

# **BAB I**

## **PENDAHULUAN**

### **1.1. Latar Belakang**

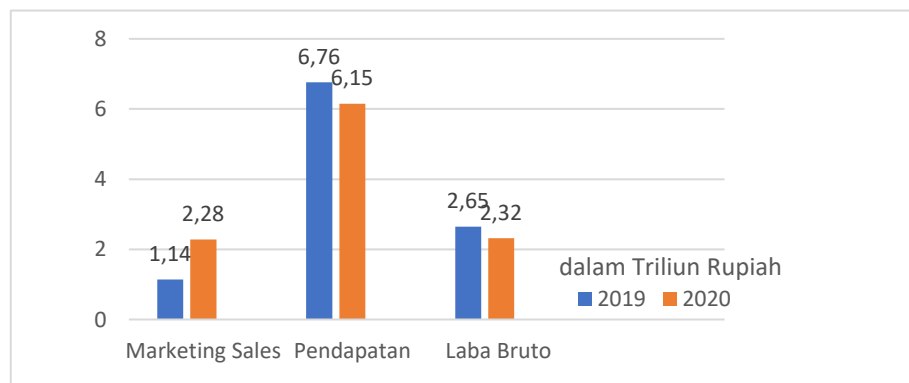
Pada zaman sekarang perkembangan dunia bisnis yang melaju semakin cepat serta diikuti dengan adanya fasilitas teknologi yang terus-menerus semakin canggih akan menjadi suatu peluang dan juga bisa menjadi ancaman bagi para perusahaan sehingga jika terdapat suatu peluang maka perusahaan dapat memenangkan dalam persaingan bisnis tersebut. Sebaliknya dampak dari adanya ancaman akan memberikan suatu tantangan bagi para perusahaan sekaligus investor dalam pengambilan keputusan yang tepat atas dana yang dimilikinya sebelum melakukan investasi (Pratiwi, 2019).

Setiap perusahaan dalam menjalankan operasinya selalu diarahkan pada pencapaian tujuan yang telah ditetapkan. Tujuan utama didirikan perusahaan adalah untuk memaksimalkan kekayaan pemegang saham. Salah satu cara untuk mencapai tujuan perusahaan adalah dengan meningkatkan profitabilitas perusahaan tersebut. Profitabilitas menunjukkan keunggulan perusahaan dalam persaingan bisnis. Semakin tinggi tingkat profitabilitas maka kinerja perusahaan semakin baik (Dewi dan Rahayu, 2016).

Para investor biasanya memfokuskan pada analisis profitabilitas sebelum melakukan investasi pendanaan pada suatu perusahaan. Oleh karena itu, perusahaan dituntut harus selalu menjaga kondisi profitabilitasnya agar dapat stabil sehingga para investor akan tertarik untuk berinvestasi pada perusahaan tersebut (Fianti, 2017).

Menurut Putra dan Badja (2015) menyatakan bahwa Profitabilitas juga dapat menunjukkan kemampuan suatu perusahaan dalam menghasilkan laba yang akan memiliki dampak yang baik atau tidak dimasa yang akan datang. Dengan laba yang diperoleh dapat digunakan sebagai ukuran perusahaan dalam menarik minat investor.

Terdapat fenomena yang berkaitan dengan profitabilitas salah satunya adalah CEO LPKR (PT Lippo Karawaci, Tbk) John Riady menyampaikan, Marketing sales naik sebanyak 100 persen Year on Year pada sembilan bulan 2020 menjadi Rp2,28 triliun dari Rp1,14 triliun pada sembilan bulan 2019 didorong oleh peluncuran perumahan terjangkau di level Holdco. Pendapatan dari Real Estate Management & Services turun tipis 9,1 persen ke level Rp6,15 triliun di sembilan bulan 2020 dari Rp6,76 triliun pada sembilan bulan di 2019, dikarenakan rumah sakit, mall dan hotel mulai memperlihatkan sedikit peningkatan setelah dilakukan pembukaan kembali. Sedangkan laba bruto lini bisnis Real Estate Management & Services (rumah sakit, mall dan yang lainnya) turun sebanyak 12,3 persen menjadi Rp2,32 triliun pada sembilan bulan 2020 dari Rp2,65 triliun pada periode yang sama tahun lalu (Liputan6.com, 2020).



