

BAB II

LANDASAN TEORI

2.1. Teori Dasar

2.1.1. Profitabilitas

Rasio profitabilitas merupakan rasio untuk menilai kemampuan perusahaan dalam mencari keuntungan (Kasmir, 2008: 196) Laba sering kali menjadi salah satu ukuran kinerja perusahaan. Dimana ketika perusahaan memiliki laba yang tinggi berarti kinerjanya baik dan sebaliknya. Tujuan akhir yang ingin dicapai suatu perusahaan adalah memperoleh laba dan keuntungan yang maksimal, disamping hal lainnya. Mendapatkan laba yang maksimal seperti yang telah ditargetkan, perusahaan dapat berbuat banyak bagi kesejahteraan pemilik, karyawan, serta meningkatkan mutu produk dan melakukan investasi baru. Penggunaan rasio profitabilitas dapat dilakukan dengan menggunakan perbandingan antara berbagai komponen yang ada dilaporan keuangan, terutama laporan keuangan neraca dan laporan laba rugi. Hasil pengukuran tersebut dapat dijadikan alat evaluasi kinerja manajemen selama ini, apakah mereka telah bekerja secara efektif atau tidak. Ada beberapa alat ukur yang dapat dipergunakan untuk mengukur tingkat profitabilitas, antara lain : *return on assets* (ROA) dan *return on equity* (ROE). Penelitian ini menggunakan ROA sebagai bahan ukuran profitabilitas perusahaan (Lukman Syamsuddin, 2009:63).

A. Tujuan dan Manfaat Rasio Profitabilitas

Menurut (Kasmir, 2008: 197) menyatakan bahwa rasio profitabilitas juga memiliki tujuan dan manfaat, tidak hanya bagi pihak pemilik usaha atau manajemen saja, tetapi juga bagi pihak diluar perusahaan, terutama pihak-pihak yang memiliki hubungan atau kepentingan dengan perusahaan.

Tujuan penggunaan rasio profitabilitas bagi perusahaan, maupun bagi pihak luar perusahaan, yaitu :

1. Untuk mengukur atau menghitung laba yang diperoleh perusahaan dalam satu periode tertentu.
2. Untuk menilai posisi laba perusahaan tahun sebelumnya dengan tahun sekarang.
3. Untuk menilai perkembangan laba dari waktu ke waktu.
4. Untuk menilai besarnya laba bersih sesudah pajak dengan modal sendiri.
5. Untuk mengukur produktivitas seluruh dana perusahaan yang digunakan baik modal pinjaman maupun modal sendiri.
6. Untuk mengukur produktivitas dari seluruh dana perusahaan yang digunakan baik modal sendiri dan tujuan lainnya.

Sementara itu, manfaat yang diperoleh adalah untuk :

1. Mengetahui besarnya tingkat laba yang diperoleh perusahaan dalam satu periode.
2. Mengetahui posisi laba perusahaan tahun sebelumnya dengan tahun sekarang.
3. Mengetahui perkembangan laba dari waktu ke waktu.

4. Mengetahui besarnya laba bersih sesudah pajak dengan modal sendiri.
5. Mengetahui produktivitas dari seluruh dana perusahaan yang digunakan baik modal pinjaman maupun modal sendiri.
6. Manfaat lainnya.

B. Jenis-jenis Rasio Profitabilitas

Sesuai dengan tujuan yang hendak dicapai, terdapat beberapa jenis rasio profitabilitas yang dapat digunakan. Menurut (Kasmir, 2008: 198) dalam praktiknya, jenis – jenis rasio profitabilitas yang dapat digunakan adalah:

1. *Profit Margin On Sales*

Margin laba atas penjualan merupakan salah satu rasio yang digunakan untuk mengukur margin laba atas penjualan. Cara pengukuran rasio ini adalah dengan membandingkan laba bersih setelah pajak dengan penjualan bersih. Terdapat dua rumus untuk mencari profit margin, yaitu sebagai berikut:

- a. Untuk margin laba kotor dengan rumus:

$$\text{Profit Margin On Sales} = \frac{\text{Penjualan Bersih} - \text{HPP}}{\text{Penjualan Bersih}}$$

- b. Untuk margin laba bersih dengan rumus:

$$\text{Profit Margin} = \frac{\text{Laba bersih setelah pajak}}{\text{Penjualan Bersih}}$$

Rumus 2.1.
Profit Margin
On Sales

Net profit margin tidak memperhitungkan penggunaan aktiva, sedangkan rasio perputaran aktiva tidak memperhitungkan profitabilitas dalam penjualan.

ROA dapat mengatasi kedua kelemahan tersebut. Peningkatan dalam daya untuk menghasilkan laba perusahaan akan terjadi jika terdapat peningkatan dalam perputaran aktiva, peningkatan dalam net profit margin, atau keduanya.

