

BAB I

PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang

Peran pertumbuhan penjualan sangat penting dalam konteks keberhasilan suatu perusahaan. Lingkungan bisnis yang kompetitif, perusahaan perlu memahami bagaimana faktor – faktor ini saling berinteraksi dan mempengaruhi kinerja keuangan mereka. Pertumbuhan penjualan ialah faktor utama yang diinginkan oleh setiap perusahaan. Pertumbuhan penjualan tidak hanya mencerminkan keberhasilan dalam pemasaran dan penjualan produk atau jasa, tetapi juga dapat mempengaruhi berbagai aspek operasional perusahaan. Pertumbuhan penjualan mempunyai dampak yang strategis bagi perusahaan karena ditandai dengan meningkatnya pangsa pasar yang akan berdampak pada penjualan perusahaan sehingga meningkatkan profitabilitas bagi kegiatan usaha perusahaan.

Pertumbuhan penjualan yang terus meningkat menunjukkan bahwa kinerja perusahaan meningkat, hal ini karena penjualan meningkat dari tahun ke tahun yang berarti upah yang diperoleh lebih tinggi sehingga dapat membantu meningkatkan produktivitas Perusahaan (Anissa, 2019). Menurut (Ulfa & Widati, 2020) pertumbuhan penjualan merupakan hasil dari keberhasilan dari investasi yang dilakukan pada periode sebelumnya yang bisa digunakan untuk referensi memproyeksikan pertumbuhan di masa depan.

Investasi adalah salah satu indikator penting pertumbuhan ekonomi. Melalui investasi bisa membawa perbaikan pada proses produksi perusahaan

dan juga mempengaruhi perluasan konsumsi rumah tangga. Investasi juga berperan dalam memulihkan perekonomian negara dan menunjang pendapatan nasional. Perkembangan penjualan yang terus meningkat dapat menurunkan solvabilitas dan juga dapat meningkatkan ukuran perusahaan.

Penjualan yang terus berkembang dapat menambahkan nilai modal sendiri dan mengurangi modal eksternal (pinjaman). Meskipun nilai aset suatu perusahaan sangat tinggi, namun suatu perusahaan mungkin tidak mampu membayar hutangnya. Hal ini dikarenakan nilai beban bunga yang ditanggung oleh perusahaan juga semakin tinggi. Tetapi dalam beberapa kasus, penjualan yang meningkat dengan stabil dapat meningkatkan solvabilitas. Perusahaan dapat mengambil hutang dalam jumlah besar dan mengeluarkan beban tetap yang lebih tinggi dibandingkan dengan perusahaan yang penjualannya tidak mengalami kenaikan.

Kurangnya pemahaman tentang solvabilitas akan menimbulkan penurunan pada ukuran perusahaan dan profitabilitas. Kebijakan manajemen mengambil keputusan untuk hutang yang terus meningkat akan menimbulkan beban bunga yang meningkat pula sehingga dapat menyebabkan perusahaan mengalami penurunan pada profitabilitas. Maka dari itu penting bagi manajemen memahami tentang solvabilitas. Teori keagenan menyebutkan pertumbuhan penjualan dan keputusan tentang solvabilitas dapat dianalisis dalam kerangka teori keagenan untuk memahami konflik kepentingan yang mungkin timbul.

Menurut (Hanafi & Halim, 2016) menyatakan bahwa solvabilitas adalah kemampuan suatu perusahaan dalam memenuhi kewajiban jangka panjangnya. Perusahaan yang pailit adalah perusahaan yang total kewajibannya melebihi total asetnya. Ketika suatu perusahaan mengambil lebih banyak hutang daripada modal sendiri, maka solvabilitasnya akan menurun karena beban bunga yang harus ditanggungnya juga meningkat. Hal ini akan berdampak pada rendahnya profitabilitas. Maka pengelolaan keuangan harus mempertimbangkan keberadaannya. Jika perusahaan mengelola hutang dengan kurang efektif, maka perusahaan akan menggunakan lebih banyak hutang sehingga dapat menimbulkan beban bunga yang berdampak negatif pada penurunan laba.

