

# **BAB I**

## **PENDAHULUAN**

### **1.1 Latar Belakang Penelitian**

Perusahaan merupakan suatu bentuk organisasi yang disusun dari berbagai elemen yang memiliki tujuan tertentu, yakni untuk memaksimalkan laba dalam jangka pendek dan meningkatkan nilai perusahaan dalam jangka panjang. Tingkat penghasilan memperoleh laba menjadi salah satu ukuran kinerja perusahaan selain kemampuan perusahaan menyusun pendanaan, kemampuan perusahaan dalam menggunakan sumber dayanya secara efektif serta kemampuan perusahaan melunasi utang yang telah jatuh tempo. Laba juga menunjukkan efisiensi dan efektivitas penggunaan sumber daya yang dimiliki perusahaan. Laba merupakan penerimaan yang masih tersisa dari hasil penjualan setelah semua biaya dibayar. Kenaikan laba dapat berupa hasil interaksi bermacam-macam faktor, antara lain tingkat penjualan, biaya operasional, dan sebagainya. Dalam meningkatkan kekayaan perusahaan maka kemampuan untuk memperoleh laba yang besar tidaklah cukup, masih diperlukan kemampuan yang lainnya yaitu bagaimana mengelola sumber daya yang dimiliki perusahaan untuk menghasilkan laba tersebut.

Persaingan ketat pada perusahaan-perusahaan yang baru berkembang ataupun yang sudah lebih dulu maju mendorong masing-masing manajemen dari setiap perusahaan semakin berusaha untuk memaksimalkan kinerjanya dengan berbagai cara yang dapat dilakukan seperti menentukan modal kerja, menganalisis penjualan pertumbuhan perusahaan dan profitabilitas agar perusahaan mereka tidak

tersaingi. Penjualan merupakan salah satu fungsi pemasaran yang sangat penting dan menentukan bagi perusahaan dalam mencapai sebuah tujuan perusahaan yaitu memperoleh laba untuk menjaga kelangsungan hidup perusahaan. Menurut Warren Reeve Fees yang diterjemahkan oleh Aria Faramita dan Kawan-kawan (2006;300) menyatakan bahwa penjualan adalah jumlah yang dibebankan kepada pelanggan untuk barang dagang yang dijual baik secara tunai maupun kredit. Sedangkan menurut Andrayani (2013), penjualan merupakan kriteria penting untuk menilai profitabilitas perusahaan dan merupakan indikator utama atas aktivitas perusahaan. Penjualan juga merupakan salah satu sumber pendapatan perusahaan. Jadi dalam sebuah perusahaan pastinya menginginkan pertumbuhan penjualannya tetap stabil atau bahkan meningkat dari tahun ketahun.

Pertumbuhan Penjualan adalah kenaikan jumlah penjualan dari tahun ke tahun atau dari waktu ke waktu (Kennedy dkk, 2013). Pertumbuhan Penjualan yang tinggi atau stabil dapat berdampak positif terhadap keuntungan perusahaan sehingga menjadi pertimbangan manajemen perusahaan dalam menentukan struktur modal. Perusahaan yang tingkat pertumbuhan penjualannya tinggi, akan cenderung menggunakan hutang dalam modalnya. Semakin tingginya penjualan bersih yang dilakukan oleh perusahaan dapat mendorong semakin tingginya profit kotor yang mampu diperoleh, sehingga dapat mendorong semakin tingginya profitabilitas perusahaan (Farhana dkk, 2016). Pertumbuhan penjualan memiliki pengaruh yang strategis bagi perusahaan karena pertumbuhan penjualan ditandai dengan peningkatan *market share* yang akan berdampak pada peningkatan penjualan dari perusahaan sehingga akan meningkatkan profitabilitas dari perusahaan (Pagano dan Schivardi, 2013). Jika pertumbuhan penjualan perusahaan

tetap stabil atau bahkan meningkat, dan biaya-biaya dapat dikendalikan, maka profit yang diperoleh investor juga dapat meningkat.

