

BAB I

PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang Masalah

Perusahaan adalah organisasi yang dibuat oleh seseorang atau sekelompok orang yang kegiatannya adalah untuk melakukan produksi atau distribusi guna memenuhi kebutuhan ekonomis manusia. Perkembangan ekonomi yang terjadi pada perusahaan di Indonesia sudah memasuki era globalisasi yang ditandai dengan makin meningkatnya persaingan antar pelaku ekonomi yang bergerak dalam berbagai bidang usaha, baik itu bergerak dalam bidang perdagangan, industri, maupun jasa yang mengalami suatu peningkatan di dalam menjalankan kegiatan perusahaan. Kegiatan ini dilakukan suatu usaha agar perusahaan-perusahaan tersebut dapat mempertahankan kelangsungan hidup dari perusahaan itu sendiri, dengan cara meningkatkan kegiatan di dalam menjalankan perusahaan. Sehingga bisa membantu perusahaan untuk menyesuaikan diri terhadap perubahan-perubahan yang terjadi di luar ataupun di dalam perusahaan. Meningkatnya persaingan tersebut, maka setiap perusahaan harus bisa menjaga eksistensinya agar mampu bertahan dan bersaing dengan perusahaan lain.

Suatu organisasi perusahaan pasti mempunyai kegiatan tertentu untuk menetapkan suatu tujuan. Tujuan suatu perusahaan selain memperoleh keuntungan juga mencakup perkembangan perusahaan serta kesan positif di mata publik. Lingkungan yang berjalan dengan baik di sekitar perusahaan dan di dalam perusahaan harus melakukan kerja sama agar perusahaan tersebut berjalan dengan tujuan yang ditetapkan. Situasi perekonomian yang seperti ini yang membuat para

perusahaan mampu mengikuti perkembangan dunia bisnis dengan segala konsekuensi yang terkandung di dalamnya seperti halnya mampu mengukur keuntungan perusahaan, dengan hal itu perusahaan mampu mengetahui laju perusahaannya.

Untuk mencapai tujuan tersebut, perlunya perusahaan bisa mengkombinasikan semua sumber daya yang ada, sehingga dapat mencapai hasil dan tingkat laba yang diinginkan atau optimal. Untuk menilai baik buruknya kinerja perusahaan dapat dilihat dari salah satu faktor yaitu profitabilitas. Profitabilitas perusahaan akan mempengaruhi kelangsungan hidup perusahaan. Meningkatkan penjualan, mengontrol perputaran persediaan dan meningkatkan harga pokok penjualan adalah usaha yang sering dilakukan perusahaan untuk meningkatkan profitabilitasnya.

Profitabilitas merupakan rasio yang digunakan oleh manajemen berdasarkan pengembalian hasil dari penjualan dan investasi. Dengan adanya profitabilitas dalam perusahaan, akan membuat keberlangsungan hidup perusahaan dalam jangka panjang dan memberikan sinyal positif kepada investor untuk berinvestasi. Laba atau juga disebut profitabilitas yang meningkat akan memperlihatkan kinerja efektif dari suatu perusahaan yang sudah dikelola dengan baik. Sedangkan laba yang menurun akan memperlihatkan kinerja perusahaan atau manajemen perusahaan yang kurang efektif dalam mengelola usaha. Profitabilitas merupakan kemampuan suatu perusahaan dalam memperoleh laba dengan hubungan penjualan, modal sendiri ataupun total aktiva Sartono (2001). Berbeda dengan pendapat Sutrisno (2003) yang menyatakan bahwa profitabilitas merupakan kemampuan manajemen dalam mengelola perusahaan untuk

