

# BAB I

## 1.1 Pendahuluan

### 1.1.1 Latar Belakang

Pada zaman sekarangkata profitabilitas sudah sangat sering kita dengar dimana profitabilitasialah kapasitas perusahaan untuk memperoleh keuntungan yang di ukur dengan satuan tertentu dimana nantinya akan di gunakan untuk melihat bagaimana perusahaan dapat mendatangkan keuntungan sesuai dengan tahap tertentu yang dapat di terima.

Sama dengan perusahaan manufaktur yang merupakan perusahaan pengolah barang. Tujuan utama perusahaan didirikan ialah untuk mendapatkan laba sebanyak banyaknya, oleh karena itu maka untuk mendapatkan laba yang besar diperlukan manajemen yang baik dan efektif dimana itu semua dapat di ukur berdasarkan seberapa laba yang telah diterima dan juga dapat di lakukan dengan melihat dari tingkat yang dimiliki dari nilai rasio profitabilitas. Jika memahami tingkat profitabilitas perusahaan, maka perusahaan tersebut dapat memantau perkembangan perusahaannya dari waktu ke waktu.

Sebelum para investor melakukan penanaman modal di suatu perusahaan maka investor akan melakukan proses analisis terlebih dahulu terhadap profitabilitas perusahaan tersebut. Oleh karena ini perusahaan harus bisa menjaga kestabilan profitabilitas sehingga dengan profitabilitas yang stabil setiap tahunnya maka tentunya akan menarik perhatian investor untuk menanamkan modalnya di perusahaan tersebut. Di sisi lain dengan profitabilitas yang stabil setiap tahun maka kelangsungan hidup perusahaan juga akan menjadi lebih baik.

**Tabel 1.1**

**Tabel Fenomena**

**(Dalam Rupiah)**

NO	KODE EMITEN	TAHUN	PENJUALAN TAHUNAN X1	TOTAL ASET X2	TOTAL HUTANG X3	LABA BERSIH Y
1	JKON	2015	4.655.901.024.000	3.810.273.494.000	1.866.428.882.000	236.634.983.000
		2016	4.650.940.587.000	4.007.387.279.000	1.806.636.040.000	331.660.184.000
		2017	4.495.503.187.000	4.202.515.316.000	1.799.503.533.000	309.948.018.000
		2018	5.157.266.424.000	4.804.256.788.000	2.221.760.533.000	268.229.012.000
2	SDPC	2015	1.707.613.430.187	633.217.332.516	498.902.535.912	11.907.197.455
		2016	1.970.114.275.524	733.433.472.176	590.167.165.000	11.105.831.822
		2017	2.110.824.973.137	938.005.256.482	725.390.567.717	14.180.345.525
		2018	2.376.182.739.151	1.192.891.220.453	960.783.279.869	19.444.262.069
3	APII	2015	202.115.388.442	421.872.747.114	201.261.992.817	18.443.574.546
		2016	170.213.172.087	407.985.799.015	168.731.948.348	15.871.882.915
		2017	168.065.942.352	423.181.306.980	175.788.682.046	13.921.992.681
		2018	216.508.943.536	450.303.354.800	174.710.728.270	30.402.061.201

### **1.1.2 Rumusan Masalah**

1. Apa pengaruh Pertumbuhan Penjualan pada Profitabilitas perusahaan manufaktur sektor dagang besar?
2. Apa pengaruh Ukuran Perusahaan pada Profitabilitas perusahaan manufaktur sektor dagang besar?
3. Apa pengaruh *Leverage (DER)* pada Profitabilitas perusahaan manufaktur sektor dagang besar?
4. Apa pengaruh Pertumbuhan Penjualan, Ukuran Perusahaan dan *Leverage (DER)* pada Profitabilitas perusahaan manufaktur sektor dagang besar?

