

## **BAB II**

### **TINJAUAN PUSTAKA DAN PENGEMBANGAN HIPOTESIS**

#### **2.1 Landasan Teori**

##### **2.1.1 Manajemen Keuangan**

Manajemen keuangan merupakan penggabungan antara seni dan ilmu yang mengkaji, membahas dan menganalisis tentang bagaimana seorang manajer keuangan dengan mempergunakan seluruh sumber daya perusahaan untuk mencari dana dan membagi dana dengan tujuan mampu memberikan profit atau kemakmuran bagi para *stock holder* dan bersifat *sustainability* (berkelanjutan) usaha bagi perusahaan. Manajemen keuangan adalah semua aktivitas perusahaan yang berhubungan dengan usaha-usaha untuk mendapatkan dana yang lebih murah [13]. Maka, dapat disimpulkan bahwa manajemen keuangan adalah sebuah usaha dari perusahaan untuk mendapatkan dana yang digunakan untuk menunjang kegiatan bisnis yang berlangsung, serta bagaimana cara perusahaan mengalokasikan dana sehingga dapat digunakan secara efektif dan menghasilkan keuntungan seperti yang diharapkan.

Manajemen keuangan menjelaskan tentang beberapa keputusan yang harus dilakukan, yaitu keputusan tentang investasi, keputusan pendanaan atau keputusan pemenuhan kebutuhan dana dan keputusan kebijakan deviden yang disebut keputusan pembagian keuntungan atau laba. Dalam manajemen keuangan perusahaan, apabila gagal dalam melakukan investasi, maka perusahaan kemungkinan besar tidak akan memperoleh laba dari investasi tersebut. Begitu pula apabila gagal dalam pendanaan atau dalam memperoleh dana, maka perusahaan akan selalu mengalami hambatan dalam melakukan kegiatan produksi, seperti mendapatkan bahan baku (*raw material*). Akibatnya, proses produksi akan terhambat [14].

Fungsi manajemen keuangan itu sendiri sebagai pedoman bagi manajer keuangan dalam setiap pengambilan keputusan yang dilakukan. Artinya seorang manajer keuangan boleh melakukan terobosan dan kreativitas berfikir, akan tetapi semua itu tetap berpedoman dengan kaidah-kaidah yang berlaku dalam ilmu manajemen keuangan. Dengan memahami ilmu manajemen keuangan secara baik diharapkan seorang dari berbagai pihak baik yang berada di posisi marketing,

produksi, gudang, personalia dan juga keuangan akan mampu menempatkan setiap keputusan secara jauh lebih bijaksana dan penuh perhitungan [13].

Beberapa tujuan dari manajemen keuangan melalui pendekatan, pertama pendekatan keuntungan dan resiko dimana seorang manajer keuangan harus menciptakan keuntungan atau laba maksimal dengan tingkat risiko yang minimal. Menciptakan laba di sini bertujuan agar perusahaan memperoleh nilai yang tinggi dan dapat memakmurkan pemilik perusahaan atau pemegang saham. Pendekatan yang kedua adalah pendekatan likuiditas dan profitabilitas, di mana likuiditas berarti manajer keuangan menjaga agar selalu tersedia uang kas untuk memenuhi kewajiban finansialnya dengan segera. Kemudian profitabilitas berarti manajemen keuangan berusaha agar memperoleh laba perusahaan, terutama untuk jangka panjang [14].

### 2.1.2 Pertumbuhan Penjualan

Penjualan (*sales*) adalah seni yang mempengaruhi pribadi yang dilakukan oleh penjual untuk mengajak orang lain agar bersedia membeli barang/jasa yang ditawarkan. Dengan adanya penjualan maka jika dikaji dalam perekonomian dimana penjual dengan menjual suatu produk akan mendapatkan imbalan berupa uang. Penjualan merupakan sumber kehidupan bagi perusahaan, karena dari penjualan dapat diperoleh laba. Bagi perusahaan, pada umumnya mempunyai tiga tujuan umum dalam penjualan yaitu pertama mencapai target penjualan; Kedua, mendapatkan laba; Ketiga, menunjang pertumbuhan perusahaan [15].

Rasio pertumbuhan merupakan rasio yang menggambarkan kemampuan perusahaan mempertahankan posisi ekonominya di tengah pertumbuhan perekonomian dan sektor usahanya [16]. Pertumbuhan penjualan menggambarkan suatu kondisi dimana penjualan yang dilakukan digunakan sebagai alat ukur yang digunakan untuk melihat kenaikan penjualan tahun ini dibandingkan dengan *sales* dari periode sebelumnya yang dapat dijadikan acuan untuk memprediksi pertumbuhan di periode selanjutnya. Pertumbuhan penjualan merupakan sebuah peningkatan permintaan suatu produk dan daya saing perusahaan dalam ruang lingkup industri. Naik turunnya angka penjualan pada suatu perusahaan dapat berpengaruh terhadap kemampuan untuk mempertahankan laba dalam mendanai perusahaan di masa yang akan datang. Ketika suatu perusahaan memiliki peningkatan penjualan yang konsisten

dalam aktivitas operasi utama, maka perusahaan tersebut dapat dikatakan mengalami peningkatan yang ke arah yang lebih baik.

