

BAB I

PENDAHULUAN

1.1. Latar Belakang

Sektor retail merupakan salah satu industri yang memiliki peran penting dalam perekonomian Indonesia, yang berfungsi sebagai penghubung antara produsen dan konsumen akhir. Menurut Anissa (2019), perusahaan Retail adalah suatu perusahaan yang satu atau lebih aktifitas untuk menambah nilai produk dan jasa kepada konsumen baik untuk kebutuhan keluarga atau untuk keperluan pribadi. Aktifitas perusahaan retail yaitu dengan menjual produk ataupun jasa tergantung kebutuhan konsumen. Perkembangan sektor ini dipengaruhi oleh sejumlah faktor ekonomi, teknologi, serta perubahan perilaku konsumen. Dengan semakin meningkatnya tingkat persaingan di industri retail, perusahaan diharuskan untuk mengelola sumber daya dan strategi bisnisnya secara optimal agar dapat meningkatkan profitabilitas.

Profitabilitas adalah indikator kunci dalam menilai kemampuan suatu perusahaan dalam menghasilkan laba dan mempertahankan kelangsungan usahanya (Sembiring, 2021). Perusahaan dengan kapabilitas menghasilkan laba yang baik akan menarik minat investor untuk berinvestasi guna memperluas operasionalnya, sebaliknya jika profitabilitas yang rendah akan mengakibatkan penarikan dana oleh investor (Khakim & Yudiantoro, 2022). Tingginya tingkat profitabilitas menggambarkan bahwa perusahaan mampu menghasilkan laba yang cukup dari operasionalnya, sementara profitabilitas yang rendah dapat menjadi sinyal adanya masalah efisiensi atau strategi bisnis yang kurang tepat. Untuk mencapai tingkat

profitabilitas yang optimal, perusahaan harus mempertimbangkan berbagai faktor yang bisa memengaruhi kinerja keuangan mereka, di antaranya pertumbuhan penjualan, likuiditas, efisiensi penggunaan aset (*total asset turnover*), dan ukuran perusahaan.

Pertumbuhan penjualan adalah salah satu faktor yang dapat mempengaruhi profitabilitas. Menurut Anindita & Elmanizar (2019) pertumbuhan penjualan pada perusahaan mendorong peningkatan laba perusahaan. Artinya penjualan yang lebih tinggi berpotensi menghasilkan laba yang lebih besar, sehingga profitabilitas perusahaan pun meningkat. Demikian pula, jika penjualan menurun, laba akan berkurang dan berdampak pada turunnya profitabilitas. Pandangan ini didukung oleh penelitian sebelumnya yang mengonfirmasi hubungan antara pertumbuhan penjualan dan profitabilitas. Penelitian ini didukung oleh penelitian sebelumnya yang menyatakan hubungan antara pertumbuhan penjualan berpengaruh terhadap profitabilitas. Menurut Murthi *et al.* (2021), Meidiyustiani (2016), Rizqullah & Mujiyati (2024), Yusnita (2023) mengungkapkan bahwa pertumbuhan penjualan tidak memiliki pengaruh terhadap profitabilitas, namun berbeda dengan Imwi Brastibian (2020), Khasanah & Triyonowati (2021) yang menyimpulkan bahwa pertumbuhan penjualan berpengaruh secara positif dan signifikan terhadap profitabilitas.

Faktor lain yang mempengaruhi profitabilitas adalah likuiditas, menurut Otoritas Jasa Keuangan (OJK) likuiditas adalah kapasitas perusahaan untuk menyelesaikan kewajiban finansial jangka pendeknya dalam waktu yang singkat. Likuiditas suatu perusahaan dapat dievaluasi melalui proporsi aset lancar, seperti

