

BAB I

PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang Penelitian

Perdagangan merupakan suatu hal yang sangat penting dalam kegiatan perekonomian suatu negara. Pertumbuhan perdagangan yang sangat cepat menunjukkan tingkat kemakmuran dan menjadi tolak ukur perekonomian negara tersebut. Pertumbuhan perekonomian Indonesia bila dilihat dari kontribusi terhadap PDB nasional pada tahun 2015 industri sektor perdagangan besar dan eceran selama periode 2004-2015 selalu memberikan kontribusi cukup besar antara 13,42%-15,05% (www.kemenperin.go.id; 24 Agustus 2016), ini menunjukkan bahwa sektor industri perdagangan besar dan eceran menjadi salah satu sektor yang penting dalam menopang perekonomian Indonesia.

Perdagangan eceran atau sekarang sering disebut perdagangan ritel, bahkan disingkat menjadi bisnis ritel, adalah kegiatan usaha menjual barang atau jasa kepada perorangan untuk keperluan diri sendiri, keluarga, atau rumah tangga (Ma'ruf, 2006). Bisnis ritel saat ini perkembangannya sangat pesat, dilihat dari banyaknya perusahaan ritel yang mulai bermunculan. Indonesia merupakan Negara yang memiliki peluang dan potensi besar dalam pertumbuhan bisnis ritel karena jumlah penduduknya terbesar keempat di dunia. Menurut Pudjianto, Ketua Aprindo (Asosiasi pengusaha ritel Indonesia) Tahun 2014, dengan adanya bisnis ritel di Indonesia telah memberikan dampak positif terhadap perusahaan yang dapat memasarkan produknya serta membuka lapangan kerja yang luas.

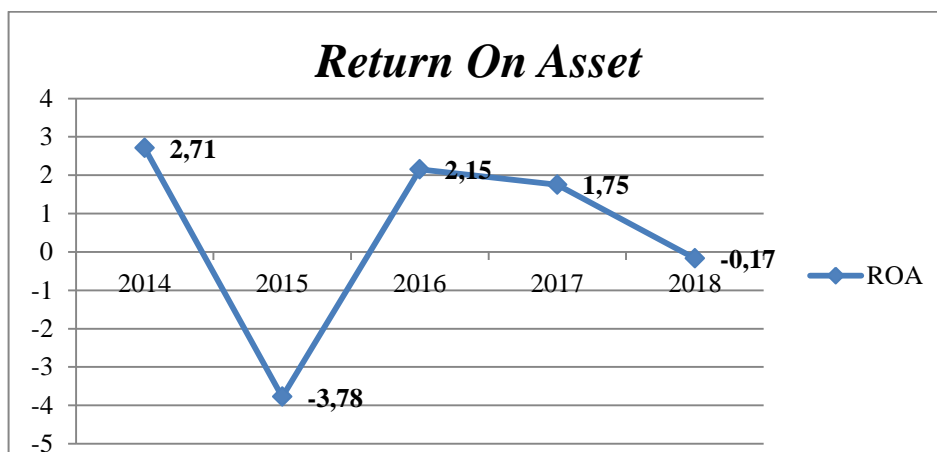
Tujuan berdirinya perusahaan adalah untuk mendapat laba yang maksimal dan menjamin kelangsungan perubahan. Dengan memperoleh laba yang maksimal

seperti yang ditargetkan, perusahaan dapat berbuat banyak bagi kesejahteraan pemilik, karyawan serta meningkatkan mutu produk dan melakukan investasi yang baru. Oleh karena itu manajemen perusahaan dituntut untuk memenuhi target yang telah ditetapkan. Artinya besarnya keuntungan haruslah dicapai sesuai dengan yang diharapkan, untuk mengukur tingkat keuntungan suatu perusahaan dengan menggunakan rasio profitabilitas (Kasmir, 2016).

