**BAB I**

**PENDAHULUAN**

* 1. **Latar Belakang Penelitian**

Berdirinya sebuah perusahaan adalah untuk mencapai tujuannya. Salah satu tujuan dari sebuah berdirinya perusahan adalah untuk memperoleh profit atau laba. Tanpa diperolehnya laba, perusahaan tidak dapat memenuhi tujuan lainnya yaitu pertumbuhan terus menerus *(going concern)* dan tanggung jawab sosial *(corporate social responsibility).* Dalam upaya untuk memenuhi tujuannya, perusahaan harus dapat menjalankan semua aktivitas usahanya secara lancar sehingga mendapatkan hasil laba yang optimal. Namun dalam pencapaian tujuan tersebut perusahaan seringkali menghadapi banyak tantangan, hal ini dikarenakan seiring dengan pertumbuhan ekonomi dan perkembangan teknologi yang semakin pesat serta persaingan bisnis yang semakin ketat.

Menurut Sari dan Budiasih (2014), persaingan bisnis yang kompetitif menuntut para pelaku bisnis untuk mengelola perusahaannya secara efektif dan efisien agar dapat memenangkan persaingan tersebut.

Berdirinya sebuah perusahaan juga tidak lepas dari peran manajemen yang mempunyai peranan sangat penting dalam pengambilan sebuah keputusan. Keputusan yang diambil harus dapat diimplemantasikan dan bermanfaat agar kinerja perusahaan efektif dan efisien sehingga tujuan perusahaan tercapai.

Manajemen perusahaan dapat mengamati kondisi perkembangan perusahaan melalui kinerja keuangan dan menganalisis laporan keuangan dengan menggunakan rasio-rasio keuangan. Salah satu analisis rasio yang dapat digunakan oleh perusahaan dalam melakukan penilaian atas kinerja keuangan perusahaan adalah rasio profitabilitas.

Menurut (Agus Sartono, 2010:114), profitabilitas dapat mengukur seberapa besar perusahaan memperoleh laba baik dalam hubungannya dengan penjualan, assets maupun laba bagi modal sendiri.

Penjualan merupakan kriteria penting untuk menilai profitabilitas perusahaan dan merupakan indikator utama atas aktivitas perusahaan (Andrayani, 2013). Pertumbuhan merupakan salah satu kunci pembanding keberhasilan perusahaan dalam suatu industri. Pertumbuhan penjualan adalah indikator penting dari penerimaan pasar atas produk jasa suatu perusahaan, produk atau jasa suatu perusahaan, dimana pendapatan yang dihasilkan dari penjualan akan dapat digunakan untuk mengukur tingkat pertumbuhan penjualan (Chusnul Chotimah dan Jono Susilo Wibowo, 2014)

Menurut (Andreani Caroline Barus dan Leliani 2013) selain itu, tingkat pertumbuhan penjualan dapat mempengaruhi profitabilitas perusahaan. Semakin tingginya penjualan bersih yang dilakukan oleh perusahaan dapat mendorong semakin tingginya laba kotor yang mampu diperoleh, sehingga dapat mendorong semakin tingginya profitabilitas perusahaan. Hal ini sejalan dengan ukuran dari sebuah perusahaan. Dengan semakin besarnya ukuran perusahaan, maka akan mencerminkan semakin besarnya sumber daya yang tersedia untuk memenuhi permintaan produk. Di samping itu, dengan semakin besarnya ukuran dari sebuah perusahaan, maka perusahaan memiliki kesempatan untuk menjangkau pangsa pasar yang lebih luas untuk melakukan pemasaran produknya, sehingga membuka peluang diperolehnya laba yang semakin tinggi.

Menurut Nur Siyami (2014), pada umumnya perusahaan didirikan dengan tujuan untuk memperoleh suatu laba yang optimal, karena laba merupakan penunjang kelangsungan hidup perusahaan. Selain itu, laba merupakan salah satu ukuran kemampuan perusahaan dalam melakukan kegiatan operasional usahanya. Untuk mencapai tujuan tersebut maka diperlukan modal kerja yang efektif dan efisien. Sedangkan tingkat efektifitas dan efisiensi penggunaan modal kerja dalam memperoleh keuntungan dapat diukur dengan melihat tingkat profitabilitasnya, dalam hal ini menggunakan rasio *Return On Assets*. Besarnya modal kerja harus sesuai dengan kebutuhan perusahaan, karena modal kerja yang berlebihan atau kekurangan modal kerja akan sama-sama membawa dampak yang negatif bagi perusahaan.