Perusahaan yang memiliki pertumbuhan penjualan yang tinggi akan membutuhkan lebih banyak investasi pada berbagai elemen aset, penjualan dengan tingkat yang tinggi akan mendapatkan keuntungan yang optimal, dimana ukuran tersebut menjadi penilaian dari keberhasilan perusahaan dan keberlangsungan hidup perusahaan. Tingkat penjualan yang stabil juga akan dapat membuat tingkat keuntungan pada perusahaan akan menjadi stabil, jika tingkat perusahaan stabil maka perusahaan dapat memenuhi kewajiban jangka panjang perusahaan. Berikut adalah rumus untuk menghitung pertumbuhan penjualan perusahaan [17].

$$\text{Pertumbuhan Penjualan} = \frac{\text{Penjualan Tahun Ini} - \text{Tahun Lalu}}{\text{Penjualan Tahun lalu}} \quad (2.1)$$

Penjualan sebagai sumber pemasukan oleh perusahaan. Setiap perusahaan akan selalu berupaya maksimal dalam meningkatkan penjualan dari tahun ke tahun. Peningkatan penjualan tersebut disebut dengan pertumbuhan penjualan. Semakin tinggi tingkat pertumbuhan penjualan perusahaan mendorong semakin tingginya keuntungan perusahaan, dan sebaliknya. Tentu ada faktor lain yang mempengaruhi tingkat profit perusahaan yaitu besaran beban atau biaya yang dibayarkan.

### 2.1.3 Likuiditas

Rasio Likuiditas yang digunakan di sini adalah Rasio Lancar (*Rasio Lancar*) adalah rasio yang digunakan untuk membandingkan besaran aset lancar dengan kewajiban lancar dan salah satu rasio yang paling umum digunakan untuk mengetahui kemampuan perusahaan dalam melunasi kewajiban jangka pendnya. Rasio lancar dapat menunjukkan sejauh mana aktiva lancar menutupi kewajiban-kewajiban lancar. Semakin besar perbandingan aset lancar dan kewajiban lancar, semakin tinggi kemampuan perusahaan menutupi kewajiban jangka pendeknya[18].

Rasio ini menunjukkan nilai relatif antara aset lancar terhadap kewajiban lancarnya. Rasio diitung dengan membagi nilai aset lancar dengan kewajiban lancar. Dari formulanya dapat diketahui bahwa rasio ini menunjukkan seberapa besar kemampuan aset perusahaan jika digunakan untuk membayar kewajiban yang harus dibayarkan pada saat jatuh tempo. Semakin besar nilai rasio lancar yang dimiliki

perusahaan, semakin lancar perusahaan dalam membayarkan kewajibannya. Perusahaan umumnya akan berusaha mempertahankan rasio lancarnya minimal 1 untuk memastikan bahwa nilai aset lancar cukup untuk melunasi kewajiban lancarnya [18].

$$\text{Current Ratio} = \frac{\text{aset lancar}}{\text{kewajiban lancar}} \quad (2.2)$$

Tingginya persentase *current ratio* pada perusahaan memang memiliki sisi positif dan negatif jika dilihat dari berbagai sudut pandang. Jika dilihat dari manajer perusahaan memiliki *current ratio* yang tinggi dianggap baik, dan juga bagi para kreditur dipandang perusahaan yang kuat. Namun, bagi para pemegang saham ini dianggap kurang baik, sebab para manajer perusahaan tidak menggunakan aset lancarnya secara baik dan efektif, atau dengan kata lain tingkat kreativitas manajer perusahaan adalah rendah. Sebaliknya, rendahnya *current ratio* pada perusahaan mengindikasikan bahwa perusahaan lebih riskan karena ditakutkan tidak mampu melunasi kewajibannya,

#### 2.1.4 Perputaran Persediaan (Inventory Turnover)

Perputaran persediaan adalah rasio yang menunjukkan sudah berapa lama barang dagangan terjual dan mengganti persediaan dalam satu periode. Perusahaan dapat menggunakan sebuah rumus untuk mengetahui perputaran persediaan untuk menghitung berapa lama waktu yang dibutuhkan untuk menjual persediaan [18].

