

BAB I

PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang

Perusahaan merupakan suatu organisasi dimana sumber daya yang diproses untuk menghasilkan barang atau jasa bagi pelanggan yang bertujuan untuk mendapatkan keuntungan atau laba. Setiap perusahaan harus memiliki kemampuan yang baik dalam mengelola manajemen keuangan sehingga dapat meningkatkan nilai perusahaan, apabila nilai perusahaan baik maka perusahaan dapat memberikan kemakmuran bagi pemilik atau para pemegang saham dan akan berpengaruh terhadap profitabilitas perusahaan. Profitabilitas perusahaan yang relatif stabil mampu menjaga kelangsungan usahanya, dan sebaliknya jika profitabilitas perusahaan relatif tidak stabil maka perusahaan tidak mampu untuk menjaga kelangsungan usahanya.

Profitabilitas adalah kemampuan perusahaan untuk menghasilkan laba pada periode tertentu (Novita & Sofie, 2015). Profitabilitas sebagai kemampuan perusahaan memperoleh laba dalam hubungan dengan penjualan, total aktiva produktif maupun modal sendiri. Tingkat profitabilitas yang tinggi pada suatu perusahaan berarti tinggi pula efisiensi penggunaan modal yang digunakan oleh perusahaan tersebut. Setiap perusahaan akan tetap berusaha untuk meningkatkan profitabilitasnya, karena semakin tinggi tingkat profitabilitas suatu perusahaan maka kelangsungan hidup perusahaan tersebut akan lebih terjamin (Ambarwati, Yuniarta, & Sinarwati, 2015). Ada beberapa alat ukur yang dipergunakan untuk

mengukur profitabilitas, antara lain: *return on assets* (ROA), *return on investment* (ROI) dan *return on equity* (ROE). Profitabilitas pada penelitian ini diproksikan dengan menggunakan *return on assets* (ROA).

Return on Asset (ROA) melihat sejauh mana investasi yang telah ditanamkan mampu memberikan pengembalian keuntungan sesuai dengan yang diharapkan. ROA digunakan untuk mengukur efektivitas perusahaan dalam menghasilkan keuntungan dengan memanfaatkan aktiva yang dimilikinya. Semakin tinggi laba yang dihasilkan, maka semakin tinggi pula ROA, yang berarti bahwa perusahaan semakin efektif dalam penggunaan aktiva untuk menghasilkan keuntungan (Horne, James, & Wachowich, 2009).

Ada beberapa faktor yang mempengaruhi tinggi rendahnya tingkat profitabilitas perusahaan, salah satunya adalah perputaran modal kerja. Modal kerja merupakan komponen penting dari keuangan perusahaan karena secara langsung mempengaruhi likuiditas dan profitabilitas perusahaan (Akinlo, 2011). Menurut (Munawir, 2010, hal. 19) modal kerja merupakan keseluruhan dana yang dimiliki oleh perusahaan untuk membiayai kegiatan operasi sehari-hari. Dana tersebut digunakan untuk keperluan investasi, pembelian bahan baku, membayar gaji dan biaya-biaya operasional lainnya. Menilai keefektifan penggunaan modal kerja dari aktivitas perusahaan digunakan rasio perputaran modal kerja (*working capital turnover*) (Felany & Worokinasih, 2018). *Working Capital Turnover* (WCT) selalu dalam keadaan berputar selama perusahaan yang bersangkutan masih beroperasi atau menjalankan usahanya. Rasio aktivitas terdiri dari perputaran modal kerja, perputaran piutang, dan perputaran persediaan.

Perputaran modal kerja dimulai dari saat kas diinvestasikan dalam komponen modal kerja sampai saat kembali menjadi kas. Semakin pendek periode perputaran modal kerja, semakin cepat perputarannya sehingga perputaran modal kerja semakin tinggi dan perusahaan semakin efisien yang pada akhirnya profitabilitas semakin meningkat (Supriyadi & Yuliani, 2015).

Berdasarkan penelitian Warrad (2013) menyatakan bahwa perputaran modal kerja berpengaruh positif signifikan terhadap profitabilitas, karena semakin tinggi perputaran modal kerja maka semakin tinggi pula tingkat profitabilitas perusahaan. Hasil penelitian berbeda dilakukan oleh Supriyadi & Yuliani (2015) yang menyatakan perputaran modal kerja berpengaruh positif tidak signifikan terhadap profitabilitas.