### **1.1.3 Tujuan penelitian**

1. Untuk mengetahui dan memahami apa pengaruh Pertumbuhan Penjualan terhadap Profitabilitas perusahaan sektor dagang besar.
2. Untuk mengetahui dan memahami apa pengaruh Ukuran Perusahaan terhadap Profitabilitas perusahaan sektor dagang besar.
3. Untuk mengetahui dan memahami apa pengaruh *Leverage (DER)* terhadap Profitabilitas perusahaan sektor dagang besar.
4. Untuk mengetahui dan memahami apa pengaruh Pertumbuhan Penjualan, Ukuran Perusahaan dan *Leverage (DER)* pada Profitabilitas perusahaan manufaktur sektor dagang besar.

## **1.2 TinjauanPustaka**

### **1.2.1 Ukuran Perusahaan**

Ukuran Perusahaan ialah gambaran ukuran perusahaan kecil, sedang ataupun besar dapat dilihat dari nilai total aset, dimana perusahaan yang besar tentu akan menjalani perkembangan atau progres yang baik dan lancar.

Menurut (Santry Afriani Dewi, Firman Surya dan Zahara,2018) Perusahaan besar tentunya memiliki aset berupa sumber daya yang memiliki potensi besar dimana perusahaan ini lebih mudah untuk bisa meningkatkan nilai perusahaan karena mempunyai nilai buku yang besar, aksesperolehan pendanaan lebih baik, wilayah penjualan yang lebih luas dan tentunya mendapatkan keuntungan yang lebih baik dibandingkan perusahaan dibawahnya.

Perusahaan yang besar ini akan sangat mudah memasuki pasar modal karena memiliki pertumbuhan yang baik sehingga dengan pertumbuhan tersebut dapat mencerminkan bahwa nilai perusahaan mengalami kemajuan yang bisa di lihat dari aset yang terus meningkat.Hal ini lah yang menjadikan seorang investor tertarik kepada perusahaan tersebut (Prasetyorini,2013).

$$\text{Rumus : Firm size} = \ln \text{Total Asset}$$

### **1.2.2 Leverage**

Dalam suatu perusahaan *leverage* dapat di gunakan sebagai tolak ukur untuk melihat resiko pada suatu perusahaan dimana tingginya angka *leverage* menunjukkan bahwa perusahaan tidak *solvabile* sehingga resiko investasi akan menjadi tinggi.

Sedangkan menurut Febrianty (2011) *leverage* merupakan tolak ukur yang mana dengan *leverage* kita bisa melihat apakah perusahaan bisa memenuhi kewajiban untuk kedepannya. Nilai utang yang lebih tinggi daripada nilai aset dapat diartikan bahwa perusahaan tersebut tidak solvable.

Pada kesempatan ini peneliti memakai rasio *Debt To Equity Ratio*. *Debt To Equity Ratio* adalah sebuah rasio yang di gunakan untuk melihat perbandingan utang dengan ekuitas dalam perusahaan dan menunjukkan seberapa besar kemampuan modal yang dimiliki perusahaan untuk memenuhi seluruh kewajibannya. Adapun rumus dari *Debt to Equity Ratio*ialah :

$$\text{Debt Equity Ratio} = \frac{\text{Total Liabilitas}}{\text{Total Equity}}$$

### **1.2.3 Profitabilitas**

Untuk melihat bagaimana perusahaan tersebut mampu menghasilkan atau mendapatkan laba dari kegiatan operasinya pada periode tertentu maka kita bisa menggunakan profitabilitas sebagai tolak ukur (Prasetyorini, 2013). Untuk menarik investor menanamkan modalnya kepada suatu perusahaan maka perusahaan tersebut harus memiliki tingkat profitabilitas yang baik agar investor dapatmeyakini akan kinerja di perusahaan tersebut.

Adapun menurut (Dewi dan Sudiartha, 2017) Profitabilitas ialah kapasitas perusahaan untuk memperoleh keuntungan. Besarnya tingkat profitabilitas perusahaan maka dapat disimpulkan perusahaan memiliki kondisi keuangan yang baik, sehingga nantinya dengan kondisi keuangan yang bagus maka resiko yang kecil investasi pada perusahaan tersebut akan berdampak baik terhadap para investor yang tidak akan ragu untuk menanamkan modalnya di perusahaan tersebut.