Modal kerja perusahaan sangat penting dalam sebuah perusahaan yang bergerak dibidang apapun, baik itu perusahaan jasa maupun perusahaan produksi barang selalu membutuhkan modal kerja untuk membiayai kegiatan usahanya seperti misalnya untuk memberi uang muka pada pembelian bahan baku atau barang dagangan, membayar upah buruh dan gaji pegawai dan biaya-biaya lainnya dengan harapan dana yang telah dikeluarkan dapat kembali masuk kedalam perusahaan dalam jangka yang relative pendek melalui hasil penjualan barang dagangan atau produksinya. Menurut Riyanto (2001), Modal kerja adalah nilai aktiva atau harta yang dapat segera dijadikan uang atau kas dan digunakan perusahaan untuk keperluan sehari-hari, misalnya untuk membayar gaji pegawai, pembelian bahan mentah, membayar ongkos angkutan, membayar hutang dan sebagainya.

Manajemen modal kerja adalah kegiatan yang mencakup semua fungsi manajemen atas aktiva lancar dan kewajiban jangka pendek perusahaan (Esra dan Apriweni, 2002). Efisiensi modal kerja (Handoko,1999) adalah ketetapan cara usaha dan kerja dalam menjalankan sesuatu yang tidak membuang waktu, tenaga, biaya dan kegunaan berkaitan penggunaan modal kerja yaitu mengupayakan agar modal kerja yang tersedia tidak kelebihan dan tidak juga kekurangan. Menurut Ersu dan Apriweni (2002), dalam pengelolaan modal kerja perlu diperhatikan tiga elemen utama modal kerja yaitu kas, piutang dan persediaan.

Kas adalah salah satu unsur modal kerja yang paling tinggi tingkat likuiditasnya. Semakin besar jumlah kas yang dimiliki oleh perusahaan maka

semakin tinggi pula tingkat likuiditasnya, berarti perusahaan mempunyai resiko yang lebih kecil untuk tidak dapat memenuhi kewajiban finansialnya. Namun bukan berarti perusahaan harus mempertahankan jumlah persediaan kas yang sangat besar, karena semakin besar kas akan mengakibatkan banyak uang yang menganggur sehingga akan memperkecil profitabilitas. Menurut H.G Guthman dan Riyanto (2001), yakni bahwa jumlah kas yang sebaliknya dipertahankan oleh perusahaan adalah tidak kurang dari 5% sampai 10% dari jumlah aktiva lancar.

Inventory atau persediaan barang merupakan aktiva yang selalu dalam keadaan berputar, dimana secara terus menerus mengalami perubahan. Masalah penentuan besarnya investasi modal dalam persediaan mempunyai efek yang langsung terhadap keuntungan perusahaan. Kesalahan dalam penetapan besarnya investasi dalam persediaan akan menekan keuntungan perusahaan (Riyato, 2001). Didalam perusahaan diperlukan adanya pengelolaan modal kerja yang tepat karena pengelolaan modal kerja akan berpengaruh pada kegiatan operasional perusahaan. Kegiatan operasional ini akan berpengaruh pada pendapatan yang akan diperoleh perusahaan. Pendapatan tersebut akan dikurangi dengan beban pokok penjualan dan beban operasional atau beban lainnya sampai diperoleh laba atau rugi. Dengan kata lain pengelolaan modal kerja berpengaruh pada kemampuan perusahaan untuk menghasilkan keuntungan (profitabilitas).

Profitabilitas sering digunakan untuk mengukur efisiensi penggunaan modal dalam suatu perusahaan dengan membandingkan antara laba dengan modal yang digunakan dalam operasi. Perusahaan selalu mengharapkan peningkatan pada profitabilitasnya jika keuntungan perusahaan meningkat secara teratur maka perusahaan tersebut dapat mengolah aktiva secara efektif dan efisien sehingga

mampu menghasilkan profitabilitas yang tinggi. Menurut Robinson (2008), rasio profitabilitas adalah kemampuan dari suatu perusahaan untuk beroperasi dalam jangka panjang bergantung pada perolehan tingkat laba yang memadai. Manfaat dari rasio profitabilitas adalah untuk mengetahui besarnya tingkat laba yang diperoleh suatu perusahaan dalam suatu periode, mengetahui posisi laba perusahaan tahun sebelumnya dengan tahun sekarang, untuk mengetahui perkembangan laba dari tahun ke tahun, untuk mengetahui besarnya laba bersih sesudah pajak modal sendiri dan mengetahui produktivitas dari seluruh dana perusahaan yang digunakan baik modal pinjaman maupun modal sendiri. Rasio profitabilitas memiliki manfaat tidak hanya bagi manajemen saja tetapi juga bagi pihak-pihak yang memiliki hubungan atau kepentingan dengan perusahaan. Profitabilitas yang semakin baik, akan membuat investor menjadi semakin percaya untuk kemudian menanamkan modalnya pada perusahaan tersebut. profitabilitas yang baik akan memberikan keuntungan bagi perusahaan dan pemegang saham. Bagi perusahaan, akan mendapatkan suntikan dana dari investor dan menaikkan nilai pasar perusahaan tersebut. sedangkan bagi investor, akan mendapatkan keuntungan berupa deviden atau capital gain dari investasi tersebut.