Dengan menghitung perputaran persediaan dapat membantu bisnis membuat keputusan yang lebih baik tentang keputusan produksi, penetapan harga jual, bentuk promosi yang tepat. Perputaran persediaan yang optimal adalah salah satu komponen yang berpengaruh dalam perhitungan pengembalian aset yang telah diinvestasikan. Perputaran persediaan yang tinggi dapat menurunkan biaya penyimpanan inventaris, biaya sewa, asuransi, pencurian, pembusukan, dan lain-lain [18].

$$\text{Perputaran Persediaan} = \frac{\text{Penjualan}}{\text{Persediaan rata-rata}} \quad (2.3)$$

$$\text{Persediaan rata - rata} = \frac{(\text{Persediaan Awal} + \text{Persediaan Akhir})}{2} \quad (2.4)$$

Semakin tinggi tingkat perputaran persediaan di perusahaan menunjukkan bahwa dari departemen penjualan, produksi, gudang dan lain-lain telah bekerja dengan optimal. Ada yang perlu diperhatikan oleh pihak manajemen bahwa untuk memiliki persediaan yang selalu dalam keadaan stabil, pihak manajemen membutuhkan

ketersediaan biaya (*reserve cost*) dalam keadaan cukup. Pada industri manufaktur yang memproduksi barang adalah salah satu industri yang mengandalkan konsep *inventory management* dalam mempertahankan aktivitasnya secara stabil dan terkendali. Oleh karena itu bagi industri manufaktur ketersediaan biaya persediaan harus selalu diperhatikan, apalagi dalam menghadapi kondisi yang bersifat fluktuatif contohnya ketika di laut sedang ada badai besar, ladang gagal panen karena diserang hama dan lain sebagainya.

## 2.2 Review Penelitian Terdahulu

Beberapa review penelitian terdahulu yang digunakan dalam penelitian ini adalah :

1. Ketut Alit Sukadana dan Nyoman Triaryati melakukan penelitian pada tahun 2018 dengan judul “Pengaruh Pertumbuhan Penjualan, Ukuran Perusahaan, Dan Leverage Terhadap Profitabilitas Pada Perusahaan Food And Beverage BEI” Jumlah sampel penelitian ini sebanyak 11 perusahaan. Hasil penelitian ini menyatakan bahwa variabel an bahwa variabel pertumbuhan penjualan, leverage, dan ukuran perusahaan secara simultan berpengaruh signifikan terhadap profitabilitas. Pertumbuhan penjualan secara parsial berpengaruh positif signifikan terhadap profitabilitas. Leverage secara parsial berpengaruh negatif signifikan terhadap profitabilitas. Ukuran perusahaan secara parsial berpengaruh positif tidak signifikan terhadap profitabilitas [3].
1. Lucya Dewi Wikardi Dan Natalia Titik Wiyani melakukan penelitian pada tahun 2017 dengan judul “Pengaruh Debt to Equity Ratio, Firm Size, Inventory Turnover, Assets Turnover dan Pertumbuhan Penjualan Terhadap Profitabilitas” Jumlah sampel adalah 8 perusahaan. Hasil penelitian ini menyatakan bahwa variabel *debt to equity ratio*, *firm size*, *inventory turnover*, dan *assets turnover* yang berpengaruh secara parsial terhadap profitabilitas dan analisis secara simultan menunjukkan bahwa *debt to equity ratio*, *firm size*, *inventory turnover*, *assets turnover* dan pertumbuhan penjualan berpengaruh terhadap profitabilitas[4].
2. Miswanto, Yanuar Rifqi Abdullah dan Shofia Suparti melakukan penelitian pada tahun 2017 dengan judul “Pengaruh Efisiensi Modal Kerja, Pertumbuhan Penjualan Dan Ukuran Perusahaan Terhadap Profitabilitas Perusahaan” Jumlah sampel yang diambil adalah 18 perusahaan. Hasil dari penelitian ini menyatakan bahwa secara parsial variabel efisiensi modal kerja dan ukuran perusahaan berpengaruh terhadap

profitabilitas perusahaan. Sedangkan Pertumbuhan penjualan tidak berpengaruh. Variabel Efisiensi modal kerja, pertumbuhan penjualan dan ukuran perusahaan secara simultan berpengaruh terhadap profitabilitas[5].

