

BAB 1

PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang

Pendapatan merupakan hasil dari kegiatan usaha suatu perusahaan. Dari pendapatan setelah dikurangi dengan beban-beban yang terkait akan diperoleh laba perusahaan. Bagi perusahaan dagang, pendapatan diperoleh dari hasil kegiatan transaksi dari penjualan suatu produk secara tunai maupun secara kredit. Bagi perusahaan manufaktur, pendapatan diperoleh dari hasil penjualan barang jadi sebagai hasil dari kegiatan memproduksi suatu barang atau pengelolaan bahan mentah, barang dalam proses dan barang jadi yang kemudian barang tersebut diserahkan kepada pelanggan. Sedangkan pendapatan bagi perusahaan jasa, pendapatan diperoleh melalui kegiatan usaha penyerahan jasa kepada klien yang ditukarkan dengan sebuah nilai tertentu berdasarkan besarnya nilai kesepakatan antara kedua belah pihak terhadap jasa yang diberikan. Pendapatan dalam perusahaan dagang, perusahaan manufaktur maupun perusahaan jasa pada hakikatnya adalah sama untuk mengukur keuntungan.

Rasio keuangan adalah alat yang digunakan oleh manajemen perusahaan dalam menilai keefektifan kinerja perusahaan dalam satu periode. Rasio keuangan juga digunakan sebagai alat evaluasi untuk lebih meningkatkan kinerja perusahaan selanjutnya. Pada dasarnya rasio keuangan terdiri dari empat bagian, yaitu rasio keuangan likuiditas, rasio aktivitas, rasio solvabilitas dan rasio profitabilitas. Dalam artikel ini akan dibahas lebih mendalam tentang rasio profitabilitas

Rasio Profitabilitas (*Profitability Ratio*) adalah rasio atau perbandingan untuk mengetahui kemampuan perusahaan untuk mendapatkan laba (*profit*) dari pendapatan (*earning*) terkait penjualan, aset, dan ekuitas berdasarkan dasar pengukuran tertentu.

Jenis-jenis rasio profitabilitas dipakai untuk memperlihatkan seberapa besar laba atau keuntungan yang diperoleh dari kinerja suatu perusahaan yang memengaruhi catatan atas laporan keuangan yang harus sesuai dengan standar akuntansi keuangan.

Rasio profitabilitas merupakan rasio yang digunakan untuk menilai kemampuan perusahaan dalam mencari keuntungan yang menunjukkan atau mengukur kemampuan perusahaan dalam memenuhi kewajibannya yang telah jatuh tempo, baik kewajiban pada pihak luar perusahaan maupun di dalam perusahaan (Kasmir, 2016). Rasio - rasio profitabilitas diperlukan untuk pencatatan transaksi keuangan biasanya dinilai oleh investor dan kreditur (bank) untuk menilai jumlah laba investasi yang akan diperoleh oleh investor dan besaran laba perusahaan untuk menilai kemampuan perusahaan membayar utang kepada kreditur berdasarkan tingkat pemakaian aset dan sumber daya lainnya sehingga terlihat tingkat efisiensi perusahaan. Menurut Swastha dan Irawan (2011), permintaan pasar dapat diukur dengan menggunakan volume fisik (jumlah unit produk yang terjual) maupun volume rupiah (nilai produk yang terjual/omzet penjualan). Dalam penelitian ini pengukuran volume penjualan didasarkan pada nilai produk yang terjual (omzet penjualan). Pendapatan yang diterima perusahaan diperoleh dari transaksi penjualan secara tunai maupun dari pelunasan piutang yang berasal dari penjualan kredit. Sebagaimana yang kita ketahui, bahwa tujuan dari suatu perusahaan adalah menghasilkan *profit* (laba), laba tersebut diperoleh dari pendapatan melalui hasil penjualan.. Apabila pendapatan yang mereka terima dari penjualan itu besar, maka perusahaan cenderung akan mendapatkan keuntungan. Apabila sebaliknya perusahaan tersebut akan mengalami kerugian.

Salah satu faktor yang mempengaruhi profitabilitas perusahaan adalah dipengaruhi oleh tingkat penjualan (Kasmir, 2013). penjualan merupakan salah satu kegiatan pokok yang dilakukan oleh para pengusaha dalam usahanya mempertahankan

kelangsungan hidupnya, berkembang, dan mendapat laba. Berhasil tidaknya dalam mencapai tujuan bisnis tergantung pada tingkat keahlian di bidang penjualan, produksi, keuangan maupun bidang lainnya. Selain itu tergantung pada kemampuan untuk mengkombinasikan fungsi-fungsi tersebut agar perusahaan dapat berjalan dengan lancar. Penjualan merupakan kriteria penting untuk menilai profitabilitas perusahaan dan merupakan indikator utama atas aktivitas perusahaan (Andrayani, 2013).