2. ***Return On Asset (ROA) / Return On Investment (ROI)***

Hasil pengembalian investasi atau lebih dikenal dengan nama *Return on Investment* (ROI) atau *return on total assets* merupakan rasio yang menunjukkan hasil (*return*) atas jumlah aktiva yang digunakan dalam perusahaan. Profitabilitas mempunyai arti penting bagi perusahaan karena merupakan salah satu dasar untuk penilaian kondisi suatu perusahaan. Tingkat profitabilitas menggambarkan kinerja perusahaan yang dilihat dari kemampuan perusahaan menghasilkan profit. Kemampuan perusahaan memperoleh profit ini menunjukkan apakah perusahaan mempunyai prospek yang baik atau tidak dimasa yang akan datang. Profitabilitas dalam penelitian ini diproksikan dengan return on asset (ROA) karena dapat menunjukkan bagaimana kinerja perusahaan dilihat dari penggunaan keseluruhan aset yang dimiliki oleh perusahaan dalam menghasilkan keuntungan. Secara matematis ROA dapat dirumuskan sebagai berikut:

$\text{Return On Asset} = \frac{\text{Laba Bersih Setelah Pajak}}{\text{Total Aktiva}}$

Rumus 2.2.
Return On
Asset

3. Hasil Pengembalian Ekuitas (*Return On Equity/ROE*)

Hasil pengembalian ekuitas atau *return on equity* atau rentabilitas modal sendiri merupakan rasio untuk mengukur laba bersih sesudah pajak dengan modal sendiri. Rumus untuk mencari ROE dapat digunakan sebagai berikut:

$$\text{Return on Equity} = \frac{\text{Laba Bersih Setelah Pajak}}{\text{Ekuitas Pemegang Saham}}$$

Rumus 2.3.
Return On
Equity

Rasio ini menunjukkan daya untuk menghasilkan laba atas investasi berdasarkan nilai buku para pemegang saham, dan seringkali digunakan untuk membandingkan dua atau lebih perusahaan dalam sebuah industri yang sama. ROE yang tinggi sering kali mencerminkan penerimaan perusahaan atas peluang investasi yang baik dan manajemen biaya yang efektif. Akan tetapi, jika perusahaan tersebut telah memilih untuk meningkatkan tingkat utang yang tinggi berdasarkan standar industri, ROE yang tinggi hanyalah merupakan hasil dari asumsi resiko keuangan yang berlebihan.

4. Laba Per Lembar Saham Biasa (*Earning per Share on Common Stock*)

Rasio laba per lembar saham atau disebut dengan rasio nilai buku merupakan rasio untuk mengukur keberhasilan manajemen dalam mencapai keuntungan bagi pemegang saham. Rumus untuk mencari laba per saham biasa adalah sebagai berikut:

$$\text{Earning Per Share} = \frac{\text{Laba Saham Biasa}}{\text{Saham Biasa yang Beredar}}$$

Rumus 2.4.
Earning Per Share

2.1.2. Pertumbuhan Penjualan

Penjualan merupakan kriteria penting untuk menilai profitabilitas perusahaan dan merupakan indikator utama atas aktivitas perusahaan (Andrayani & Sudirman, 2014). Pertumbuhan penjualan adalah kenaikan jumlah penjualan dari tahun ke tahun atau dari waktu ke waktu (Kennedy, 2013). Dengan mengetahui seberapa besar pertumbuhan penjualan, perusahaan dapat memprediksi seberapa besar profit yang akan didapatkan. Untuk mengukur pertumbuhan penjualan, digunakan rumus:

$$\text{Pertumbuhan penjualan} = \frac{S(t) - S(t-1)}{S(t-1)}$$

Rumus 2.5.
Pertumbuhan
Penjualan

Keterangan :

$S(t)$ = Penjualan akhir

$S(t-1)$ = Penjualan Awal

2.1.3. Perputaran Piutang

Menurut (Kasmir, 2008: 176) menyatakan bahwa perputaran piutang merupakan rasio yang digunakan untuk mengukur berapa lama penagihan piutang selama satu periode atau beberapa kali dana yang ditanam dalam piutang ini berputar dalam satu periode. Semakin tinggi rasio menunjukkan bahwa modal kerja yang ditanamkan dalam piutang semakin rendah dan tentunya kondisi ini bagi perusahaan semakin baik. Sebaliknya jika rasio semakin rendah ada *over investment* dalam piutang. Menurut (Hery, 2011: 161) Pada umumnya piutang diklarifikasikan menjadi piutang usaha, piutang wesel, dan piutang lain-lain. Piutang lancar yang

biasa perusahaan lakukan adalah piutang usaha. Menurut PSAK No.9 tahun 2011: “ Bahwa sumber terjadinya piutang digolongkan dalam dua kategori, yaitu piutang usaha dan piutang lain-lain. Piutang usaha meliputi piutang yang timbul karena penjualan-penjualan pokok atas penyerahan jasa dalam rangka kegiatan usaha normal perusahaan. Piutang yang timbul dari transaksi diluar usaha kegiatan perusahaan digolongkan piutang lain-lain”. Piutang atau sering disebut penjualan kredit tidak segera menghasilkan penerimaan kas namun menimbulkan piutang dan barulah kemudian pada hari jatuh temponya terjadi aliran kas masuk (*cash inflow*) yang berasal dari pengumpulan piutang tersebut. Kebijakan penjualan kredit yang timbul akibat adanya piutang ini tentunya akan menimbulkan biaya bagi perusahaan. Biaya tersebut antara lain adalah administrasi piutang, biaya modal atas dana yang tertanam dalam piutang, biaya penagihan dan biaya piutang yang mungkin tidak tertagih. Namun biaya piutang tersebut dapat terimbangi dengan meningkatnya penjualan perusahaan. Piutang dagang (*account receivable*) terjadi ketika perusahaan menjual barang atau jasa secara kredit, bukan tunai. Ketika uang tunai diterima, piutang akan berkurang dengan jumlah yang sama. Tingkat piutang yang tinggi akan mengurangi arus kas dan piutang tak tertagih (*bad debt*) akan mengurangi keuntungan dari penjualan (Atmaja & Setia, 2008: 395).

