

BAB II

TINJAUAN PUSTAKA

2.1 Penelitian Terdahulu

Secara lebih ringkas penelitian yang akan dilakukan oleh peneliti merujuk kepada penelitian sebelumnya, hal ini dapat dilihat pada tabel berikut ini :

*Tabel 2.1
Penelitian Terdahulu*

No.	Nama, Judul penelitian dan Tahun	Variabel	Metode penelitian	Hasil penelitian
1.	(Nawalani, 2014) Pengaruh Modal Kerja Terhadap Profitabilitas Pada Perusahaan <i>Food and Beverages</i> Di Bursa Efek Indonesia)	Modal Kerja (X) Profitabilitas (Y)	Jenis penelitian menggunakan metode deskriptif kuantitatif	Perputaran modal kerja berpengaruh positif signifikan terhadap profitabilitas.
2.	(Sensualisme, 2016) Pengaruh Modal Kerja dan Volume Penjualan Terhadap Laba Bersih Pada Perusahaan Manufaktur Sektor Industri Barang Konsumsi Yang Terdaftar Di Bursa Efek Indonesia Tahun 2013-2015	Modal Kerja (X1), Volume Penjualan (X2), Profitabilitas (Y)	Analisa regresi linier berganda	Modal Kerja dan Volume Penjualan berpengaruh secara simultan terhadap Laba Bersih
3.	(Reimeinda, Murni, & Saerang,	Modal kerja (X), Profitabilitas (Y)	Analisa regresi linier berganda	1. Perputaran modal kerja bersih

	<p>2016) Analisis Pengaruh Modal Kerja Terhadap Profitabilitas pada Industri Telekomunikasi Di Indonesia</p>		<p>menggunakan data kuantitatif</p>	<p>(<i>Working Capital Turnover</i>) tidak mempengaruhi Profitabilitas pada perusahaan telekomunikasi di Indonesia baik secara parsial maupun simultan. 2. Perputaran Inventory (<i>Inventory Turnover</i>) tidak mempengaruhi Profitabilitas pada perusahaan Telekomunikasi di Indonesia baik secara parsial maupun simultan 3 Perputaran Piutang (<i>Account Receivable Turnover</i>) tidak mempengaruhi profitabilitas pada perusahaan Telekomunikasi di</p>
--	--	--	-------------------------------------	---

				<p>Indonesia baik secara parsial maupun simultan</p> <p>4. Perputaran kas (<i>Cash Turnover</i>) dapat mempengaruhi Profitabilitas pada perusahaan Telekomunikasi di Indonesia baik secara parsial maupun secara simultan.</p> <p>5. Modal Kerja bersih (<i>working capital turnover</i>), persediaan (<i>inventory turnover</i>), piutang (<i>receivable turnover</i>), dan kas (<i>cash turnover</i>) secara bersamaan dapat mempengaruhi Profitabilitas pada perusahaan telekomunikasi di Indonesia.</p>
--	--	--	--	---

4.	(Arif, Hidayat, & Z.A, 2015) Pengaruh Perputaran Modal Kerja, <i>Leverage</i> Dan Pertumbuhan Penjualan Terhadap Profitabilitas (Studi pada Perusahaan Makanan dan Minuman yang Terdaftar di Bursa Efek Indonesia pada Tahun 2011-2013)	<i>Working Capital Turnover</i> (X1), <i>Debt Ratio</i> (X2), <i>Debt Equity Ratio</i> (X3), pertumbuhan penjualan (X4), <i>Return On Investment</i> (Y1), <i>Return On Equity</i> (Y2).	<i>Explanatory research</i>	<ol style="list-style-type: none"> 1. Hasil Penelitian ini menunjukkan adanya pengaruh simultan dari variabel <i>Working Capital Turnover</i> (X1), <i>Debt Ratio</i> (X2), <i>Debt Equity Ratio</i> (X3) dan pertumbuhan penjualan (X4) terhadap <i>Return On Investment</i> (Y1) dan <i>Return On Equity</i> (Y2) secara signifikan 2. Secara parsial variabel variabel <i>Debt Ratio</i> (X2), <i>Debt Equity Ratio</i> (X3) dan pertumbuhan penjualan (X4) berpengaruh secara signifikan terhadap <i>Return On Investment</i> (Y1),
----	---	--	-----------------------------	---

