

## **BAB I**

### **PENDAHULUAN**

#### **I.1 LATAR BELAKANG**

Industri Consumer Goods merupakan suatu industri yang menyediakan barang-barang yang dibutuhkan secara rutin serta terus-menerus oleh masyarakat. Industri ini termasuk kedalam FMCG (Fast moving consumer goods), yaitu suatu produk yang memiliki harga relatif murah serta dapat terjual secara cepat. Produk dari Industri consumer goods dapat dikatakan juga sebagai produk kebutuhan yang digunakan sehari-hari. Adapun contoh barang konsumsi adalah barang-barang seperti rokok, farmasi, makanan dan minuman, kosmetik dan barang keperluan rumah tangga serta peralatan rumah tangga. Walaupun keuntungan yang didapatkan dari setiap unit produknya kecil, namun produk ini biasanya di jual dalam jumlah yang besar sehingga pendapatan yang didapatkannya juga besar.

Pertumbuhan penjualan merupakan kenaikan jumlah penjualan dari tahun ke tahun atau dari waktu ke waktu. Suatu perubahan pada penjualan disetiap tahunnya dan pertumbuhan penjualan suatu produk sangat tergantung dari daur hidup produk. Pertumbuhan penjualan menunjukkan kemampuan perusahaan untuk meningkatkan tujuan perusahaan dalam meningkatkan kinerja perusahaan. Pertumbuhan penjualan yang baik akan meningkatkan laba sebaliknya pertumbuhan penjualan yang buruk akan menurunkan laba (Hakim,2018).

Beban operasional biaya yang muncul dari biaya penjualan barang dan jasa. Biaya ini termasuk biaya gaji penjualan, iklan, maupun biaya untuk sewa toko. Pencatatan ini harus perusahaan lakukan secara rutin. Kemudian, laba ini diperoleh dari selisih antara laba kotor dan beban usaha. Beban usaha ini bisa berupa beban atau biaya yang digunakan untuk keperluan operasional maupun non operasional perusahaan. Biaya operasional atau beban operasional adalah biaya yang dikeluarkan perusahaan untuk keperluan operasional perusahaan.

Semakin besar perputaran kas, maka perusahaan tersebut akan semakin baik. Hal ini menunjukkan kas perusahaan dapat berputar dan digunakan untuk kegiatan-kegiatan operasional yang dapat meningkatkan penjualan. Sebaliknya, kalau perputaran kasa semakin kecil, maka hal ini akan menunjukkan bahwa kas perusahaan tidak berputar dengan baik. Perputaran kas menunjukkan kemampuan kas dalam menghasilkan pendapatan, sehingga dapat dilihat berapa kali uang kas berputar

dalam satu periode tertentu. Semakin tinggi perputaran kas ini akan semakin baik, ini berarti semakin tinggi efisiensi penggunaan kasnya dan keuntungan laba yang diperoleh akan semakin besar. (Nina Sufiana dan Ni Ketut Purnawati, 2013)

Pendapatan operasional menunjukkan jumlah laba yang tersisa perusahaan setelah dikurangi biaya operasional langsung dan tidak langsung dari pendapatan penjualan. Pendapatan operasional sejenis upah, depresiasi dan harga pokok penjualan termasuk sewa, pemasaran, peralatan, penggajian, persediaan dan barang-barang lain yang mungkin diperlukan untuk menjalankan bisnis Anda. Penting untuk dicatat bahwa pendapatan operasional tidak termasuk item seperti pendapatan lain-lain, biaya non-operasional dan pendapatan non-operasional. Mengemukakan Pendapatan operasional adalah penghasilan yang diperoleh dari aktivitas usaha pokok (utama) perusahaan. Hurriyah (2015)

Berdasarkan data yang diperoleh dari sumber <http://www.idnfinancials.com> pada Pt. ICBP mengalami penurunan pada tahun 2018 dari Rp.4.271.456 menjadi Rp.4.131.950 pada tahun 2019, sedangkan laba yang diperoleh tahun 2018 mengalami peningkatan dari Rp.4.658.781 menjadi Rp.5.360.021 pada tahun 2019. Pada saat jumlah piutang menurun maka laba juga akan menurun tetapi pada saat ini piutang menurun malah menaikkan laba perusahaan.