Manajemen piutang pun merupakan hal yang sangat penting bagi perusahaan terutama menyangkut masalah pengendalian jumlah piutang, pengendalian pemberian dan pengumpulan piutang, dan evaluasi terhadap kebijakan kredit yang dijalankan oleh perusahaan. Sehingga manajemen piutang merupakan pengelolaan piutang agar kebijakan kredit mencapai optimal agar

tercapainya keseimbangan antara biaya yang diakibatkan oleh kebijakan kredit dengan manfaat yang diperoleh dari kebijakan tersebut. Piutang dalam suatu perusahaan hendaknya harus selalu dalam keadaan berputar. Syarat pembayaran yang sesuai dengan kebijakan perusahaan merupakan salah satu faktor yang dapat mempengaruhi periode perputaran piutang atas terikatnya modal dalam piutang. Menurut (Riyanto, 2012: 90) tingkat perputaran piutang dapat diketahui dari jumlah penjualan kredit selama periode tertentu dengan jumlah rata-rata piutang.

$\text{Perputaran piutang} = \frac{\text{Penjualan Kredit}}{\text{Piutang Rata - Rata}}$ $\text{Piutang Rata - Rata} = \frac{\text{Piutang Awal} + \text{Piutang Akhir}}{2}$	Rumus 2.6. Perputaran Piutang
--	--

Tinggi rendahnya perputaran piutang mempunyai efek langsung terhadap besar kecilnya modal yang diinvestasikan kedalam piutang. Makin tinggi perputarannya, berarti makin pendek waktu terikat modal terhadap piutang, sehingga untuk mempertahankan penjualan kredit tertentu, dengan naiknya perputaran akan dibutuhkan jumlah modal yang lebih kecil yang diinvestasikan dalam piutang. Menurut (Riyanto, 2012: 90) untuk mengukur tingkat efisiensi piutang dapat menggunakan dua ukuran yaitu tingkat perputaran piutang dan budget pengumpulan piutang.

Dimana efisiensi ini dipergunakan dalam memaksimalkan manfaat piutang bagi perusahaan. Semakin tinggi tingkat perputaran piutang maka semakin efisien piutang karena piutang semakin cepat terbayar. Periode terikatnya suatu modal

dalam piutang sangat penting untuk membandingkan hari rata-rata pengumpulan piutang dengan syarat pembayaran yang telah ditetapkan perusahaan.

$\frac{\text{Hari rata - rata Pengumpulan piutang}}{= \frac{360 \times \text{Piutang Rata- Rata}}{\text{Penjualan}}}$

Rumus 2 7.
Hari rata-rata pengumpulan

Apabila hari rata-rata pengumpulan piutang lebih besar daripada batas waktu pembayaran yang telah ditetapkan berarti bahwa cara pengumpulan piutang kurang efisien. Dimana banyak pelanggan yang tidak memenuhi syarat pembayaran yang telah ditetapkan perusahaan.

A. Jenis Piutang

Menurut (Warren, 2008: 405) mengklasifikasikan piutang kedalam tiga kategori yaitu piutang usaha, wesel tagih, dan piutang lain-lain sebagai berikut :

1. Piutang Usaha Piutang usaha timbul dari penjualan secara kredit agar dapat menjual lebih banyak produk atau jasa kepada pelanggan. Piutang usaha semacam ini normalnya diperkirakan akan tertagih dalam periode waktu yang relatif pendek, seperti 30 atau 60 hari.
2. Wesel tagih adalah jumlah yang terutang bagi pelanggan di saat perusahaan telah menerbitkan surat utang formal. Wesel biasanya digunakan untuk periode kredit lebih dari 60 hari. Wesel bisa digunakan untuk menyelesaikan piutang usaha pelanggan. Bila wesel tagih dan piutang usaha berasal dari transaksi penjualan maka hal itu kadang-kadang disebut piutang dagang (*Trade Receivable*).

3. Piutang lain-lain Piutang lain-lain biasanya disajikan secara terpisah dalam neraca. Jika piutang ini diharapkan akan tertagih dalam satu tahun, maka piutang tersebut diklasifikasikan sebagai aktiva lancar. Jika penagihannya lebih dari satu tahun maka piutang ini diklasifikasikan sebagai aktiva tidak lancar. Piutang lain-lain (*Other Receivable*) meliputi piutang bunga, piutang pajak, dan piutang dari pejabat atau karyawan perusahaan.

Faktor – faktor yang mempengaruhi besarnya piutang dipengaruhi oleh beberapa faktor. Faktor-faktor tersebut diantaranya seperti yang dikemukakan oleh (Riyanto, 2008: 75-78) sebagai berikut:

1. Volume Penjualan Kredit

Makin besar proporsi penjualan kredit dari keseluruhan penjualan memperbesar jumlah investasi dalam piutang.

2. Syarat Pembayaran Penjualan Kredit

Pembayaran penjualan kredit dapat bersifat ketat atau lunak. Apabila perusahaan menetapkan syarat pembayaran yang ketat berarti bahwa perusahaan lebih mengutamakan keselamatan kredit daripada pertimbangan profitabilitas. Syarat yang ketat misalnya dalam bentuk batas waktu pembayaran yang pendek, pembebanan bunga yang berat pada pembayaran piutang yang terlambat.