Menurut Kasmir (2011:250) modal kerja diartikan sebagai investasi yang ditanamkan dalam aktiva lancar jangka pendek seperti: Kas, Piutang, dan Persediaan. Adapun ketiga komponen dari modal kerja ini akan dikelola pada setiap periode dengan cara yang berbeda sehingga dapat memaksimalkan proitabilitas dan meningkatkan pertumbuhan perusahaan.

Piutang merupakan komponen aktiva lancar yang penting dalam aktivitas ekonomi suatu perusahaan karena merupakan aktiva lancar perusahaan yang paling besar setelah kas. Piutang timbul karena adanya penjualan barang atau jasa secara kredit, bisa juga melalui pemberian pinjaman. Adanya piutang menunjukkan terjadinya penjualan kredit yang dilakukan perusahaan sebagai salah satu upaya perusahaan dalam menarik minat beli konsumen untuk memenangkan persaingan (Kasmir, 2011:141).

Menurut Riyanto (2012:90) menyatakan bahwa: “Perputaran piutang menunjukan periode terikatnya modal kerja dalam piutang dimana semakin cepat periode berputarnya menujukkan semakn cepat perusahaan mendapatkan keuntungan dari penjualan kredit tersebut, sehingga profitabilitas perusahaan juga meningkat”.

Menurut Farhana, Susila, dan Wayan Suwendra (2016), pada perusahaan dagang persediaan merupakan barang dagangan yang sangat penting karena kekurangan atau kelebihan persediaan merupakan gejala yang kurang baik yang menyebabkan kerugian bagi pihak perusahaan. Persediaan merupakan unsur dari aktiva lancar yang merupakan unsur aktif dalam operasi perusahaan yang secara terus menerus diperoleh, diubah, dan kemudian dijual kepada konsumen. Pada Prinsipnya persediaan mempermudah atau memperlancar jalannya operasi perusahaan yang harus dilakukan secara berturut-turut untuk memproduksi barang-barang serta mendistribusikannya kepada pelanggan. Dengan adanya pengelolaan perputaran persediaan yang baik, dan penjualan yang meningkat maka perusahaan dapat meningkatkan keuntungan.

Menurut Michell Suharli (2006:227) definisi persediaan barang dagang adalah sebagai berikut:

Persediaan barang dagang adalah barang yang dibeli untuk dijual lagi sebagai aktivitas utama perusahaan untuk memperoleh pendapatan.

Menurut Munawir (2004:119), perputaran persediaan menunjukan berapa kali persediaan yang dimilki perusahaan diganti dalam arti dibeli dan dijual kembali. Semakin tinggi tingkat perputaran persediaan tersebut maka jumlah modal kerja yang dibutuhkan (terutama yang harus diinvestasikan dalam persediaan) semakin rendah. Semakin cepat atau semakin tinggi tingkat perputaran persediaan akan memperkecil resiko terhadap kerugian yang disebabkan karena penurunan harga atau karena perubahan selera konsumen. Perputaran persediaan yang lambat akan memperbesar beban bunga, memperbesar biaya penyimpanan dan pemeliharaan di gudang, memperbesar kemungkinan kerugian karena kerusakan, turunnya kualitas, keusangan, sehingga semuanya ini akan memperkecil keuntungan perusahaan.

Perkembangan bisnis di indonesia yang semakin ketat membuat para manajer di perusahaan harus lebih efektif dan efisien dalam menjalankan aktivitas perusahaan agar profitabilitas perusahaan dapat terjaga.

