

## **BAB I**

### **PENDAHULUAN**

#### **1.1. Latar Belakang**

Pada dasarnya tujuan dari sebuah perusahaan adalah memaksimalkan nilai perusahaan untuk mendapatkan laba yang maksimal. Perusahaan harus dapat bertahan dan menjalankan aktivitas serta melakukan ekspansi dalam memperluas pasarnya. Tanpa perolehan laba, perusahaan tidak dapat melakukan tujuannya yaitu pertumbuhan berkelanjutan untuk perusahaan. Sehingga perusahaan di tuntut untuk meningkatkan kinerja yang efektif dan efisien, sehingga perusahaan dapat mengelola kinerja dalam aktivitasnya untuk mendapatkan laba yang baik dan signifikan. Bertambah besarnya perusahaan, perusahaan pun harus bisa mengikuti perkembangan untuk mengikuti dan memenuhi kebutuhan pasar yang berubah dan kompetitif untuk memperoleh manajemen yang memiliki kemampuan terbaik. Hal ini yang membuat perusahaan berusaha untuk selalu melakukan inovasi dan meningkatkan nilai yang dimiliki oleh perusahaan.

Upaya dalam melakukan pengembangan bisnis salah satunya memberikan kinerja yang optimal. Kinerja perusahaan yang optimal akan memaksimalkan dan meningkatkan kemampuan perusahaan dalam meningkatkan nilai perusahaan serta perusahaan dapat melihat perolehan laba selama beberapa periode sebelumnya. Bagi perusahaan publik wajib membuat laporan keuangan tahunan.

Untuk perusahaan, laporan keuangan adalah mekanisme penting bagi manajer untuk berkomunikasi dengan investor luar. Laporan keuangan merupakan sarana akuntabilitas manajemen kepada pemilik. Analisis terhadap laporan keuangan perusahaan pada dasarnya karena ingin mengetahui tingkat keuntungan (*profitabilitas*) dan tingkat kesehatan perusahaan. Memaksimalkan laba dapat diketahui melalui faktor – faktor yang memiliki pengaruh besar terhadap profitabilitas perusahaan. Sebagai manajer yang mengetahui hal tersebut, maka perusahaan dapat menentukan langkah untuk mengatasi masalah dan dapat meminimalisir dampak negatif yang akan timbul.

Menurut Hanafi dan Halim (2016:83) profitabilitas merupakan kemampuan perusahaan dalam menghasilkan keuntungan pada tingkat penjualan, asset dan modal saham tertentu. Semakin tinggi kemampuan perusahaan dalam menghasilkan laba maka perusahaan akan mengurangi jumlah hutang yang digunakan. Tingkat profitabilitas yang tinggi memungkinkan perusahaan dalam membiayai kebutuhan pendanaan dengan dana yang dihasilkan dari perusahaan itu sendiri.

Profitabilitas sendiri mempunyai peran penting dalam perusahaan yaitu sebagai dasar penilai kondisi perusahaan. Pada keberhasilan perusahaan dapat dilihat dari penghasilan profit. Tujuan perolehan profit ini untuk menunjukkan apakah perusahaan mempunyai prospek yang baik atau tidak dimasa yang akan datang. Laba perusahaan didapatkan dari pendapatan yang menjadi sumber

modal perusahaan dari penjualan, asset, dan ekuitas berdasarkan dasar pengukuran tertentu. Efektivitas dan efisiensi dapat dilihat dari laba yang dihasilkan terhadap penjualan dan investasi perusahaan yang dilihat dari laporan keuangan. Berdasarkan rasio profitabilitas bila semakin tinggi nilai rasio maka kondisi perusahaan semakin baik. Nilai yang tinggi melambangkan perolehan peningkatan laba dan efisiensi perusahaan yang tinggi bisa dilihat dari tingkat pendapatan dan arus kas.

Barus (2009) faktor – faktor yang mempengaruhi profitabilitas adalah *Current Ratio (CR)*, *Total Asset Turnover (TATO)*, *Debt Ratio (DR)*, *Debt To Equity Ratio (DER)*, *Return On Asset (ROA)*, *Net Profit Margin (NPM)*, Pertumbuhan Penjualan, dan Ukuran Perusahaan. Penelitian ini profitabilitas di proksikan dengan *Return On Asset (ROA)* dan *Net Profit Margin (NPM)* karena untuk melihat bagaimana hasil kinerja perusahaan dalam penggunaan seluruh asset yang dimiliki perusahaan untuk menghasilkan keuntungan. Kemampuan dalam memperoleh laba atau profitabilitas adalah suatu ukuran presentase pada perusahaan dalam sejauh mana nilai perusahaan dalam mencapai laba pada tingkat yang dapat diterima. Dengan kata lain kemampuan perusahaan untuk menghasilkan laba dengan menggunakan sumber-sumber yang dimiliki seperti aktiva, modal, atau penjualan perusahaan, I Made Sudana (2011:22).

