

BAB I

PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang Penelitian

Saat ini adalah era globalisasi, dimana sektor infrastruktur telekomunikasi menjadi katalisator utama dalam proses globalisasi yang akan terus mengalami perkembangan seiring berjalannya waktu. Sektor infrastruktur telekomunikasi adalah salah satu sektor infrastruktur yang paling berpengaruh dan berperan sangat penting menjadi pondasi atau dasar diantara sektor infrastruktur lainnya (Brilyandita, 2023). Telekomunikasi memiliki peran penting untuk memajukan suatu negara dengan mengembangkan dan memodernisasi infrastruktur telekomunikasi akan berpotensi besar meningkatkan pertumbuhan ekonomi nasional (Pagi & Amirudin, 2024). Gaya hidup digital menjadi kebutuhan dasar bagi kehidupan masyarakat yang telah menjadikan internet sebagai atribut wajib untuk dibawa sehari-hari. Hampir semua orang sangat membutuhkan telekomunikasi setiap hari dalam menjalani kehidupannya. Dengan layanan internet individu satu dengan individu lainnya dapat tetap berinteraksi dan berkomunikasi sekalipun terhalang oleh jarak beribu-ribu kilometer. Oleh karena itulah internet telah merevolusi cara bagaimana masyarakat berinteraksi dan berkomunikasi yang awalnya terbatas, kini tanpa batas.

Pada tahun 2023 terdapat 22 perusahaan yang bergerak di sektor infrastruktur telekomunikasi telah terdaftar di BEI (IDX Yearly Statistics, 2023). PT. Link Net Tbk merupakan salah satu perusahaan sektor infrastruktur telekomunikasi, khususnya dalam industri jasa telekomunikasi. Perusahaan ini telah

terdaftar di IDX (Bursa Efek Indonesia) sejak tahun 2014 dengan kode emiten “LINK”. Sampai tahun 2024 PT. Link Net Tbk telah menyediakan layanan di beberapa wilayah Jawa, Sumatera, dan Bali yaitu memberikan layanan TV cable, broadband internet, homes passed (jaringan HFC dan FTTH), fiber optic cable (jaringan serat optik), coaxial cable (jaringan tembaga), dan enterprise (layanan korporasi).

Terdapat banyak perusahaan telekomunikasi di Indonesia yang berlomba-lomba untuk menjadi *market leader* yang mengharuskan perusahaan untuk tetap dapat bersaing dengan kompetitor lainnya, sehingga perusahaan dapat tetap bertahan untuk memenuhi tujuannya (Barus & Leliani, 2013). Untuk mencapai tujuan perusahaan diperlukan pihak manajemen yang memiliki tingkat efektivitas tinggi agar dapat memperoleh laba yang optimal, sehingga perusahaan mampu mempertahankan eksistensinya dan tetap unggul diantara para kompetitor perusahaan lainnya (Noordiatmoko, 2020). Perusahaan juga dituntut untuk dapat terus meningkatkan kinerjanya dari waktu ke waktu. Salah satu cara perusahaan untuk mengetahui kinerjanya adalah dengan melakukan analisis terhadap laporan keuangan yang dapat dilihat dari rasio keuangan. Laporan keuangan dapat mengukur hasil usaha dan mengukur sudah sejauh mana perusahaan telah berkembang dari waktu ke waktu (Fahmi, 2015:117). Laporan keuangan adalah alat yang sangat penting bagi manajer perusahaan dalam mendapatkan informasi tentang keadaan keuangan perusahaan dan pencapaian perusahaan serta dapat menjadi dasar pembandingan selama dua periode atau lebih yang dapat dianalisis secara mendalam sehingga menjadi relevan bagi pihak-pihak yang berkepentingan

(R. Sari, 2020). Rasio keuangan ialah metode perhitungan dengan membandingkan satu unsur dengan unsur lainnya yang terdapat dalam laporan keuangan selama kurun waktu tertentu dengan tujuan mengevaluasi laporan keuangan (Putri & Munfaqiroh, 2020).

Salah satu rasio keuangan yaitu rasio profitabilitas adalah kemampuan perusahaan untuk menilai sejauh mana perusahaan dapat menghasilkan profit yang dinyatakan dalam bentuk persentase. Laba yang diperoleh dari pendapatan suatu perusahaan dapat mengukur seberapa besar tingkat efektivitas manajemen dalam perusahaan tersebut (Noordiatmoko, 2020). Pendapatan yang tinggi dalam perusahaan akan berkontribusi pada peningkatan laba, sedangkan penurunan pendapatan akan berdampak pada penurunan laba yang diperoleh. Rasio profitabilitas yang digunakan dalam memperoleh laba salah satunya ialah *Net Profit Margin* (NPM). Dengan menggunakan NPM, perusahaan dapat mengetahui laba bersih dari setiap rupiah yang dihasilkan melalui penjualan dengan membandingkan laba setelah pajak dan total penjualan (Sidabutar et al., 2017). Hubungan laba bersih setelah pajak dan penjualan bersih mencerminkan seberapa baik manajemen menjalankan perusahaan dengan menyisakan margin tertentu sebagai imbalan bagi para pemilik modal (Indriani, 2018).