Salah satu contoh kasus yang berkaitan dengan tingkat profitabilitas adalah contoh kasus dari perusahaan PT Ramayana Lestari Sentosa Tbk (RALS) mencatatkan penurunan laba sekitar 5,51% sepanjang tahun 2015. Berdasarkan laporan keuangan perseroan, RALS berhasil mencatatkan laba sekitar Rp336,05 miliar atau menurun 5,51% dibandingkan dengan pencapaian tahun 2014 yang senilai Rp355,66 miliar. Penurunan laba tersebut seiring dengan pendapatan yang juga menurun. Pendapatan perusahaan ritel tersebut tercatat Rp5,53 triliun, menurun 5,63% dibandingkan dengan tahun 2014 yang mencapai Rp5,86 triliun. Berikut laba bersih perusahaan disajikan dalam tabel 1.1:

<http://market.bisnis.com/read/20160425/192/541300/laba-ramayana-lestari-rals-turun-tipis-551>

**Tabel 1.1**

**Laba Bersih PT. Ramayana Lestari Sentosa Tbk (RALS)**

|  |  |
| --- | --- |
| **Tahun** | **Laba Bersih (Jutaan Rupiah)** |
| 2012 | 423.728 |
| 2013 | 390.535 |
| 2014 | 355.075 |
| 2015 | 336.054 |

Contoh kasus lain yang juga berhubungan dengan tingkat profitabilitas adalah contoh kasus PT Matahari Putra Prima Tbk (MPPA) mencatatkan penurunan kinerja keuangan yang signifikan. Laba perseroan tercatat menurun drastis pada tahun 2016. Laba tahun berjalan yang dapat didistribusikan kepada pemilik entitas induk MPPA tercatat menurun 82,8%. Demikian terungkap dalam keterbukaan informasi Bursa Efek Indonesia (BEI), Rabu (29/3/2017). Pada tahun 2016, perseroan mencatat laba hanya Rp38,48 miliar. Sementara pada tahun 2015, perseroan mencatat laba sebesar Rp221,74 miliar. Penjualan bersih anak usaha Grup Lippo turun 2% menjadi Rp13,5 triliun dibandingkan periode yang sama tahun sebelumnya Rp13,8 triliun. Tapi, laba bruto perseroan masih positif, Rp2,29 triliun dibandingkan tahun sebelunnya yang sebesar Rp2,27 triliun. Hanya saja, laba usaha menurun menjadi Rp177 miliar dari sebelumnya Rp307,4 miliar. Menurunnya laba usaha disebabkan beberapa faktor, yaitu beban penjualan yang naik jadi Rp158,3 miliar dari sebelumnya Rp123 miliar dan tingginya beban umum dan administrasi yang sebesar Rp1,96 triliun dari sebelumnya Rp1,8 triliun. Beban keuangan perseroan juga naik menjadi Rp82,8 miliar dari sebelumnya yang sebesar Rp46,6 miliar. Hal ini membuat laba tahun berjalan kian terpuruk menjadi Rp38,5 miliar dari sebelumnya Rp221,7 miliar. Berikut laba bersih perusahaan disajikan dalam tabel 1.2:

http://economy.okezone.com/read/2017/03/29/278/1653520/laba-matahari-putra-prima-anjlok-83-di-2016http://economy.okezone.com/read/2017/03/29/278/1653520/laba-matahari-putra-prima-anjlok-83-di-2016?utm\_source=br&utm\_medium=referral&utm\_campaign=news

**Tabel 1.2**

**Laba bersih PT Matahari Putra Prima Tbk (MPPA)**

|  |  |
| --- | --- |
| **Tahun** | **Laba Bersih (Jutaan Rupiah)** |
| 2014 | 554.017 |
| 2015 | 221.741 |
| 2016 | 38.483 |

Penelitian ini merupakan pengembangan dari penelitian sebelumnya yang dilakukan oleh Nur Siyami (2014) melakukan penelitian dengan judul: Pengaruh Perputaran Kas, Perputaran Piutang dan Perputaran Persediaan Terhadap Tingkat Profitabilitas Pada PT Astra Internatinal Tbk. Dari hasil penelitian menunjukan bahwa secara parsial tidak ada pengaruh positif dan signifikan terhadap variabel perputaran kas, perputaran piutang dan perputaran persediaan terhadap tingkat profitabilitas. Akan tetapi secara simultan ada pengaruh positif dan signifikan terhadap variabel perputaran kas, perputaran piutang dan perputaran persediaan terhadap tingkat profitabilitas.