				<p>sedangkan variabel <i>Working Capital Turnover</i> (X1) tidak berpengaruh secara signifikan terhadap <i>Return On Investment</i> (Y1)</p> <p>3. Secara parsial variabel <i>Debt Ratio</i> (X2), <i>Debt Equity Ratio</i> (X3) berpengaruh secara signifikan terhadap <i>Return On Equity</i> (Y2), sedangkan variabel <i>Working Capital Turnover</i> (X1) dan pertumbuhan penjualan (X4) tidak berpengaruh secara signifikan terhadap <i>Return On Equity</i> (Y2).</p>
5.	(Ermanda & Purnawati, 2017)Pengaruh	Perputaran Modal Kerja (X1),	Teknik analisis penelitian asosiatif	Hasil penelitian menunjukkan bahwa

	Perputaran Modal Kerja dan Pertumbuhan Penjualan Terhadap Profitabilitas	Pertumbuhan Penjualan (X2), Profitabilitas (Y)	menggunakan teknik analisis kuantitatif (statistik)	perputaran modal kerja dan pertumbuhan penjualan berpengaruh positif secara signifikan terhadap profitabilitas perusahaan. Hal ini menunjukkan bahwa perputaran modal dan pertumbuhan penjualan merupakan salah satu faktor yang dapat meningkatkan profitabilitas perusahaan dengan tingkat pengaruh 57.9% sedangkan sisanya 42.1% dijelaskan oleh variabel yang tidak diteliti
6.	(Hariyanti, 2008) Pengaruh Modal Dan Volume Penjualan Terhadap Kemampuan Usaha Bakul Ikan Wanita Di Pasar Tulehu Kecamatan Salahutu Kabupaten Maluku Tengah	Pengaruh Modal (X1), Volume Penjualan (X2), Kemampuan (Y)	Analisis Regresi Linier Berganda	1. Variabel modal dan volume penjualan menunjukkan secara simultan parsial berpengaruh sangat signifikan dan dominan terhadap kemampulabaa n.

				2. Modal memiliki pengaruh negatif terhadap kemampuan.
--	--	--	--	--

2.1.1 Persamaan dan Perbedaan

Nawalani (2014) meneliti tentang pengaruh modal kerja terhadap profitabilitas pada perusahaan *food and beverages* di bursa efek indonesia. Metode yang digunakan deskriptif kuantitatif .

Kesimpulan dari penelitian ini adalah :

Perputaran modal kerja berpengaruh positif signifikan terhadap profitabilitas pada perusahaan *food and beverages* di bursa efek indonesia.

Persamaan :

Variabel yang digunakan sama yaitu modal kerja sebagai variabel independen, dan profitabilitas sebagai variabel independen.

Perbedaan :

1. Objek penelitian menggunakan perusahaan *food and beverages* sedangkan dalam penelitian ini menggunakan sektor industri barang konsumsi.
2. Variabel yang digunakan modal kerja sebagai variabel independen dan profitabilitas sebagai variabel independen sedangkan dalam penelitian ini menggunakan variabel modal kerja dan penjualan sebagai variabel independen dan profitabilitas sebagai variabel dependen.

Ermanda & Purnawati (2017) meneliti tentang pengaruh modal kerja dan pertumbuhan penjualan terhadap profitabilitas menggunakan teknik analisis penelitian asosiatif menggunakan teknik analisis kuantitatif (statistik)

Persamaan :

Variabel yang diteliti sama yaitu modal kerja dan pertumbuhan penjualan sebagai variabel independen dan profitabilitas sebagai variabel dependen

Perbedaan :

Metode yang digunakan adalah asosiatif sedangkan dalam penelitian ini menggunakan metode regresi linear berganda.