Berdasarkan penelitian yang dilakukan oleh (Maulida, 2019) rasio solvabilitas berpengaruh terhadap profitabilitas, dimana ketika total solvabilitas mengalami kenaikan maka profitabilitas juga akan meningkat, dan sebaliknya jika rasio solvabilitas mengalami penurunan maka profitabilitas juga akan menurun, yang menyebabkan rasio solvabilitas menurun atau meningkat ialah nilai liabilitas perusahaan dan nilai ekuitas perusahaan.

Namun, dalam penelitian yang dilakukan oleh (Asri et al., 2019) rasio solvabilitas memiliki pengaruh negatif signifikan terhadap profitabilitas. Solvabilitas dalam hal ini mempengaruhi profitabilitas dimana arah pengaruhnya ialah bersifat negatif yang berarti ketika solvabilitas mengalami peningkatan maka profitabilitas mengalami penurunan.

Ukuran Perusahaan menunjukkan jumlah aktiva yang dimiliki perusahaan. Menurut (Ayu & Gerianta, 2016), Ukuran perusahaan adalah skala dimana ukuran Perusahaan dapat diklasifikasikan berdasarkan total aset, jumlah penjualan, nilai saham, dan sebagainya. Apabila dalam pengelolaan aktiva dilakukan dengan baik untuk kegiatan operasional perusahaan maka perusahaan akan mudah dalam meningkatkan laba atau profitabilitas.

Perusahaan dengan ukuran yang lebih besar akan lebih mudah mendapatkan pendanaan dari pihak eksternal karena perusahaan dengan ukuran besar memiliki kekuatan dalam memenangkan persaingan atau bisa bertahan dalam dunia industri. Ukuran perusahaan juga berperan penting dalam menentukan berapa besar profitabilitas yang didapat. Perusahaan yang lebih besar mungkin memiliki keuntungan dalam menegosiasikan harga bahan mentah, mendistribusikan produk, dan akses yang lebih baik ke pasar internasional. Jadi dapat disimpulkan bahwa semakin besar ukuran suatu perusahaan maka semakin mudah bagi perusahaan untuk memasarkan produknya sehingga profitabilitas perusahaan dapat meningkat dengan cepat (Purwaningsih & Sarifani, 2023).

Berdasarkan penelitian yang dilakukan oleh (Vionita et al., 2023) menyebutkan bahwa ukuran perusahaan berpengaruh positif tidak signifikan terhadap profitabilitas, yang berarti apabila semakin besar ukuran perusahaan maka akan semakin besar pula profit yang didapat oleh perusahaan. Tetapi profit yang besar didapat tidak hanya dari ukuran perusahaan yang besar melainkan terdapat faktor-faktor lainnya yang mempengaruhinya.

Namun, dalam penelitian yang dilakukan oleh (Hanif et al., 2023) menyatakan bahwa ukuran perusahaan berpengaruh positif signifikan terhadap profitabilitas, yang berarti semakin besar ukuran dari suatu perusahaan terdapat hal positif yang mengakibatkan nilai perusahaan semakin besar.

Suatu perusahaan membutuhkan investor untuk menambah modalnya serta mengembangkan usahanya. Dalam berinvestasi, investor akan melihat hasil dari laba perusahaan yang dimana laba atau rugi sering dimanfaatkan sebagai ukuran untuk menilai kinerja perusahaan. Besar kecilnya laba dapat dilihat dari laporan keuangan perusahaan melalui profitabilitas. Profitabilitas adalah tujuan utama dari setiap bisnis. Rasio profitabilitas menurut Kasmir (2019:114) ialah rasio untuk mengevaluasi kemampuan perusahaan dalam memperoleh keuntungan atau kerugian selama periode waktu tertentu.

