

BAB I

PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang Masalah Penelitian

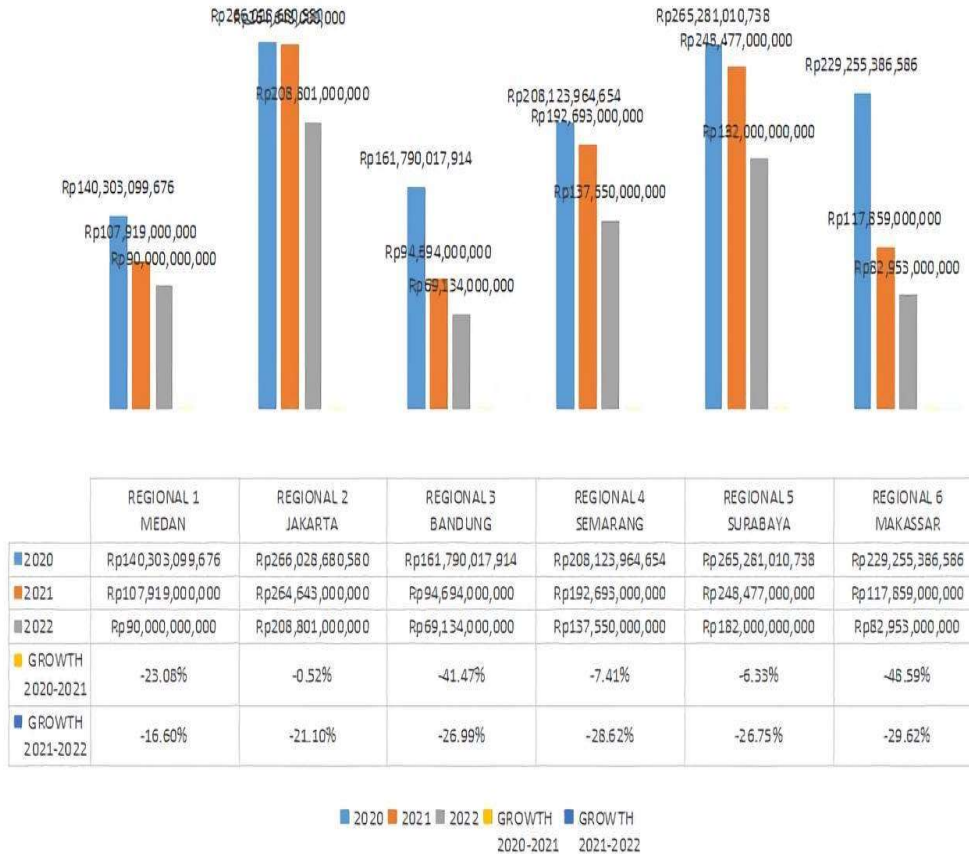
Saat ini jasa pengiriman barang semakin banyak dijumpai di Indonesia. Jasa pengiriman barang tumbuh selaras dengan kegiatan jual beli online (*e-commerce*) yang semakin berkembang. Kegiatan pengiriman secara tidak langsung dapat terlihat dalam kehidupan sehari-hari, sebagian besar dari produsen sendiri tidak mampu untuk menangani masalah pengiriman tanpa dibantu oleh beberapa penyedia jasa pengiriman itu sendiri (Mikael, 2016). Salah satu perusahaan pengiriman yang masih tetap eksis hingga saat ini yaitu PT Pos Indonesia (Persero). PT Pos Indonesia (Persero) mempunyai jaringan layanan yang mencakup seluruh wilayah di Indonesia dan merupakan bagian resmi dari Universal Postal Union (UPU).