3. Dedy Samsul Arifin, Buyung Sarita, Yusuf Montundu dan Riski Amalia Madi melakukan penelitian pada tahun 2019 dengan judul “Pengaruh Likuiditas, Leverage, Ukuran Perusahaan Dan Pengaruh Likuiditas, Leverage, Ukuran Perusahaan Dan Pertumbuhan Penjualan Terhadap Profitabilitas”. Jumlah sampel yang ambil adalah 29 perusahaan. Hasil penelitian ini menyatakan bahwa secara parsial variabel Likuiditas (CR), Ukuran perusahaan dan Pertumbuhan penjualan memiliki pengaruh signifikan terhadap profitabilitas. Sedangkan, Leverage (DER) tidak berpengaruh terhadap profitabilitas. Hasil penelitian secara simultan menunjukkan bahwa Likuiditas, *Leverage*, ukuran perusahaan dan pertumbuhan penjualan berpengaruh signifikan terhadap tingkat profitabilitas perusahaan [6].
4. Putri Wulandari dan Robinhot Gultom melakukan penelitian pada tahun 2018 dengan judul “Pengaruh Likuiditas, Aktivitas Dan Pertumbuhan Penjualan Terhadap Profitabilitas Pada Perusahaan Industri Makanan Dan Minuman Yang Terdaftar Di Bursa Efek Indonesia Tahun 2014-2017” dengan jumlah sampel adalah 17 perusahaan. Hasil dari penelitian ini menyatakan bahwa secara parsial *current ratio* dan pertumbuhan penjualan tidak berpengaruh terhadap profitabilitas. Sedangkan, *working capital turnover* berpengaruh terhadap profitabilitas. Hasil penelitian secara simultan menunjukkan bahwa *current ratio*, *working capital turnover* dan pertumbuhan penjualan berpengaruh terhadap profitabilitas [7].
5. Rika Ayu Nurafika melakukan penelitian dengan judul “Pengaruh Perputaran Kas, Perputaran Piutang, Perputaran Persediaan Terhadap Profitabilitas Padaperusahaan Semen” pada tahun 2018 dengan jumlah sampel adalah Hasil dari penelitian ini menunjukkan bahwa secara parsial perputaran kas dan perputaran persediaan berpengaruh signifikan terhadap profitabilitas. Sedangkan, perputaran piutang tidak berpengaruh signifikan terhadap profitabilitas. Hasil penelitian secara simultan menunjukkan bahwa perputaran piutang, perputaran kas, dan perputaran persediaan berpengaruh signifikan terhadap profitabilitas [8].
6. Matilde Amaral Canizio melakukan penelitian dengan judul “Pengaruh Perputaran Kas, Perputaran Piutang, Perputaran Persediaan Terhadap Profitabilitas Pada

Supermarket Di Timor Leste” pada tahun 2017. Hasil dari penelitian bahwa secara parsial variabel perputaran piutang dan perputaran persediaan berpengaruh positif signifikan terhadap profitabilitas. Sedangkan, variabel perputaran kas tidak berpengaruh terhadap profitabilitas. Hasil dari penelitian ini dapat disimpulkan bahwa secara simultan variabel perputaran kas, perputaran piutang dan perputaran persediaan berpengaruh signifikan terhadap profitabilitas [9].

7. Eka Purnama Sari, Dian Anggriyani dan Nur Komariah melakukan penelitian dengan judul ”Pengaruh Perputaran Persediaan Dan Perputaran Piutang Terhadap Profitabilitas” pada tahun 2020. Hasil dari penelitian ini menunjukkan bahwa secara parsial perputaran persediaan tidak berpengaruh secara signifikan terhadap profitabilitas, sedangkan perputaran piutang berpengaruh signifikan terhadap profitabilitas. Hasil penelitian ini menunjukkan bahwa secara simultan variabel perputaran persediaan dan perputaran piutang berpengaruh signifikan terhadap profitabilitas [10].
8. Ridla Tsamrotul Fuady dan Isma Rahmawati melakukan penelitian dengan judul “Pengaruh Perputaran Kas, Perputaran Piutang Dan Perputaran Persediaan Terhadap Profitabilitas Pada Perusahaan Makanan Dan Minuman Yang Terdaftar Di Bursa Efek Indonesia Periode 2013-2017” pada tahun 2019 dengan jumlah sampel sebanyak 65 perusahaan. Hasil dari penelitian ini menyatakan bahwa perputaran kas dan perputaran piutang berpengaruh signifikan terhadap profitabilitas. Sedangkan perputaran persediaan tidak berpengaruh terhadap profitabilitas. Hasil penelitian ini menunjukkan bahwa secara simultan variabel perputaran kas, perputaran piutang dan perputaran persediaan berpengaruh signifikan terhadap profitabilitas [11].
9. Masta Sembiring melakukan penelitian dengan judul “Pengaruh Pertumbuhan Penjualan Dan Likuiditas Terhadap Profitabilitas Perusahaan Dagang Di Bursa Efek Indonesia” pada tahun 2020 dengan jumlah sampel yang digunakan adalah sebanyak 6 perusahaan. Hasil dari penelitian ini menyatakan bahwa variabel perputaran piutang dan likuiditas berpengaruh signifikan terhadap profitabilitas. Sedangkan pertumbuhan penjualan tidak berpengaruh terhadap profitabilitas. Hasil dari penelitian ini menyatakan bahwa variabel pertumbuhan penjualan, perputaran piutang dan likuiditas berpengaruh secara simultan terhadap profitabilitas [12].