2.2 Landasan Teori

2.2.1 Profitabilitas

Profitabilitas adalah kemampuan perusahaan memperoleh laba dalam hubungannya dengan penjualan, total aktiva, maupun modal sendiri (Sartono, 2012). Jumlah laba bersih kerap dibandingkan dengan ukuran kegiatan atau kondisi keuangan lainnya seperti penjualan, aktiva, ekuitas pemegang saham untuk menilai kinerja sebagai suatu presentase dari beberapa tingkat aktivitas atau investasi.

Menurut Kasmir (2010) profitabilitas merupakan rasio yang digunakan untuk menilai kemampuan perusahaan dalam mencari keuntungan. Rasio ini juga memberikan ukuran tingkat efektivitas

manajemen suatu perusahaan. Hal ini ditunjukkan oleh laba yang dihasilkan dari penjualan dan pendapatan investasi.

Return On Equity dapat diartikan sebagai rentabilitas saham sendiri atau bisa disebut dengan *Return On Common Equity (ROCE)*. Calon Investor yang membeli saham akan tertarik dengan ukuran profitabilitas ini dikarenakan investor memiliki klaim residual atas keuntungan yang diperoleh setelah sebelumnya digunakan untuk membayar bunga hutang dan saham preferene. Adapun Rumus Profitabilitas (*ROE*) menurut (Kasmir, 2010) adalah sebagai berikut

$$\text{Return On Euity} = \frac{\text{Earning After Tax}}{\text{Equity}}$$

2.2.2 Modal Kerja

Menurut Kasmir (2010) modal kerja merupakan investasi yang ditanamkan dalam aktiva lancar atau aktiva jangka pendek, seperti ; kas, surat berharga, piutang, persediaan dan aktiva lancar lainnya. Modal kerja perusahaan dibagi ke dalam dua jenis yaitu modal kerja kotor (*gross working capital*) dan modal kerja bersih (*net working capital*). Adapun Rumus modal kerja menurut (Sasongko, 2014) adalah sebagai berikut :

$$\text{Modal Kerja} = \text{Aktiva Lancar} - \text{Hutang Lancar}$$

2.2.2.1 Sumber Modal Kerja

Kasmir (2010) menyatakan bahwa sumber dana untuk modal kerja dapat diperoleh dari penurunan jumlah aktiva dan kenaikan pasiva. Berikut ini adalah beberapa sumber modal kerja yang dapat digunakan, yaitu :

1. Hasil operasi perusahaan

Pendapatan atau laba yang diperoleh pada periode tertentu. Pendapatan atau laba yang diperoleh perusahaan ditambah dengan penyusutan.

2. Keuntungan penjualan surat berharga

Digunakan untuk keperluan modal kerja besarnya selisih antara harga beli dengan harga jual surat berharga tersebut.

3. Penjualan Saham

Perusahaan melepas sejumlah saham yang masih dimiliki untuk dijual kepada berbagai pihak. Hasil penjualan saham dapat digunakan sebagai modal kerja.

4. Penjualan aktiva tetap dan obligasi

Penjualan aktiva tetap yang kurang produktif atau masih menganggur. Hasil penjualan dapat dijadikan uang kas atau piutang sebesar harga jual. Perusahaan mengeluarkan sejumlah obligasi

untuk dijual kembali kepada pihak lainnya, yang hasil penjualannya dapat dijadikan modal kerja perusahaan.

2.2.2.2 Komponen Modal Kerja

1. Kas (*Cash*)

Merupakan bentuk aktiva yang paling likuid, yang bisa dipergunakan segera untuk memenuhi kewajiban finansial perusahaan. Karena sifatnya yang likuid, maka kas dapat memberikan keuntungan yang paling rendah. Masalah dalam pengelolaan kas adalah menyediakan kas yang memadai, tidak terlalu banyak tetapi tidak terlalu sedikit. (Suad & Pudjiastuti, 2012)

2. Piutang (*Receivable*)

Merupakan suatu bentuk investasi yang cukup besar dalam sebagian besar perusahaan, dengan adanya manajemen piutang yang lebih baik akan dapat memberikan keuntungan dan penghematan yang cukup besar bagi perusahaan (Syamsudin, 2007) dalam jurnal (Nawalani, 2014).