3. Ketentuan Tentang Pembatasan Kredit

Dalam penjualan kredit perusahaan dapat menetapkan batas maksimal atau *plafond* bagi kredit yang diberikan kepada para langganannya. Makin tinggi

plafond yang ditetapkan bagi masing-masing langganan berarti makin besar pula dana yang diinvestasikan dalam piutang. Begitu pula sebaliknya.

4. Kebijakan dalam Mengumpulkan Piutang

Perusahaan yang menjalankan kebijakan secara aktif, maka perusahaan harus mengeluarkan uang yang lebih besar untuk membiayai aktivitas pengumpulan piutang, tetapi dengan menggunakan cara ini, maka piutang yang ada akan lebih cepat tertagih, sehingga akan lebih memperkecil jumlah piutang perusahaan. Sebaliknya, jika perusahaan menggunakan kebijakan secara pasif, maka pengumpulan piutang akan lebih lama, sehingga jumlah piutang perusahaan akan lebih besar.

5. Kebiasaan Membayar Dari Para Langganan

Kebiasaan para langganan untuk membayar dalam periode *Cash Discount* akan mengakibatkan jumlah piutang lebih kecil, sedangkan langganan membayar periode setelah *Cash Discount* akan mengakibatkan jumlah piutang lebih besar karena jumlah dana yang tertanam dalam piutang lebih lama untuk menjadi kas.

B. Kerugian Piutang

Setiap penjualan kredit memiliki risiko kerugian piutang karena adanya piutang yang tidak tertagih. Ketika piutang dagang menjadi tidak tertagih, suatu perusahaan membebankan kerugian penghapusan piutang dagang. Kerugian ini diakui sebagai biaya dari perusahaan sehingga dikelompokkan sebagai biaya penjualan. Menurut (Munawwir, 2009: 258) berpendapat bahwa semakin besar

Day's Receivable suatu perusahaan semakin besar pula risiko kemungkinan tidak tertagihnya piutang. Dan kalau perusahaan tidak membuat cadangan terhadap kemungkinan kerugian yang timbul karena tidak tertagihnya piutang (*Allowance For Bad Debt*) berarti perusahaan telah memperhitungkan labanya terlalu besar (*Overstated*). Risiko kerugian piutang terdiri dari beberapa macam yaitu :

- a. Risiko tidak dibayarnya seluruh tagihan
- b. Risiko tidak dibayarnya sebagian piutang.
- c. Risiko keterlambatan pelunasan piutang.
- d. Risiko tidak tertanamnya modal dalam piutang.

C. Kebijakan Penagihan Piutang

Sejumlah teknik penagihan piutang yang biasanya dilakukan oleh perusahaan bilamana langganan atau pembeli belum membayar sampai dengan waktu yang telah ditentukan diantaranya baik melalui surat, melalui telepon, Kunjungan Personal, maupun tindakan yuridis.

2.1.4. Likuiditas

Perusahaan yang lebih besar akan semakin mudah untuk mendapatkan dana eksternal berupa hutang dalam jumlah yang besar sehingga akan membantu kegiatan operasional perusahaan dan menyebabkan produktivitas perusahaan meningkat sehingga profitabilitas perusahaan akan meningkat pula. Menurut (Kasmir, 2008: 128) mengemukakan bahwa ketidakmampuan perusahaan membayar kewajibannya terutama utang jangka pendek (yang sudah jatuh tempo)

disebabkan oleh berbagai faktor. Pertama, bisa dikarenakan memang perusahaan sedang tidak memiliki dana sama sekali. Atau kedua, bisa mungkin saja perusahaan memiliki dana, namun saat jatuh tempo perusahaan tidak memiliki dana (tidak cukup) secara tunai sehingga harus menunggu dalam waktu tertentu, untuk mencairkan aktiva lainnya seperti menagih piutang, menjual surat-surat berharga, atau menjual sediaan atau aktiva lainnya.

Fred Weston menyebutkan bahwa rasio likuiditas merupakan rasio yang menggambarkan kemampuan perusahaan dalam memenuhi kewajiban jangka pendek. Artinya apabila perusahaan ditagih, perusahaan akan mampu untuk memenuhi utang tersebut terutama utang yang sudah jatuh tempo. Dengan kata lain, rasio likuiditas berfungsi untuk menunjukkan atau mengukur kemampuan perusahaan dalam memenuhi kewajibannya yang sudah jatuh tempo, baik kewajiban kepada pihak luar perusahaan maupun didalam perusahaan.

Rasio likuiditas atau sering disebut dengan rasio modal kerja merupakan rasio yang digunakan untuk mengukur seberapa likuidnya suatu perusahaan. Caranya dengan membandingkan komponen yang ada di neraca, yaitu total aktiva lancar dengan total passiva lancar (utang jangka pendek). Penilaian dapat dilakukan untuk beberapa periode sehingga terlihat perkembangan likuiditas perusahaan dari waktu ke waktu.

Kemampuan membayar baru terdapat pada perusahaan apabila kekuatan membayarnya adalah demikian besarnya sehingga dapat memenuhi semua kewajiban finansialnya yang segera harus dipenuhi. Dengan demikian maka kemampuan membayar itu dapat diketahui setelah membandingkan kekuatan

membayarnya di satu pihak dengan kewajiban-kewajiban finansialnya yang segera harus dipenuhi di lain pihak.

