

BAB 1

PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang

Peran profitabilitas sangat penting bagi perusahaan karena menjadi indikator utama keberhasilan finansial. Keuntungan yang baik memungkinkan perusahaan untuk menginvestasikan kembali dalam pertumbuhan, membayar utang, memberikan dividen kepada pemegang saham, dan mengatasi tantangan ekonomi. Selain itu, profitabilitas yang konsisten juga dapat meningkatkan kepercayaan investor dan kreditor, mendukung stabilitas operasional, dan memberikan sumber daya yang diperlukan untuk inovasi dan pengembangan.

Rasio profitabilitas merupakan alat evaluasi yang digunakan untuk mengukur sejauh mana perusahaan mampu mencapai keuntungan, memberikan gambaran tentang efisiensi operasional dan kemampuan finansialnya. Profitabilitas dapat digunakan sebagai alat ukur keberhasilan suatu perusahaan apabila profitabilitasnya perusahaan tinggi maka perusahaan tersebut dapat dikatakan berhasil mencapai tujuan yang diinginkannya. Tingginya tingkat profitabilitas perusahaan menjadi daya tarik bagi para pemangku kepentingan yang berencana untuk menanamkan modalnya dalam bentuk saham. Hal ini disebabkan oleh kemampuan profitabilitas yang dapat memberikan gambaran positif terkait potensi dan perkiraan keberhasilan perusahaan di masa mendatang, menjadikannya pilihan yang menarik untuk investasi jangka panjang (Suliyanti & Damayanti2022).

Menurut Mahulae (2020) Profitabilitas adalah kemampuan perusahaan memperoleh laba dalam hubungannya dengan penjualan, total aktiva, maupun modal sendiri. Jumlah laba bersih kerap dibandingkan dengan ukuran kegiatan atau kondisi keuangan lainnya seperti penjualan, aktiva, ekuitas pemegang saham untuk menilai kinerja sebagai suatu persentase dari beberapa tingkat aktivitas atau investasi. Dalam hal ini penjualan adalah kegiatan yang melibatkan proses menjual produk atau layanan kepada pelanggan dengan tujuan mendapatkan keuntungan atau pertukaran nilai.

Penjualan adalah adalah proses atau aktivitas yang melibatkan penawaran, negosiasi, dan transaksi jual beli barang atau jasa antara penjual dan pembeli. Ini adalah kegiatan ekonomi yang mendasar di mana produk atau jasa ditawarkan kepada konsumen dengan tujuan untuk memenuhi kebutuhan atau keinginan mereka sambil menghasilkan pendapatan atau keuntungan bagi penjual. Penjualan melibatkan interaksi antara penjual dan pelanggan, di mana penjual berusaha untuk meyakinkan pelanggan bahwa produk atau jasa yang ditawarkan adalah solusi yang tepat untuk kebutuhan mereka.

Menurut (Hery 2018) Penjualan merupakan keseluruhan nilai yang dilimpahkan pada konsumen dari barang dagangan yang sudah dijual perusahaan, berupa penjualan kredit juga penjualan tunai. Menurut Sitohang & Luthfi (2018), Tingkat pertumbuhan suatu perusahaan dapat dilihat dari penambahan volume dan peningkatan harga khususnya dalam hal penjualan karena penjualan merupakan suatu aktivitas yang umumnya dilakukan oleh perusahaan untuk mendapat tujuan yang ingin dicapai yaitu tingkat laba yang diharapkan. Perhitungan pada akhir

periode dengan penjualan yang dijadikan periode dasar, apabila nilai perbandingannya semakin besar, maka dapat dikatakan bahwa tingkat pertumbuhan penjualan semakin baik (Sari et al., 2022), (Septiano, Maheltra, et al., 2022).

Dengan mengelola penjualan secara efisien, perusahaan dapat menjaga persediaan tetap optimal, meminimalkan biaya, dan memastikan bahwa mereka selalu siap memenuhi permintaan pasar. Dalam dunia bisnis yang kompetitif, penjualan tidak hanya penting; ia adalah faktor kunci yang menentukan keberhasilan dan keberlanjutan suatu perusahaan. Hubungan antara penjualan dan perputaran persediaan sangatlah krusial. Perputaran persediaan mengukur seberapa cepat barang dijual dan diganti dalam periode tertentu. Semakin tinggi perputaran persediaan, semakin efisien suatu perusahaan dalam mengelola stoknya.

