruh positif dan signifikan terhadap likuiditas. Namun hasil yang berbeda mengenai pengaruh likuiditas terhadap profitabilitas ditemukan dari penelitian yang dilakukan oleh Gaol (2015) menyatakan bahwa pertumbuhan penjualan berpengaruh negatif signifikan terhadap likuiditas.

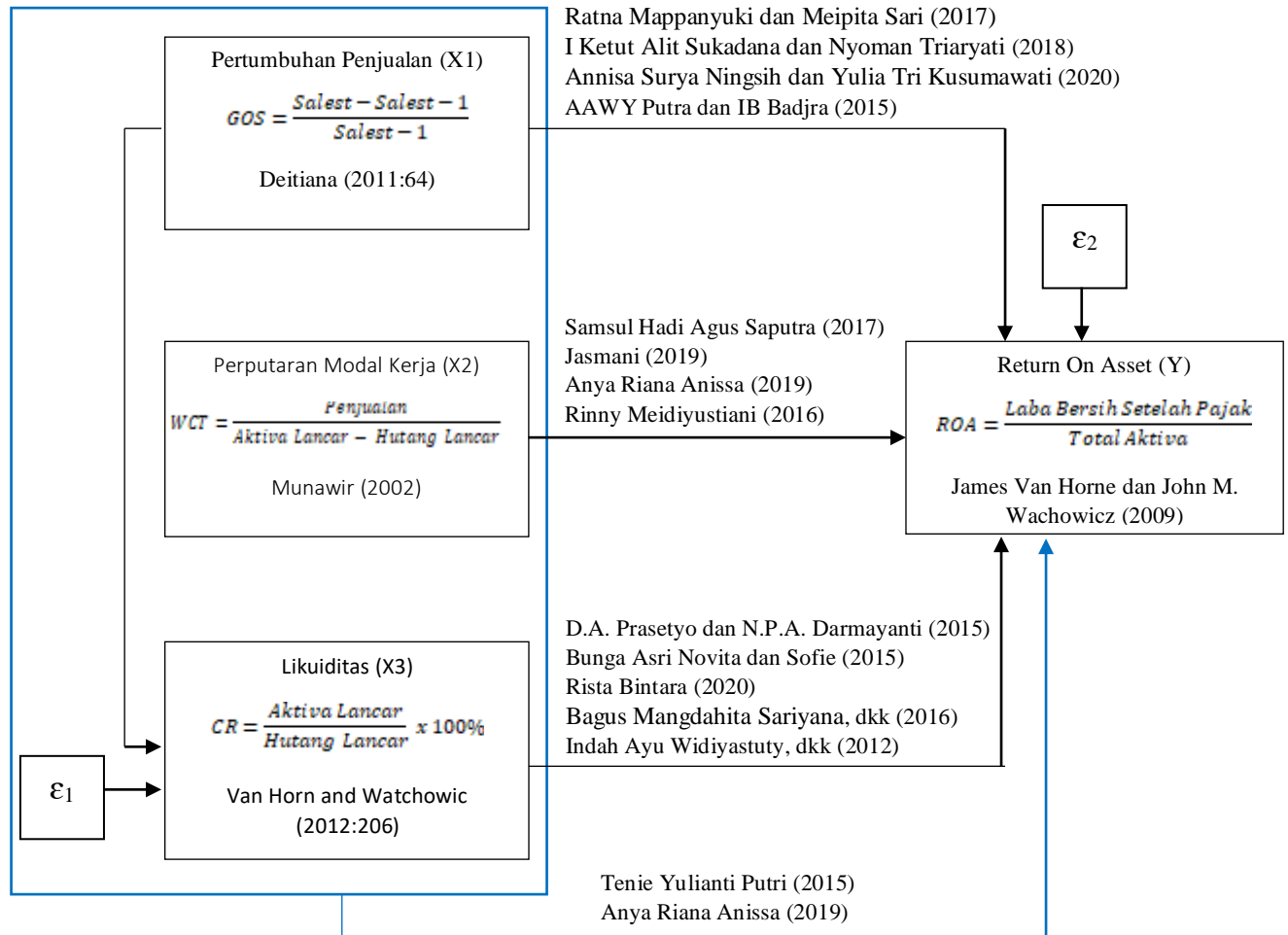
2.2.4. Pengaruh Pertumbuhan Penjualan, Perputaran Modal Kerja dan Likuiditas Terhadap Profitabilitas (ROA)

Pertumbuhan Penjualan, Perputaran Modal Kerja dan Likuiditas mempunyai peran penting bagi profitabilitas. Perusahaan dan juga manajemen bisa dikatakan berhasil bila bisa memaksimalkan profitabilitasnya. Faktor-faktor tersebut bisa memicu perubahan profitabilitas perusahaan.

Dengan demikian Pertumbuhan Penjualan, Perputaran Modal Kerja dan Likuiditas berpengaruh terhadap profitabilitas. Dalam Tenie Yulianti Putri (2015) hasil yang didapat bahwa secara simultan Likuiditas (*Current Ratio*), Pertumbuhan Penjualan (*Sales Growth*), dan Perputaran Modal Kerja (*Working Capital Turnover*) berpengaruh terhadap Profitabilitas. Sedangkan Penelitian yang dilakukan Anya Riana Anissa (2019) hasil yang didapat bahwa hasil penelitian menunjukkan bahwa secara simultan Likuiditas (*Current Ratio*) tidak berpengaruh signifikan terhadap profitabilitas.

Stefannie Halim dkk (2021) hasil yang didapat bahwa penelitian menunjukkan secara simultan variabel perputaran kas, perputaran modal kerja, leverage, pertumbuhan penjualan, ukuran perusahaan dan likuiditas tidak terdapat pengaruh signifikan terhadap profitabilitas

Untuk mempermudah menjabarkan kerangka pemikiran peneliti, dibawah



ini gambar Paradigma Penelitian yang akan dilakukan peneliti sebagai berikut:

Gambar 2.1 Paradigma Penelitian

2.3. Hipotesis Penelitian

Berdasarkan kerangka pemikiran dan rumusan masalah yang sudah dikemukakan, maka dapat diambil hipotesis sebagai berikut:

- H1** : Terdapat pengaruh Pertumbuhan Penjualan secara parsial terhadap Profitabilitas Pada Perusahaan Sub Sektor Rokok Yang Terdaftar Di Bursa Efek Indonesia Periode 2013-2020
- H2** : Terdapat pengaruh Perputaran Modal Kerja secara parsial terhadap Profitabilitas Pada Perusahaan Sub Sektor Rokok Yang Terdaftar Di Bursa Efek Indonesia Periode 2013-2020
- H3** : Terdapat pengaruh Likuiditas secara parsial terhadap Profitabilitas Pada Perusahaan Sub Sektor Rokok Yang Terdaftar Di Bursa Efek Indonesia Periode 2013-2020
- H4** : Terdapat pengaruh Pertumbuhan Penjualan secara parsial terhadap Likuiditas Pada Perusahaan Sub Sektor Rokok Yang Terdaftar Di Bursa Efek Indonesia Periode 2013-2020
- H5** : Terdapat pengaruh Pertumbuhan Penjualan, Perputaran Modal Kerja dan Likuiditas secara simultan terhadap Profitabilitas Pada Perusahaan Sub Rokok Yang Terdaftar Di Bursa Efek Indonesia Periode 2013-2020