A. Manfaat dan Tujuan Rasio Likuiditas

Beberapa hal menurut (Kasmir, 2008: 132) menyatakan tujuan dan manfaat yang dapat dipetik dari hasil rasio likuiditas :

1. Untuk mengukur kemampuan perusahaan membayar kewajiban atau utang yang segera jatuh tempo pada saat ditagih. Artinya, kemampuan untuk membayar kewajiban yang sudah waktunya dibayar sesuai jadwal batas waktu yang telah ditetapkan (tanggal dan bulan tertentu).
2. Untuk mengukur kemampuan perusahaan membayar kewajiban jangka pendek dengan aktiva lancar secara keseluruhan. Artinya jumlah kewajiban yang berumur bawah satu tahun atau sama dengan satu tahun, dibandingkan dengan total aktiva lancar.
3. Untuk mengukur kemampuan perusahaan membayar kewajiban jangka pendek dengan aktiva lancar tanpa memperhitungkan sediaan atau piutang. Dalam hal ini aktiva lancar dikurangi sediaan dan utang yang dianggap likuiditasnya lebih rendah.
4. Untuk mengukur atau membandingkan antara jumlah sediaan yang ada dengan modal kerja perusahaan.
5. Untuk mengukur atau seberapa besar uang kas yang tersedia untuk membayar utang.

6. Sebagai alat perencanaan ke depan, terutama yang berkaitan dengan perencanaan kas dan utang.
7. Untuk melihat kondisi dan posisi likuiditas perusahaan dari waktu ke waktu dengan membandingkannya untuk beberapa periode.
8. Untuk melihat kelemahan yang dimiliki perusahaan, dari masing-masing komponen yang ada di aktiva lancar dan utang lancar.
9. Menjadi alat pemicu bagi pihak manajemen untuk memperbaiki kinerjanya, dengan melihat rasio likuiditas yang ada pada saat ini.

B. Jenis-jenis Rasio Likuiditas

Menurut (Kasmir, 2008: 133) juga menyatakan secara umum tujuan utama rasio keuangan digunakan adalah untuk menilai kemampuan perusahaan dalam memenuhi kewajibannya. Jenis-jenis rasio likuiditas yang dapat digunakan perusahaan untuk mengukur kemampuan, yaitu :

1. Rasio Lancar

Rasio lancar atau (*current ratio*) merupakan rasio untuk mengukur kemampuan perusahaan dalam membayar kewajiban jangka pendek atau utang yang segera jatuh tempo pada saat ditagih secara keseluruhan. Dengan kata lain, seberapa banyak aktiva lancar yang tersedia untuk menutupi kewajiban jangka pendek yang segera jatuh tempo. Perhitungan rasio lancar dilakukan dengan cara membandingkan antara total aktiva lancar dengan total utang lancar.

Aktiva lancar (*Current Assets*) merupakan harta perusahaan yang dapat dijadikan uang dalam waktu singkat (maksimal satu tahun). Komponen aktiva

lancar meliputi kas, bank, surat-surat berharga, piutang, sediaan, biaya dimuka, pendapatan yang masih harus diterima, pinjaman yang diberikan, dan aktiva lancar lainnya.

Utang lancar (*current liabilities*) merupakan kewajiban perusahaan jangka pendek (maksimal satu tahun). Artinya, utang ini segera harus dilunasi dalam waktu paling lama satu tahun. Komponen utang lancar terdiri dari utang dagang, utang bank satu tahun, utang wesel, utang gaji, utang pajak, utang deviden, biaya diterima dimuka, utang jangka panjang yang sudah hampir jatuh tempo, serta utang jangka pendek lainnya.

Dari hasil pengukuran rasio, apabila rasio lancar rendah, dapat dikatakan bahwa perusahaan kurang modal untuk membayar utang. Untuk mengatakan suatu kondisi perusahaan baik atau tidaknya, ada suatu standar rasio yang digunakan, misalnya rata-rata industri untuk usaha yang sejenis atau dapat pula digunakan target yang telah ditetapkan perusahaan sebelumnya. Rumus untuk mencari rasio lancar dapat yang digunakan sebagai berikut :

$$\text{Current Ratio} = \frac{\text{Aktiva Lancar (current assets)}}{\text{Utang Lancar (currents Liabilities)}}$$

Rumus 2.8.
Current Ratio

2. Rasio Cepat

Rasio cepat atau rasio sangat lancar atau *acid test ratio* merupakan rasio yang menunjukkan kemampuan perusahaan dalam memenuhi atau membayar kewajiban atau utang lancar dengan aktiva lancar tanpa memperhitungkan nilai sediaan (*inventory*). Untuk mencari *quick ratio* diukur dari total aktiva lancar,

kemudian dikurangi dengan nilai sediaan. Rumus untuk mencari rasio cepat dapat digunakan sebagai berikut :

$$\begin{aligned} \text{Quick Ratio (Acid Test Ratio)} &= \frac{\text{Current Assets} - \text{Inventory}}{\text{Current Liabilities}} \\ \text{atau} \\ \text{Quick Ratio (Acid Test Ratio)} &= \frac{\text{Kas} + \text{Bank} + \text{Efek} + \text{Piutang}}{\text{Current Liabilities}} \end{aligned}$$