PT Pos Indonesia (Persero) adalah satu perusahaan di bawah naungan BUMN. Bahkan kantor pos sudah ada sejak jaman belanda dan memfasilitasi sarana komunikasi bagi masyarakat Indonesia. Pada awal berdirinya kantor pos telah melayani pengiriman surat, barang maupun uang dan benda-benda pos lainnya seperti perangko. Dengan perkembangan teknologi saat ini, PT Pos Indonesia (Persero) mengembangkan fungsi menjadi lebih luas seperti penggunaan aplikasi *mobile* untuk penjemputan kiriman surat ataupun paket

dan segala macam tagihan pembayaran seperti pulsa, listrik, PDAM, PBB dan lain-lain. PT Pos Indonesia (Persero) saat ini melakukan berbagai cara untuk meningkatkan pendapatan pada *segment* surat dan paket, antara lain yaitu dengan cara melakukan kerjasama terikat dengan perusahaan yang membutuhkan tenaga pengiriman barang dalam mengirimkan produknya dengan memberikan berbagai kemudahan seperti salah satunya dengan adanya sistem kredit dalam metode pembayaran, melakukan pendekatan ke UMKM di seluruh wilayah Indonesia untuk menggunakan jasa pengiriman dari PT Pos Indonesia (Persero) pada *marketplace*, dan meningkatkan kualitas layanan di setiap loket kantor pos dengan melakukan berbagai layanan seperti *pickup service* gratis kepada pelanggan yang ingin mengirim barang maupun melakukan pengantaran dengan cepat sesuai standar layanan antaran.

Berbagai layanan yang telah diberikan PT Pos Indonesia (Persero) kepada pelanggannya, namun setiap tahunnya PT Pos Indonesia (Persero) mengalami penurunan pendapatan di *segment* surat dan paket dari tahun 2020 sampai dengan 2022. Berikut perbandingan pendapatan semester 1 pada tahun 2022 dengan 2021 dan 2021 dengan 2020.

LAPORAN PENDAPATAN SURAT & PAKET SEMESTER 1



Gambar 1.1 Grafik Laporan Pendapatan Surat & Paket
(sumber: boardposindonesia, 2022)

Berdasarkan grafik 1 diketahui bahwa wilayah Regional 6 Makassar merupakan wilayah yang paling tinggi mengalami penurunan pendapatan, untuk tahun 2020-2021 sebesar -48,69% dan untuk tahun 2021-2022 sebesar -29,62% dibandingkan dengan Regional lainnya yaitu Regional 1 Medan untuk tahun 2020-2021 sebesar -23,08% dan untuk tahun 2021-2022 sebesar -16,60%, Regional 2 Jakarta untuk tahun 2020-2021 sebesar -0,52% dan untuk tahun 2021-2022 sebesar -21,10%, Regional 3 Bandung untuk tahun

2020-2021 sebesar -41,47% dan untuk tahun 2021-2022 sebesar -26,99%, Regional 4 Semarang untuk tahun 2020-2021 sebesar -7,41% dan untuk tahun 2021-2022 sebesar -28,62%, Regional 5 Surabaya untuk tahun 2020-2021 sebesar -6,33% dan untuk tahun 2021-2022 sebesar -26,75%. Maka dari itu, perlu untuk mengetahui faktor-faktor yang mempengaruhi penurunan pendapatan atau profitabilitas pada Kantor Pos yang ada di kantor wilayah Regional 6 Makassar.

Profitabilitas merupakan kemampuan kemungkinan untuk mendatangkan keuntungan atau memperoleh laba (Kamus Besar Bahasa Indonesia). Profitabilitas penting bagi perusahaan sehingga perlu untuk mengetahui faktor-faktor yang mempengaruhi besarnya rasio profitabilitas perusahaan. Menurut (Kasmir 2019:89) selain perolehan penjualan terdapat faktor-faktor lain yang mempengaruhi profitabilitas yaitu, margin laba bersih, perputaran total aktiva, laba bersih, total aktiva, aktiva tetap, aktiva lancar, total biaya. Faktor-faktor ini mempunyai peran penting dalam menentukan hasil perolehan profitabilitas.

Aktiva lancar mempunyai berbagai macam jenis salah satunya yaitu piutang. Mardiasmo (2016) mengatakan bahwa piutang adalah tagihan yang timbul dari penjualan barang dan jasa secara kredit. PT Pos Indonesia (Persero) dalam penanganan kirimannya saat ini tidak hanya menggunakan sistem tunai melainkan juga menggunakan sistem kredit kepada setiap mitra yang telah bekerjasama. Menurut Hery (2015:211) "Perputaran piutang (*Accounts Receivable Turn Over*) merupakan rasio yang digunakan untuk

mengukur berapa kali dana yang tertanam dalam piutang usaha akan berputar dalam satu periode atau berapa lama (dalam hari) rata-rata penagihan usaha”.