kas, instrumen keuangan, piutang, dan persediaan. Secara umum, peningkatan kemampuan perusahaan dalam menghasilkan keuntungan (profitabilitas) akan berdampak positif terhadap kemampuan perusahaan dalam memenuhi kewajiban jangka pendeknya. Hal ini disebabkan karena laba yang diperoleh dapat digunakan sebagai sumber dana untuk melunasi utang yang jatuh tempo dalam waktu dekat. Sebaliknya, apabila profitabilitas perusahaan mengalami penurunan, maka kemampuan perusahaan untuk membayar utang jangka pendek juga akan menurun. Temuan ini didukung oleh peneliti sebelumnya Santini & Baskara (2018), Karim *et al.* (2023), Rizqullah & Mujiyati (2024), Anisa & Febyansyah (2024) mengungkapkan bahwa likuiditas berpengaruh secara positif terhadap profitabilitas. Berbeda pendapat dengan Hidayat & Dewi (2023), Wulandari (2021) yang menyatakan likuiditas tidak berpengaruh signifikan dan Hutnaleontina *et al.* (2023), mengungkapkan bahwa likuiditas berpengaruh secara negatif terhadap profitabilitas.

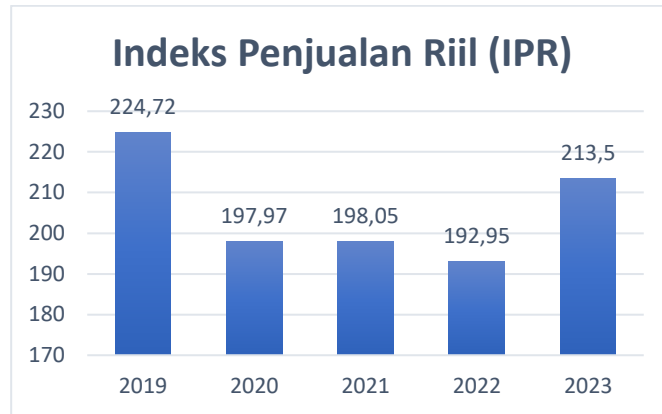
Total Asset Turnover (TATO) merupakan salah satu faktor yang memengaruhi profitabilitas. Menurut Supardi *et al.* (2016) *Total Asset Turnover* merupakan rasio yang mengukur efektivitas modal kerja, antara hubungan modal kerja dengan penjualan. Rasio TATO yang lebih besar mengindikasikan kinerja yang lebih baik, sebab perputaran aset yang cepat akan meningkatkan penjualan dan laba. Peningkatan perputaran aset ini menandakan efektivitas pengelolaan aset dan efisiensi penggunaan aset yang mendukung pertumbuhan penjualan perusahaan. Hasil ini didukung oleh penelitian yang dilakukan sebelumnya, menurut Wardani. *et al.* (2016), Apriliana (2023), Ecclesia *et al.* (2024) *total asset turnover*

berpengaruh signifikan terhadap profitabilitas. Berbeda pendapat dengan penelitian Rizqullah & Mujiyati, (2024), Sinaga (2020) yang menyatakan *total asset turnover* berpengaruh negatif dan tidak signifikan terhadap profitabilitas.

Ukuran perusahaan juga dapat memengaruhi profitabilitas di mana kesuksesan perusahaan dapat dilihat melalui total aset yang dimiliki perusahaan Tarigan *et al.* (2023). Beberapa perusahaan dengan skala besar biasanya mempunyai sumber daya yang lebih banyak, jaringan yang lebih luas, serta kemampuan untuk memanfaatkan ekonomi skala dalam menjalankan operasionalnya. Dengan demikian, ukuran perusahaan dapat dianggap sebagai faktor yang mempengaruhi profitabilitas perusahaan. Di sisi lain, perusahaan dengan ukuran yang lebih kecil mungkin memiliki keterbatasan dalam hal sumber daya, pasar yang lebih terbatas, dan kemampuan untuk bersaing dengan perusahaan-perusahaan besar. Hal ini berpotensi mempengaruhi tingkat profitabilitas yang dapat mereka capai. Hal tersebut didukung oleh peneliti Wulandari (2021) dan Wardani *et al.* (2016) menyatakan bahwa ukuran perusahaan berpengaruh positif terhadap profitabilitas. Berbeda pendapat dengan Wandri & Dewi (2019), Santini & Baskara (2018), Sukadana & Triaryati (2018), Anisa & Febyansyah (2024) yang menyatakan bahwa ukuran perusahaan tidak berpengaruh terhadap profitabilitas.