3. Persediaan (*Inventory*)

Merupakan investasi yang paling besar dalam aktiva lancar untuk sebagian besar perusahaan industri. Persediaan diperlukan untuk dapat melakukan proses produksi, penjualan secara lancar, persediaan bahan mentah dan barang dalam proses diperlukan untuk menjamin kelancaran proses produksi, sedangkan barang jadi harus

selalu tersedia sebagai “buffer stock” agar memungkinkan perusahaan memenuhi permintaan yang timbul (Syamsudin, 2007) dalam jurnal (Nawalani, 2014).

2.2.3 Volume Penjualan

2.2.3.1 Pengertian Penjualan

Menurut Mulyadi (2008), yaitu “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.

Menurut Narafin (2006) dalam (Sumayah, 2011) bahwa : “Penjualan adalah proses menjual, padahal yang dimaksud penjualan dalam laporan laba-rugi adalah hasil menjual atau hasil penjualan (*sales*) atau jualan”.

Dari penjelasan diatas dapat disimpulkan bahwa penjualan adalah suatu proses pembuatan dan cara mempengaruhi pribadi yang terjadi pembelian (penyerahan) barang atau jasa yang ditawarkan berdasarkan harga yang telah disepakati oleh kedua belah pihak yang terkait secara tunai maupun kredit.

2.2.3.2 Volume Penjualan

Volume penjualan merupakan jumlah total yang dihasilkan dari kegiatan penjualan barang atau jasa.

Pengertian volume penjualan (Sumayah, 2011) yaitu :

“Volume penjualan adalah total penjualan yang didapat dari komoditas yang diperdagangkan dalam suatu masa tertentu”.Rumus Volume Penjualan menurut (Sumayah, 2011) sebagai berikut:

$$\text{Volume Penjualan} = \text{Kuantitas atau Total Penjualan}$$

Berdasarkan definisi diatas dapat disimpulkan bahwa volume penjualan merupakan hasil dari kegiatan penjualan yang dilakukan perusahaan dalam usahanya mencapai sasaran yaitu memaksimalkan laba.

2.2.3.3 Jenis dan Bentuk Penjualan

Terdapat beberapa jenis penjualan yang biasa dikenal dalam masyarakat diantaranya adalah :

1. Trade Sellng

Penjualan yang terjadi bilamana produsen dan pedagang besar memperoleh pengecer untuk berusaha memperbaiki distribusi produk mereka. Hal ini melibatkan kegiatan promosi perdagangan, persediaan dan produk yang baru, jadi titik beratnya adalah para penjual melalui penyalur bukan pada penjualan ke pembeli akhir

2. *Missionary selling.*

Penjualan berusaha ditingkatkan dengan mendorong pembeli untuk membeli barang dari penyalur perusahaan.

3. *Technical Selling*

Berusaha meningkatkan penjualan dan memberi saran dan nasihat kepada pembeli akhir dari barang dan jasa.

4. *New Bussines Selling*

Berusaha membuka transaksi baru dengan membuat calon pembeli menjadi pembeli seperti halnya yang dilakukan perusahaan asuransi.

5. *Responsive selling*

Setiap tenaga penjual diharapkan dapat memberikan reaksi terhadap permintaan pembeli melalui *Roote driving and Retaining*, jenis penjualan ini tidak akan menciptakan penjualan yang besar, namun akan terjalin hubungan pelanggan yang baik yang menjurus pada pembelian ulang.

Selain itu terdapat berbagai macam transaksi penjualan yang dapat diklasifikasikan sebagai berikut :

1. Penjualan Secara Tunai

Penjualan yang bersifat “ *Cash And Carry*” dimana penjualan setelah terjadi kesepakatan harga antara penjual dengan pembeli, pembeli langsung menyerahkan pembayaran secara tunai dan bisa langsung dimiliki oleh pembeli.