Laporan penjualan berperan penting untuk pengambilan keputusan dalam bentuk pemasaran, harga, serta metode penjualan. Laporan penjualan memiliki fungsi penting dan harus benar-benar akurat tanpa adanya kesalahan. Setiap laporan yang dibuat di dalam perusahaan tentu memiliki fungsinya sendiri, termasuk laporan penjualan. Secara tidak langsung laporan penjualan dapat berfungsi sebagai peluit untuk meningkatkan produktivitas bisnis.

Produktivitas bisnis itu sendiri merupakan gambaran di mana ada penurunan atau peningkatan volume kualitas dan kuantitas dalam produk sebagai perbandingan antara output dan input. Seperti yang kita ketahui bahwa pada umumnya penjualan adalah ujung tombak perusahaan perdagangan. Di sinilah laporan penjualan bertindak sebagai media untuk menyampaikan informasi tentang perubahan yang terjadi pada kegiatan penjualan, baik mengalami kenaikan maupun penurunan. Jika perusahaan dapat membuat laporan penjualan yang terperinci, akurat dan mudah dibaca, data yang disajikan dapat sangat membantu perusahaan untuk membuat keputusan terkait dengan penjualan produk ke depan. Mengirimkan informasi penjualan terperinci juga membuat penerima informasi lebih cepat memahami kondisinya. Dengan cara ini laporan penjualan dapat membuat pihak-pihak terkait dapat membuat keputusan dengan cepat dan bertanggung jawab atas segala perubahan yang terjadi.

Berdasarkan latar belakang yang dipaparkan di atas penulis sangat tertarik untuk mengambil judul tugas akhir ini yaitu “ **Analisis Pengaruh Tingkat Penjualan Terhadap Profitabilitas Perusahaan (Studi Kasus Pada PT. Old Radio Transmission/ OLD RADIO TRANSMISSION Di Kec. Kramat Jati Jakarta).**

1.2 Perumusan Masalah

Berdasarkan latar belakang masalah diatas maka dapat ditarik rumusan masalah sebagai berikut:

1. Apakah tingkat penjualan mempunyai hubungan yang signifikan terhadap profitabilitas perusahaan pada PT. OLD RADIO TRANSMISSION di Kecamatan Kramat Jati – Jakarta ?
2. Apakah ada pengaruh yang signifikan antara tingkat penjualan dengan profitabilitas perusahaan pada PT. OLD RADIO TRANSMISSION di Kecamatan Kramat Jati-Jakarta?
3. Apakah persamaan regresi yang terbentuk signifikan antara antara tingkat penjualan dengan profitabilitas perusahaan pada PT. OLD RADIO TRANSMISSION di Kecamatan Kramat Jati-Jakarta?

1.3 Tujuan dan Manfaat

1.3.1 Tujuan Tugas Akhir

Penulisan tugas akhir ini mempunyai tujuan khusus bagi perusahaan, pembaca dan peneliti selanjutnya yaitu :

1. Untuk mengetahui tingkat hubungan penjualan terhadap profitabilitas perusahaan pada PT. OLD RADIO TRANSMISSION di Kecamatan Kramat Jati – Jakarta ?

2. Untuk mengetahui pengaruh yang signifikan antara tingkat penjualan dengan profitabilitas perusahaan pada PT. OLD RADIO TRANSMISSION di Kecamatan Kramat Jati-Jakarta?
3. Untuk mengetahui persamaan regresi yang terbentuk signifikan antara tingkat penjualan dengan profitabilitas perusahaan pada PT. OLD RADIO TRANSMISSION di Kecamatan Kramat Jati-Jakarta?

1.3.2 Manfaat Tugas Akhir

1. Bagi penulis untuk menambah wawasan ilmu tentang penjualan untuk meningkatkan profitabilitas.
2. Bagi universitas untuk dijadikan sebagai bahan referensi bagi peneliti atau penulis selanjutnya tentang pokok bahasan penjualan terhadap profitabilitas.
3. Bagi perusahaan sebagai bahan evaluasi dalam penjualan dalam rangka menaikkan profit perusahaan.

1.4 Metode Pengumpulan Data

1.4.1 Wawancara

Wawancara adalah teknik pengumpulan data yang digunakan apabila peneliti ingin mengetahui hal-hal dari responden yang lebih mendalam. Dengan metode ini maka penulis melakukan wawancara dengan bagianbagian terkait, terutama pada bagian penjualan dan bagian *accounting*.