Selain perputaran modal kerja faktor lain yang mempengaruhi profitabilitas adalah likuiditas. Manajemen likuiditas sangat penting bagi setiap organisasi yang berarti membayar kewajiban saat ini pada bisnis, kewajiban pembayaran termasuk biaya operasi dan keuangan jangka pendek tetapi jatuh tempo utang jangka panjang (Saleem & Rehman, 2011). Likuiditas mengacu pada kemampuan perusahaan untuk memenuhi kewajiban jangka pendeknya. Jangka pendek secara konvensional dianggap periode hingga satu tahun. Hal ini dikaitkan dengan siklus operasi normal perusahaan yaitu mencakup siklus pembelian-produksi-penjualan-penagihan.

Likuiditas merupakan salah satu faktor yang menentukan sukses atau tidak suatu perusahaan (Novita & Sofie, 2015). Likuiditas yang tinggi merupakan indikator bahwa risiko perusahaan rendah. Artinya perusahaan aman dari

kemungkinan kegagalan membayar berbagai kewajiban lancar. Likuiditas yang terus mengalami kenaikan tidak dapat memanfaatkan kesempatan untuk memperoleh laba yang lebih besar. Suatu perusahaan yang memiliki tingkat likuiditas yang terlalu tinggi juga kurang bagus, karena menunjukkan banyaknya dana menganggur yang pada akhirnya dapat mengurangi kemampuan perusahaan memperoleh laba (Ambarwati *et al.*, 2015).

Berdasarkan penelitian Novita & Sofie (2015) likuiditas berpengaruh positif signifikan terhadap profitabilitas, karena semakin tinggi tingkat likuiditas maka semakin tinggi pula tingkat profitabilitas perusahaan. Penelitian berbeda dilakukan oleh Sariyana, Yudiaatmaja, & Suwendra (2016) menyatakan likuiditas berpengaruh negatif signifikan terhadap profitabilitas, sedangkan Ambarwati *et al* (2015) menyatakan bahwa likuiditas berpengaruh negatif namun tidak signifikan terhadap profitabilitas.

Selain masalah tersebut faktor lain yang mempengaruhi profitabilitas yaitu solvabilitas. Rasio keuangan dimaksudkan untuk memunculkan kepentingan relatif dari pembiayaan utang di perusahaan dan risiko dalam pembiayaan tersebut (Khimat & Rehman, 2014). Solvabilitas perusahaan menunjukkan kemampuan perusahaan untuk memenuhi segala kewajiban finansialnya apabila perusahaan tersebut dilikuidasikan (Supriyadi & Yuliani, 2015). Solvabilitas merupakan kemampuan perusahaan dalam membayar semua utang-utangnya, baik jangka pendek maupun jangka panjang. Suatu perusahaan yang *solvable* berarti perusahaan tersebut mempunyai aktiva dan kekayaan yang cukup untuk membayar semua utang-utangnya, tetapi tidak dengan sendirinya berarti bahwa

perusahaan tersebut likuid. Sebaliknya perusahaan yang *insolvable* tidak dengan sendirinya berarti bahwa perusahaan tersebut adalah juga tidak likuid (Supriyadi & Yuliani, 2015). Nilai hutang yang besar dan diimbangi dengan modal yang besar mampu menghasilkan laba bersih yang besar, sehingga profitabilitas akan meningkat. Peningkatan sangat tergantung dengan kondisi ekonomi, apabila kondisi ekonomi sedang baik penggunaan utang yang semakin besar dapat meningkatkan profitabilitas dan apabila kondisi ekonomi sedang buruk maka dapat menurunkan profitabilitas (Felany & Worokinasih, 2018). Solvabilitas juga dapat berdampak negatif terhadap profitabilitas karena tingkat solvabilitas tinggi artinya pendanaan dengan utang banyak, maka semakin berisiko bagi perusahaan karena dianggap kurang baik dalam penyediaan dana dan demikian pula apabila rasionya rendah, semakin kecil perusahaan dibiayai dengan utang (Supriyadi & Yuliani, 2015).

Berdasarkan penelitian Akinlo (2011) solvabilitas berpengaruh negatif signifikan terhadap profitabilitas, karena semakin tinggi tingkat solvabilitas maka tingkat profitabilitas perusahaan semakin rendah. Penelitian berbeda dilakukan oleh Supriyadi & Yuliani (2015) menyatakan bahwa solvabilitas berpengaruh negatif namun tidak signifikan. Hasil penelitian berbeda dilakukan oleh Felany & Worokinasih (2018) solvabilitas berpengaruh positif dan signifikan terhadap profitabilitas, karena semakin tinggi solvabilitas semakin tinggi pula tingkat profitabilitas perusahaan.

