

BAB I PENDAHULUAN

1.1 Latar belakang

Profitabilitas merupakan tolak ukur untuk mengukur kemampuan perusahaan dalam menghasilkan keuntungan atau laba (Yusmalina dkk, 2020). Semakin besar laba yang dihasilkan maka semakin besar pula nilai profitabilitas suatu perusahaan, dan sebaliknya apabila semakin kecil laba yang dihasilkan perusahaan maka semakin kecil pula nilai profitabilitas suatu perusahaan (Rositah dan Handayani, 2018). Salah satu rasio yang dapat dipergunakan untuk mengukur profitabilitas adalah *Return on Assets (ROA)* karena dapat menunjukkan bagaimana kinerja perusahaan dilihat dari penggunaan keseluruhan asset yang dimiliki oleh perusahaan dalam menghasilkan keuntungan (Sya'dah, 2020). Profitabilitas juga dapat menunjukkan seberapa baik prospek perusahaan dalam mempertahankan kelangsungan hidup perusahaan di masa yang akan datang, dari penjualan sampai timbulnya piutang yang mempunyai tujuan untuk memperoleh laba yang maksimal (Fatmawati dan Novianto, 2016).

Penjualan memiliki peranan penting bagi perusahaan agar produk yang dihasilkan perusahaan dapat terjual dan perusahaan dapat meraih keuntungan atau laba yang maksimal. Penjualan merupakan suatu aktivitas utama perusahaan dengan tujuan melakukan transaksi penjualan barang maupun jasa dengan menawarkan produk kepada konsumen baik itu secara tunai dan kredit (Gumilar, 2016). Penjualan menjadi suatu hal yang sangat penting bagi perusahaan, Sebab nilai keuntungan atau kerugian yang diperoleh dari aktivitas penjualan menjadi sumber yang membentuk nilai keseluruhan perusahaan. Perusahaan juga harus memastikan bahwa produk yang dijual mampu memenuhi

kebutuhan yang diinginkan oleh para calon pelanggan, dikarenakan penjualan sangatlah mempengaruhi profitabilitas perusahaan. Semakin tingginya penjualan bersih yang dilakukan perusahaan dapat mendorong semakin tingginya laba kotor yang mampu diperoleh, sehingga dapat mendorong semakin tingginya profitabilitas perusahaan (Fatmawati dan Novianto, 2016).

Piutang timbul karena adanya penjualan kredit semakin besar penjualan kredit maka semakin besar pula investasi dalam piutang dan akibatnya risiko atau biaya yang akan dikeluarkan akan semakin besar pula (Santoso, 2013). Perputaran piutang merupakan rasio yang memperlihatkan lamanya waktu untuk mengubah piutang menjadi kas (Novika, 2022). Perputaran piutang menunjukkan berapa kali suatu perusahaan menagih piutangnya dalam satu periode atau kemampuan dana yang tertanam dalam piutang berputar dalam suatu periode tertentu (Ali, 2013). Piutang yang terlalu lama memiliki resiko yang tinggi, karena akan menimbulkan piutang tidak tertagih yang akan berdampak pada kerugian, maka akan mengurangi pendapatan perusahaan, yang berarti menurunnya laba perusahaan, sehingga berdampak pada profitabilitas. Sebaliknya jika semakin cepat tingkat perputaran piutang, jangka waktu perputaran piutang semakin pendek, maka risikonya pun rendah, karena kemungkinan piutang tidak tertagihnya tidak ada, sehingga tidak ada beban kerugian akibat piutang tidak tertagih, sehingga berdampak meningkatkannya profitabilitas (Novika dan Siswanti, 2022).

Piutang tak tertagih timbul adanya pelanggan yang tidak bisa membayar karena menurunnya penjualan sebagai akibat dari lesunya perekonomian dan kebangkrutan dialami debitur (Hery, 2013). Piutang yang tidak tertagih ini akan berpengaruh negatif terhadap perusahaan, karena akan menimbulkan kerugian pada

perusahaan. Faktor terjadinya piutang yang tidak tertagih adalah kurangnya suatu penagihan, kurangnya kontrol dari pemberi piutang, dan kurangnya seleksi dalam pemberian kredit (Fatmawati dan Novianto, 2016). Untuk mencegah terjadinya kerugian bagi perusahaan serta penumpukan modal kerja pada piutang tersebut maka diperlukan suatu sistem akuntansi yang baik dalam pencatatan, pengelolaan, pengakuan, penilaian, penyisihan dan penghapusan piutang merupakan seperangkat sistem akuntansi yang harus dijalankan sesuai dengan prosedur (Sinaga dan Lumbanraja, 2019).