Berdasarkan sumber data yang diperoleh dari laporan piutang PT. Pos Indonesia (Persero) Kantor Wilayah Regional 6 Makassar, dapat dilihat pada tabel berikut:

Tabel 1.1 Aging Penyelesaian Piutang Kantor Wilayah Regional 6 Makassar

REGIONAL 6 MAKASSAR	
Target Penyelesaian Piutang Aging < 2 Bulan	Jumlah Kantor
Mencapai Target (< 2 Bulan)	6 Kantor
Belum Mencapai Target (> 2 Bulan)	38 Kantor

Berdasarkan data tabel 1.1 dapat diketahui bahwa jumlah kantor yang mencapai target hanya 6 kantor, sedangkan kantor dengan aging piutang yang belum tertagih lebih dari 2 bulan mencapai 38 kantor atau 86,36% dari jumlah total 44 Kantor yang terdiri dari Kantor Cabang Utama dan Kantor Cabang yang berada di wilayah Regional 6 Makassar. Dengan banyaknya kantor yang mempunyai aging piutang belum tertagih yang melebihi target ini beresiko menyebabkan terganggunya profitabilitas dari perusahaan.

Penelitian sebelumnya yang dilakukan oleh Latief dan Eli (2022) pada perusahaan dagang di Bursa Efek Indonesia menyatakan bahwa variabel pertumbuhan penjualan tidak berpengaruh terhadap profitabilitas sedangkan ukuran perusahaan berpengaruh signifikan terhadap profitabilitas. Pratama dan Jaya (2021) menyatakan bahwa profitabilitas dipengaruhi oleh perputaran kas sedangkan perputaran piutang tidak berpengaruh terhadap profitabilitas,

namun terdapat pengaruh positif dan signifikan antara perputaran kas dengan perputaran piutang secara simultan pada profitabilitas perusahaan. Sembiring (2020) pada perusahaan dagang di Bursa Efek Indonesia menyatakan bahwa profitabilitas tidak dipengaruhi oleh pertumbuhan penjualan sedangkan likuiditas dan perputaran piutang secara bersama-sama memberikan hasil pengaruh positif dan signifikan. Indah Afryuni Putri (2021) menyatakan bahwa profitabilitas dipengaruhi oleh penjualan dan perputaran piutang. Alit dan Triaryati (2018) menyatakan profitabilitas dipengaruhi oleh pertumbuhan penjualan, dan *leverage*. Rosmiati dan Regina (2017) menyatakan dimana profitabilitas dipengaruhi oleh pertumbuhan penjualan dan total aset. Windari dan Tutik (2022) menyatakan bahwa profitabilitas dipengaruhi oleh perputaran kas sedangkan perputaran piutang dan perputaran persediaan tidak berpengaruh terhadap profitabilitas. Yulisa dan Hilda (2017) menyatakan profitabilitas dipengaruhi oleh perputaran modal kerja dan pertumbuhan penjualan. Nuriyani dan Rachma (2017) menyatakan dimana profitabilitas dipengaruhi oleh perputaran kas dan piutang. Veronica dan Agung (2021) pada perusahaan pertambangan di Bursa Efek Indonesia menyatakan bahwa ukuran perusahaan tidak berpengaruh secara parsial dan negatif terhadap profitabilitas, pertumbuhan perusahaan tidak berpengaruh secara parsial dan positif terhadap profitabilitas sedangkan variabel pertumbuhan penjualan berpengaruh secara parsial dan positif terhadap profitabilitas. Witya *et al* (2022) menyatakan dimana profitabilitas dipengaruhi modal kerja dan likuiditas sedangkan *leverage* tidak berpengaruh terhadap profitabilitas. Jadi dapat disimpulkan

variabel-variabel yang mempengaruhi profitabilitas adalah pertumbuhan penjualan, perputaran piutang, ukuran perusahaan, likuiditas, *leverage*, total aset, perputaran kas, perputaran modal kerja, perputaran persediaan, pertumbuhan perusahaan, dan modal kerja. Penelitian ini hanya memfokuskan menggunakan variabel perputaran piutang, pertumbuhan penjualan, *leverage* dan ukuran perusahaan yang mempengaruhi profitabilitas, karena keempat variabel tersebut dari penelitian sebelumnya memiliki sifat ketidakkonsistenan dalam mempengaruhi profitabilitas.