Investor dapat menggunakan profitabilitas untuk mempertimbangkan dimasa depan apakah perusahaan memiliki peluang bagus atau tidak. Disisi lain, investor juga akan melihat berapa aset yang dimiliki perusahaan dan berapa modal yang dimiliki perusahaan. Modal terdiri dari modal sendiri dan modal yang berasal dari pihak luar (hutang). Investor akan mempertimbangkan apakah modal sendiri lebih besar dibandingkan modal dari pihak luar ataupun sebaliknya.

Dengan memahami interaksi kompleks antara pertumbuhan penjualan, solvabilitas, dan ukuran perusahaan, Perusahaan dapat mengembangkan strategi yang lebih efektif untuk mencapai tujuan keuangan mereka. Analisis

mendalam terhadap variabel–variabel ini dapat membantu perusahaan mengidentifikasi peluang untuk peningkatan profitabilitas dan mengelola risiko dengan lebih baik.

Beberapa penelitian yang telah dilakukan oleh peneliti terdahulu diantaranya penelitian yang dilakukan oleh (Ahmad & Verdika, 2023), Pengaruh Pertumbuhan Penjualan, *Leverage*, Ukuran Perusahaan terhadap Profitabilitas. Hasil penelitiannya menunjukkan bahwa Pertumbuhan Penjualan, *Leverage*, dan Ukuran Perusahaan baik secara parsial dan simultan berpengaruh namun tidak signifikan terhadap profitabilitas.

Penelitian yang dilakukan oleh (Sugianto & Meirisa, 2023), Pengaruh *Leverage* dan Ukuran Perusahaan Terhadap Profitabilitas. Hasil penelitiannya menunjukkan bahwa secara parsial *leverage* berpengaruh negatif signifikan terhadap profitabilitas dan ukuran perusahaan tidak berpengaruh signifikan terhadap profitabilitas sedangkan secara simultan *leverage* dan ukuran Perusahaan berpengaruh terhadap profitabilitas. Penelitian lain dilakukan oleh (Asri et al., 2019), Pengaruh Solvabilitas Terhadap Profitabilitas. Hasil penelitiannya menunjukkan bahwa solvabilitas memiliki pengaruh negatif signifikan terhadap profitabilitas sehingga hipotesis diterima.

Penelitian ini melanjutkan dari penelitian (Ahmad & Verdika, 2023), Pengaruh Pertumbuhan Penjualan, *Leverage*, Ukuran Perusahaan terhadap Profitabilitas. Perbedaan penelitian ini dengan penelitian sebelumnya ialah variabel pertumbuhan penjualan pada penelitian sebelumnya termasuk

variabel independen. Sedangkan dalam penelitian ini pertumbuhan penjualan menjadi variabel moderasi. Alasan peneliti menjadikan variabel moderasi dikarenakan peneliti ingin mengetahui apakah Pertumbuhan Penjualan dapat memperlemah/memperkuat Solvabilitas dan Ukuran Perusahaan sehingga Profitabilitas yang didapat akan lebih tinggi. Perbedaan kedua yaitu pada penelitian terdahulu variabel independen yang digunakan menggunakan *Leverage*. Sedangkan dalam penelitian ini menggunakan Solvabilitas sebagai variabel independen.

Adapun beberapa peneliti menunjukkan hasil penelitian yang tidak konsisten antara pertumbuhan penjualan, solvabilitas, dan ukuran perusahaan dengan profitabilitas. Begitupun juga jika variabel independen yang digunakan ialah Solvabilitas. Berdasarkan latar belakang ini maka peneliti tertarik untuk membuat penelitian yang berjudul **“Peran Pertumbuhan Penjualan Memoderasi Solvabilitas dan Ukuran Perusahaan Terhadap Profitabilitas”**.