2. Penjualan Kredit

Penjualan non cash dengan tenggang waktu rata-rata diatas satu bulan.

3. Penjualan Secara Tender

Penjualan yang dilaksanakan melalui prosedur tender untuk memenuhi permintaan pihak pembeli yang membuka tender.

4. Penjualan Ekspor

Penjualan yang dilaksanakan dengan pihak pembeli luar negeri yang mengimpor barang yang biasanya menggunakan fasilitas *Letter of Credit* (LC).

5. Penjualan Secara Konsinyasi

Penjualan barang secara “titipan” kepada pembeli yang juga sebagai penjualan apabila barang tersebut tidak dijual maka akan dikembalikan pada penjual.

6. Penjualan Secara Grosir

Penjualan yang dilakukan tidak langsung kepada pembeli, tetapi melalui pedagang perantara yang menjadi perantara pabrik atau importir dengan pedagang ecer.

2.2.3.4 Faktor-faktor Yang Mempengaruhi Penjualan

Dalam praktek, kegiatan penjualan ini dipengaruhi oleh beberapa faktor yaitu :

1. Kondisi dan Kemampuan Pasar

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, perantaraan garansi dan sebagainya

2. Kondisi Pasar

Hal yang harus diperhatikan pada kondisi pasar antara lain :

- a. Jenis pasarnya, apakah para konsumen, pasar industri, pasar pemerintah atau pasar internasional.

b. Kelompok pembeli dan segmen pasar.

c. Daya beli.

d. Frekuensi pembelinya.

e. Keinginan dan kebutuhan

3. Modal

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

a. Kemampuan untuk membiayai penelitian pasar yang dilakukan.

b. Kemampuan membiayai usaha-usaha untuk mencapai target penjualan.

c. Kemampuan membeli bahan mentah untuk dapat memenuhi target penjualan.

4. Kondisi Organisasi Perusahaan

Pada perusahaan besar, biasanya masalah penjualan ditangani oleh bagian penjualan. Lain halnya dengan perusahaan kecil, dimana masalah penjualanditangani oleh orang yang juga melakukan fungsi-fungsi lain.

2.2.3.5 Fungsi Dan tujuan Penjualan

Fungsi penjualan meliputi aktivitas-aktivitas yang dilakukan oleh penjual untuk merealisasikan penjualan seperti :

1. Menciptakan permintaan.
2. Mencari Pembeli
3. Memberikan syarat-syarat penjualan.
4. Memindahkan hak milik

Pada umumnya, para pengusaha mempunyai tujuan yaitu mendapatkan laba tertentu semaksimal mungkin dan mempertahankan atau bahkan berusaha meningkatkannya untuk jangka waktu yang lama. Tujuan tersebut dapat direalisasikan apabila penjualan dapat dilaksanakan seperti yang telah direncanakan.

Perusahaan pada umumnya mempunyai tiga tujuan umum dalam penjualan, yaitu :

1. Mencapai volume penjualan tertentu.
2. Menentukan laba tertentu.
3. Menunjang pertumbuhan perusahaan.

2.3 Pengaruh Antar Variabel

2.3.1 Pengaruh Modal Kerja terhadap Profitabilitas

Kasmir (2010) mendefinisikan bahwa perputaran modal kerja merupakan salah satu rasio yang digunakan untuk mengukur atau menilai keefektifan dari modal kerja perusahaan selama periode tertentu. Artinya bahwa seberapa banyak modal kerja perusahaan berputar selama satu

periode tertentu. Semakin tinggi perputaran modal kerja suatu perusahaan dalam menghasilkan penjualan berarti modal kerja yang disediakan oleh perusahaan telah efisien dalam mencukupi kebutuhan operasional sehari-hari. Dengan tingginya perputaran modal kerja tersebut membuat keuntungan yang diperoleh perusahaan tinggi menyebabkan profitabilitas perusahaan naik.