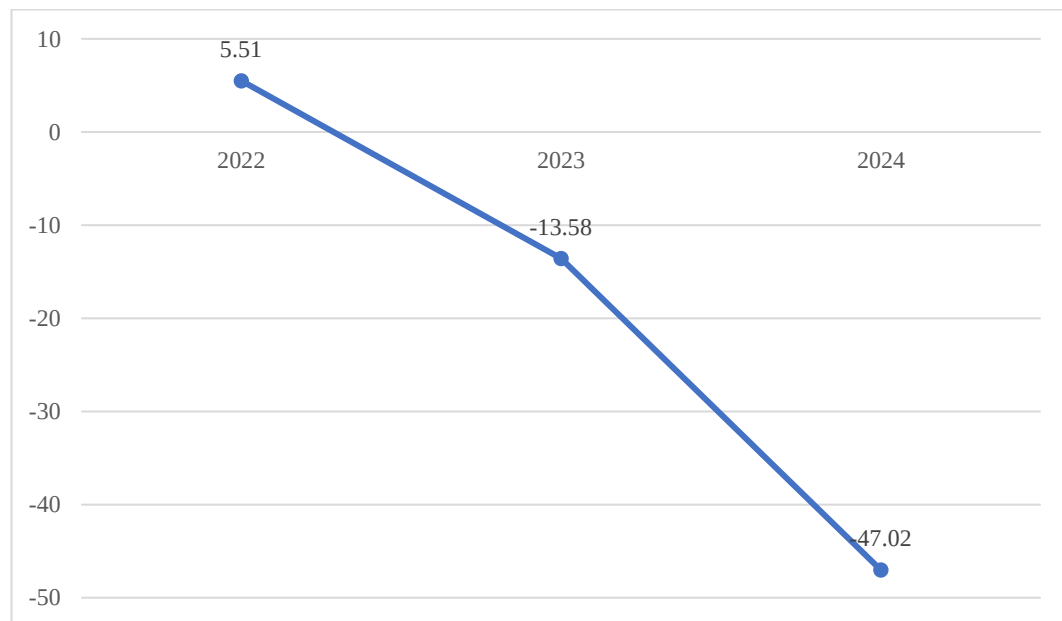
Rasio profitabilitas yang diukur menggunakan NPM pada perusahaan PT. Link Net Tbk selama 2 tahun terakhir cenderung mengalami penurunan laba bersih yang diikuti oleh penurunan pendapatan. Dikutip dari berita CNBC Indonesia (CNBC Indonesia, 2023), laba bersih PT. Link Net Tbk anjlok pada tahun 2022 yang diikuti dengan menurunnya pendapatan dan meningkatnya beban-beban

sehingga menyebabkan PT. Link Net Tbk menambah utang jangka pendek untuk pembiayaan secara umum. Dengan anjloknya laba bersih PT. Link Net Tbk, para investor merasa kecewa. Berikut ini profitabilitas PT. Link Net Tbk tahun 2022-2024 yang dapat dilihat pada Tabel 1.1 dan Gambar 1.1:

Tabel 1.1
Profitabilitas PT. Link Net Tbk
Periode 2022-2024

Tahun	Laba Bersih	Penjualan	NPM (%)
2022	Rp. 240.718.000.000	Rp. 4.370.781.000.000	5,51
2023	(Rp. 532.983.000.000)	Rp. 3.925.581.000.000	-13,58
2024	(Rp. 1.185.302.000.000)	Rp. 2.520.686.000.000	-47,02

Sumber: www.idx.co.id (data diolah)



Sumber: www.idx.co.id (data diolah)

Gambar 1.1
Profitabilitas PT. Link Net Tbk
Periode 2022-2024

Berdasarkan Gambar 1.1 profitabilitas PT. Link Net Tbk memperlihatkan penurunan secara berturut-turut pada 2023, dan 2024. Pada tahun 2022 NPM sebesar 5,51%% yang ditunjukkan oleh laba bersih sebesar Rp. 240.718..000.000

dan penjualan sebesar Rp. 4.370.781.000.000. Kemudian pada tahun 2023 NPM mengalami penurunan sebesar 19,09% menjadi -13,58% yang ditunjukkan oleh penurunan laba bersih sebesar 321,41% menjadi -Rp. 532.983.000.000 dan diikuti juga oleh penurunan penjualan sebesar 10,19% menjadi Rp. 3.925.581.000.000. Selanjutnya pada tahun 2024 NPM menurun kembali sebesar 33,44% menjadi -47,02% yang ditunjukkan oleh penurunan laba bersih sebesar 122,40% menjadi (Rp. 1.185.302.000.000) dan diikuti juga oleh penurunan penjualan sebesar 35,79% menjadi Rp. 2.520.686.000.000. Penurunan profitabilitas PT. Link Net Tbk tahun 2023 dan 2024, menandakan bahwa manajemen perusahaan belum sepenuhnya mampu dalam mengelola operasional perusahaan yang efektif dan efisien sehingga setiap penjualan yang dilakukan belum dapat menghasilkan laba bagi perusahaan (Yuliani & Anggaradana, 2021).

