

BAB I

PENDAHULUAN

1.1. Latar Belakang

Di era abad 20-an ini, tidak bisa dipungkiri bahwa perkembangan usaha sangatlah pesat. Dengan perkembangan ini tidak bisa dipungkiri khususnya persaingan antara perusahaan yang sejenis juga semakin ketat. Proses persaingan ini haruslah dibantu dengan menjaga kelangsungan hidup perusahaan tersebut, maka diperlukan penanganan dan pengelolaan sumber daya yang baik oleh pihak manajemen. Untuk para investor juga mampu berkontribusi dan memerlukan hasil untuk menjaga kelangsungan hidup perusahaan dengan memantau laporan yang diberikan manajemen dari perusahaan.

Dalam persaingan yang sangat ketat di pasar bebas, makin dirasakan berat oleh perusahaan-perusahaan industri untuk dapat memasarkan hasil produksinya dan mendapat pasar yang tetap di masyarakat. Oleh karena itu suatu perusahaan akan berusaha memenuhi kebutuhan masyarakat dengan menyediakan barang atau jasa yang dihasilkan dan diharapkan masyarakat dapat menerima dan puas dengan hasil tersebut. Sebagian besar tantangan yang dihadapi adalah adanya persaingan yang akan datang sebagai akibat dari industri-industri yang menghasilkan produk yang sejenis ke dalam pasar. Oleh sebab itu diperlukan inisiatif dari pihak manajemen untuk dapat meningkatkan kemampuan bersaing dalam memasarkan produk yang dihasilkan baik dalam kualitas maupun harga jualnya. Perusahaan didirikan mempunyai tujuan utama mencari keuntungan yang maksimal dan

menjaga kelangsungan operasional serta peningkatan keuntungan pemilik modal atau pemegang saham. Perusahaan dituntut untuk mampu mengambil keputusan pembelanjaan jangka pendek berkaitan dengan modal kerja yang digunakan untuk membelanjai bermacam-macam kebutuhan sesuai dengan jenis usahanya. Profitabilitas menunjukkan indikator dari kesehatan keuangan suatu perusahaan. Perusahaan dengan laba dari hasil penjualan yang paling besar akan memungkinkan menghasilkan uang dalam operasinya karena menawarkan prospek bagi pengembalian modal yang digunakan untuk operasional tersebut. Laba yang diperoleh dapat dimaksimalkan melalui peningkatan penjualan produk dan meminimalkan biaya operasional. Analisis terhadap profitabilitas bertujuan untuk menilai kemampuan perusahaan dalam menghasilkan laba yang berkaitan dengan penjualan, aset, dan modal yang dimiliki perusahaan, sehingga dari analisis tersebut dapat digambarkan efektivitas kinerja manajemen (Kristina, 2015).

Salah satu faktor yang mempengaruhi profitabilitas lain yaitu penjualan perusahaan. Penjualan merupakan kriteria penting untuk menilai profitabilitas perusahaan dan merupakan indikator utama atas aktivitas perusahaan (Andrayani, 2013). Pengaruh positif dan signifikan pertumbuhan penjualan terhadap profitabilitas dibuktikan oleh hasil penelitian Hastuti (2010), (Bano & Azeem, 2012), (Hansen & Juniarti, 2014) serta (Iqbal & Zhuquan, 2015) sedangkan (Prasetyo & Budi, 2009), (Kristina, 2015), (Putra & Badjra, 2015) menemukan hasil yang berbeda bahwa pertumbuhan penjualan berpengaruh negatif dan tidak signifikan terhadap profitabilitas perusahaan. Koefisien regresi pertumbuhan penjualan yang negatif menunjukkan bahwa semakin meningkat pertumbuhan

penjualan maka profitabilitas yang diperoleh perusahaan akan menurun. Pengaruh tidak signifikan ini menunjukkan bahwa pertumbuhan penjualan bukan merupakan faktor utama yang dapat mempengaruhi profitabilitas (Putra & Badjra, 2015).