Pada Pt.CLEO penjualan mengalami penurunan pada tahun 2019 dari Rp.1.088.679.619.907 menjadi Rp.972.634.784.176 pada tahun 2020, sedangkan laba yang diperoleh tahun 2019 mengalami peningkatan dari Rp.130.756.461.708 menjadi Rp.132.772.234.495 pada tahun 2020. Pada saat penjualan menurun maka seharusnya menurunkan laba, akan tetapi saat ini penjualan menurun malah menaikkan laba perusahaan.

Persediaan pada Pt.INDF mengalami penurunan pada tahun 2018 dari Rp.11.644.156 menjadi Rp.9.658.705 pada tahun 2019, sedangkan laba yang diperoleh tahun 2018 mengalami peningkatan dari Rp.4.961.851 menjadi Rp.5.902.729 pada tahun 2019. Pada saat persediaan menurun maka laba seharusnya mernurun, akan tetapi saat ini persediaan menurun malah menaikkan laba perusahaan.

Dari beberapa hasil observasi yang sudah dinyatakan diatas, jadi peneliti ingin membuktikan apakah pertumbuhan penjualan, beban operasional, perputaran kas, dan pendapatan operasional terhadap laba pada perusahaan consumer goods industry yang terdaftar di BEI dengan judul **“Pertumbuhan Penjualan, Beban Operasional, Perputaran Kas, Pendapatan Operasional, terhadap Laba Pada Perusahaan Consumer Goods Industry Yang Terdaftar Di BEI Tahun 2018-2021”**.

## **I.II TINJAUAN PUSTAKA**

### **I.II.I Teori Pertumbuhan Penjualan Terhadap Laba Perusahaan Consumer Goods**

Menurut Swastha dan Handoko (2011) yang menyatakan pertumbuhan pendapatan atas penjualan merupakan indikator penting dari produk dan/atau jasa perusahaan tersebut, dimana pendapatan yang dihasilkan dari penjualan akan digunakan untuk mengukur tingkat pertumbuhan penjualan. Dengan demikian dapat diketahui bahwa suatu perusahaan dapat dikatakan mengalami pertumbuhan kearah yang lebih baik jika terdapat peningkatan yang konsisten dalam aktivitas utama operasinya. Perusahaan harus konsisten dan mempunyai strategi yang tepat agar dapat memenangkan pangsa pasar dengan menarik konsumen agar selalu memilih produknya.

### **I.II.II Teori Beban Operasional Terhadap Laba Perusahaan Consumer Goods**

Beban Operasional terhadap laba adalah rasio yang membandingkan beban operasional terhadap laba dengan tujuan untuk mengetahui seberapa besar kemampuan perusahaan dalam mengelola beban operasional agar tidak membengkak.

Menurut (Rudianto, 2018, p. 12) Beban operasional merupakan pengorbanan ekonomis yang dilakukan perusahaan untuk memperoleh barang dan jasa yang digunakan dalam operasi normal perusahaan serta bermanfaat pada periode tertentu. Beban operasi terdiri dari berbagai beban yang berbeda satu dengan yang lain, seperti beban gaji, beban transportasi, beban listrik dan teelpon, dan sebagainya.

### **I.II.III Teori Perputaran Kas Terhadap Laba Perusahaan Consumer Goods**

Perputaran kas (cash turnover) menunjukkan berapa kali kas perusahaan berputar dalam satu periode melalui penjualan. Dengan kata lain, perputaran kas dapat digunakan untuk melihat seberapa besar kas perusahaan mampu menghasilkan penjualan. Tingkat perputaran kas merupakan ukuran efisiensi penggunaan kas yang dilakukan oleh perusahaan. Karena tingkat perputaran kas menggambarkan kecepatan arus kas kembalinya kas yang telah ditanamkan didalam modal kerja. Dalam mengukur tingkat perputaran kas yang telah tertanam dalam modal kerja adalah berasal dari aktivitas operasional perusahaan.

Rasio perputaran kas (cash turnover) berfungsi untuk mengukur tingkat kecukupan modal kerja perusahaan yang dibutuhkan untuk membayar tagihan dan membiayai penjualan. Artinya rasio ini

digunakan untuk mengukur tingkat ketersediaan kas untuk membayar tagihan (utang) dan biaya-biaya yang berkaitan dengan penjualan laba.