Dalam kesempatan ini untuk menghitung profitabilitas peneliti memakai rasio *return on equity* yang dimana rasio tersebut dapat melihat tingkat pengembalian bagi investor.Rasio ini dapat dirumuskan menjadi :

$$\text{Return on Equity} = \frac{\text{Net Profit}}{\text{Total Equity}}$$

### **1.2.4 Pertumbuhan Penjualan**

Menurut (Kennedy dkk., 2013) pertumbuhan penjualan ialah suatu kondisi dimana penjualan yang di lakukan oleh perusahaan mengalami kenaikan dari tahun sebelumnya.

Sedangkan (Meidiyustian, 2016) pertumbuhan penjualan ialah alat ukur yang di gunakan untuk melihat kenaikan penjualan tahun ini di bandingkan dengan penjualan tahun sebelumnya apakah mengalami kenaikan atau tidak.

Untuk dapat memperkirakan besarnya profit yang akan diperoleh perusahaan tersebut maka pertumbuhan penjualan memegang peranan yang sangat penting dalam manajemen modal kerja. Adapun rumus pertumbuhan penjualan sebagai berikut:

$$\text{Pertumbuhan penjualan} = \frac{\text{Penjualan Tahun Ini} - \text{Penjualan Tahun Lalu}}{\text{Penjualan Tahun Lalu}}$$

### **1.2.5 Pengaruh Pertumbuhan Penjualan terhadap Profitabilitas**

Menurut Jumingan (2018:167) perubahan laba, baik itu penurunan atau kenaikan disebabkan adanya kenaikan volume yang dijual, yang dapat diartikan bagian penjualan lebih aktif. Dengan penjualan yang lebih aktif dari tahun sebelumnya maka persentase untuk mendapatkan profit atau laba juga lebih besar.

Sedangkan menurut (Putra dan Badjra, 2015) pertumbuhan penjualan merupakan hal yang strategis bagi perusahaan, karena dengan adanya pertumbuhan penjualan yang terjadi di perusahaan tersebut. Nantinya pertumbuhan penjualan baik itu naik atau turun akan mempengaruhi profit perusahaan.

### **1.2.6 Pengaruh Ukuran Perusahaan terhadap Profitabilitas**

Menurut Hery (2017:11) ukuran perusahaan dapat berpengaruh pada nilai perusahaan itu sendiri, karena semakin maju atau besarnya perusahaan tersebut maka sistem pendanaannya juga lebih baik. Dengan adanya pendanaan yang baik dan aset yang besar (termasuk sumber daya manusia) maka secara tidak langsung perusahaan memiliki modal yang cukup untuk meningkatkan produksi sehingga dengan tingginya produksi maka perusahaan akan lebih banyak menjual dan kemungkinan untuk mendapatkan profit juga lebih besar.

Berdasarkan pengertian dari (Ambarwati dkk, 2015) ukuran perusahaan mempengaruhi probabilitas untuk mendapatkan laba, semakin besar ukuran perusahaan maka semakin besar probabilitas mendapatkan laba.