1.2 Rumusan Masalah

Berdasarkan latar belakang yang telah diuraikan di atas, adapun rumusan masalah yang didapat adalah sebagai berikut:

1. Apakah solvabilitas berpengaruh negatif signifikan terhadap profitabilitas?
2. Apakah ukuran perusahaan berpengaruh positif signifikan terhadap profitabilitas?
3. Apakah solvabilitas dan ukuran perusahaan berpengaruh secara bersama - sama terhadap profitabilitas?

4. Apakah peran pertumbuhan penjualan memperlemah solvabilitas terhadap profitabilitas?
5. Apakah peran pertumbuhan penjualan memperkuat ukuran perusahaan terhadap profitabilitas?

1.3 Batasan Masalah

Penelitian memberikan batasan secara jelas dan terfokus. Penelitian ini mengangkat topik pertumbuhan penjualan memoderasi solvabilitas dan ukuran perusahaan terhadap profitabilitas. Batasan masalah dalam penelitian ini diantaranya:

- a. Penelitian ini membatasi pada perusahaan yang terdaftar di Bursa Efek Indonesia sub sektor otomotif pada periode 2016 – 2023.
- b. Penelitian ini membatasi untuk menganalisis variabel pertumbuhan penjualan, solvabilitas, ukuran perusahaan dan profitabilitas.
- c. Variabel solvabilitas dalam penelitian ini menggunakan *Debt to Asset Ratio* (DAR). Dipilih menggunakan DAR dikarenakan supaya terlihat kemampuan perusahaan untuk melunasi hutang dengan menggunakan aset yang dimiliki. Variabel profitabilitas dalam penelitian ini menggunakan *Return on Investment* (ROI). Menggunakan ROI dikarenakan investor jika akan investasi kepada suatu perusahaan mereka akan melihat seberapa besar investasi yang masuk pada perusahaan tersebut.

1.4 Tujuan Penelitian

Berdasarkan rumusan permasalahan yang telah diuraikan di atas, maka yang menjadi tujuan penelitian ini adalah sebagai berikut:

1. Mengetahui pengaruh negatif signifikan solvabilitas terhadap profitabilitas.
2. Mengetahui pengaruh positif signifikan ukuran perusahaan terhadap profitabilitas.
3. Mengetahui pengaruh solvabilitas dan ukuran perusahaan secara simultan terhadap profitabilitas.
4. Mengetahui peran pertumbuhan penjualan memoderasi solvabilitas terhadap profitabilitas.
5. Mengetahui peran pertumbuhan penjualan memoderasi ukuran perusahaan terhadap profitabilitas.

1.5 Manfaat Penelitian

Peneliti berharap setiap penelitian dapat memberikan manfaat bagi seluruh pembaca dan pihak yang terlibat langsung di dalamnya. Manfaat dari penelitian ini adalah sebagai berikut:

1.5.1 Manfaat Teoritis

- a. Bagi Perkembangan ilmu ekonomi

Penelitian ini diharapkan dapat menjadi dokumen ilmu akuntansi tambahan atau referensi bagi peneliti selanjutnya terutama tentang profitabilitas.

- b. Bagi Perguruan Tinggi

Sebagai sarana untuk mengembangkan pengetahuan tentang pertumbuhan penjualan, solvabilitas, ukuran perusahaan dan profitabilitas

c. Bagi Perpustakaan

Untuk memberikan pengetahuan kepada pustakawan tentang teori-teori yang ada yang berkaitan dengan pertumbuhan penjualan, solvabilitas, ukuran perusahaan dan profitabilitas.

1.5.2 Manfaat Praktis

a. Bagi Perusahaan

Untuk membantu meningkatkan profitabilitas perusahaan serta sebagai bahan pertimbangan bagi emiten dalam mengevaluasi, memperbaiki dan meningkatkan kinerja manajemen di masa yang akan datang.

b. Bagi Peneliti Selanjutnya

Menjadikan referensi untuk melakukan penelitian lanjutan atas profitabilitas yang dilihat dari aspek – aspek yang lain.