Dalam penelitian ini sampel yang akan digunakan adalah perusahaan manufaktur sektor Makanan dan Minuman yang terdaftar di BEI periode 2013-2017. Berdasarkan uraian diatas, penelitian ini mengambil judul “ **PENGARUH MODAL KERJA DAN PERTUMBUHAN PENJUALAN TERHADAP PROFITABILITAS PADA PERUSAHAAN MANUFaktur SEKTOR MAKANAN DAN MINUMAN YANG TERDAFTAR DI BEI PERIODE 2013-2017**”.

## **1.2 Rumusan Masalah**

- 1.2.1 Apakah modal kerja berpengaruh terhadap profitabilitas pada perusahaan makanan dan minuman yang terdaftar di BEI periode 2013-2017.
- 1.2.2 Apakah pertumbuhan penjualan berpengaruh terhadap profitabilitas pada perusahaan makanan dan minuman yang terdaftar di BEI periode 2013-2017.
- 1.2.3 Apakah modal kerja dan pertumbuhan penjualan secara simultan berpengaruh terhadap profitabilitas pada perusahaan makanan dan minuman yang terdaftar di BEI periode 2013-2017.

## **1.3 Tujuan Penelitian**

- 1.3.1 Untuk menguji pengaruh modal kerja terhadap profitabilitas perusahaan makanan dan minuman yang terdaftar di BEI periode 2013-2017.
- 1.3.2 Untuk menguji pengaruh pertumbuhan penjualan terhadap profitabilitas perusahaan makanan dan minuman yang terdaftar di BEI periode 2013-2017.
- 1.3.3 Untuk menguji pengaruh modal kerja dan pertumbuhan penjualan secara simultan terhadap profitabilitas pada perusahaan makanan dan minuman yang terdaftar di BEI periode 2013-2017.

## **1.4 Manfaat Penelitian**

### 1.4.1 Bagi Praktisi

Bagi praktisi yang berkepentingan (baik investor, calon investor dan manajer perusahaan), penelitian ini diharapkan dapat memperjelas

pemahaman tentang pengaruh modal kerja dan pertumbuhan penjualan terhadap profitabilitas perusahaan. Sehingga bermanfaat sebagai salah satu informasi dalam mempertimbangkan pengambilan keputusan investasi, keputusan pendanaan, dll, untuk mendapat keuntungan yang optimal.

#### 1.4.2 Bagi perusahaan

Penelitian ini diharapkan dapat memberikan informasi, wawasan dan pengalaman secara langsung dalam menghadapi permasalahan yang ada didalam dunia kerja.

#### 1.4.3 Bagi akademis

Penelitian ini bermanfaat untuk pengembangan wawasan, ilmu pengetahuan, menambah pengalaman dan sarana latihan dalam memecahkan masalah-masalah yang ada dalam perusahaan sebelum terjun dalam dunia kerja yang sebenarnya.

### **1.5 Batasan Masalah**

Batasan masalah dalam penelitian ini adalah sebagai berikut :

#### a) Variabel Independen terdiri dari Modal Kerja dan Pertumbuha Penjualan

Dalam penelitian ini modal kerja diukur dengan melihat Perputaran Modal Kerja (*Working Capita Turnover*). Perputaran modal kerja merupakan salah satu rasio yang digunakan untuk mengukur atau menilai keefektifan modal kerja perusahaan selama periode tertentu.

Sedangkan Pertumbuhan Penjualan merupakan salah satu rasio yang digunakan untuk menggambarkan kenaikan penjualan perusahaan tahun ini

dibandingkan dengan penjualan tahun lalu. Proksi yang digunakan dalam penelitian ini adalah pertumbuhan penjualan (*Growth*) yaitu selisih antara jumlah penjualan periode ini dengan periode sebelumnya dibandingkan dengan penjualan periode sebelumnya.

- b) Dalam penelitian ini digunakan return on asset (ROA) sebagai proksi Profitabilitas.
- c) Obyek dalam penelitian ini adalah Perusahaan manufaktur sektor makanan dan minuman tahun 2013-2017.