Menurut Sudana (2012), pengertian profitabilitas adalah rasio untuk mengukur kemampuan perusahaan untuk mendapatkan keuntungan dengan memanfaatkan sumber daya yang dimiliki perusahaan seperti aktiva, modal atau penjualan perusahaan. Manfaat yang diberikan dengan mengetahui profitabilitas suatu perusahaan adalah mengetahui besarnya tingkat laba yang diperoleh dalam suatu periode, mengetahui perkembangan laba dari waktu ke waktu, mengetahui produktivitas dari seluruh dana perusahaan yang digunakan baik modal pinjaman maupun modal sendiri (Kasmir, 2015). Semakin tinggi nilai rasio maka kondisi perusahaan semakin baik berdasarkan rasio profitabilitas. Nilai yang tinggi melambangkan tingkat laba dan efisiensi perusahaan tinggi yang bisa dilihat dari tingkat pendapatan dan arus kas. Rasio-rasio profitabilitas memaparkan informasi yang penting dari pada rasio periode sebelumnya dan rasio pencapaian pesaing. Dengan demikian, analisis tren industri dibutuhkan untuk menarik kesimpulan yang berguna tentang tingkat laba (profitabilitas) sebuah perusahaan. Rasio profitabilitas mengungkapkan hasil akhir dari seluruh kebijakan keuangan dan keputusan operasional yang dilakukan oleh manajemen suatu perusahaan di mana sistem pencatatan kas kecil juga berpengaruh.

Ada beberapa cara dalam mengukur profitabilitas, salah satunya dengan menggunakan rasio ROA (*Return On Assets*) untuk menilai persentase keuntungan (laba) yang diperoleh perusahaan terkait sumber daya atau total aset sehingga efisiensi suatu perusahaan dalam mengelola asetnya bisa terlihat dari persentase rasio ini, semakin besar ROA suatu perusahaan maka semakin besar pula tingkat keuntungan yang dicapai oleh perusahaan. Profitabilitas suatu perusahaan dapat diukur dengan menghubungkan antara laba dengan aset yang dimiliki oleh perusahaan. Berikut ini adalah grafik sub sektor perdagangan eceran yang terdaftar di BEI periode 2014-2018.

Grafik 1.1
Rata-rata ROA pada sub sektor perdagangan eceran periode 2014-2018



Sumber : www.idx.co.id (data diolah)

Dari grafik 1.1 dapat dilihat bahwa pada tahun 2015 rata-rata ROA mengalami penurunan dan meningkat lagi ditahun 2016, akan tetapi terus mengalami penurunan hingga tahun 2018. Ini membuktikan bahwa perusahaan belum cukup efisien dalam mengelola asetnya untuk menghasilkan laba yang stabil dan meningkat. ROA dapat membantu manajemen dan investor untuk melihat seberapa baik perusahaan mampu mengkonversi investasinya pada aset

menjadi laba (profit). Jika penurunan ini terus terjadi akan menyebabkan terganggunya kegiatan perusahaan dan berujung kebangkrutan pada perusahaan dan hilangnya kepercayaan investor terhadap perusahaan, berdasarkan teori sinyal, hal ini akan memberikan sinyal yang negatif kepada investor dikarenakan laba yang terus menurun di tiga tahun terakhir.

Terjadinya penurunan profitabilitas pada tiga tahun belakang bisa disebabkan oleh beberapa faktor seperti pertumbuhan penjualan, leverage, ukuran perusahaan, struktur modal, risiko kredit, kebijakan hutang, perputaran modal, likuiditas dan lain-lain. Dalam hal ini peneliti hanya mengambil beberapa variabel yaitu pertumbuhan penjualan, *leverage*, ukuran perusahaan dan likuiditas dikarenakan keterbatasan penelitian.