Sedangkan penelitian yang dilakukan oleh Meria Fitria dan Tri Kurniawati (2015) yang berjudul: Pengaruh Perputaran Piutang Usaha dan Perputaran Persediaan Terhadap Tingkat Profitabilitas Pada Perusahaan Otomotif dan Komponen Yang Terdaftar di Bursa Efek Indonesia. Dari hasil penelitian menunjunjukan bahwa perputaran piutang usaha tidak bepengaruh signifikan terhadap profitabilitas perusahaan otomotif dan komponen yang terdaftar di BEI dan perputaran persediaan tidak berpengaruh signifikan terhadap tingkat profitabilitas.

Perbedaan dari penilitian sebelumnya yaituobjek penelitian dan tahun penelitian. Penelitian sebelumnya menggunakan tahun penelitian dari tahun 2008-2012, sedangkan penulis mengkaji mulai dari tahun 2011-2016.

Berdasarkan latar belakang yang telah diuraikan penulis di atas, maka penulis tertarik untuk melakukan penelitian mengenai, **“Pengaruh Perputaran Persediaan, Perputaran Piutag dan Pertumbuhan Penjualan Terhadap Tingkat Profitabilitas (Studi Pada Perusahaan Jasa Sub Sektor Perdagangan Eceran yang Terdaftar di Bursa Efek Indonesia Tahum 2011-2016)”.**

* 1. **Rumusan Masalah Penelitian**

Berdasarkan pada latar belakang penelitian, penulis membuat rumusan masalah yaitu sebagai berikut :

1. Bagaimana perputaran persediaan pada perusahaan jasa sub sektor perdagangan eceran yang terdaftar di Bursa Efek Indonesia (BEI).
2. Bagaimana perputaran piutang pada perusahaan jasa sub sektor perdagangan eceran yang terdaftar di Bursa Efek Indonesia (BEI).
3. Bagaimana pertumbuhan penjualan pada perusahaan jasa sub sektor perdagangan eceran yang terdaftar di Bursa Efek Indonesia (BEI).
4. Bagaimana tingkat profitabilitas pada perusahaan jasa sub sektor perdagangan eceran yang terdaftar di Bursa Efek Indonesia (BEI).
5. Seberapa besar pengaruh perputaran persediaan, perputaran piutang dan pertumbuhan penjualan terhadap tingkat profitabilitas pada perusahaan jasa sub sektor perdagangan eceran yang terdaftar di Bursa Efek Indonesia (BEI) secara parsial.
6. Seberapa besar pengaruh perputaran persediaan, perputaran piutang dan pertumbuhan penjualan terhadap tingkat profitabilitas pada perusahaan jasa sub sektor perdagangan eceran yang terdaftar di Bursa Efek Indonesia (BEI) secara simultan.

**1.3 Maksud dan Tujuan Penelitian**

Maksud dari penelitian ini adalah untuk memperoleh data dan informasi yang akan digunakan dalam penyusunan skripsi, yaitu untuk menganalisis dan membuat kesimpulan mengenai pengaruh perputaran persediaan, perputaran piutang dan pertumbuhan penjualan terhadap tingkat profitabilitas. Penelitian ini juga dimaksudkan untuk memenuhi salah satu syarat memperoleh gelar S-1.

Sehubungan dengan latar belakang dan rumusan masalah di atas, penelitian ini bertujuan untuk mengukur dan menilai pengaruh perputaran persediaan, perputaran piutang dan pertumbuhan penjualan terhadap tingkat profitabilitas.