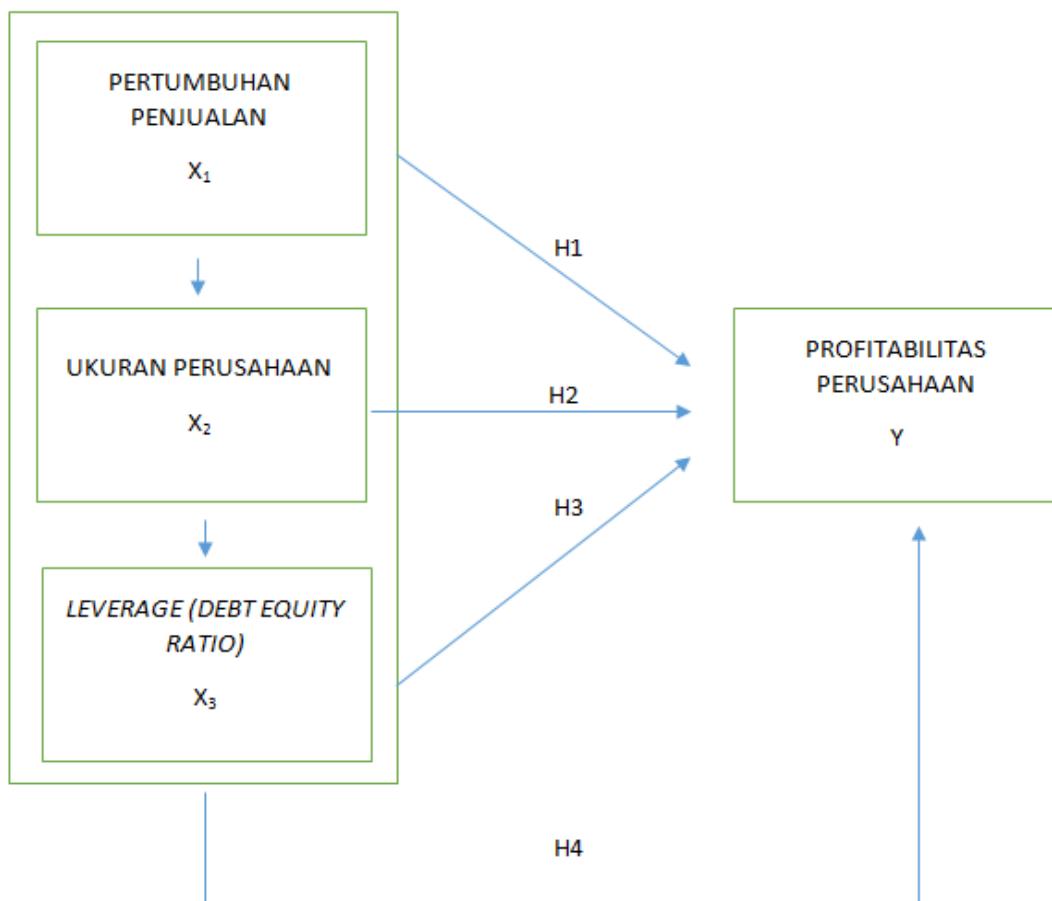
### **1.2.7 Pengaruh Leverage terhadap Profitabilitas**

Menurut Kasmir (2012:158) semakin tinggi rasio DER pada suatu perusahaan itu, tidak akan menguntungkan para kreditur atau bank atas kegagalan yang mungkin terjadi. Karena dengan rasio yang tinggi akan membuat profit perusahaan berkurang karena profit yang didapatkan harus digunakan untuk membayar utang.

Sedangkan menurut (Irham Fahmi, 2015) perusahaan dengan nilai leverage yang besar akan mengurangi profitabilitas suatu perusahaan. Ini di sebabkan karena perusahaan harus membayar utang yang telah di pinjam dengan begitu hal

ini dapat menyebabkan profit atau laba perusahaan tersebut berkurang ditambah lagi perusahaan juga harus membayar bunga dari utang tersebut.

Adapun kerangka konseptual yang bisa sajikan ialah sebagai berikut:



**Gambar 1.1 Model Kerangka Konseptual**

Hipotesis dalam penelitian ini yaitu:

H<sub>1</sub> : Pertumbuhan Penjualan berpengaruh pada Profitabilitas.

H<sub>2</sub> : Ukuran Perusahaan berpengaruh terhadap Profitabilitas.

H<sub>3</sub> : Leverage (Debt Equity Ratio) berpengaruh terhadap Profitabilitas.

H<sub>4</sub>: Pertumbuhan Penjualan, Ukuran Perusahaan dan Leverage (DER)berpengaruh terhadap Profitabilitas.