Faktor utama yang sangat mendukung berjalannya kegiatan operasional adalah apabila tersedianya dana awal sebagai modal usaha untuk tujuan utama

perusahaan. Listyawan ardi nugraha (2011:9) “ modal usaha adalah uang yang dipakai sebagai pokok (induk) untuk berdagang, melepas uang, dan sebagainya; harta benda (uang, barang, dsb) yang dapat dipergunakan untuk menghasilkan sesuatu yang menambah kekayaan.” Penerapan usaha, pendanaan memang sangat penting dalam kesejahteraan untuk berbagai pihak diantaranya pemegang saham, kreditur maupun manajemen perusahaan. Sumber pendanaan dapat berasal dari dalam perusahaan (internal) maupun dari luar perusahaan (eksternal). Dana yang berasal dari dalam perusahaan merupakan dana yang dihasilkan oleh perusahaan sendiri seperti laba ditahan, sedangkan dana yang diperoleh dari luar perusahaan merupakan dana yang berasal dari pihak kreditur, pemilik dan pemegang saham dalam perusahaan. Perusahaan harus merancang pendanaan dan modal sebaik mungkin agar perusahaan berjalan dan berkembang dimasa akan datang. Hal penting dalam keputusan pendanaan salah satunya adalah keputusan struktur modal. Struktur modal merupakan suatu ukuran keuangan perusahaan antara modal sendiri dan utang dalam operasional perusahaan.

Biaya modal yang tinggi menunjukkan manajer perusahaan tidak melakukan keputusan pendanaan atau keputusan struktur modal dengan cermat sehingga berpengaruh terhadap profitabilitas karena rendahnya profit perusahaan dan dapat mengancam posisi financial perusahaan. Faktor struktur modal menurut para ahli Houston dan Brigham (2006) adalah stabilitas penjualan, struktur aktiva, leverage operasi, tingkat pertumbuhan, profitabilitas, pajak, pengendalian,

sikap manajemen, kondisi pasar, fleksibilitas keuangan, dan kondisi internal perusahaan.

Menurut Halim (2007:78), struktur modal adalah perimbangan jumlah hutang jangka pendek yang bersifat tetap, hutang jangka panjang, saham preferen dan saham biasa. Struktur modal menggambarkan proporsi hubungan antara utang dan ekuitas. Sehingga manajer perusahaan harus tepat dalam mengambil keputusan dan menentukan tingkat struktur modal.

Weston dan Bringham (2005:175) struktur aktiva adalah perimbangan atau perbandingan antara aktiva tetap dan total aktiva. Struktur aktiva merupakan harta yang dimiliki perusahaan untuk kegiatan operasinya. Perusahaan yang mempunyai aktiva tetap relative besar dan cenderung menggunakan modal asing dalam struktur modalnya. Besarnya aktiva tetap suatu perusahaan dapat menentukan besarnya penggunaan hutang. Perusahaan yang memiliki aktiva tetap dalam jumlah besar dapat menggunakan hutang dalam jumlah besar karena aktiva tersebut dapat digunakan sebagai jaminan pinjaman.

Pelaku bisnis dalam mempertahankan keberhasilan operasional penjualan perusahaan dalam tujuannya dapat dilihat dari pertumbuhan dan sistem kinerja perusahaan. Pertumbuhan penjualan sendiri mencerminkan keberhasilan dalam sebuah investasi. Pertumbuhan penjualan (sales growth) mencerminkan kemampuan perusahaan dari waktu ke waktu. Semakin tinggi tingkat

pertumbuhan penjualan suatu perusahaan maka perusahaan tersebut berhasil menjalankan strateginya.(Widarjo dan Setiawan 2009).

Andriyani (2013) Pertumbuhan penjualan merupakan kriteria penting untuk menilai profitabilitas perusahaan dan merupakan indikator utama atas aktivitas perusahaan. Pertumbuhan penjualan adalah kenaikan jumlah penjualan dari tahun ke tahun atau dari waktu ke waktu (Kennedy dkk., 2013). 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, 2003).

Pengaruh positif dan signifikan pertumbuhan penjualan terhadap profitabilitas dibuktikan oleh hasil penelitian Hastuti (2010), Jang dan Park (2011), Hansen dan Juniarti (2014) serta Iqbal dan Zhuquan (2015). Sunarto dan Budi (2009), Nugroho (2011), Santoso dan Juniarti (2014) dan Sari dkk., menemukan hasil yang berbeda bahwa pertumbuhan penjualan berpengaruh negatif dan tidak signifikan terhadap profitabilitas perusahaan.