Adapun tujuan secara rinci dari penelitian ini adalah:

1. Untuk mengetahui bagaimana perputaran persediaan pada perusahaan jasa sub sektor perdagangan eceran yang terdaftar di Bursa Efek Indonesia (BEI).
2. Untuk mengetahui bagaimana perputaran piutang pada perusahaan jasa sub sektor perdagangan eceran yang terdaftar di Bursa Efek Indonesia (BEI).
3. Untuk mengetahui bagaimana pertumbuhan penjualan pada perusahaan jasa sub sektor perdagangan eceran yang terdaftar di Bursa Efek Indonesia (BEI).
4. Untuk mengetahui bagaimana tingkat profitabilitas pada perusahaan jasa sub sektor perdagangan eceran yang terdaftar di Bursa Efek Indonesia (BEI).
5. Untuk mengetahui besarnya pengaruh perputaran persediaan, perputaran piutang dan pertumbuhan penjualan terhadap tingkat profitabilitas pada perusahaan jasa sub sektor perdagangan eceran yang terdaftar di Bursa Efek Indonesia (BEI) secara parsial.
6. Untuk mengetahui besarnya pengaruh perputaran persediaan, perputaran piutang dan pertumbuhan penjualan terhadap tingkat profitabilitas pada perusahaan jasa sub sektor perdagangan eceran yang terdaftar di Bursa Efek Indonesia (BEI).secara simultan.

**1.4 Kegunaan Penelitian**

**1.4.1 Kegunaan Teoritis**

Kegunaan penelitian adalah untuk memperluas ilmu pengetahuan, penelitian ini diharapkan dapat dijadikan sumbangan imu, untuk mendukung ilmu akuntansi khususnya pengaruh perputaran persediaan, perputaran piutang dan pertumbuhan penjualan terhadap tingkat profitabilitas. Selain itu, penulis mengharapkan kiranya penelitian ini dapat menambah wawasan dan pengetahuan bagi mahasiswa lainnya khususnya mahasiswa Program Studi Akuntansi Fakultas Ekonomi Universitas Pasundan.

**1.4.2 Kegunaan Praktis**

Penelitian ini diharapkan dapat berguna dan dapat bermanfaat bagi berbagai pihak antara lain :

1. Bagi Penulis

Penelitian ini merupakan pengalaman berharga yang dapat menambah wawasan pengetahuan tentang aplikasi teori yang penulis peroleh di bangku kuliah dengan penerapan yang sebenarnya dan mencoba untuk mengembangkan pemahaman mengenai bagaimana pengaruh perputaran persediaan, perputaran piutang dan pertumbuhan penjualan terhadap tingkat profitabilitas .

1. Bagi Perusahaan

Hasil penelitian ini diharapkan dapat dijadikan sebagai bahan masukan untuk menentukan kebijaksanaan lebih lanjut mengenai penggunaan biaya agar lebih efektif dalam pelaksanaannya.

1. Bagi Pihak Lain

Hasil penelitian ini diharapkan dapat menjadi bahan referensi dan informasi yang bermanfaat khususnya pada bidang kajian yang sama.

**1.5 Lokasi dan Waktu Penelitian**

Dalam penelitian ini, penulis akan melakukan penelitian di Bursa Efek Indonesia (BEI) dan sumber data dari *Indonesia stock exchange* ([www.idx.co.id](http://www.idx.co.id)) untuk memperoleh data yang diperlukan sesuai dengan objek yang akan diteliti, maka penulis melaksanakan penelitian pada waktu yang telah ditentukan.

**Tabel 1.3**

**Waktu Penelitian**

|  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Tahap | Prosedur | Bulan | | | | | |
| Jun | Jul | Agu | Sept | Okt | Nov |
| I | Tahap Persiapan |  |  |  |  |  |  |
| 1. Membuat Matriks |  |  |  |  |  |  |
| 1. Bimbingan dengan dosen Pembimbing |  |  |  |  |  |  |
| II | Tahap Pelaksanaan |  |  |  |  |  |  |
| 1. Penyusunan Skripsi |  |  |  |  |  |  |
| 1. Seminar Usulan Penelitian |  |  |  |  |  |  |
| III | Tahap Pelaporan |  |  |  |  |  |  |
| 1. Menyiapkan draft skripsi |  |  |  |  |  |  |
| 1. Sidang akhir skripsi |  |  |  |  |  |  |
| 1. Penyempurnaan skripsi |  |  |  |  |  |  |