Beberapa tahun terakhir sektor retail mengalami fenomena ketidakstabilan yang mana terjadi penurunan dan kenaikan penjualan, hal ini perlu menjadi perhatian khusus dari pihak terkait untuk menganalisa dan mengatasi permasalahan yang menjadi penyebab terjadinya fenomena tersebut. Bank Indonesia telah melakukan survei bahwa sektor retail mengalami transformasi signifikan sepanjang periode

2019-2023, terutama pasca pandemi COVID-19. Hal tersebut dapat dilihat dari hasil survei ini direpresentasikan dalam bentuk Indeks Penjualan Riil (IPR):



Gambar 1.1 Indeks Penjualan Riil (IPR) Indonesia Tahun 2019-2023
Sumber: <https://databoks.katadata.co.id>

Gambar 2.1 menunjukkan nilai Indeks Penjualan Riil (IPR) di Indonesia selama beberapa tahun terakhir. Berdasarkan data yang disajikan di dalam gambar 2.1, jumlah penjualan retail di Indonesia telah meningkat secara signifikan. Pada tahun 2019 terdapat tren kenaikan penjualan retail, maka bisa dikatakan tingkat konsumsi masyarakat mengalami kenaikan pada periode tersebut yang berarti pada tahun tersebut menandakan periode pertumbuhan yang positif dalam industri ini. Pada tahun 2020 IPR mengalami penurunan hal tersebut dapat disebabkan oleh dampak pandemi COVID-19, yang mana konsumen biasanya dapat berbelanja secara langsung di toko namun karena kebijakan pembatasan sosial berskala besar (PSBB), merubah pola perilaku konsumen menjadi terbiasa berbelanja melalui platform digital. Fenomena tersebut menyebabkan penurunan penjualan dan pendapatan toko fisik secara signifikan. Pada tahun 2021 penjualan sektor ini mengalami sedikit kenaikan dari tahun sebelumnya. Hal ini terjadi karena seiring berjalannya waktu, sektor ritel menunjukkan adaptasi melalui integrasi platform

digital dan penerapan protokol kesehatan untuk menarik kembali konsumen ke toko fisik. Namun pada tahun 2022 kembali mengalami penurunan dan kenaikan pada setiap bulannya, Hal ini mengindikasikan adanya tekanan atau tantangan yang mulai dihadapi oleh perusahaan retail pada tahun tersebut. Oleh karena itu, para pemangku kepentingan di sektor retail perlu memahami dinamika pasar dengan baik serta mengambil langkah-langkah strategis untuk menghadapi tantangan yang terus berubah. Pada tahun 2023 IPR mengalami kenaikan penjualan yang signifikan, maka bisa dikatakan perekonomian pada periode ini sudah mulai membaik, dengan dilihat dari tingkat konsumsi masyarakat yang mulai mengalami kenaikan, bisa disimpulkan bahwa tahun tersebut menandakan periode pertumbuhan yang positif industri ini.

Ketidakkonsistenan hasil dan ketidaksignifikan variabel bebas yang mempengaruhi profitabilitas menjadi dasar bagi peneliti untuk mengkaji kembali hubungan antar variabel tersebut. Kondisi ini menciptakan dinamika kompleks yang menarik untuk diteliti lebih mendalam terkait faktor-faktor yang memengaruhi profitabilitas. Berdasarkan fenomena dan kajian empiris tersebut, maka peneliti tertarik untuk melakukan penelitian dengan judul **“Pengaruh Pertumbuhan Penjualan, Likuiditas, *Total Asset Turnover*, dan Ukuran Perusahaan Terhadap Profitabilitas Perusahaan (Studi Pada Perusahaan Sub Sektor Retail Yang Terdaftar di Bursa Efek Indonesia Periode 2019-2023)”**