Sektor usaha yang terdaftar di Bursa Efek Indonesia salah satunya adalah sektor industri makanan dan minuman. Digunakannya perusahaan sub sektor makanan dan minuman ini disebabkan pada sektor ini memiliki hubungan yang erat dengan masyarakat luas dan memiliki peran yang sangat penting dalam kebutuhan konsumen. Dan juga dikarenakan adanya wabah covid-19 yang mengakibatkan profitabilitas perusahaan industri sub sektor makanan dan minuman menjadi menurun drastis (Hafiza dan Suwaidi, 2022). Industri makanan dan minuman juga menjadi sorotan pada perencanaan Masterplan Percepatan dan Perluasan Pembangunan Ekonomi Indonesia. Sebab, sektor itu mampu menyerap banyak tenaga kerja Dan juga industri makanan dan minuman diproyeksi masih menjadi sektor andalan penopang pertumbuhan manufaktur ekonomi Indonesia (Fitriyah, 2021).

Perusahaan makanan dan minuman pada tahun 2017-2021 mengalami penurunan yang sangat dratis, sehingga berdampak pada profitabilitas perusahaan. Seharusnya, profitabilitas setiap perusahaan selalu naik atau meningkat setiap tahunnya tetapi dalam kondisi seperti ini perusahaan mengalami penurunan. Ada beberapa kemungkinan yang menyebabkan perusahaan mengalami penurunan dari tahun ke tahun yaitu bisa dari

penjualan dan perputaran piutang yang dilakukan perusahaan atau penyebab lainnya. Penyebab yang timbul dari penjualan dan perputaran piutang yang harus menjadi perhatian setiap perusahaan karena akan berpengaruh pada profitabilitas perusahaan tersebut.

Hasil penelitian terdahulu menunjukkan ketidak konsistenan yang dilakukan oleh (Andayani dkk, 2016) menunjukkan hasil bahwa Penjualan berpengaruh positif terhadap profitabilitas sedangkan menurut (Fatmawati, 2015) menunjukkan bahwa Penjualan berpengaruh negatif terhadap profitabilitas. Terdapat pertentangan hasil penelitian yaitu penelitian yang dilakukan oleh (Verawati et al., 2014) menunjukkan hasil bahwa Perputaran Piutang berpengaruh signifikan terhadap profitabilitas sedangkan (Sutopo, 2021) menunjukkan hasil bahwa Perputaran Piutang tidak berpengaruh signifikan terhadap profitabilitas. Adapun perbedaan pendapat penelitian yang dilakukan oleh (Azhari, 2013) menyimpulkan bahwa Piutang Tak Tertagih berpengaruh positif terhadap profitabilitas sedangkan menurut (Munandar, 2020) menunjukkan bahwa Piutang Tak Tertagih berpengaruh negatif terhadap profitabilitas. Ketidak konsistenan dari hasil penelitian terdahulu, hal ini menimbulkan ketertarikan untuk meneliti dan menguji kembali.

1.2 Rumusan masalah

1. Apakah penjualan berpengaruh terhadap profitabilitas?
2. Apakah perputaran piutang berpengaruh terhadap profitabilitas?
3. Apakah piutang tak tertagih berpengaruh terhadap profitabilitas?
4. Apakah penjualan, perputaran piutang dan piutang tak tertagih berpengaruh secara simultan terhadap profitabilitas?

1.3 Tujuan penelitian

1. Untuk mengetahui pengaruh penjualan terhadap profitabilitas
2. Untuk mengetahui pengaruh perputaran piutang terhadap profitabilitas
3. Untuk mengetahui pengaruh piutang tak tertagih terhadap profitabilitas
4. Untuk mengetahui pengaruh penjualan, perputaran piutang dan piutang tak tertagih secara simultan terhadap profitabilitas

1.4 Manfaat penelitian

1. Bagi Perusahaan
Penelitian ini dapat dijadikan sumber informasi bagi pihak perusahaan dalam mengelola penjualan dan Perputaran Piutang dengan lebih baik lagi, agar tidak banyak menimbulkan piutang tak tertagih yang dapat menurunkan tingkat profitabilitas perusahaan.
2. Bagi Universitas
Penelitian ini dapat dijadikan sebagai bahan tambahan referensi untuk melakukan penelitian terkait topik tentang Penaruh Penjualan, Perputaran Piutang Dan Piutang Tak Tertagih Terhadap Profitabilitas.
3. Bagi Masyarakat
Penelitian ini diharapkan dapat menambah pengetahuan dan wawasan bagi penelitian selanjutnya dan dapat dijadikan bahan referensi dalam penelitian selanjutnya.