Tabel 2.1 Review Terdahulu

No	Nama	Judul	Variabel Penelitian	Hasil Penelitian
1.	I Ketut Alit Sukadana dan Nyoman Triaryati (2018)	Pengaruh Pertumbuhan Penjualan, Ukuran Perusahaan, Dan Leverage Terhadap Profitabilitas Pada Perusahaan Food And Beverage BEI	Variabel Dependen : Profitabilitas (ROA) Variabel Independen : Pertumbuhan Penjualan, Ukuran Perusahaan Dan Leverage	Simultan : Pertumbuhan Penjualan, Ukuran Perusahaan dan Leverage berpengaruh terhadap profitabilitas. Parsial : Pertumbuhan penjualan dan leverage berpengaruh terhadap profitabilitas perusahaan. Ukuran perusahaan tidak berpengaruh terhadap profitabilitas.
2.	Lucya Dewi Wikardi Dan Natalia Titik Wiyani (2017)	Pengaruh Debt to Equity Ratio, Firm Size, Inventory Turnover, Asset Turnover dan Pertumbuhan Penjualan Terhadap Profitabilitas	Variabel Dependen : Profitabilitas Variabel Independen : Debt to Equity Ratio, Firm Size,	Simultan : Variabel debt to equity ratio, firm size, inventory turnover, assets turnover dan pertumbuhan penjualan berpengaruh terhadap profitabilitas. Secara parsial : DER, Firm Size, inventory turnover, assets turnover dan pertumbuhan penjualan berpengaruh terhadap profitabilitas.
3.	Miswanto, Yanuar Rifqi Abdullah dan Shofia Suparti (2017)	Pengaruh Efisiensi Modal Kerja, Pertumbuhan Penjualan Dan Ukuran Perusahaan Terhadap Profitabilitas Perusahaan	Variabel Dependen : Profitabilitas Variabel Independen : Efisiensi Modal Kerja, Pertumbuhan Penjualan Dan Ukuran Perusahaan	Secara Simultan ; Efisiensi Modal Kerja, Pertumbuhan Penjualan dan ukuran perusahaan berpengaruh profitabilitas. Secara parsial : Variabel Efisiensi Modal kerja dan ukuran perusahaan berpengaruh terhadap profitabilitas, sedangkan pertumbuhan penjualan tidak berpengaruh



Lanjutan Tabel 2.1

No	Nama	Judul	Variabel Penelitian	Hasil Penelitian
4.	Dedy Samsul Arifin, Buyung Sarita, Yusuf Montundu dan Riski	Pengaruh Likuiditas, Leverage, Ukuran Perusahaan Dan Pertumbuha	Variabel Dependen : Profitabilitas  Variabel Independen : Likuiditas	Secara simultan : Likuiditas, Leverage, ukuran perusahaan dan pertumbuhan penjualan berpengaruh signifikan terhadap tingkat profitabilitas perusahaan.
5.	Amalia Madi (2019)	Pertumbuhan Penjualan Terhadap Profitabilitas	Likuiditas, Leverage, Ukuran Perusahaan dan Pertumbuhan Penjualan	Secara parsial : Likuiditas, Ukuran Perusahaan dan pertumbuhan penjualan memiliki pengaruh terhdap profitabilitas Sedangkan Leverage tidak berpengaruh terhadap profitabilitas.
6.	Putri Wulandari dan Robinhot Gultom (2018)	Pengaruh Likuiditas, Aktivitas Dan Pertumbuhan Penjualan Terhadap Profitabilitas Pada Perusahaan Industri Makanan Dan Minuman Yang Terdaftar Di Bursa Efek Indonesia Tahun 2014 – 2017	Variabel Dependen : Profitabilitas  Variabel Independen : Likuiditas, Aktivitas dan pertumbuhan penjualan	Secara simultan : <i>Current ratio</i> , <i>working capital turnover</i> dan pertumbuhan penjualan berpengaruh terhadap profitabilitas  Secara parsial : <i>Working capital turnover</i> berpengaruh terhadap profitabilitas, sedangkan <i>current ratio</i> dan pertumbuhan penjualan tidak Berpengaruh terhadap profitabilitas.
7.	Rika Ayu Nurafika (2018)	Pengaruh Perputaran Kas, Perputaran Piutang, Perputaran Persediaan terhadap Profitabilitas Pada Perusahaan Semen	Variabel Dependen : Profitabilitas  Variabel Independen : Perputaran Kas, Perputaran Piutang, Perputaran Persediaan	Secara simultan : Perputaran kas, perputaran piutang dan perputaran persediaan berpengaruh terhadap profitabilitas  Secara parsial : Perputaran kas dan perputaran persediaan berpengaruh terhadap profitabilitas sedangkan perputaran piutang tidak berpengaruh terhadap profitabilitas.