1.2. Rumusan Masalah

Berdasarkan latar belakang di atas, rumusan masalah dalam penelitian ini adalah:

1. Apakah Pertumbuhan Penjualan berpengaruh positif dan signifikan terhadap Profitabilitas pada perusahaan sub sektor retail yang terdaftar di Bursa Efek Indonesia periode 2019-2023?
2. Apakah Likuiditas berpengaruh positif dan signifikan terhadap Profitabilitas pada perusahaan sub sektor retail yang terdaftar di Bursa Efek Indonesia periode 2019-2023?
3. Apakah *Total Asset Turnover* (TATO) berpengaruh positif dan signifikan terhadap profitabilitas pada perusahaan sub sektor retail yang terdaftar di Bursa Efek Indonesia periode 2019-2023?
4. Apakah Ukuran Perusahaan berpengaruh positif dan signifikan terhadap Profitabilitas pada perusahaan sub sektor retail yang terdaftar di Bursa Efek Indonesia periode 2019-2023?
5. Apakah Pertumbuhan Penjualan, Likuiditas, *Total Asset Turnover* (TATO), Ukuran Perusahaan berpengaruh positif secara simultan terhadap Profitabilitas pada perusahaan sub sektor retail yang terdaftar di Bursa Efek Indonesia periode 2019-2023?

1.3. Tujuan Penelitian

Berdasarkan rumusan masalah diatas, maka tujuan dari penelitian ini sebagai berikut:

1. Untuk mengetahui dan menganalisis pengaruh Pertumbuhan Penjualan berpengaruh positif dan signifikan terhadap Profitabilitas pada perusahaan sub sektor retail yang terdaftar di Bursa Efek Indonesia periode 2019-2023.

2. Untuk mengetahui dan menganalisis pengaruh Likuiditas berpengaruh positif dan signifikan terhadap Profitabilitas pada perusahaan sub sektor retail yang terdaftar di Bursa Efek Indonesia periode 2019-2023.
3. Untuk mengetahui dan menganalisis pengaruh *Total Asset Turnover* (TATO) berpengaruh positif dan signifikan terhadap Profitabilitas pada perusahaan sub sektor retail yang terdaftar di Bursa Efek Indonesia periode 2019-2023.
4. Untuk mengetahui dan menganalisis pengaruh Ukuran Perusahaan berpengaruh positif dan signifikan terhadap Profitabilitas pada perusahaan sub sektor retail yang terdaftar di Bursa Efek Indonesia periode 2019-2023.
5. Untuk mengetahui dan menganalisis pengaruh Pertumbuhan Penjualan, Likuiditas, *Total Asset Turnover* (TATO), Ukuran Perusahaan berpengaruh positif secara simultan terhadap Profitabilitas pada perusahaan sub sektor retail yang terdaftar di Bursa Efek Indonesia periode 2019-2023.

1.4. Manfaat Penelitian

Berdasarkan tujuan penelitian di atas, maka manfaat dari penelitian ini sebagai berikut:

1. Bagi Investor dan Calon Investor

Hasil penelitian ini dapat membantu bagi investor dan calon investor memberikan wawasan mengenai faktor-faktor keuangan yang memengaruhi harga saham. Dengan demikian, informasi dalam penelitian ini berguna untuk membantu investor dalam pengambilan keputusan investasi secara bijak dan optimal di sektor retail.

2. Bagi Perusahaan

Hasil penelitian ini diharapkan dapat memberikan masukan dan sebagai bahan pertimbangan dalam mendapatkan informasi yang digunakan sebagai dasar pengambilan keputusan keuangan untuk kemajuan perusahaan dimasa mendatang.

3. Bagi Penulis

Penelitian ini diharapkan dapat sebagai bahan referensi untuk penelitian selanjutnya dan menambah pengetahuan penulis mengenai rasio keuangan dan pengaruh terhadap profitabilitas, serta mengasah kemampuan dalam pengolahan data dan penggunaan metode statistik.