Rumus 2.9.
Quick Ratio

3. Rasio Kas (*Cash Ratio*)

Rasio kas merupakan alat yang digunakan untuk mengukur seberapa besar uang kas yang tersedia untuk membayar utang. Ketersediaan uang kas dapat ditunjukkan dari tersedianya dana kas atau yang setara dengan kas seperti rekening giro atau tabungan di bank. Dapat dikatakan rasio ini menunjukkan kemampuan sesungguhnya bagi perusahaan untuk membayar utang-utang jangka pendeknya. Rumus untuk mencari rasio kas atau *cash ratio* dapat digunakan sebagai berikut :

$$\begin{aligned} \text{Cash Ratio} &= \frac{\text{Cash or Cash Equivalent}}{\text{Current Liabilities}} \\ \text{Atau} \\ \text{Cash Ratio} &= \frac{\text{Kas} + \text{Bank}}{\text{Current Liabilities}} \end{aligned}$$

Rumus 2.10.
Cash Ratio

4. Rasio Perputaran Kas

Menurut (Kasmir, 2012: 140) rasio perputaran kas berfungsi untuk mengukur tingkat kecukupan modal kerja perusahaan yang dibutuhkan untuk membayar tagihan dan membiayai penjualan.

Untuk mencari modal kerja, kurangi aktiva lancar terhadap utang lancar. Modal kerja dalam pengertian ini dikatakan sebagai modal kerja bersih yang dimiliki perusahaan. Sedangkan modal kerja kotor atau modal kerja saya merupakan jumlah dari aktiva lancar. Hasil perhitungan rasio perputaran kas dapat diartikan sebagai berikut :

- a. Apabila rasio perputaran kas tinggi, ketidakmampuan perusahaan dalam membayar tagihannya.
- b. Sebaliknya apabila rasio perputaran kas rendah, dapat diartikan kas yang tertanam pada aktiva yang sulit dicairkan dalam waktu singkat sehingga perusahaan harus bekerja keras dengan kas yang lebih sedikit.

Rumus yang digunakan untuk mencari rasio perputaran kas adalah sebagai berikut:

$$\text{Rasio Perputaran Kas} = \frac{\text{Penjualan Bersih}}{\text{Modal Kerja Bersih}}$$

Rumus 2.11. Rasio Perputaran Kas

5. *Inventory to Net Working Capital*

Rumus ini merupakan rasio yang digunakan untuk mengukur atau membandingkan antara jumlah sediaan yang ada dengan modal kerja perusahaan. modal kerja tersebut terdiri dari pengurangan antara aktiva lancar dengan utang lancar. Rumusan untuk mencari *Inventory to net working capital* dapat digunakan sebagai berikut :

$$\text{Inventory to NWC} = \frac{\text{Inventory}}{\text{Current Assets}-\text{Current Liabilities}}$$

Rumus 2.12. Inventory to NWC

2.1.5. Hubungan pertumbuhan penjualan terhadap profitabilitas

Perusahaan dagang tidak akan berjalan tanpa adanya sistem penjualan yang baik. Penjualan merupakan ujung tombak dari sebuah perusahaan. 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 (E. Nugroho, 2011).

Menurut (Higgins, 2008:136) mengatakan bahwa *growth comes from two sources: increasing volume and rising price. Because of all variable cost, most current assets, and current liabilities have a tendency with sales, so it is a good idea to see the growth based on the sales of the company.* Berdasarkan pernyataan di atas dapat dilihat bahwa tingkat pertumbuhan suatu perusahaan dapat dilihat dari pertambahan volume dan peningkatan harga khususnya dalam hal penjualan karena penjualan merupakan suatu aktivitas yang umumnya dilakukan oleh perusahaan untuk mendapatkan tujuan yang ingin dicapai yaitu tingkat laba yang diharapkan. Perhitungan tingkat penjualan pada akhir periode dengan penjualan yang dijadikan periode dasar. Apabila nilai perbandingannya semakin besar, maka dapat dikatakan bahwa tingkat pertumbuhan penjualan semakin baik. Ada hal yang harus diperhatikan dalam hal yang menyertai laba perusahaan yaitu beban. Semakin besar beban yang terjadi, semakin kecil *income* yang didapat. Pernyataan ini dikemukakan oleh (Putra & Badjra, 2015), (Prasetyo & Budi, 2009), (Kristina, 2015) menemukan hasil yang sama bahwa pertumbuhan penjualan berpengaruh

negatif dan tidak signifikan terhadap profitabilitas perusahaan. Dari uraian diatas, dapat ditarik hipotesis sebagai berikut:

H1: Pertumbuhan penjualan berpengaruh negatif terhadap profitabilitas

2.1.6. Hubungan perputaran piutang terhadap profitabilitas

Menurut (Martono & Harjito, 2010: 95) piutang merupakan tagihan perusahaan kepada pembeli atau pihak lain yang menjual produk perusahaan secara kredit. Penjualan kredit tidak segera menghasilkan penerimaan kas namun menimbulkan piutang dan barulah kemudian pada hari jatuh temponya terjadi aliran kas masuk (*cash inflow*) yang berasal dari pengumpulan piutang tersebut. Kebijakan penjualan kredit yang timbul akibat adanya piutang ini tentunya akan menimbulkan biaya bagi perusahaan. Biaya tersebut antara lain adalah administrasi piutang, biaya modal atas dana yang tertanam dalam piutang, biaya penagihan dan biaya piutang yang mungkin tidak tertagih. Namun biaya piutang tersebut dapat terimbangi dengan meningkatnya penjualan perusahaan. Piutang dagang (*account receivable*) terjadi ketika perusahaan menjual barang atau jasa secara kredit, bukan tunai. Ketika uang tunai diterima, piutang akan berkurang dengan jumlah yang sama. Tingkat piutang yang tinggi akan mengurangi arus kas dan piutang tak tertagih (*bad debt*) akan mengurangi keuntungan dari penjualan (Atmaja, 2008:395).