mendapatkan laba, semakin efektif dalam mengelola perusahaan akan meningkatkan laba dan sebaliknya. Sedangkan profitabilitas yang diungkapkan oleh Harahap (2010) yaitu kemampuan suatu perusahaan untuk mendapatkan keuntungan atau laba dengan melakukan kegiatan penjualan, modal, kas, jumlah cabang, jumlah karyawan dan sebagainya. Untuk mengukur tingkat profitabilitas menggunakan alat ukur, yaitu: *Return on Assets* (ROA) dan *Return on Equity* (ROE). Semakin tinggi tingkat rasio profitabilitas perusahaan maka semakin baik pula kemampuan perusahaan dalam memperoleh keuntungan. Bagi PT. Perikanan Nusantara (Persero) Cabang Benoa profitabilitas adalah tujuan utama didirikannya perusahaan ini selain untuk memaksimalkan laba dan meningkatkan nilai perusahaan, rasio profitabilitas menjadi ukuran utama tentang performa perusahaan.

Faktor yang berpengaruh terhadap profitabilitas salah satunya yaitu perputaran persediaan. Dalam perusahaan dagang, persediaan adalah barang yang sangat penting sebagai barang yang nantinya akan dijualbelikan, selain itu kekurangan maupun kelebihan persediaan akan berdampak kurang baik bagi operasional perusahaan yang akan menyebabkan kerugian. Menurut pendapat Alexandri (2009) persediaan merupakan aset yang meliputi barang-barang milik perusahaan dengan tujuan dijual dalam periode tertentu atau persediaan bahan baku yang digunakan dalam proses produksi dalam suatu periode tertentu.

Menurut Kasmir (2008) perputaran persediaan. adalah cara yang dipakai untuk mengetahui tingkat pengembalian dana persediaan dalam periode tertentu. Sehingga dapat dipahami bahwa *turn inventory* ialah rasio untuk mengetahui sebanyak jumlah persediaan yang diganti dalam periode tertentu. Dapat diartikan

pula bahwa perputaran sediaan merupakan rasio yang menunjukkan berapa kali jumlah barang sediaan diganti dalam satu tahun. Menurut Harmono (2009) perputaran persediaan merupakan sejauh mana persediaan dalam satu tahun dapat diperoleh dari harga pokok penjualan dibagi saldo rata-rata persediaan.

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 atau profitabilitas perusahaan.

Berdasarkan penelitian Raharjaputra (2009), semakin tinggi tingkat perputaran persediaan, kemungkinan semakin besar perusahaan akan memperoleh keuntungan. Begitu pula sebaliknya, jika tingkat perputaran persediaannya rendah maka kemungkinan semakin kecil perusahaan akan memperoleh keuntungan. Hasil penelitian dari Tejo (2013), menyatakan bahwa perputaran persediaan berpengaruh terhadap profitabilitas, sedangkan hasil penelitian dari Gunawan (2014), menyatakan bahwa perputaran persediaan tidak memiliki pengaruh terhadap profitabilitas. Penurunan perputaran persediaan yang terjadi tiap tahunnya di PT. Perikanan Nusantara (Persero) Cabang Benoa Tahun 2016-2018 menyebabkan profitabilitas yang didapat juga menurun. Padahal dengan adanya pengendalian perputaran persediaan yang baik akan mampu meningkatkan tingkat laba yang akan diperoleh oleh perusahaan itu sendiri. Selain itu, masih terdapat

inkonsisten terkait variabel perputaran persediaan dari hasil penelitian-penelitian sebelumnya.

Selain perputaran persediaan, faktor lain yang diduga berpengaruh terhadap profitabilitas adalah pertumbuhan penjualan. Menurut Komaruddin (2001), mengemukakan bahwa penjualan adalah kegiatan untuk menukarkan barang dan jasa khususnya dengan uang. Bagi setiap perusahaan, baik itu perusahaan jasa, dagang maupun perusahaan manufaktur, penjualan merupakan aktivitas yang utama. Penjualan berarti menentukan perkiraan besarnya tingkat penjualan pada waktu yang akan datang. Hal ini dikarenakan dari penjualan, perusahaan memperoleh uang masuk yang akan digunakan untuk menunjang kegiatan operasi perusahaan dan kelangsungan hidup perusahaan.