Lanjutan Tabel 2.1

No.	Nama	Judul	Variabel Penelitian	Hasil Penelitian
8.	Matilde Amaral Canizio (2017)	Pengaruh Perputaran Kas, Perputaran Piutang, Perputaran Persediaan Terhadap Profitabilitas Pada Supermarket Di Timor Leste	Variabel Dependen : Profitabilitas  Variabel Independen : Perputaran kas, perputaran piutang, perputaran persediaan	Secara simultan : Perputaran kas, perputaran piutang dan perputaran persediaan berpengaruh terhadap profitabilitas.  Secara parsial : Perputaran piutang dan perputaran persediaan berpengaruh signifikan terhadap profitabilitas. Sedangkan, perputaran kas tidak berpengaruh terhadap profitabilitas.
9.	Eka Purnama Sari, Dian Anggriyani dan Nur Komariah (2020)	Pengaruh Perputaran Persediaan Dan Perputaran Piutang Terhadap Profitabilitas	Variabel Dependen : Profitabilitas.  Variabel Independen : Perputaran persediaan dan perputaran piutang	Secara simultan : Perputaran persediaan dan perputaran piutang berpengaruh terhadap profitabilitas  Secara parsial : Perputaran piutang berpengaruh terhadap profitabilitas. Sedangkan perputaran persediaan tidak berpengaruh terhadap profitabilitas.
10.	Ridla Tsamrotul Fuady dan Isma Rahmawati (2019)	Pengaruh Perputaran Kas, Perputaran Piutang Dan Perputaran Persediaan Terhadap Profitabilitas Pada Perusahaan Makanan Dan Minuman Yang Terdaftar Di Bursa Efek Indonesia Periode 2013-2017	Variabel Dependen : Profitabilitas  Variabel Independen : Perputaran kas, perputaran piutang dan perputaran persediaan	Secara simultan : Perputaran kas, perputaran piutang dan perputaran persediaan berpengaruh terhadap profitabilitas  Secara parsial : Perputaran kas dan perputaran piutang berpengaruh signifikan terhadap profitabilitas. Sedangkan perputaran persediaan tidak berpengaruh terhadap profitabilitas.

Lanjutan Tabel 2.1

No	Nama	Judul	Variabel Penelitian	Hasil Penelitian
11.	Masta Sembiring (2020)	Pengaruh Pertumbuhan Penjualan Dan Likuiditas Terhadap Profitabilitas Perusahaan Dagang Di Bursa Efek Indonesia	Variabel Dependen : Profitabilitas  Variabel Independen : Pertumbuhan penjualan dan likuiditas	Secara simultan : Pertumbuhan penjualan dan likuiditas berpengaruh signifikan terhadap profitabilitas.  Secara parsial : Perputaran piutang dan likuiditas berpengaruh signifikan terhadap profitabilitas. Sedangkan pertumbuhan penjualan tidak berpengaruh terhadap profitabilitas.

### 2.3 Kerangka Konseptual

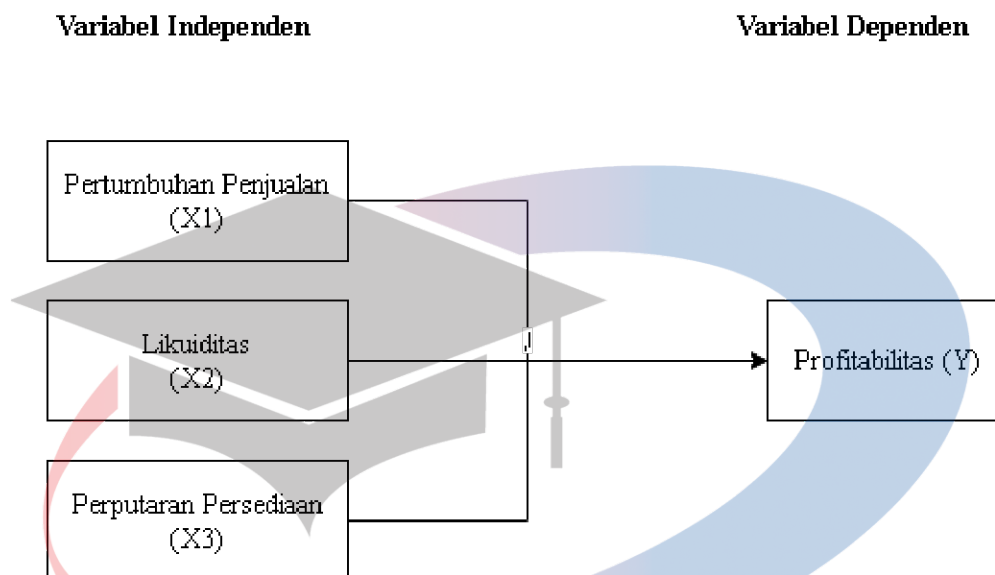
Kerangka konseptual adalah kerangka pemikiran dari tinjauan teori yang dapat menggambarkan keterkaitan antara variabel yang akan diteliti dan merupakan tuntutan bagi peneliti untuk memecahkan masalah dan merumuskan hipotesis.