Perputaran piutang menunjukkan berapa kali dalam setiap periode akuntansi, dana yang diedarkan oleh perusahaan dalam bentuk piutang kembali lagi menjadi uang tunai. Menurut (Diana, 2016) menyatakan Perputaran piutang adalah

kemampuan dana yang tertanam dalam piutang berputar berapakah dalam satu periode tertentu melalui penjualan. Periode perputaran piutang tergantung pada syarat pembayaran kreditnya, semakin lama periode perputaran piutang maka semakin lama periode terikatnya dana dalam piutang. Jika tingkat perputaran piutang semakin besar maka dana yang diinvestasikan dalam piutang akan semakin kecil. Hal ini menunjukkan bahwa perputaran piutang yang cepat akan kembali menjadi kas yang nantinya akan digunakan oleh perusahaan dalam memproduksi untuk memenuhi permintaan pasar sehingga dampaknya dapat berpengaruh pada profitabilitas.

H2 : Perputaran Piutang berpengaruh positif terhadap profitabilitas

2.1.7. Hubungan likuiditas terhadap profitabilitas

Likuiditas yang tinggi tanpa adanya pemanfaatan nilai yang dimiliki untuk menghasilkan laba bagi perusahaan akan menjadi beban karena bisa dikatakan kas tersebut menganggur (*idle fund*), banyaknya piutang yang tidak tertagih dan rendahnya pinjaman jangka pendek. Hasil yang berbeda akan muncul jika perusahaan merencanakan likuiditas yang tinggi sebagai modal kerja dalam rangkaantisipasi terhadap pembayaran hutang jangka pendek maupun bagian dari hutang jangka panjang yang akan harus segera dibayarkan (Sanjaya et al., 2015).

Penelitian oleh (Asiah, 2011) pada industri tekstil yang terdaftar pada BEI periode 2003-2007 menyatakan CR berpengaruh positif dan signifikan terhadap profitabilitas perusahaan. Penelitian oleh (Ismail, 2016) pada 40 perusahaan yang terdaftar di *Karachi Stock Exchange* periode 2006-2011 menyatakan variabel CR

berpengaruh positif dan signifikan terhadap ROA. Salehi (2012) melakukan penelitian pada 120 perusahaan manufaktur yang terdaftar pada *Tehran Stock Exchange* periode 2006-2010 menyatakan CR memiliki pengaruh positif dan signifikan terhadap ROA disaat manajemen perusahaan mengelolanya sebagai modal kerja dengan baik. Dari uraian diatas, dapat ditarik sebuah hipotesis sebagai berikut :

H3: *Current ratio* (Likuiditas) berpengaruh positif terhadap profitabilitas

2.2. Penelitian Terdahulu

Referensi Penulisan penelitian ini terkait dengan pertumbuhan penjualan, perputaran piutang, dan likuiditas terhadap profitabilitas telah banyak dilakukan, berikut ini beberapa penelitian yang telah dilakukan sebelumnya.

Tabel 2.1. Penelitian Terdahulu

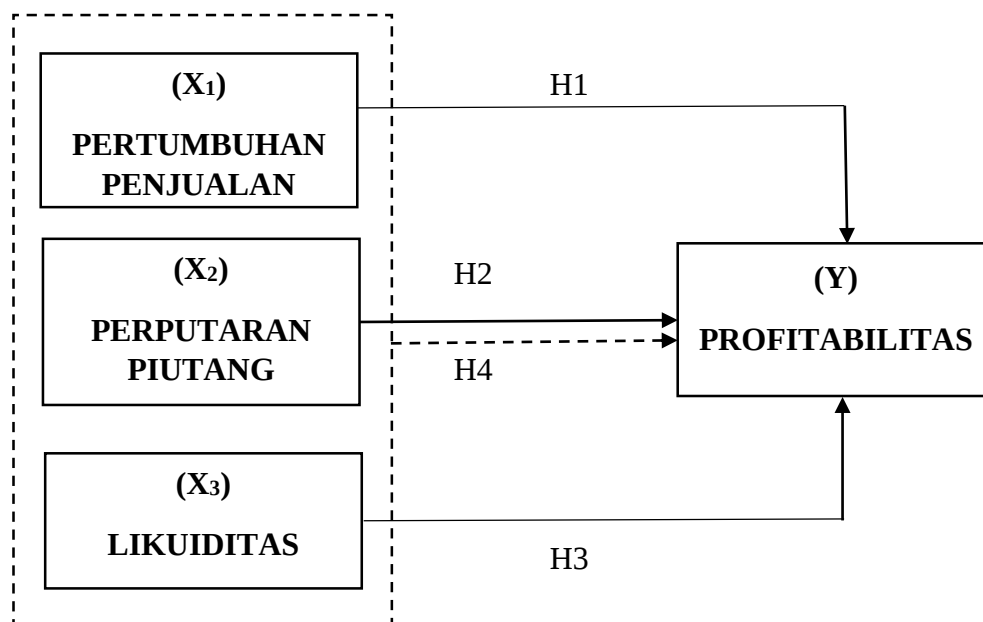
N O	PENELITI	JUDUL	LEMBAGA DAN TAHUN	HASIL PENELITIAN
1	Kristina (ISSN : 1410-9875)	Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Profitabilitas Perusahaan Manufaktur Di Indonesia	STIE TRISAKTI (2015)	Variabel yang diuji mengalami pengaruh negatif terhadap profitabilitas.
2	Putra, A A Wela Yulia Badjra, Ida Bagus (ISSN : 2302-8912)	Pengaruh Leverage, Pertumbuhan Penjualan Dan Ukuran Perusahaan Terhadap Profitabilitas	Fakultas Ekonomi Dan Bisnis Universitas Udayana (2015)	Leverage, Pertumbuhan Penjualan, dan Ukuran Perusahaan Berpengaruh Negatif Signifikan Terhadap Profitabilitas
3	Erik Pebrin Naibaho dan Sri Rahayu (ISSN : 2355-9357)	Pengaruh Perputaran Piutang Dan Perputaran Persediaan Terhadap Profitabilitas (Studi Empiris Perusahaan Makanan Dan Minuman Yang Terdaftar Di Bei	Universitas Telkom (2014)	Perputaran piutang dan persediaan berpengaruh positif terhadap profitabilitas perusahaan makanan dan minuman yang terdaftar di BEI
4	I Dewa Gd Gina Sanjaya , dkk (ISSN : 2302-8912)	Pengaruh Likuiditas Dan Aktivitas Terhadap Profitabilitas Pada PT PLN (Persero)	Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Udayana. (2015)	Berpengaruh antara likuiditas dan aktivitas terhadap profitabilitas pada PT PLN (Persero).