Menurut Swastha (2000), pertumbuhan atas penjualan merupakan indikator penting dari penerimaan pasar dari produk dan atau jasa perusahaan tersebut, dimana pendapatan yang dihasilkan dari penjualan akan dapat digunakan untuk mengukur tingkat pertumbuhan penjualan. Dengan demikian dapat diketahui bahwa suatu perusahaan dapat dikatakan mengalami pertumbuhan ke arah yang lebih baik jika terdapat peningkatan yang konsisten dalam aktivitas utama operasinya.

Dari penjualan pula sebagian besar pendapatan perusahaan diperoleh. Penjualan merupakan pendapatan utama perusahaan karena jika aktivitas penjualan produk maupun jasa tidak dikelola dengan baik maka secara langsung dapat merugikan perusahaan. Hal ini dapat disebabkan karena sasaran penjualan yang diharapkan tidak tercapai dan pendapatan pun akan berkurang. Dengan tingkat penjualan yang tinggi, perusahaan dapat meraih keuntungan yang optimal.

Dimana keuntungan dan kepuasan pelanggan merupakan ukuran penilaian dari keberhasilan suatu perusahaan dan keberlangsungan hidup perusahaan. Semakin besar volume penjualan dan pertumbuhan penjualan dapat meningkatkan profitabilitas perusahaan.

Berdasarkan penelitian Cintya (2016) menyatakan bahwa pertumbuhan penjualan berpengaruh positif dan signifikan terhadap profitabilitas. Penelitian itu juga didukung dari Susilowibowo (2014) yang menyatakan bahwa pertumbuhan penjualan memiliki pengaruh positif terhadap profitabilitas. Namun hal ini tidak sejalan dengan penelitian yang dilakukan oleh Badjra (2015), menyatakan bahwa pertumbuhan penjualan memiliki pengaruh negatif dan tidak signifikan terhadap profitabilitas. Penurunan pertumbuhan penjualan yang terjadi di PT. Perikanan Nusantara (Persero) Cabang Benoa Tahun 2016-2018 menyebabkan profitabilitas yang didapat juga menurun. Padahal dengan adanya pertumbuhan penjualan yang konsisten dan terus meningkat tiap tahunnya akan mampu meningkatkan tingkat laba yang akan diperoleh oleh perusahaan itu sendiri. Selain itu, masih terdapat inkonsisten terkait variabel perputaran persediaan dari hasil penelitian-penelitian sebelumnya.

Faktor yang juga berpengaruh terhadap profitabilitas yaitu tingkat harga pokok penjualan (HPP). Menurut Mulyadi (2008), harga pokok penjualan merupakan seluruh biaya yang dikeluarkan untuk memperoleh barang yang dijual atau harga perolehan dari barang yang dijual.. Menurut Hery (2012) harga pokok penjualan merupakan harga pokok dari barang yang dijual, harga pokok dari barang yang tersedia untuk dijual dikurangi dengan persediaan barang dagang. Adapun manfaat harga pokok penjualan, yaitu sebagai patokan menentukan harga

jual, untuk mengetahui laba yang diinginkan perusahaan. Apabila harga jual lebih besar dari harga pokok penjualan maka akan memperoleh laba, dan sebaliknya apabila harga jual lebih rendah dari harga pokok penjualan akan mengalami kerugian. Tingkat harga pokok penjualan (HPP) digunakan untuk mengetahui apakah biaya produksi yang dilakukan perusahaan sudah efektif dari tahun ketahun sehingga nantinya dapat meningkatkan profitabilitas.

Penelitian yang dilakukan Mardies (2014), menunjukkan bahwa tingkat harga pokok penjualan berpengaruh lemah terhadap laba perusahaan. Ini juga didukung oleh penelitian Yeni (2015), yang menyatakan bahwa tingkat harga pokok penjualan berpengaruh lemah terhadap laba. Namun hal ini tidak sejalan dengan penelitian menurut Akhirudin (2011) yang menyatakan bahwa tingkat harga pokok penjualan berpengaruh signifikan terhadap laba/ profitabilitas. Penelitian menurut Saipul (2015), bahwa tingkat harga pokok penjualan sangat mempengaruhi laba perusahaan. Peningkatan dan penurunan harga pokok penjualan (HPP) yang terjadi di PT. Perikanan Nusantara (Persero) Cabang Benoa Tahun 2016-2018 menyebabkan profitabilitas yang tidak signifikan. Padahal dengan adanya peningkatan harga pokok penjualan (HPP) yang baik akan mampu meningkatkan tingkat laba yang akan diperoleh oleh perusahaan itu sendiri. Selain itu, masih terdapat inkonsisten terkait variabel perputaran persediaan dari hasil penelitian-penelitian sebelumnya.