Pertumbuhan Penjualan adalah besaran perbandingan jumlah penjualan yang meningkat dari penjualan periode sebelumnya. Pertumbuhan penjualan yang tinggi atau stabil saling berkaitan dengan keuntungan perusahaan. Dengan tingkat pertumbuhan penjualan yang tinggi atau stabil dapat berpengaruh terhadap keuntungan perusahaan sehingga menjadi pertimbangan perusahaan dalam mengambil keputusan kemana harus melangkah selanjutnya.

Likuiditas adalah kemampuan perusahaan untuk membayar semua kewajiban finansial jangka pendek pada saat jatuh tempo dengan menggunakan aktiva lancar yang tersedia. Aktivitas merupakan periode perputaran modal kerja dimulai dari saat dimana kas diinvestasikan dalam komponen-komponen modal kerja sampai saat dimana kembali lagi menjadi kas.

Perputaran persediaan adalah rasio yang digunakan untuk mengukur berapa kali dana yang ditanamkan dalam persediaan ini berarti dalam suatu periode. Semakin tinggi tingkat perputaran persediaan akan memperkecil resiko terhadap kerugian yang disebabkan karena penurunan harga atau karena perubahan selera konsumen, di samping itu akan menghemat biaya-biaya gudang dan pemeliharaan terhadap produk tersebut. Adanya persediaan dalam jumlah yang terlalu besar dibandingkan dengan

kebutuhan akan memperbesar beban bunga, biaya penyimpanan, dan pemeliharaan gudang. Serta memperbesar kemungkinan kerugian dikarenakan rusak, kecurian, turunnya kualitas dan memperkecil keuntungan untuk perusahaan.



**Gambar 2.1 Gambar Kerangka Konseptual**

## 2.4 Pengembangan hipotesis

Berdasarkan kerangka konseptual yang telah diuraikan dan tujuan penelitian, maka penulis mengambil suatu hipotesis yang akan diuji kebenarannya sebagai berikut

### 2.4.1 Pengaruh Pertumbuhan Penjualan terhadap Profitabilitas

Pertumbuhan penjualan merupakan suatu skala yang biasanya digunakan untuk mengukur perubahan angka penjualan dari periode yang berjalan dengan periode sebelumnya. Perusahaan dagang tidak akan berjalan tanpa adanya sistem penjualan yang baik. Penjualan merupakan ujung tombak dari sebuah perusahaan[12]. Ramalan penjualan yang tepat sangatlah diperlukan, agar perusahaan dapat mempersiapkan segala sesuatu yang diperlukan untuk proses produksi. Dengan menggunakan rasio pertumbuhan penjualan, perusahaan dapat mengetahui trend penjualan dari produknya dari tahun ke tahun. Pertumbuhan penjualan mengindikasikan produktifitas dan kapasitas operasional perusahaan serta mencerminkan tingkat daya saing perusahaan dalam industri. Penjualan dengan tingkat relatif stabil dinilai lebih aman untuk menggunakan pinjaman dalam jumlah lebih banyak karena dinilai memiliki kemampuan untuk menanggung beban yang tetap atas pinjaman (bunga pinjaman)

yang lebih tinggi dibandingkan penjualan yang fluktuatif yang masih belum dapat diprediksi. Penggunaan tingkat pinjaman lebih tinggi juga dilatarbelakangi oleh kebutuhan dana pembiayaan ekspansi perusahaan semakin besar. Dari pererakan penjualan ini juga dapat disimpulkan bahwa perusahaan terus berkembang dan berkembang ke arah yang positif.

Berdasarkan uraian tersebut, maka hipotesis dalam penelitian ini adalah :

H1 : Pertumbuhan Penjualan berpengaruh terhadap Profitabilitas.

#### **2.4.2 Pengaruh Likuiditas terhadap Profitabilitas**

Likuiditas memiliki hubungan yang erat dengan masalah kemampuan perusahaan untuk memenuhi kewajiban finansialnya yang harus segera dilunasi. [6] Likuiditas menggambarkan kemampuan perusahaan untuk menyelesaikan kewajibannya, semakin tinggi tingkat likuiditas maka semakin besar kemampuan perusahaan untuk melunasi kewajibannya. Selain dari itu, tingginya likuiditas akan membantu perusahaan untuk mendapatkan kesempatan dukungan dari banyak pihak, mulai dari lembaga keuangan, kreditur, maupun pemasok.