Bagi perusahaan, pertumbuhan penjualan memiliki dampak strategis karena pertumbuhan penjualan ditandai dengan peningkatan pangsa pasar yang mempengaruhi pertumbuhan penjualan perusahaan sehingga meningkatkan profitabilitas perusahaan (Pagano dan Schivardi, 2003). Penelitian sebelumnya yang dilakukan oleh Alit dan Triaryati (2018) pada perusahaan *food and beverage* BEI menyatakan bahwa pertumbuhan penjualan berpengaruh signifikan terhadap profitabilitas. Penelitian lain yang dilakukan oleh Rosmiati dan Regina (2017) pada perusahaan otomotif dan komponen yang terdaftar di BEI menyatakan bahwa pertumbuhan penjualan berpengaruh positif terhadap profitabilitas. Namun, penelitian lainnya oleh Masta Sembiring (2020) pada perusahaan dagang di BEI menyatakan bahwa pertumbuhan penjualan secara parsial memiliki pengaruh yang negatif dan tidak signifikan terhadap profitabilitas.

Menurut Rudianto (2012:210) piutang adalah uang, barang atau jasa yang diterima dari pihak lain sebagai akibat dari transaksi perusahaan sebelumnya. Kemampuan dana yang tertanam dalam piutang berputar berapa kali dalam satu periode tertentu melalui penjualan disebut dengan perputaran piutang. Saat perusahaan menjual produk ataupun jasanya dengan sistem kredit maka akan timbul piutang, piutang mencakup semua tagihan dalam bentuk hutang kepada orang perseorangan, perusahaan atau orang lain dengan hak untuk menagih, dimana semakin banyak piutang maka semakin besar kebutuhan dana yang ditanamkan pada piutang tersebut dan semakin banyak piutang yang terjadi maka akan timbul resiko, disamping akan meningkatkan profitabilitas. Selain jumlah piutang yang dimiliki, kecepatan konversi piutang menjadi uang tunai sangat mempengaruhi profitabilitas perusahaan. Penelitian yang dilakukan oleh Masta Sembiring (2020) pada perusahaan dagang di BEI menyatakan bahwa perputaran piutang berpengaruh positif terhadap profitabilitas. Penelitian lain oleh Nuriyani dan Rachma (2017) pada perusahaan sub-sektor *food and beverages* menyatakan bahwa perputaran piutang berpengaruh secara signifikan terhadap profitabilitas. Penelitian lainnya yang dilakukan oleh Windari dan Tutik (2022) pada perusahaan manufaktur, subsektor makanan dan minuman yang terdaftar di BEI periode tahun 2017-2019 menyatakan bahwa perputaran piutang tidak berpengaruh terhadap profitabilitas.

Leverage adalah rasio solvabilitas atau *leverage ratio* merupakan rasio yang digunakan dalam mengukur sejauh mana aktifitas perusahaan dibiayai dengan utang (Kasmir, 2014). Dalam arti luas dikatakan bahwa ratio *leverage* digunakan untuk mengukur kemampuan perusahaan untuk membayar seluruh kewajibannya, baik jangka pendek maupun jangka panjang apabila perusahaan dibubarkan (dilikuidasi). Penelitian yang dilakukan oleh Alit dan Triaryati (2018) pada perusahaan *Food and Beverage* BEI menyatakan bahwa *leverage* berpengaruh negatif terhadap profitabilitas. Namun, penelitian lainnya oleh Witya *et al* (2022) pada perusahaan *consumer goods* di BEI menyatakan bahwa secara parsial *leverage* tidak mempengaruhi profitabilitas pada perusahaan *consumer goods* di BEI.