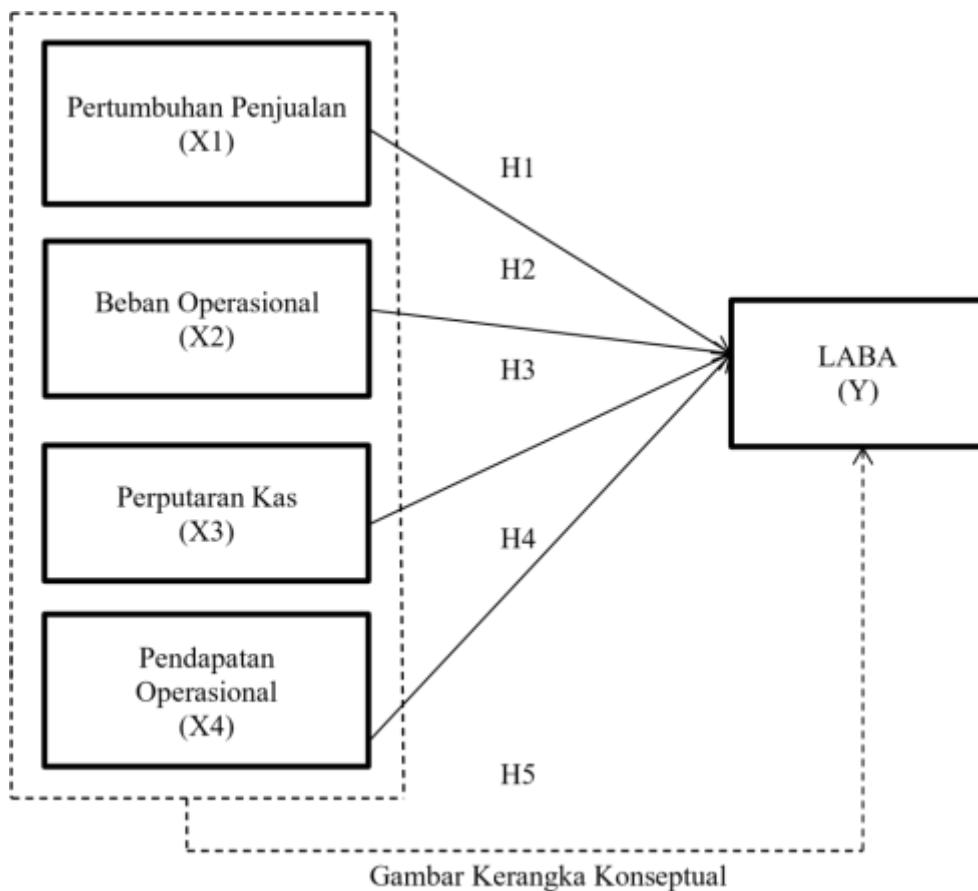
#### **I.II.IV Teori Pendapatan Operasional Terhadap Laba Perusahaan Consumer Goods**

Pendapatan operasional adalah jumlah laba yang tersisa perusahaan setelah dikurangi biaya operasional langsung dan tidak langsung dari pendapatan penjualan. Pendapatan operasional berbeda dari pendapatan bersih dan pendapatan kotor karena pendapatan operasional menyumbang lebih banyak item baris pengeluaran daripada pendapatan kotor dan lebih sedikit biaya daripada pendapatan bersih. Pendapatan operasional dihitung dengan mengambil total pendapatan perusahaan dikurangi dengan harga pokok penjualan, yang setara dengan pendapatan kotor, dan dikurangi semua biaya operasional.

#### **I.II.V Teori Pertumbuhan Penjualan, Beban Operasional, Perputaran Kas, Pendapatan Operasional terhadap Laba pada Perusahaan Consumer Goods**

Menurut Pertumbuhan Penjualan, Beban Operasional, Perputaran Kas, Pendapatan Operasional terhadap laba. Semakin besar pertumbuhan penjualan yang dihasilkan perusahaan bias mempengaruhi laba yang besar bagi perusahaan. Perusahaan yang memiliki aset wujud atau aktiva yang relatif besar akan memiliki kecenderungan untuk memiliki kemampuan besar dalam meningkatkan volume operasi perusahaan dan laba. Peningkatan pertumbuhan penjualan perusahaan akan meningkatkan laba.

### I.III.I KERANGKA KONSEPTUAL



### I.III.II HIPOTESIS PENELITIAN

H1 : Pertumbuhan Penjualan berdampak secara parsial terhadap laba.

H2 : Beban Operasional berdampak secara parsial terhadap laba.

H3 : Perputaran Kas berdampak secara parsial terhadap laba.

H4 : Pendapatan Operasional berdampak secara parsial terhadap laba

H5: Pertumbuhan Penjualan, Beban Operasional, Perputaran Kas, Pendapatan Operasional berdampak secara simultan terhadap laba.