Gambar 1.1 Diagram data fenomena

Fenomena tersebut menunjukkan bahwa sektor properti dan *real estate* mengalami laba bruto yang mengakibatkan laba menurun. Menurut (Wijyantie, 2018) Laba yang menurun berdampak ketika perputaran modal kerja jadi terhambat, pendapatan menurun ketika penjualan hanya sedikit, ukuran perusahaan akan mengecil karena turunnya pendapatan dari penjualan dan semakin rendah likuiditas perusahaan dalam melunasi kewajiban jangka pendeknya.

Tinggi rendahnya profitabilitas dipengaruhi banyak faktor seperti perputaran modal kerja, pertumbuhan penjualan dan ukuran perusahaan. Modal kerja merupakan hak atau bagian yang dimiliki oleh pemilik perusahaan yang ditunjukkan dalam pos modal (modal saham), surplus dan laba yang ditahan (Munawir, 2014:19). Jika perusahaan kelebihan modal kerja akan menyebabkan banyak dana yang menganggur, sehingga dapat memperkecil profitabilitas. Sedangkan apabila kekurangan modal kerja, maka akan menghambat kegiatan operasional perusahaan (Fianti, 2017).

Menurut Halim (2015:159) Modal Kerja terdiri dari beberapa elemen yaitu kas, piutang dan persediaan. Perputaran Modal Kerja pada penelitian ini dihitung dengan rumus penjualan dibagi dengan modal kerja bersih. Jumingan (2011:132) berpendapat bahwa untuk menguji efisiensi penggunaan modal kerja, penganalisis dapat menggunakan perputaran modal kerja, yakni rasio antara penjualan dengan modal kerja.

Modal kerja dibutuhkan oleh setiap perusahaan untuk kegiatan operasinya. Oleh karena itu, perusahaan dituntut untuk selalu meningkatkan efisiensi kerjanya sehingga dapat mencapai tujuan yang diharapkan yaitu mendapatkan laba yang

optimal. Indikator adanya manajemen modal kerja yang baik adalah adanya efisiensi modal kerja (Wirawan, 2017).

Penjualan adalah suatu aktivitas perusahaan dalam memperoleh sumber pendapatan. Diperlukan strategi untuk menjual produk agar dapat diminati banyak konsumen, sehingga perusahaan mengalami pertumbuhan penjualan setiap tahunnya. Pertumbuhan penjualan merupakan kenaikan penjualan yang terjadi dari tahun ke tahun (Sukadana, 2018). Pertumbuhan penjualan perusahaan dapat dilihat dari kenaikan penjualan dari tahun ke tahun. Pertumbuhan penjualan adalah peningkatan penjualan antara tahun sekarang dibandingkan tahun sebelumnya yang dinyatakan dalam bentuk persentase (Carvalho, 2014).

Pertumbuhan penjualan dapat dijadikan tolak ukur keberhasilan perusahaan. Penjualan yang terus meningkat tentu laba yang diperoleh semakin tinggi dan semakin menarik investor karena prospek dari adanya pertumbuhan penjualan (Meidiyustiani, 2016). Dengan tingkat penjualan yang tinggi, perusahaan dapat meraih keuntungan yang optimal (Farhana, 2016).

Ukuran perusahaan menggambarkan besar kecilnya suatu perusahaan yang ditunjukkan oleh total aktiva. Ukuran perusahaan adalah mengukur seberapa besar total aset yang dimiliki oleh perusahaan setiap periodenya dan dibandingkan antara periode saat ini dengan periode sebelumnya, sehingga perusahaan dapat melihat peningkatan atau penurunan aset pada perusahaan, dan ukuran perusahaan dapat dianalisis dengan menggunakan total aset. Total Aset menunjukkan apabila semakin besar total aset maka semakin besar pula ukuran perusahaan. Semakin

besar aktiva, maka semakin banyak modal yang ditanam, sehingga kapasitas perusahaan semakin besar dikenal oleh kalangan masyarakat (Mailinda, 2018).