Ukuran perusahaan adalah suatu ukuran perusahaan yang diklasifikasikan berdasarkan besar kecilnya perusahaan menurut *log size* (Irawati, 2012). Penelitian yang dilakukan oleh Veronica dan Agung (2021) pada perusahaan pertambangan di Bursa Efek Indonesia menyatakan bahwa ukuran perusahaan tidak berpengaruh secara parsial terhadap profitabilitas sedangkan penelitian lainnya yang dilakukan oleh Latief dan Eli (2022) bahwa ukuran perusahaan berpengaruh signifikan terhadap profitabilitas.

Berdasarkan uraian latar belakang sebelumnya, maka dilakukan penelitian dengan judul “Pengaruh Perputaran Piutang, Pertumbuhan Penjualan, *Leverage* dan Ukuran Perusahaan terhadap Profitabilitas Perusahaan pada PT Pos Indonesia (Persero) wilayah Regional 6 Makassar”.

1.2 Identifikasi Masalah

Berdasarkan latar belakang masalah yang telah dipaparkan, maka dapat diidentifikasi beberapa permasalahan yang terjadi pada PT Pos Indonesia (Persero) wilayah Regional 6 Makassar adalah sebagai berikut.

- 1) Terjadi penurunan pendapatan pada *segment* surat dan paket dari semester 1 tahun 2020 sampai dengan semester 1 2022.
- 2) Sebagian besar kantor di wilayah Regional 6 Makassar mempunyai aging piutang belum tertagih di atas 2 bulan

1.3 Rumusan Masalah

Berdasarkan identifikasi masalah yang disajikan, maka masalah penelitian dapat dirumuskan sebagai berikut.

- 1) Bagaimana pengaruh perputaran piutang terhadap profitabilitas pada PT Pos Indonesia (Persero) wilayah Regional 6 Makassar?
- 2) Bagaimana pengaruh pertumbuhan penjualan terhadap profitabilitas pada PT Pos Indonesia (Persero) wilayah Regional 6 Makassar?
- 3) Bagaimana pengaruh *leverage* terhadap profitabilitas pada PT Pos Indonesia (Persero) wilayah Regional 6 Makassar?
- 4) Bagaimana pengaruh ukuran perusahaan terhadap profitabilitas pada PT Pos Indonesia (Persero) wilayah Regional 6 Makassar?
- 5) Bagaimana pengaruh perputaran piutang, pertumbuhan penjualan, *leverage* dan ukuran perusahaan secara simultan terhadap profitabilitas pada PT Pos Indonesia (Persero) wilayah Regional 6 Makassar?

1.4 Tujuan Penelitian

Berdasarkan latar belakang penelitian dan rumusan masalah yang ada, tujuan dari penelitian ini adalah:

- 1) Untuk menguji pengaruh perputaran piutang terhadap profitabilitas pada PT Pos Indonesia (Persero) wilayah Regional 6 Makassar.
- 2) Untuk menguji pengaruh pertumbuhan penjualan terhadap profitabilitas pada PT Pos Indonesia (Persero) wilayah Regional 6 Makassar.
- 3) Untuk menguji pengaruh *leverage* terhadap profitabilitas pada PT Pos Indonesia (Persero) wilayah Regional 6 Makassar.
- 4) Untuk menguji pengaruh ukuran perusahaan terhadap profitabilitas pada PT Pos Indonesia (Persero) wilayah Regional 6 Makassar.
- 5) Untuk menguji pengaruh perputaran piutang, pertumbuhan penjualan, *leverage* dan ukuran perusahaan terhadap profitabilitas pada PT Pos Indonesia (Persero) wilayah Regional 6 Makassar.

1.5 Manfaat Penelitian

Berdasarkan tujuan penelitian, manfaat teoretis dan praktis yang diharapkan dari penelitian ini, yaitu:

- 1) Manfaat Teoritis:
 - a. Untuk memperluas penelitian-penelitian sebelumnya yang menguji pengaruh perputaran piutang, pertumbuhan penjualan, *leverage* dan ukuran perusahaan terhadap profitabilitas.