Menurut Suganda, dkk (2017:2) persediaan diartikan sebagai barang barang yang disimpan untuk digunakan atau dijual pada masa atau periode yang akan datang. Sedangkan menurut Deni (2016:3) persediaan adalah sejumlah barang jadi, bahan baku, barang dalam proses yang dimiliki perusahaan dengan tujuan untuk dijual atau diproses lebih lanjut. Persediaan digunakan untuk mengidentifikasi barang dagang yang disimpan untuk kemudian dijual dalam operasi bisnis perusahaan atau bahan yang dapat digunakan dalam proses produksi atau pemberian jasa yang disimpan dan dijual untuk tujuan perusahaan. Persediaan sangat penting bagi perusahaan, dimana rasio tersebut dapat digunakan untuk mengukur efisiensi penggunaan modal kerja.

Perputaran persediaan adalah rasio yang mengukur seberapa sering persediaan sebuah perusahaan dijual dan digantikan selama periode waktu tertentu,

biasanya dalam satu tahun. Menurut (Putri & Wijayanto, 2020) perputaran persediaan yang lambat akan sangat berpengaruh pada lamanya persediaan yang tersimpan di perusahaan, sehingga hal tersebut akan berdampak pada semakin besarnya biaya persediaan dan tentunya akan sangat berdampak pada profitabilitas perusahaan

Dengan memahami dan meningkatkan perputaran persediaan, perusahaan dapat mengoptimalkan penggunaan modalnya, meningkatkan likuiditas, dan mendukung keuntungan yang lebih baik. Oleh karena itu, hubungan erat antara perputaran persediaan yang efisien dan profitabilitas menjadi kunci dalam strategi manajemen keuangan perusahaan. Teori ini sejalan dengan penelitian yang dilakukan oleh (Nuraini & Saharsini 2023) yang mengatakan bahwa perputaran persediaan berpengaruh signifikan terhadap profitabilitas. Namun ditolak oleh penelitian yang dilakukan (Nurhayani, dkk 2023) yang mengatakan bahwa perputaran persediaan tidak berpengaruh terhadap profitabilitas. Perputaran persediaan yang tinggi dapat meningkatkan efisiensi modal kerja dengan mengurangi kebutuhan modal terikat dalam persediaan.

Rasio modal kerja adalah perbandingan antara aset lancar dan kewajiban lancar suatu perusahaan. Rasio ini memberikan gambaran tentang kemampuan perusahaan untuk memenuhi kewajiban jangka pendeknya dengan menggunakan aset yang tersedia. Nilai rasio yang tinggi biasanya dianggap positif karena menunjukkan kemampuan perusahaan untuk menutupi kewajiban jangka pendeknya dengan aset yang cukup.

Modal kerja adalah suatu investasi perusahaan dalam bentuk uang tunai, surat berharga, piutang, dan persediaan, dikurangi dengan kewajiban lancar yang digunakan untuk membiayai aktiva lancar, Suwarjeni (2019:186). Modal kerja bukan hanya sekadar angka, melainkan juga berfungsi sebagai sumber daya keuangan yang esensial untuk mendukung pembiayaan aktiva lancar perusahaan. Dengan melibatkan berbagai komponen dalam operasional harian, modal kerja menjadi pondasi finansial yang krusial untuk menjaga kelancaran dan stabilitas kegiatan bisnis dalam jangka waktu yang lebih panjang.

Modal kerja dapat bersifat fleksibel, yang memungkinkannya untuk berubah-ubah sesuai kebutuhan. Ukuran modal kerja memiliki kemampuan untuk naik atau turun seiring waktu. Ketika modal kerja dalam kategori aset lancar suatu perusahaan semakin meluas, ini mencerminkan peningkatan investasi perusahaan secara menyeluruh. Sebaliknya, jika perusahaan memiliki modal kerja yang terbatas, hal ini menunjukkan bahwa investasi dalam aset lancar lebih terbatas, yang pada gilirannya dapat mempengaruhi tingkat profitabilitas perusahaan. Teori tersebut sejalan dengan penelitian yang dilakukan Tnius (2018) yang hasilnya menyatakan bahwa modal kerja memiliki pengaruh signifikan terhadap profitabilitas. Akan tetapi hasil penelitian ini berbeda dengan penelitian oleh Riski (2019) dalam Lovei, dkk (2023) yang hasilnya menyatakan bahwa modal kerja tidak berpengaruh terhadap profitabilitas.