Dalam sistem ekonomi Islam, modal diharuskan terus berkembang agar sirkulasi uang tidak berhenti. Dikarenakan jika modal atau uang berhenti (ditimbun) maka harta itu tidak dapat mendatangkan manfaat bagi orang lain, namun seandainya jika uang diinvestasikan dan digunakan untuk melakukan bisnis maka uang tersebut akan mendatangkan manfaat bagi orang lain, termasuk diantaranya jika ada bisnis berjalan maka akan bisa menyerap tenaga kerja (Aswad, 2012:112).

Al Attas (1996) dalam Fitria dan Hartanti (2010), menyatakan bahwa di dalam Islam, manusia bertanggungjawab terhadap Allah SWT dalam melaksanakan aktivitasnya, dan segenap aktivitas dijalankan untuk mencapai Ridho-Nya. Sehingga hubungan dan tanggung jawab antara manusia dengan Allah SWT ini akan melahirkan kontrak religius yang lebih kuat dan bukan sekedar kontrak sosial belaka.

Peneliti memilih perusahaan properti dan *real estate* karena pandemi *Covid-19* yang terjadi di tanah air berdampak langsung pada perusahaan properti dan *real estate* disaat beberapa pusat perbelanjaan milik perusahaan tersebut harus ditutup karena keberlangsungannya pembatasan sosial berskala besar (PSBB). Berdasarkan latar belakang dan uraian di atas, maka penulis akan melakukan pembuktian secara empiris yaitu: **“Pengaruh Perputaran Modal Kerja, Pertumbuhan Penjualan, dan Ukuran Perusahaan Terhadap Profitabilitas Serta Tinjauannya Dari Sudut Pandang Islam (Studi Empiris Pada Perusahaan Properti Dan *Real Estate* Yang Terdaftar Di Bursa Efek Indonesia Periode 2015-2019)”**.

## **1.2. Rumusan Masalah**

Berdasarkan uraian latar belakang di atas, maka rumusan masalah yang akan diteliti adalah sebagai berikut:

1. Bagaimana pengaruh Perputaran Modal Kerja terhadap Profitabilitas?
2. Bagaimana pengaruh Pertumbuhan Penjualan terhadap Profitabilitas?
3. Bagaimana pengaruh Ukuran Perusahaan terhadap Profitabilitas?
4. Bagaimana pandangan Islam mengenai Perputaran Modal Kerja, Pertumbuhan Penjualan, dan Ukuran Perusahaan terhadap Profitabilitas?

## **1.3. Tujuan Penelitian**

Berdasarkan rumusan masalah, penelitian ini memiliki tujuan sebagai berikut:

1. Untuk mengetahui pengaruh perputaran modal kerja terhadap profitabilitas.
2. Untuk mengetahui pengaruh pertumbuhan penjualan terhadap profitabilitas.
3. Untuk mengetahui pengaruh ukuran perusahaan terhadap profitabilitas.
4. Untuk mengetahui pandangan Islam mengenai perputaran modal kerja, pertumbuhan penjualan, dan ukuran perusahaan terhadap profitabilitas.

## **1.4. Manfaat Penelitian**

Adapun manfaat yang diharapkan untuk penulisan ini adalah sebagai berikut:

### **a. Manfaat Teoritis**

Penelitian ini diharapkan dapat menjadi referensi dan sumbangan konseptual bagi peneliti sejenis maupun civitas akademika lainnya dalam rangka mengembangkan ilmu pengetahuan untuk perkembangan dan

kemajuan dunia pendidikan khususnya di bidang akuntansi mengenai profitabilitas khususnya tentang pengaruh perputaran modal kerja, pertumbuhan penjualan, dan ukuran perusahaan terhadap profitabilitas.

b. Manfaat praktik

1. Hasil dari penelitian ini diharapkan dapat memberikan referensi dan membantu para investor untuk mengambil keputusan dalam menanamkan modalnya di dalam suatu perusahaan.
2. Hasil penelitian ini diharapkan memberikan alternatif bagi perusahaan guna menentukan kebijakan dan keputusan khususnya yang berkaitan dengan perputaran modal kerja, pertumbuhan penjualan, dan ukuran perusahaan untuk meningkatkan profitabilitas perusahaan.