Menurut penelitian yang telah dilakukan oleh (Nawalani, 2014) bahwa modal kerja berpengaruh positif signifikan terhadap profitabilitas, jenis penelitian menggunakan metode deskriptif kuantitatif, pada perusahaan *Food and Beverages* di Bursa Efek Indonesia.

2.3.2 Pengaruh Volume Penjualan Terhadap Profitabilitas

Menurut Arif, Hidayat & Z.A (2015) penjualan merupakan komponen utama bagi penghasilan perusahaan. Perusahaan akan selalu berupaya meningkatkan penjualan produknya untuk memperoleh keuntungan yang semakin besar yang diinginkan oleh perusahaan sehingga dapat menyebabkan profitabilitas perusahaan menjadi naik.

Menurut Hariyanti (2008) dalam penelitiannya menunjukkan bahwa modal kerja dan volume penjualan berpengaruh secara simultan terhadap profitabilitas, variabel volume penjualan secara parsial berpengaruh signifikan dan dominan terhadap kemampuan atau profitabilitas. Menurut (Sensualisme, 2016) dalam penelitiannya menunjukkan bahwa

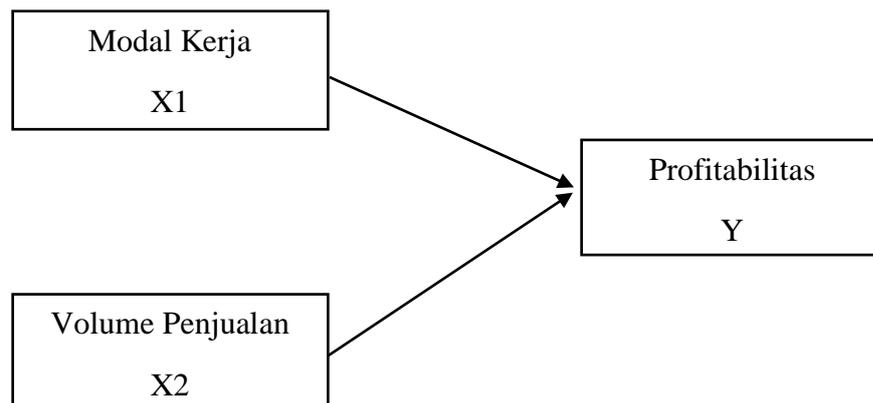
modal kerja dan volume penjualan berpengaruh secara simultan terhadap laba bersih.

2.4 Kerangka Konsep

Menurut Kasmir (2010) manajemen modal kerja merupakan suatu pengelolaan atas investasi perusahaan dalam aset jangka pendek (*current asset*), artinya bagaimana mengelola investasi dalam aktiva lancar perusahaan. Bahkan terkadang bagi perusahaan tertentu jumlah aktiva lancar lebih dari setengah jumlah investasinya yang tertanam didalam perusahaan. Dalam manajemen modal kerja terdapat beberapa konsep modal kerja yang sering digunakan, secara satu rasio yang digunakan untuk mengukur atau menilai keefektifan dari modal kerja perusahaan selama periode tertentu.

Menurut Arif, Hidayat & Z.A (2015) penjualan merupakan komponen utama bagi penghasilan perusahaan. Perusahaan akan selalu berupaya meningkatkan penjualan produknya untuk memperoleh keuntungan yang semakin besar yang diinginkan oleh perusahaan sehingga dapat menyebabkan profitabilitas perusahaan menjadi naik.

Berdasarkan uraian kerangka diatas, maka dapat digambarkan kerangka konsep sebagai berikut :



Gambar 2.1 kerangka konsep

2.5 Hipotesis

Berdasarkan kerangka pemikiran diatas dapat ditarik suatu hipotesis dari penelitian ini adalah :

1. H1 : diduga ada pengaruh antara modal kerja terhadap profitabilitas
2. H2 : diduga ada pengaruh volume penjualan terhadap profitabilitas.