Perusahaan makanan dan minuman (Food and Beverage/F&B) adalah entitas bisnis yang bergerak dalam produksi, pengolahan, dan distribusi produk makanan serta minuman kepada konsumen. Mereka beroperasi di berbagai segmen, termasuk

makanan olahan, minuman ringan, produk susu, kopi, restoran, layanan katering, dan sebagainya.

Kegiatan utama perusahaan F&B meliputi inovasi produk, manufaktur, distribusi, pemasaran, dan penjualan. Mereka dapat memfokuskan usaha pada pembuatan makanan siap saji, pengolahan bahan baku, atau penyediaan layanan konsumen langsung melalui restoran, kafe, toko ritel, atau bahkan layanan pengiriman.

Dalam industri yang sangat kompetitif ini, perusahaan F&B harus memperhatikan standar keamanan pangan yang ketat, regulasi pemerintah, tren konsumen yang berubah, serta keberlanjutan dalam rantai pasokan mereka untuk mempertahankan dan meningkatkan pangsa pasar mereka. Terus-menerus berinovasi dalam produk, menjaga kualitas, dan memahami selera konsumen menjadi kunci kesuksesan mereka.

Fenomena yang mendasari penelitian ini dapat melibatkan dinamika kompleks di industri food and beverage, seperti fluktuasi permintaan konsumen, perubahan tren pasar, serta tantangan operasional yang unik dalam manajemen persediaan produk yang memiliki masa pakai terbatas. Selain itu, pengaruh modal kerja dan pertumbuhan penjualan terhadap profitabilitas juga menjadi fokus penelitian karena perusahaan mungkin mengalami tekanan keuangan akibat perubahan cepat dalam lingkungan bisnis mereka. Dengan memahami fenomena ini, penelitian dapat memberikan wawasan yang berharga untuk meningkatkan kinerja finansial perusahaan di sektor ini.

Melihat fenomena yang terjadi maka untuk meningkatkan profitabilitas pada perusahaan food and beverage dapat mencakup beberapa strategi diantaranya adalah memastikan modal kerja yang optimal, diperlukan pendekatan yang mencakup peningkatan dalam penjualan dan penekanan terhadap perputaran persediaan. Dengan mengoptimalkan kedua aspek ini, diharapkan dapat mencapai peningkatan yang sejalan dengan profitabilitas, yang pada akhirnya akan mencerminkan kenaikan dalam jumlah modal kerja yang efisien dan dikelola dengan baik.

Beberapa peneliti terdahulu melakukan penelitian terkait faktor yang berpengaruh terhadap profitabilitas. Lovei, dkk(2023) melakukan penelitian dengan judul “pengaruh Modal Kerja, Perputaran Piutang, dan Pertumbuhan Penjualan Terhadap Profitabilitas Pada Perusahaan Manufaktur Yang Terdaftar Di BEI”. Hasil penelitian tersebut mengatakan bahwa modal kerja dan pertumbuhan penjualan berpengaruh signifikan terhadap profitabilitas. Modal kerja merupakan investasi yang ditanamkan dalam aktiva lancar perusahaan. Semakin banyak modal kerja yang ditanamkan dalam aktiva lancar maka semakin tinggi jumlah investasi perusahaan tersebut. Hal ini nantinya akan berdampak pada jumlah laba yang dihasilkan. Dengan adanya modal kerja yang cukup akan menguntungkan bagi perusahaan karena di samping memungkinkan bagi perusahaan untuk beroperasi secara ekonomis, perusahaan juga tidak akan mengalami kesulitan keuangan yang akan berdampak terhadap profitabilitas. selain itu penjualan mencerminkan keberhasilan perusahaan dalam investasi yang dilakukan pada periode yang lalu, sehingga dapat memprediksi pertumbuhan perusahaan di masa yang akan datang.