Penjualan merupakan kriteria penting untuk menilai profitabilitas perusahaan dan merupakan indikator utama atas aktivitas perusahaan (Andrayani, 2013). Pertumbuhan penjualan adalah peningkatan penjualan antara tahun sekarang dibandingkan dengan tahun sebelumnya yang dinyatakan dalam persentase (*Carvalho dan Costa, 2014*). Suatu perusahaan dapat dikatakan mengalami pertumbuhan ke arah yang lebih baik jika terdapat peningkatan yang konsisten dalam aktivitas utama operasinya. Perhitungan tingkat penjualan perusahaan dibandingkan pada akhir periode dengan penjualan yang dijadikan periode dasar. Apabila nilai perbandingannya semakin besar, maka dapat dikatakan bahwa tingkat pertumbuhan penjualan semakin baik. 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 tidak berpengaruh terhadap profitabilitas perusahaan.

Perusahaan dengan pertumbuhan yang tinggi tentunya memerlukan dana yang tidak sedikit untuk membiayai aktivitas operasional perusahaannya. Kebutuhan dana tersebut dapat dipenuhi salah satunya dari sumber dana eksternal perusahaan, yaitu dengan hutang. Leverage adalah salah satu faktor penting yang mempengaruhi profitabilitas karena leverage bisa digunakan perusahaan untuk meningkatkan modal perusahaan dalam rangka meningkatkan keuntungan (Singapurwoko, 2011). Menurut Harahap (2013), leverage adalah rasio yang menggambarkan hubungan antara utang perusahaan terhadap modal, rasio ini dapat melihat seberapa jauh perusahaan dibiayai oleh utang atau pihak luar dengan kemampuan perusahaan yang digambarkan oleh modal. Menurut Wibowo dan Wartini (2012), Setiadewi dan Purbawangsa (2012), Putri dkk (2015), Ariyanti (2012), menyatakan leverage tidak berpengaruh terhadap profitabilitas. Sedangkan menurut Sunarto dan Budi (2009) berpengaruh terhadap profitabilitas.

Perusahaan yang relatif besar cenderung akan menggunakan dana eksternal yang besar pula karena dana yang dibutuhkan semakin meningkat seiring dengan pertumbuhan perusahaan (Ba-Abbad dan Zaluki, 2012). Ukuran perusahaan mempengaruhi kemampuan perusahaan untuk memperoleh tambahan modal eksternal untuk membiayai aktivitas operasional perusahaan. Ukuran perusahaan menggambarkan besar kecilnya suatu perusahaan (Sartono, 2010). 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. Yoon dan Jang (2005) menemukan bahwa size memiliki pengaruh yang dominan terhadap profitabilitas perusahaan restoran di US. Hasil serupa juga ditemukan oleh Serraqueiro (2009), Velnampy dan Nimalathasan (2010), Nurmadi (2013) dan Babalola (2013), sedangkan Sari dan Budiasih (2014) menemukan bahwa ukuran perusahaan berpengaruh tidak signifikan terhadap profitabilitas perusahaan. Talebnia dkk., (2010) dan Fachrudin (2011) menemukan hasil penelitian yang bertentangan dengan penelitian tersebut yaitu bahwa ukuran perusahaan tidak berpengaruh terhadap kinerja perusahaan yang ditunjukkan oleh kemampuan perusahaan untuk memperoleh laba.

Dalam menentukan baik atau tidaknya profitabilitas perusahaan bisa dilihat juga dari likuiditas perusahaan tersebut. Menurut Syafrida (2015), pengertian likuiditas adalah kemampuan suatu perusahaan dalam memenuhi semua kewajiban keuangan yang segera dapat dicairkan atau yang sudah jatuh tempo. Secara spesifik likuiditas mencerminkan ketersediaan dana yang dimiliki perusahaan guna memenuhi semua hutang yang akan jatuh tempo. Likuiditas perusahaan dapat mempengaruhi tingkat profit perusahaan. Pengertian lain adalah kemampuan seseorang atau perusahaan untuk memenuhi kewajiban atau utang yang harus dibayar dengan harta lancarnya. Likuiditas diukur dengan rasio aktiva lancar dibagi dengan kewajiban lancar. Perusahaan yang memiliki likuiditas sehat paling tidak memiliki rasio lancar sebesar 100%. Semakin tinggi likuiditas perusahaan semakin banyak dana tersedia bagi perusahaan untuk membayar dividen, membiayai operasi, dan investasinya, sehingga persepsi investor pada kinerja perusahaan akan meningkat. Dalam kondisi berbeda, likuiditas bisa juga