Perusahaan yang relatif besar cenderung menggunakan dana eksternal yang besar pula karena dana yang dibutuhkan semakin meningkat seiring dengan

pertumbuhan perusahaan (Abbad, Khaled, & Ahmad-Zaluki, 2012). Ukuran perusahaan menggambarkan besar kecilnya perusahaan. Besar kecilnya usaha tersebut ditinjau dari lapangan usaha yang dijalankan. Perusahaan-perusahaan yang memiliki ukuran lebih besar memiliki dorongan yang kuat untuk menyajikan tingkat profitabilitas yang tinggi dibandingkan dengan perusahaan-perusahaan yang lebih kecil karena perusahaan yang lebih besar diteliti dan dipandang dengan lebih kritis oleh para investor (Ambarwati *et al.*, 2015). 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 juga akan meningkat namun semakin besar ukuran perusahaan juga dapat berdampak negatif bagi perusahaan karena perusahaan membutuhkan biaya yang semakin besar untuk menjalankan aktivitas operasionalnya seperti biaya tenaga kerja, administrasi dan umum serta biaya pemeliharaan gedung, mesin, kendaraan dan peralatan sehingga akan mampu mengurangi profitabilitas perusahaan menurut (Putra & Badjra, 2015).

Berdasarkan penelitian Ambarwati *et al* (2015) ukuran perusahaan berpengaruh positif signifikan terhadap profitabilitas, karena semakin besar ukuran perusahaan maka semakin tinggi pula tingkat profitabilitas perusahaan. Penelitian yang dilakukan Putra & Badjra (2015) menyatakan ukuran perusahaan berpengaruh negatif dan tidak signifikan terhadap profitabilitas.

Setiap perusahaan harus memiliki strategi untuk meningkatkan penjualannya, sehingga produk yang dihasilkan mampu menarik minat konsumen

guna meningkatkan penjualan produk (Tarmizi & Kurniawati, 2017). Perusahaan menggunakan seluruh aset yang dimiliki untuk menghasilkan penjualan produk. Aset yang digunakan dalam aktivitas perusahaan harus digunakan secara efektif dan efisien untuk menunjang kegiatan penjualan sehingga dapat memaksimalkan penjualan dan mempengaruhi profitabilitas (Tarmizi & Kurniawati, 2017). Penjualan merupakan kriteria penting untuk menilai profitabilitas perusahaan dan merupakan indikator utama dalam aktivitas perusahaan. Pertumbuhan penjualan memiliki pengaruh yang strategis bagi perusahaan karena pertumbuhan penjualan ditandai dengan *market share* yang akan berdampak pada peningkatan penjualan dari perusahaan sehingga akan meningkatkan profitabilitas, namun apabila penjualan tidak dapat menutupi biaya yang dikeluarkan oleh perusahaan hal ini akan berdampak negatif karena dapat menurunkan profitabilitas perusahaan (Putra & Badjra, 2015)

Berdasarkan penelitian Setyawan & Susilowati (2018) yang menyatakan bahwa pertumbuhan penjualan berpengaruh positif signifikan terhadap profitabilitas. Penelitian berbeda dilakukan oleh Tarmizi & Kurniawati (2017) pertumbuhan penjualan berpengaruh positif namun tidak signifikan terhadap profitabilitas, karena semakin baik pertumbuhan penjualan yang dilakukan oleh perusahaan maka semakin tinggi tingkat profitabilitas perusahaan, sedangkan Putra & Badjra (2015) pertumbuhan penjualan berpengaruh negatif namun tidak signifikan terhadap profitabilitas.

Hal-hal yang mendasari peneliti untuk melakukan penelitian terhadap sektor industri barang konsumsi karena industri barang konsumsi merupakan

salah satu sektor industri yang cukup menarik. Hal ini dikarena produk barang konsumsi selalu dibutuhkan dalam kehidupan manusia. Sadar atau tidak manusia pasti membutuhkannya dalam kehidupan sehari-hari. Subsektor industri barang konsumsi yaitu industri makanan dan minuman, industri rokok, industri farmasi, industri kosmetik dan barang keperluan rumah tangga, dan industri peralatan rumah tangga.