Melihat fakta yang terjadi di pasar bahwa di tengah kondisi ekonomi yang masih dalam tahap pertumbuhan, sebagian besar perusahaan memiliki kendala yang hampir sama kasusnya dan disetiap tahunnya yaitu berfluktuasinya profitabilitas perusahaan. Dilihat dari laman kompas bahwa terjadinya penurunan daya beli juga terjadinya tren angka inflasi yang kembali merangkak naik menjelang akhir tahun. Merujuk data BI per akhir November 2016, inflasi tahunan berada di level 3,58 persen, setelah pada Agustus 2016 sempat bertengger di level 2,79 persen. Badan Pusat Statistik mencatat pula lonjakan inflasi bulanan dari Indeks Harga Konsumen pada tahun 2016. Kenaikan harga yang jamak dan inflasi terjadi ditahun 2016 lebih tinggi dibanding tahun 2015. Pada saat kenaikan harga seperti ini lah yang membuat adanya fluktuasi dalam profitabilitas yang diharapkan.

Pergerakan pertumbuhan yang lamban terkadang membuat perusahaan untuk membuat alternatif lain seperti memberikan fasilitas kredit bagi pelanggannya. Berawal dari aktivitas vital perusahaan, yakni penjualan (penjualan kredit yang tujuan utamanya adalah menjaga kelangsungan perusahaan dalam kondisi sulit) maka piutang timbul. Penjualan kredit tidak segera menghasilkan penerimaan kas, tetapi menimbulkan apa yang disebut dengan piutang. Piutang timbul ketika perusahaan menjual barang dan jasa secara kredit (Naibaho & Rahayu, 2014). Piutang sebagai asset yang materiil bagi perusahaan, karena sebagian besar penjualan umumnya dilakukan secara kredit. Dengan diterapkannya

kebijakan penjualan secara kredit akan mempermudah perusahaan dalam menjual produknya dan juga mempermudah perusahaan untuk mendapatkan pelanggan yang lebih banyak serta dapat memperluas pangsa pasarnya dalam melakukan perluasan usaha. Penjualan kredit akan memberikan keuntungan yang lebih besar, hal ini disebabkan penjualan kredit menghendaki adanya laba yang lebih tinggi dibanding laba yang dikehendaki dalam penjualan tunai. Penjualan kredit akan mempengaruhi permintaan terhadap suatu produk yang ditawarkan, terutama disaat kondisi perekonomian yang belum sepenuhnya pulih seperti sekarang ini, ditambah lagi persaingan yang semakin ketat. Saat ini pembeli lebih memilih untuk membeli produk secara kredit, karena sebagian besar dari mereka tidak mempunyai kondisi keuangan yang kuat.

Dengan diterapkannya kebijakan kredit, maka akan timbul piutang, sehingga perusahaan harus menunggu saatnya piutang dilunasi, karena ada tenggang waktu antara saat penyerahan barang sampai dengan diterimanya uang. Apabila pelunasan piutang tidak lancar, maka akan mengganggu posisi keuangan, (terutama perusahaan yang arus kasnya kurang baik) karena modal kerja banyak tertahan dalam bentuk piutang tersebut. Pengelolaan piutang adalah unsur-unsur penting dalam kelangsungan hidup suatu usaha, karena piutang adalah sumber keuangan atau kas perusahaan. Salah satu manfaatnya adalah untuk pembiayaan operasional perusahaan. Pada dasarnya, setiap perusahaan dalam menjalankan usahanya bertujuan memperoleh laba, dan juga perusahaan akan selalu berusaha agar laba selalu meningkat. Perolehan laba yang besar akan mengundang investor untuk bergabung dalam menanamkan modalnya di perusahaan. Apabila kita

mampu mempercepat perputaran piutang, maka risiko tidak tertagih piutang dapat diperkecil dan diperoleh laba di masa yang akan datang dapat ditingkatkan. Sehingga dengan kecilnya piutang yang tidak tertagih dapat menambah modal perusahaan untuk mendapatkan laba.