Berdasarkan uraian tersebut, maka hipotesis dalam penelitian ini adalah

H2 : Likuiditas berpengaruh terhadap profitabilitas

#### **2.4.3 Perputaran Persediaan terhadap Profitabilitas**

Perputaran persediaan merupakan rasio yang digunakan untuk mengukur berapa kali dana yang ditanam dalam persediaan (inventory) ini berarti dalam suatu periode [11]. Semakin tinggi tingkat perputaran persediaan akan memperkecil resiko terhadap kerugian yang disebabkan oleh kerusakan barang, penurunan harga atau karena perubahan trend, di samping itu akan menghemat ongkos penyimpanan dan pemeliharaan terhadap persediaan tersebut. Industri makanan dan minuman merupakan industri yang bergerak di bidang pembuatan produk kemudian dijual guna memperoleh keuntungan yang. Untuk mencapai tujuan tersebut diperlukan manajemen persediaan dengan tingkat efektivitas yang tinggi.

Berdasarkan uraian tersebut, maka hipotesisnya adalah

H3 : Perputaran Persediaan berpengaruh terhadap profitabilitas

#### 2.4.4 Pengaruh Pertumbuhan Penjualan, Likuiditas, dan Perputaran Persediaan terhadap Profitabilitas

Profitabilitas merupakan alat ukur efektifitas pengelolaan manajemen dalam memanfaatkan semua aset-aset yang dimiliki oleh perusahaan. Perusahaan yang tingkat profitabilitasnya tinggi akan lebih sedikit menggunakan utang karena perusahaan sudah memiliki *profit* yang ditahan. Penggunaan laba ditahan dengan efektif dan efisien ini akan memberikan dampak positif yang sangat besar. Dalam arti luas, profitabilitas dapat menjadi suatu tolak ukur untuk kedepannya apakah perusahaan akan terus berjalan atau tidak. Tingkat profitabilitas yang tinggi akan mendukung perusahaan untuk terus berkembang melalui inovasi produk, ekspansi, dan lain sebagainya.

Pertumbuhan penjualan yang konsisten akan mendukung bertambahnya laba perusahaan. Penjualan merupakan salah satu sumber pendapatan yang paling utama di perusahaan. Setiap perusahaan tentu ingin pertumbuhan penjualannya tetap stabil atau bahkan mengalami peningkatan yang luar biasa dari waktu ke waktu di industrinya. Semakin tinggi penjualan bersih yang didapatkan oleh perusahaan, maka mampu meningkatkan laba kotor perusahaan, kemudian akan meningkatkan laba bersih perusahaan pada akhirnya.

Pentingnya likuiditas dalam suatu perusahaan untuk mengukur kemampuan perusahaan untuk memenuhi kewajibannya berjangkanya. Suatu perusahaan yang likuiditasnya mengalami peningkatan, biasanya lebih memilih untuk menggunakan kas pribadinya untuk membiayai keperluan operasionalnya ketimbang harus mengambil pinjaman ke kreditur. Mengurangi ketergantungan terhadap pinjaman kreditur memiliki dua manfaat yaitu mengurangi resiko gagal bayar dan laba yang ditahan dapat digunakan untuk kepentingan perusahaan seperti ekspansi, inovasi dan riset produk.

Peningkatan kinerja dari perusahaan dapat ditandai dari bertumbuhnya profitabilitas perusahaan dari setiap periodenya. Pertumbuhan profitabilitas ini tentu didukung oleh banyak faktor. Salah satunya adalah tingkat perputaran persediaannya yang efektif dan efisien khususnya di perusahaan makanan dan minuman yang bergerak di bidang memproduksi dan mendistribusikannya ke konsumen baik secara langsung maupun tidak. Perputaran persediaan yang optimal akan tentu akan membantu profitabilitas perusahaan melalui berkurangnya biaya-biaya atau resiko

yang mungkin terjadi di gudang ataupun di perjalanan. Contohnya makanan rusak digigit tikus, kadaluarsa dan lain sebagainya. Hal tersebut dapat mengoptimalkan beban pokok penjualan sebagai bukti dari kerja sama antar divisi yang ada di dalam perusahaan sehingga membuat manajemen persediaan menjadi efektif dan efisien ketika beroperasi.

Perusahaan yang terus bertumbuh dan mencetak laba secara stabil umumnya akan memberikan *feedback* kepada *stockholders* berupa dividen dan kepada *stakeholder* berupa bonus yang lebih dibandingkan sesuai dengan pencapaian divisi masing-masing.

Berdasarkan uraian tersebut maka hipotesis yang dapat diajukan adalah :

H4 : Pertumbuhan Penjualan, Likuiditas, Perputaran Persediaan secara simultan berpengaruh terhadap Profitabilitas Perusahaan.



UNIVERSITAS  
MIKROSKIL