1.4.2 Observasi

Observasi adalah proses pencatatan pola perilaku subjek penelitian (orang), objek (benda), atau kejadian sistematis tanpa pertanyaan atau komunikasi dengan individu-individu yang diteliti. Observasi yang dilakukan penulis adalah pengamatan secara langsung pada bagian *marketing* untuk mendapatkan data

penjualan bulanan dan pada bagian *accounting* untuk mengamati pelaksanaan prosedur penjualan dan pengakuan pendapatan.

1.4.3 Dokumentasi

Dokumentasi adalah dengan melakukan pengutipan secara langsung terhadap data-data yang dimiliki perusahaan seperti prosedur penjualan, sejarah perusahaan, struktur organisasi perusahaan.

1.4.4 Jenis Dan Sumber Data

Dalam rangka memperoleh data dalam penelitian ini, peneliti menggunakan data sebagai berikut:

- a. Data primer adalah data yang belum diolah yang langsung diperoleh peneliti dari subjek penelitian dengan menggunakan alat pengambilan data langsung pada subjek sebagai sumber informasi.
- b. Data sekunder adalah data yang diperoleh lewat pihak lain tidak langsung diperoleh peneliti dari subjek penelitian. Data sekunder biasanya berwujud data, dokumentasi atau data laporan tersedia.

1.4.5 Metode Penelitian

Penelitian yang dilakukan penulis ini merupakan penelitian dengan menggunakan metode pendekatan asosiatif/kuantitatif. Menurut Rusiadi (2013) penelitian asosiatif/kuantitatif merupakan penelitian yang bertujuan untuk mengetahui derajat hubungan dan pola atau bentuk pengaruh antara dua variabel atau lebih, dimana dengan penelitian ini akan dibangun suatu teori yang berfungsi untuk menjelaskan, meramal dan mengontrol suatu gejala. Penelitian ini membahas variabel bebas yaitu Pertumbuhan Penjualan terhadap variabel terikat yaitu profitabilitas yang diur

menggunakan rasio *Return On Asset* pada PT. OLD RADIO TRANSMISSION di Kecamatan Kramat Jati – Jakarta 2018-2019.

1.4.6 Tempat dan Waktu Penelitian

a. Tempat Penelitian

Penelitian ini dilakukan di pada PT. OLD RADIO TRANSMISSION di Kecamatan Kramat Jati – Jakarta. Objek penelitian ini merupakan tempat peneliti melakukan magang pada semester sebelumnya, sehinggapengambilan data pada saat magang mempermudah peneliti dalam proses kelancaran penelitian.

b. Waktu Penelitian

Penelitian ini dilakukan sejak pengerjaan TA pada tanggal 8 Maret 2020 hingga 30 Juni 2020 di PT. OLD RADIO TRANSMISSION. Kecamatan Kramat Jati- Jakarta.

c. Jenis dan Sumber Data

Jenis penelitian ini adalah penelitian asosiatif/ kuantitatif dan sumber data yang digunakan yaitu data sekunder, dimana data yang digunakan berupa laporan keuangan perusahaan. pada PT. OLD RADIO TRANSMISSION di Kecamatan Kramat Jati – Jakarta 2018-2019. Data primer diperoleh dari laporan keuang yang dibutuhkan sesuai variabel yakni data tingkat penjualan dan profit perusahaan pada tahun 2018 dan 2019.

1.5 Ruang Lingkup

Penulisan pada penelitian ini dibatasi dan mengarah pada langkah-langkah perhitungan profit perusahaan yang didapatkan dari hasil penjualan perusahaan, penjualan perusahaan dianalisis melalui faktor-faktor penjualan, faktor pertumbuhan penjualan, dan indicator pertumbuhan penjualan. Data yang digunakan dalam

penelitian ini adalah data laporan keuangan PT. OLD RADIO TRANSMISSION dan data profitabilitas periode 2018 hingga 2019, dan pengolahan data yang dilakukan penulis menggunakan software SPSS V.20 dengan uji penelitian berupa uji korelasi, uji determinasi dan uji regresi sederhana.

1.6 Sistematika Penulisan

1. BAB 1

- 1.1. Latar belakang
- 1.2. Perumusan Masalah
- 1.3. Tujuan dan Manfaat
- 1.4. Metode Pengumpulan Data
- 1.5. Ruang Lingkup
- 1.6. Sistematika Penulisan

2. LANDASAN TEORI

- 2.1. Variabel X
- 2.2. Variabel Y
- 2.3. Profitabilitas Perusahaan
- 2.4. Konsep Dasar Perhitungan

3. PEMBAHASAN

- 3.1. Tinjauan Umum Perusahaan
- 3.2. Data Penelitian
- 3.3. Analisa Variabel Tingkat Penjualan Terhadap Profitabilitas

4. PENUTUP

- 4.1. Kesimpulan
- 4.2. Saran