Penelitian yang dilakukan oleh Badria dan Indriani (2023) dengan judul "Pengaruh Perputaran Kas, Perputaran Piutang, Perputaran Persediaan, dan Pertumbuhan Penjualan Terhadap Profitabilitas". Hasil yang diperoleh dari penelitian tersebut mengatakan bahwa perputaran persediaan dan pertumbuhan penjualan berpengaruh signifikan terhadap profitabilitas. Hal ini menunjukkan bahwa perusahaan di sektor industri produk konsumen dapat mengoptimalkan tingkat profitabilitas mereka dengan meningkatkan perputaran persediaan dan meningkatkan penjualan.

Berdasarkan penjelasan latar belakang yang masih berkontradiksi, maka peneliti tertarik melakukan penelitian dengan judul "**Peran Modal Kerja Pemoderasi Penjualan dan Perputaran Persediaan Terhadap Profitabilitas**".

1.2 Rumusan Masalah

1. Apakah Penjualan berpengaruh terhadap Profitabilitas?
2. Apakah Perputaran Persediaan berpengaruh Terhadap Profitabilitas?
3. Apakah Penjualan dan Perputaran perputaran Persediaan Secara Simultan berpengaruh terhadap Profitabilitas?
4. Apakah Modal Kerja memoderasi Penjualan Terhadap Profitabilitas?
5. Apakah Modal Kerja memoderasi Perputaran Persediaan Terhadap Profitabilitas?

1.3 Batasan Masalah

Batasan masalah dalam penelitian ini berdasarkan latar belakang yang sudah dijelaskan, permasalahan dibatasi agar tidak terlaluluasmaka peneliti membatasi mengenai:

1. Peran Modal Kerja Pemoderasi Penjualan dan Perputaran Persediaan terhadap Profitabilitas pada perusahaan sub sektor *Food and Beverage* yang terdaftar di BEI periode 2018-2022
2. Terdapat beberapa indikator pengukuran Penjualan, Perputaran Persediaan, Profitabilitas menggunakan (ROI), dan Modal Kerja.

1.4 Tujuan Penelitian

1. Untuk mengetahui pengaruh Penjualan terhadap Profitabilitas
2. Untuk mengetahui pengaruh Perputaran Persediaan terhadap Profitabilitas
3. Untuk mengetahui pengaruh pengaruh Penjualan dan Perputaran Persediaan secara bersama terhadap Profitabilitas
4. Untuk mengetahui pengaruh Penjualan Terhadap Profitabilitas dengan Modal Kerja sebagai Variabel Moderasi
5. Untuk mengetahui pengaruh Perputaran Persediaan Terhadap Profitabilitas dengan Modal Kerja sebagai Variabel Moderasi.

1.5 Manfaat Penelitian

Berikut beberapa manfaat dalam penelitian ini yang dapat dikontibusikan:

1. Secara teoritis penelitian ini diharapkan mampu member kontribusi terhadap ilmu ekonomi khususnya yang berkaitan langsung dengan profitabilitas. Peneliti berharap hasil penelitian mampu memberikan wawasan luas bagi calon investor atau pembaca.

2. Praktis

Secara praktis penelitian ini dapat bermanfaat kepada berbagai pihak, yakni sebagai berikut:

a. Bagi Akademisi

Hasil penelitian ini diharapkan dapat menjadi referensi untuk mahasiswa dan mahasiswi Fakultas Ekonomi Universitas Gresik, sehingga member wawasan baru mengenai proposal skripsi tentang profitabilitas.

b. Bagi Pembaca

Mempermudah sebagai bentuk pembaca mencari ilmu baru terkait profitabilitas dan membantu para calon investor dalam melihat praktik profitabilitas suatu perusahaan terkhusus studi kasus penelitian ini.

c. Bagi Peneliti Lain

Hasil penelitian bermanfaat sebagai bahan perbandingan atau bahan acuan bagi peneliti yang sama di masa yang akan mendatang dan sebagai bahan masukan kepada para peneliti lain untuk ikut serta berkontribusi mengembangkan teori dan hasil penelitian mengenai judul “Peran Modal Kerja Pemoderasi Penjualan dan Perputaran Persediaan Terhadap Profitabilitas”.