Faktor selanjutnya yang juga berpengaruh terhadap profitabilitas yaitu inflasi. Menurut Sukirno (2002), inflasi yaitu kenaikan dalam harga barang dan jasa, yang terjadi karena permintaan bertambah besar dibandingkan dengan penawaran barang dipasar. Dengan kata lain, terlalu banyak uang yang memburu

barang yang terlalu sedikit. Inflasi mempunyai pengertian sebagai sebuah gejala kenaikan harga barang yang bersifat umum dan terus-menerus. Menurut Adiwarman (2007) inflasi adalah proses kenaikan harga-harga secara terus-menerus yang bersumber dari terganggunya keseimbangan antara arus uang dan barang. Dengan adanya inflasi yang terus menerus juga akan mempengaruhi profitabilitas suatu perusahaan, karena akan menyebabkan penurunan daya beli konsumen, penurunan nilai mata uang dan meningkatnya biaya-biaya dalam suatu perusahaan sehingga menyebabkan penurunan profitabilitas.

Berdasarkan penelitian yang dilakukan Alim (2014) menyatakan bahwa inflasi berpengaruh positif dan tidak signifikan terhadap profitabilitas, sedangkan menurut penelitian Hidayati (2014) menyatakan bahwa inflasi berpengaruh positif dan signifikan terhadap profitabilitas bank umum syariah. Berbeda dengan hasil penelitian Fauziah (2013) yang menemukan bahwa inflasi tidak berpengaruh terhadap ROA Bank Maumalat yang merupakan salah satu bank syariah di Indonesia. Peningkatan dan penurunan inflasi berdasarkan data Badan Pusat Statistik Tahun 2016-2018 menyebabkan profitabilitas PT. Perikanan Nusantara (Persero) Cabang Benoa yang tidak signifikan. Dengan adanya peningkatan inflasi yang terus menerus akan menyebabkan terjadinya penurunan daya beli konsumen, dan mengurangi tingkat laba yang akan diperoleh oleh perusahaan itu sendiri. Selain itu, masih terdapat inkonsisten terkait variabel inflasi dari hasil penelitian-penelitian sebelumnya.

PT. Perikanan Nusantara (Persero) Cabang Benoa yang beralamat di Jalan Raya Pelabuhan Benoa ini merupakan perusahaan BUMN yang bergerak di bidang industri perikanan. PT. Perikanan Nusantara (Persero) Cabang Benoa ini

dalam melakukan bisnisnya mengalami hambatan sehingga laju perkembangan bisnisnya terhambat. Faktor penghambat laju bisnis PT. Perikanan Nusantara (Persero) Cabang Benoa ini yaitu laju keuntungan yang menurun dengan perputaran persediaan yang menurun, pertumbuhan penjualannya semakin merosot karena persaingan bisnis yang membuat konsumen semakin sedikit sehingga perkembangan bisnisnya tidak berjalan efektif dan tingkat harga pokok yang mengalami kenaikan dan penurunan tetapi tidak diikuti dengan profitabilitas yang signifikan. Berikut ini adalah data perputaran persediaan, pertumbuhan penjualan, tingkat harga pokok penjualan (HPP), inflasi dan profitabilitas dari tahun 2016 sampai 2018 seperti pada tabel 1.1.

Tabel 1.1
Data Perputaran Persediaan, Pertumbuhan Penjualan, Tingkat HPP, Inflasi dan Profitabilitas.