2.1. Lanjutan

N O	PENELITI	JUDUL	LEMBAGA DAN TAHUN	HASIL PENELITIAN
5	Nuriyani, Rachma Zannati (ISSN : 2581-2165)	Pengaruh perputaran kas dan perputaran piutang terhadap profitabilitas perusahaan sub- sektor food and beverages	Fakultas Ekonomi UNIAT (2017)	Secara Simultan Perputaran Kas Dan Piutang Berpengaruh Secara Signifikan Profitabilitas (ROA) Pada Perusahaan Manufaktur
6	Mbula, Kilonzo Jennifer Memba, S F Njeru, A (ISSN : 2321-5933)	Effect Of Accounts Receivable On Financial Performance Of Firms Funded By Government Venture Capital In Kenya .	Iosr Journal Of Economics And Finance (Iosr-Jef) (2016)	Secara Simultan Perputaran Piutang Berpengaruh Secara Signifikan terhadap Profitabilitas Perusahaan
7	Rizwan Ismail (ISSN : 2028-9324)	Impact of Liquidity Management on Profitability of Pakistani Firms : A Case of KSE-100 Index	International Journal of Innovation and Applied Studies (2016)	Secara simultan Studi ini menemukan bahwa rasio lancar memiliki dampak positif yang signifikan terhadap ROA
8	R. Cheppy Safei Jumhana (ISSN : 2581-2777)	Pengaruh Rasio Likuiditas Dan Rasio Aktivitas Terhadap Profitabilitas Pada Koperasi Karyawan PT SURYA TOTO INDONESIA	JURNAL SEKURITAS (Saham, Ekonomi, Keuangan dan Investasi)	Rasio Likuiditas berpengaruh positif Dan Rasio Aktivitas Berpengaruh Negatif Terhadap Profitabilitas (ROA)

2.3. Kerangka Pemikiran

Kerangka pemikiran adalah dasar pemikiran dari penelitian yang disintesis dari fakta-fakta, observasi, dan kebijakan pustaka. Uraian dalam kerangka berpikir menjelaskan hubungan dan keterkaitan antar variabel penelitian. Variabel-variabel penelitian dijelaskan secara mendalam dan relevan dengan permasalahan yang diteliti, sehingga dapat dijadikan dasar untuk menjawab permasalahan penelitian. Berdasarkan uraian diatas maka dapat digambarkan suatu kerangka pemikiran teoritis yang menyatakan bahwa pertumbuhan penjualan, perputaran piutang dan likuiditas merupakan faktor yang berpengaruh profitabilitas perusahaan yang dalam penelitian ini diwakili oleh rasio *return on assets* (ROA). Oleh karena itu kerangka pemikiran teori dari penelitian ini adalah sebagai berikut:



Gambar 2.1. Kerangka Pemikiran

2.4. Hipotesis

Hipotesis merupakan rangkuman dari kesimpulan-kesimpulan teoritis-teoritis yang diperoleh dari penelaahan kepustakaan. Hipotesis merupakan jawaban atau dugaan sementara yang harus diuji lagi kebenarannya (Kuswanto, 2012: 74). Berdasarkan rumusan masalah, tujuan, tinjauan teoritis dan kerangka pemikiran di atas, maka dapat diajukan hipotesis kerja sebagai berikut:

- H1: Pertumbuhan Penjualan berpengaruh negatif terhadap profitabilitas pada perusahaan dagang sektor perdagangan besar periode 2012-2016.
- H2: Perputaran piutang berpengaruh positif terhadap profitabilitas pada perusahaan dagang sektor perdagangan besar periode 2012-2016.
- H3: Likuiditas berpengaruh positif terhadap profitabilitas pada perusahaan dagang
- H4: Pertumbuhan Penjualan, Perputaran Piutang, dan Likuiditas berpengaruh positif terhadap profitabilitas perusahaan dagang.