Profitabilitas juga sangat berkaitan dengan pengelolaan aktiva yang dimiliki oleh perusahaan, sehingga hal ini akan berkaitan dengan likuiditas perusahaan. Pada saat melakukan kebijakan piutang, perusahaan akan mengalami piutang tak tertagih yang akan berakibat macetnya penerimaan kas. Sehingga untuk keberlangsungan perusahaan dalam peningkatan profitabilitas, perusahaan akan menghimpun dana segar seperti pinjaman bank. Hal seperti ini yang juga mampu menggoyahkan profitabilitas apabila perusahaan tidak mampu menanggulangi likuiditasnya. Hubungan antara likuiditas dan profitabilitas yang memusatkan biaya dan manfaat setiap keputusan (Ismail, 2016). Pengevaluasian kemampuan suatu perusahaan dalam melunasi kewajiban lancar dengan menggunakan aset lancar yang dimiliki dihitung dengan rasio likuiditas. Semakin tinggi likuiditas perusahaan menunjukkan bahwa semakin baik kemampuan perusahaan melunasi kewajiban lancarnya (Indrayenti & Natania, 2016). Semua perusahaan akan melakukan usaha sedemikian rupa untuk meningkatkan likuiditasnya dalam menghadapi tingkat persaingan ekonomi yang semakin ketat pada perusahaan sejenis, terutama perusahaan dagang yang terdaftar di Bursa Efek Indonesia.

Jika perusahaan memutuskan menetapkan modal kerja dalam jumlah yang besar, kemungkinan tingkat likuiditas akan terjaga namun kesempatan untuk memperoleh laba yang besar akan menurun yang pada akhirnya berdampak pada

menurunnya profitabilitas. Sebaliknya jika perusahaan ingin memaksimalkan profitabilitas, perusahaan harus bersedia menghadapi rendahnya likuiditas atau risiko yang kian meningkat atas kegagalan membayar kewajiban 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, Sudirman, & Dewi, 2015). Makin tinggi likuiditas, maka makin baiklah posisi perusahaan dimata kreditur. Oleh karena itu, terdapat kemungkinan yang lebih besar bahwa perusahaan akan dapat membayar kewajibannya tepat pada waktunya. Di lain pihak ditinjau dari segi pemegang saham, likuiditas yang tinggi tidak selalu menguntungkan karena berpeluang menimbulkan dana-dana yang menganggur yang sebenarnya dapat digunakan untuk berinvestasi yang menguntungkan perusahaan (Ariani, Cipta, & Yudiaatmaja, 2016).

Sehingga melihat dari keterkaitan diantara ketiga variabel diatas, maka penulis menarik hipotesis awal bahwa terdapat hubungan yang signifikan antara penjualan, perputaran piutang dan likuiditas terhadap profitabilitas perusahaan dan peneliti ingin melakukan penelitian dengan judul **“Pengaruh Tingkat Penjualan, Perputaran Piutang Dan Likuiditas Terhadap Profitabilitas Perusahaan Dagang Sub Sektor Perdagangan Besar Barang Produksi Yang Berada Di Bursa Efek Indonesia”**.

1.2. Identifikasi Masalah

Berdasarkan latar belakang penelitian yang telah dikemukakan di atas, masalah yang teridentifikasi adalah :

1. Berfluktuasinya keuntungan adalah masalah utama perusahaan.
2. Penjualan kredit yang lama dalam jangka waktu pelunasannya mampu menggoyahkan keuangan perusahaan.
3. Dari sisi pemegang saham likuiditas tinggi tidak berdampak baik terhadap laba bersih perusahaan.