Memasuki hari terakhir perdagangan bulan November 2019, serta memasuki bulan terakhir tahun ini saham-saham unggulan di sektor konsumen tampak mulai bangkit. Indeks sektor konsumen menguat 0,64% pada penutupan pasar sesi I Jumat (29/11/2019), penguatan tersebut turut membantu Indeks Harga Saham Gabungan (IHSG) menguat 0,72% pada level 5.995. Adapun saham-saham yang mendorong penguatan tersebut ialah: PT Hanjaya Mandala Sampoerna Tbk/HMSP (+1,32%), PT Kalbe Farma Tbk/KLBF (+3,03%), PT Unilever Indonesia Tbk/UNVR (+0,54%), PT Indofood CBP Sukses Makmur Tbk/ICBP (+0,88%), PT Gudang Garam Tbk/GRM (+0,45%). Kinerja sektor konsumen paling anjlok pada tahun ini dibandingkan sektor-sektor lainnya, hingga hari Kamis (28/11) sektor konsumen kinerjanya amblas 22,4% sejak awal tahun. Sektor memiliki bobot terbesar kedua pada IHSG secara kapitalisasi pasar sebesar 16,7%, karena itu pergerakannya cukup mempengaruhi bursa. Pada bulan Desember, biasanya konsumsi masyarakat cenderung meningkat karena adanya momen-momen penting seperti Hari Raya Natal, Tahun Baru serta liburan anak sekolah. (Muamar, 2019).

Berdasarkan latar belakang tersebut dan pentingnya profitabilitas bagi perusahaan maka peneliti tertarik dengan judul penelitian **“Pengaruh perputaran modal kerja, likuiditas, solvabilitas, *size*, dan pertumbuhan penjualan terhadap profitabilitas pada sektor industri barang konsumsi.”**

1.2 Rumusan Masalah

1. Apakah perputaran modal kerja, likuiditas, solvabilitas, *size*, dan pertumbuhan penjualan secara simultan berpengaruh terhadap profitabilitas?
2. Apakah perputaran modal kerja berpengaruh terhadap profitabilitas pada perusahaan?
3. Apakah likuiditas berpengaruh terhadap profitabilitas?
4. Apakah solvabilitas berpengaruh terhadap profitabilitas?
5. Apakah *size* berpengaruh terhadap profitabilitas?
6. Apakah pertumbuhan penjualan berpengaruh terhadap profitabilitas?

1.3 Tujuan Penelitian

1. Untuk menguji apakah secara simultan perputaran modal kerja, likuiditas, solvabilitas, *size*, dan pertumbuhan penjualan berpengaruh terhadap profitabilitas.
2. Untuk menguji apakah perputaran modal kerja berpengaruh terhadap profitabilitas
3. Untuk menguji apakah likuiditas berpengaruh terhadap profitabilitas.
4. Untuk menguji apakah solvabilitas berpengaruh terhadap profitabilitas.
5. Untuk menguji apakah *size* berpengaruh terhadap profitabilitas

6. Untuk menguji apakah pertumbuhan penjualan berpengaruh terhadap profitabilitas.

1.4 Manfaat Penelitian

Hasil dari penelitian ini diharapkan dapat memberikan manfaat kepada perusahaan dalam menentukan profitabilitas. Hasil penelitian ini diharapkan dapat bermanfaat dan juga menjadi pandangan kepada peneliti yang ingin melakukan penelitian sejenis.

1.5 Sistematika Penulisan Proposal

Untuk mempermudah suatu penulisan perlu dibagi menjadi beberapa bab dan sub bab, antara lain:

BAB I: PENDAHULUAN

Bab ini terdiri dari beberapa sub bab meliputi latar belakang penelitian, rumusan masalah yang ada dalam latar belakang penelitian, tujuan penelitian, dan manfaat dari penelitian.

BAB II: TINJAUAN PUSTAKA

Tinjauan Pustaka berisikan tentang penelitian terdahulu, landasan teori-teori penelitian, dan kerangka pemikiran secara ilmiah atau teoritis.

BAB III: METODE PENELITIAN

Bab ini berisi tentang rancangan penelitian, bahasan penelitian, Batasan penelitian, identifikasi objek, definisi operasional, pengukuran objek, instrumen penelitian, populasi, sampel, teknik pengambilan sampel data, pengumpulan data, serta teknik analisis data.

BAB IV: GAMBARAN SUBYEK PENELITIAN DAN ANALISIS DATA

Bab ini berisikan uraian dan pembahasan dari gambaran subyek penelitian, analisis data dan pembahasan.

BAB V: KESIMPULAN

Bab ini meliputi kesimpulan penelitian, keterbatasan dan saran-saran yang akan dipertimbangkan untuk peneliti selanjutnya.