Tahun	Variabel				
	Perputaran Persediaan (X)	Pertumbuhan Penjualan (%)	Tingkat HPP (%)	Inflasi (%)	Profitabilitas (%)
2016	68	58,15	39,45	3,02	-0,02
2017	30	81,96	49,76	3,61	0,01
2018	18	-16,08	-17,56	3,13	-0,45

Sumber data : Laporan Keuangan PT. Perikanan Nusantara Cabang Benoa dan data inflasi dari Badan Pusat Statistik (2020)

Berdasarkan tabel 1.1 di atas dapat dijelaskan bahwa profitabilitas mengalami penurunan diperkirakan karena adanya penurunan pertumbuhan penjualan, perputaran persediaan juga mengalami penurunan tiap tahunnya sedangkan tingkat harga pokok penjualan (HPP) yang meningkat diikuti dengan meningkatnya inflasi. Pada tahun 2016 perputaran persediaan sebesar 68 kali, pertumbuhan penjualan sebesar 58,15% dan tingkat HPP 39,45% diikuti dengan inflasi 3,02% dengan profitabilitas sebesar -0,02%. Pada tahun 2017 perputaran

persediaan mengalami penurunan menjadi 30 kali, akan tetapi pertumbuhan penjualan mengalami peningkatan 81,96 % dan tingkat HPP meningkat menjadi 49,76 diikuti inflasi yang meningkat 3,61% dengan profitabilitas yang meningkat menjadi 0,01%. Kembali pada tahun 2018 perputaran persediaan mengalami penurunan menjadi 18 kali, pertumbuhan penjualan menurun menjadi -16,08 % dan tingkat HPP -17,56% diikuti inflasi yang menurun 3,13% dengan profitabilitas yang menurun pula menjadi -0,45%. Hal ini tidak sesuai dengan teori yang dinyatakan oleh Ristono (2009), apabila tingkat perputaran persediaan tinggi maka keuntungan perusahaan akan tinggi begitu juga dengan pertumbuhan penjualan yang tinggi maka akan meningkatkan pendapatan serta laba operasi juga akan meningkat sehingga hal tersebut akan menimbulkan peningkatan keuntungan yang diperoleh.

Motivasi peneliti dalam melakukan penelitian ini karena di beberapa penelitian terdahulu masih terjadi ketidakkonsistenan hasil sehingga perlunya riset yang baru untuk menjelaskan tentang faktor yang mempengaruhi profitabilitas perusahaan. Selain itu dalam observasi yang sudah saya lakukan dilapangan memang benar, bahwa perusahaan ini mengalami kerugian sehingga menghambat jalannya bisnis perusahaan, disini saya ingin membantu perusahaan tersebut dari hasil yang sudah saya amati nantinya bisa dihasilkan hasil yang memang membantu perusahaan untuk kembali memperoleh profitabilitas. Selain itu riset ini nantinya akan menambah bahan refrensi dan pengetahuan baru bagi pembaca di bidang akuntansi keuangan. Berdasarkan uraian latar belakang diatas maka penulis tertarik untuk pembuatan skripsi ini dengan judul **“Pengaruh Perputaran Persediaan, Pertumbuhan Penjualan, Tingkat Harga Pokok Penjualan**

(HPP) dan Inflasi terhadap Profitabilitas” (Studi Kasus Pada PT. Perikanan Nusantara (Persero) Cabang Benoa Tahun 2016-2018)

1.2 Identifikasi Masalah

Permasalahan penelitian yang penulis ajukan ini dapat diidentifikasi permasalahannya sebagai berikut:

1. Terjadinya penurunan perputaran persediaan, pertumbuhan penjualan tiap tahunnya yang menyebabkan penurunan profitabilitas
2. Peningkatan harga pokok penjualan dan inflasi yang tidak diikuti oleh meningkatnya profitabilitas secara signifikan

1.3 Pembatasan Masalah

Batasan masalah dalam penelitian ini dibuat agar penelitian ini tidak menyimpang dari arah dan sasaran penelitian. Serta dapat mengetahui sejauh mana hasil penelitian dapat dimanfaatkan. Batasan masalah dalam penelitian ini antara lain:

1. Data yang digunakan dalam penelitian ini merupakan data dari tahun 2016-2018 yang berkaitan dengan laporan keuangan beserta catatan keuangan yang lengkap dan juga data inflasi dari Badan Pusat Statistik.
2. Perusahaan yang diteliti adalah PT. Perikanan Nusantara (Persero) Cabang Benoa.
3. Penelitian ini berfokus pada masalah pengaruh perputaran persediaan, pertumbuhan penjualan, tingkat harga pokok penjualan (HPP) dan inflasi terhadap profitabilitas.

1.4 Rumusan Masalah.

Berdasarkan latar belakang penelitian diatas, maka dapat dirumuskan permasalahan sebagai berikut:

1. Apakah perputaran persediaan berpengaruh positif terhadap profitabilitas?
2. Apakah pertumbuhan penjualan berpengaruh positif terhadap profitabilitas?
3. Apakah tingkat harga pokok penjualan (HPP) berpengaruh positif terhadap profitabilitas?
4. Apakah inflasi berpengaruh positif terhadap profitabilitas pada?
5. Apakah perputaran persediaan, pertumbuhan penjualan, tingkat harga pokok penjualan (HPP) dan inflasi secara serempak berpengaruh positif terhadap profitabilitas?

1.5 Tujuan Penelitian

Berdasarkan pada rumusan masalah diatas, adapun tujuan yang ingin dicapai yaitu untuk memperoleh temuan sebagai berikut:

1. Untuk mengetahui pengaruh perputaran persediaan terhadap profitabilitas.
2. Untuk mengetahui pengaruh pertumbuhan penjualan terhadap profitabilitas.
3. Untuk mengetahui pengaruh tingkat harga pokok penjualan (HPP) terhadap profitabilitas.
4. Untuk mengetahui pengaruh inflasi terhadap profitabilitas.
5. Untuk mengetahui pengaruh perputaran persediaan, pertumbuhan penjualan, tingkat harga pokok penjualan (HPP) dan inflasi terhadap profitabilitas secara serempak.

1.6 Manfaat Penelitian

Hasil penelitian ini mempunyai dua manfaat utama, yaitu manfaat teoritis dan manfaat praktis. Secara rinci kedua manfaat hasil penelitian tersebut adalah sebagai berikut:

1. Manfaat Teoritis

Hasil dari penelitian ini diharapkan dapat memberikan bahan yang bermanfaat sebagai tambahan referensi atau bacaan ilmiah di perpustakaan bagi mahasiswa yang akan meneliti lebih lanjut dan bagi peneliti lain diharapkan dapat menjadi informasi khususnya di bidang Akuntansi Keuangan. Selain itu dengan adanya penelitian ini bisa memberikan sinyal positif atau negatif kepada pengguna laporan keuangan. Sehingga perusahaan bisa memberika prospek kedepan kepada calon investor dan meningkatkan kredibilitasnya.

2. Manfaat Praktis

Merujuk pada penelitian diatas, maka penelitian ini diharapkan dapat memberikan manfaat yang antara lain adalah sebagai berikut :

1. Universitas Pendidikan Ganesha

Bagi pihak Undiksha penelitian ini diharapkan dapat menjadi referensi literatur dan memberikan sumbangan konseptual bagi peneliti sejenisnya maupun bagi Universitas serta civitas akademika lainnya dalam rangka mengembangkan ilmu pengetahuan untuk perkembangan dan kemajuan di dunia pendidikan.

2. Bagi Perusahaan

Bagi pihak manajemen PT. Perikanan Nusantara (Persero) Cabang Bena hasil dari penelitian ini diharapkan agar dapat digunakan sebagai acuan informasi dan referensi dalam rangka meningkatkan keuntungan.

3. Bagi Masyarakat

Memberikan salah satu indikator untuk penilaian perusahaan dan memberikan keyakinan dalam memilih perusahaan sebagai *coutomer*.