1.3. Batasan Masalah

Berdasarkan identifikasi masalah diatas, maka penelitian ini difokuskan hanya membahas tentang tingkat pertumbuhan penjualan, perputaran piutang dan likuiditas terhadap profitabilitas perusahaan. Penelitian ini membutuhkan laporan keuangan perusahaan dagang yang terdaftar dibursa efek indonesia dengan periode 2012-2016. Adapun batasan-batasan masalah yang dikemukakan dalam penelitian ini yaitu :

1. Profitabilitas yang akan di proksikan dengan rasio ROA.
2. Tingkat penjualan yang akan diukur dengan rasio pertumbuhan penjualan.
3. Likuiditas yang akan diukur dengan rasio lancar perusahaan.
4. Objek penelitian dibatasi hanya pada perusahaan dagang yang terdaftar di Bursa Efek Indonesia periode 2012-2016.

1.4. Rumusan Masalah

Ada banyak faktor yang mampu mempengaruhi profitabilitas perusahaan. Diantaranya dapat diukur dengan rasio keuangan. Maka dari latar belakang masalah yang telah diuraikan sebelumnya, maka rumusan masalah adalah :

1. Bagaimana pengaruh pertumbuhan penjualan terhadap profitabilitas perusahaan dagang yang terdaftar dibursa efek indonesia dengan periode 2012-2016?
2. Bagaimana pengaruh likuiditas terhadap profitabilitas perusahaan dagang yang terdaftar dibursa efek indonesia periode 2012-2016?
3. Bagaimana pengaruh perputaran piutang terhadap profitabilitas perusahaan dagang yang terdaftar dibursa efek indonesia periode 2012-2016?
4. Bagaimana pengaruh pertumbuhan penjualan, likuiditas, dan perputaran piutang terhadap profitabilitas perusahaan dagang yang terdaftar dibursa efek indonesia periode 2012-2016?

1.5. Tujuan Penelitian

Berdasarkan rumusan masalah diatas, tujuan penelitian ini adalah :

1. Untuk mengetahui pengaruh pertumbuhan penjualan terhadap Profitabilitas.
2. Untuk mengetahui pengaruh perputaran piutang terhadap Profitabilitas perusahaan.
3. Untuk mengetahui pengaruh likuiditas terhadap Profitabilitas.
4. Untuk mengetahui pengaruh pertumbuhan penjualan , likuiditas, dan perputaran piutang terhadap Profitabilitas.

1.6. Manfaat Penelitian

Manfaat yang diharapkan dari penelitian ini adalah sebagai berikut :

1.6.1. Manfaat Teoritis

Penelitian ini menjadi dasar untuk pengembangan dan kajian penelitian selanjutnya yang lebih mendalam khususnya untuk mengetahui tingkat profitabilitas pada perusahaan dagang di Bursa Efek Indonesia.

1.6.2. Manfaat Praktis

Manfaat praktis dari penelitian ini adalah sebagai berikut :

1. Bagi Penulis

Hasil penelitian ini dapat memperluas pengetahuan dan wawasan dalam penerapan teori yang diperoleh dari perkuliahan khususnya mengenai pertumbuhan penjualan, perputaran piutang, likuiditas terhadap profitabilitas pada suatu perusahaan.

2. Bagi perusahaan terkait

Penelitian ini menjadi referensi bagi perusahaan publik khususnya bidang perusahaan dagang dalam meningkatkan laba sehingga menarik minat investor serta menjadi bahan pertimbangan bagi manajemen perusahaan perdagangan di Bursa Efek Indonesia dalam pengambilan keputusan untuk meningkatkan pertumbuhan penjualan, perputaran piutang, serta likuiditas sehingga profitabilitas perusahaan meningkat dikemudian hari.

3. Bagi Universitas Putera Batam

Untuk pentingnya memahami standar-standar penilaian. Selain itu penilaian ini dapat memberikan bukti empiris mengenai pengelolaan rasio keuangan terhadap profitabilitas pada perusahaan dagang yang terdaftar di BEI, sehingga hasil dari penelitian ini dapat memberikan wawasan dan pengetahuan yang lebih mendalam mengenai kebijakan struktur modal yang optimal.

4. Bagi investor

Sebagai bahan pertimbangan yang bermanfaat untuk pengambilan keputusan yang akan menanamkan modalnya diperusahaan perdagangan di Bursa Efek Indonesia.