- b. Untuk memberikan bukti empirik tentang pengaruh perputaran piutang, pertumbuhan penjualan, *leverage* dan ukuran perusahaan terhadap profitabilitas.
- c. Untuk memberikan kontribusi bagi pengembangan teori dan ilmu manajemen khususnya tentang pengaruh perputaran piutang, pertumbuhan penjualan, *leverage* dan ukuran perusahaan terhadap profitabilitas.

2) Manfaat Praktis:

Hasil penelitian ini diharapkan dapat memberi gambaran serta informasi kepada Pimpinan PT Pos Indonesia (Persero) wilayah Regional 6 Makassar tentang bagaimana pengaruh perputaran piutang, pertumbuhan penjualan, *leverage* dan ukuran perusahaan terhadap profitabilitas.

1.6 Penjelasan Istilah

Penjelasan istilah dalam judul penelitian ini dimana untuk menjelaskan mengenai istilah-istilah yang digunakan agar tidak terjadi salah pengertian dalam pembahasan penelitian. Sebelum membahas lebih jauh mengenai judul thesis ini yaitu “Pengaruh Perputaran Piutang, Pertumbuhan Penjualan, *Leverage* dan Ukuran Perusahaan terhadap Profitabilitas pada PT Pos Indonesia (Persero) Wilayah Regional 6 Makassar”. Wilayah Regional 6 Makassar merupakan wilayah dari PT Pos Indonesia (Persero) yang menaungi seluruh Kalimantan, Sulawesi, Maluku dan Papua, dengan jumlah seluruh kantor yaitu 44 kantor yang terdiri dari beberapa Kantor Pos Cabang

Utama (KCU) dan Kantor Cabang (KC) adapun istilah yang dimaksud dalam penelitian ini adalah sebagai berikut:

Perputaran piutang (*receivable turnover*) penting bagi perusahaan karena dengan perputaran yang tinggi maka semakin banyak piutang yang dapat ditagih perusahaan, sehingga memperkecil resiko terjadinya piutang yang tidak tertagih dan akan memperlancar arus kas.

Sales growth (pertumbuhan penjualan) berarti peningkatan volume penjualan dari tahun ke tahun atau dari waktu ke waktu. Dengan memperbaiki proses bisnis dan mencapai tujuan perusahaan, seharusnya perusahaan dapat meningkatkan penjualannya. Pertumbuhan penjualan yang tinggi atau stabil dapat memberikan efek positif terhadap laba dari perusahaan. Sedangkan profitabilitas adalah rasio yang mengukur kemampuan suatu perusahaan untuk menghasilkan keuntungan dalam suatu periode dengan berbagai faktor.

Leverage terjadi ketika perusahaan dengan biaya tetap menggunakan aset dan sumber pembiayaan untuk meningkatkan pengembalian pemegang saham. Sumber uang perusahaan berasal dari pinjaman. Selain itu, sumber kredit memiliki suku bunga yang bertindak sebagai biaya tetap.

Ukuran perusahaan pada dasarnya adalah pengelompokan perusahaan menjadi beberapa kelompok antara lain perusahaan besar, menengah dan kecil. Ukuran perusahaan merupakan skala perusahaan yang dilihat dari total aktiva perusahaan pada akhir tahun dapat juga menggunakan total penjualan untuk mengukur besarnya perusahaan.

1.7 Rencana Publikasi

Penelitian ini merupakan penelitian di bidang manajemen keuangan sehingga hasil penelitian ini rencana diajukan untuk dapat dipublikasikan pada jurnal Jurnal Ekonomi. Jurnal ini dikelola dan diterbitkan oleh SEAN Institute dengan lingkup dan fokus artikelnya pada bidang akuntansi, manajemen bisnis, pasar modal, sejarah ekonomi, ekonomi terapan, bisnis dan keuangan, ekonomi dan ekologi lingkungan, ekonomi islam, ekonomi kesehatan, ekonomi fiskal moneter ekonomi, ekonomi politik, manajemen ekonomi, manajemen operasional, manajemen sumber daya manusia, manajemen keuangan, manajemen pemasaran.