diprediksi buruk. Jika kenaikan likuiditas tidak menaikkan dividen melainkan menaikkan *free cash flow* dalam perusahaan, maka diduga biaya *agency* akan meningkat. Menurut Wibowo dan Wartini (2012), Ariyanti (2012), Ambarwati dkk (2015) menyatakan likuiditas tidak berpengaruh terhadap profitabilitas. Sedangkan menurut Novita dan Sofie (2015) likuiditas berpengaruh terhadap profitabilitas.

Berdasarkan permasalahan tersebut dapat ditarik kesimpulan bahwa terdapat perbedaan penelitian sebelumnya yang terletak pada penambahan variabel, data yang digunakan sebagai sampel dan tahun penggunaan atau periode pengamatan. Dimana dalam hal ini peneliti menambahkan variabel likuiditas , sampel pada perusahaan sub sektor perdagangan eceran yang terdaftar di BEI periode 2014-2018, sehingga diharapkan peneliti ini dapat memperbarui dan mengkonfirmasi hasil dari penelitian sebelumnya. Berdasarkan keterangan tersebut maka peneliti tertarik untuk mengambil judul penelitian tentang **“Pengaruh Pertumbuhan Penjualan, *Leverage*, Ukuran Perusahaan, dan Likuiditas Terhadap Profitabilitas pada Perusahaan sub-sektor Perdagangan Eceran yang terdaftar di BEI periode 2014-2018”**

1.2 Rumusan Masalah

Berdasarkan dari latar belakang yang telah diuraikan diatas, maka rumusan masalah dari penelitian ini adalah :

1. Bagaimana pengaruh pertumbuhan penjualan terhadap profitabilitas ?
2. Bagaimana pengaruh *leverage* terhadap profitabilitas ?
3. Bagaimana pengaruh ukuran perusahaan terhadap profitabilitas ?
4. Bagaimana pengaruh likuiditas terhadap profitabilitas ?

1.3 Tujuan Penelitian

Bersadarkan latar belakang dan rumusan masalah yang telah diuraikan, maka tujuan dari penelitian ini adalah :

1. Untuk menganalisis dan membuktikan pengaruh pertumbuhan penjualan terhadap profitabilitas.
2. Untuk menganalisis dan membuktikan pengaruh *leverage* terhadap profitabilitas.
3. Untuk menganalisis dan membuktikan pengaruh ukuran perusahaan terhadap profitabilitas.
4. Untuk menganalisis dan membuktikan pengaruh likuiditas terhadap profitabilitas.

1.4 Manfaat Penelitian

Adapun manfaat yang diharapkan dari penelitian ini adalah :

1. Bagi Akademis :

Penelitian ini diharapkan mampu memberikan sumbangan pemikiran serta dapat menjadi referensi bagi penelitian-penelitian selanjutnya mengenai profitabilitas.

2. Bagi praktisi :

- a. Bagi perusahaan, diharapkan hasil dari penelitian ini dapat digunakan sebagai referensi supaya perusahaan bisa mengetahui faktor-faktor apa saja yang mempengaruhi profitabilitas suatu perusahaan.
- b. Bagi investor, hasil penelitian ini diharapkan dapat memberikan informasi kepada para investor maupun calon investor tentang faktor yang mempengaruhi profitabilitas dan juga memberikan informasi tentang keadaan suatu perusahaan sehingga investor bisa memutuskan apakah berinvestasi pada perusahaan tersebut atau tidak.