Objek pengamatan dalam penelitian ini adalah perusahaan sektor makan dan minuman yang terdaftar di BEI periode 2016 – 2018. Perusahaan ini sangat mempunyai prospektif tinggi di Indonesia. Sebab industri pada sektor makanan dan minuman ini merupakan salah satu sub sektor yang potensial dan memiliki

prioritas di kalangan masyarakat Indonesia, dan banyak kalangan investor maupun kreditor untuk bekerjasama dengan perusahaan ini. Alasan peneliti adalah sektor ini beroperasi bergantung pada musim. Industry makanan dan minuman di Indonesia juga memiliki harapan yang positif dalam perkembangannya. Didukung pula dengan jumlah populasi masyarakat Indonesia yang semakin hari bertambah dan meningkat. Hal ini lah yang membuat daya beli dan kesadaran untuk mengkonsumsi produk semakin meningkat.

Berdasarkan penjelasan diatas penelitian ini berjudul “PENGARUH STRUKTUR MODAL, STRUKTUR AKTIVA, DAN PERTUMBUHAN PENJUALAN TERHADAP PROFITABILITAS PADA PERUSAHAAN SEKTOR FOOD AND BEVERAGE YANG TERDAFTAR DI BEI PERIODE 2016-2018”

## **1.2. Rumusan Masalah**

Berdasarkan latar belakang diatas maka rumusan masalah dalam penelitian ini adalah :

1. Apakah struktur modal berpengaruh terhadap profitabilitas.
2. Apakah struktur aktiva berpengaruh terhadap profitabilitas.
3. Apakah pertumbuhan penjualan berpengaruh terhadap profitabilitas.
4. Apakah struktur modal, struktur aktiva, pertumbuhan penjualan berpengaruh simultan.

### **1.3. Batasan Masalah**

Penelitian ini penulis membatasi permasalahan dalam pembahasan skripsi ini dan penulis hanya membahas tentang :

1. Perusahaan yang diteliti adalah perusahaan Food and Beverage yang terdaftar di Bursa Efek Indonesia (BEI) tahun 2016 – 2018.
2. Variabel independen penelitian terdiri dari Struktur modal, Struktur aktiva, Pertumbuhan penjualan. Variabel dependen yaitu profitabilitas dengan proksi ROAdan NPM.
3. Periode penelitian dilakukan selama 3 tahun,yaitu 2016 – 2018.

### **1.4. Tujuan dan Manfaat Penelitian**

#### **1.4.1. Tujuan Penelitian**

Berdasarkan rumusan masalah yang telah dipaparkan maka penelitian ini digunakan untuk:

- a. Untuk menguji pengaruh struktur modal terhadap profitabilitas.
- b. Untuk menguji pengaruh struktur aktiva terhadap profitabilitas.
- c. Untuk menguji pengaruh pertumbuhan penjualan terhadap profitabilitas.



## **1.4.2. Manfaat Penelitian**

Berdasarkan tujuan penelitian diatas maka manfaat dari penelitian ini adalah:

### **1.4.2.1. Bagi Akademis**

- a. Penelitian diharapkan dapat menambah wawasan dan pengetahuan bagi ilmu manajemen mengenai pengaruh struktur modal, struktur aktiva, dan pertumbuhan penjualan terhadap profitabilitas
- b. Penelitian ini diharapkan dapat digunakan sebagai referensi untuk pengambilan kebijakan oleh manajemen perusahaan mengenai pengaruh struktur modal, struktur aktiva, dan pertumbuhan penjualan terhadap profitabilitas
- c. Penelitian ini dapat mengetahui faktor-faktor yang mempengaruhi profitabilitas. Selain itu, melalui penelitian ini juga menambah ilmu pengetahuan penulis khususnya di bidang manajemen keuangan.

### **1.4.2.2 Bagi Perusahaan**

Bagi perusahaan penelitian ini sebagai bahan pertimbangan dalam membuat keputusan terhadap kebijakan keuangan agar dapat memaksimumkan nilai perusahaan.

### **1.4.2.3 Bagi Institusi**

Bagi institusi diharapkan dapat memberikan kontribusi yang positif dan dapat berguna untuk ilmu pengetahuan khususnya di bidang manajemen keuangan dan sebagai perbandingan dengan penelitian sebelumnya.

## **1.5. Kerangka Penulisan Skripsi**

### **BAB I PENDAHULUAN**

Bab pendahuluan berisi latar belakang masalah, rumusan masalah, batasan masalah, tujuan penelitian, manfaat dan kerangka penulisan skripsi.

### **BAB II TINJAUAN PUSTAKA**

Bab ini menjelaskan teori-teori pendukung mengenai struktur modal, struktur aktiva, pertumbuhan penjualan dan profitabilitas serta hasil penelitian terdahulu sebagai acuan dalam penelitian.

### **BAB III METODE PENELITIAN**

Bab ini menjelaskan jenis penelitian, penentuan populasi dan sampel, teknik pengambilan sampling, metode pengumpulan data, definisi operasional dan pengukuran variabel, dan metode analisis data.

#### BAB IV HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

Bab ini menjelaskan tentang hasil penelitian yang telah dilakukan dan pembahasannya yang terpadu.

#### BAB V KESIMPULAN DAN SARAN

Bab ini menjelaskan tentang kesimpulan dan implikasi kebijakan atau saran harus dinyatakan secara terpisah.