Penurunan profitabilitas selama 2 tahun berturut-turut yaitu 2023 dan 2024 disebabkan karena menurunnya laba bersih dan penjualan yang dihasilkan oleh PT. Link Net Tbk selama dua tahun tersebut. Dalam penelitian ini faktor yang menyebabkan menurunnya profitabilitas antara lain *payable turnover*, *leverage*, dan *sales growth*.

Faktor yang mempengaruhi profitabilitas adalah *payable turnover*. *Payable turnover* ialah salah satu rasio aktivitas yang dimaksudkan untuk mengukur seberapa cepat dan berhasilnya perusahaan dalam melunasi utangnya selama satu periode (Lestari, 2022). *Payable turnover* digunakan untuk mengetahui seberapa efisien perusahaan dalam mengelola utangnya dan seberapa sering utang berputar dalam setahun dengan cara menentukan terlebih dahulu besarnya penjualan yang

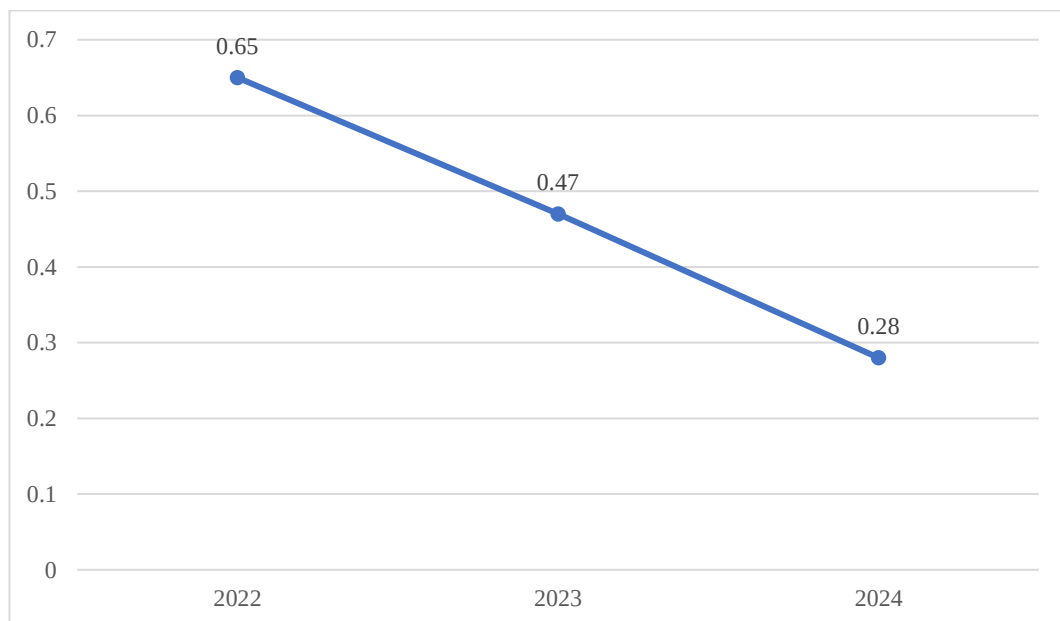
dihasilkan perusahaan, lalu dibanding dengan utang perusahaan selama satu tahun (H. P. Dewi, 2015).

Berikut ini *payable turnover* pada PT. Link Net Tbk tahun 2022-2024 yang dapat dilihat pada Tabel 1.2 dan Gambar 1.2:

Tabel 1.2
***Payable Turnover* PT. Link Net Tbk**
Periode 2022-2024

Tahun	Penjualan	Total Liabilities	PTO (Kali)
2022	Rp. 4.370.781.000.000	Rp. 6.676.754.000.000	0,65
2023	Rp. 3.925.581.000.000	Rp. 8.320.175.000.000	0,47
2024	Rp. 2.520.686.000.000	Rp. 8.911.584.000.000	0,28

Sumber: www.idx.co.id (data diolah)



Sumber: www.idx.co.id (data diolah)

Gambar 1.2
***Payable Turnover* PT. Link Net Tbk**
Periode 2022-2024

Gambar 1.2 menunjukkan bahwa *payable turnover* mengalami penurunan selama dua tahun berturut-turut, yaitu tahun 2023 dan 2024. Pada tahun 2022 *payable turnover* sebesar 0,65 kali, pada tahun 2023 *payable turnover* mengalami

penurunan sebesar 0,18 kali menjadi 0,47 kali, dan pada tahun 2024 *payable turnover* mengalami penurunan kembali sebesar 0,19 kali menjadi 0,28 kali. Penurunan *payable turnover* PT. Link Net Tbk tahun 2023 dan 2024, berarti perusahaan dalam kondisi yang tidak baik karena perusahaan tidak mampu membayar kewajibannya dalam jangka waktu yang cepat. Hasil penelitian yang dilakukan oleh Ayu Yudiani Lestari (2022) menunjukkan bahwa *payable turnover* berpengaruh terhadap profitabilitas.

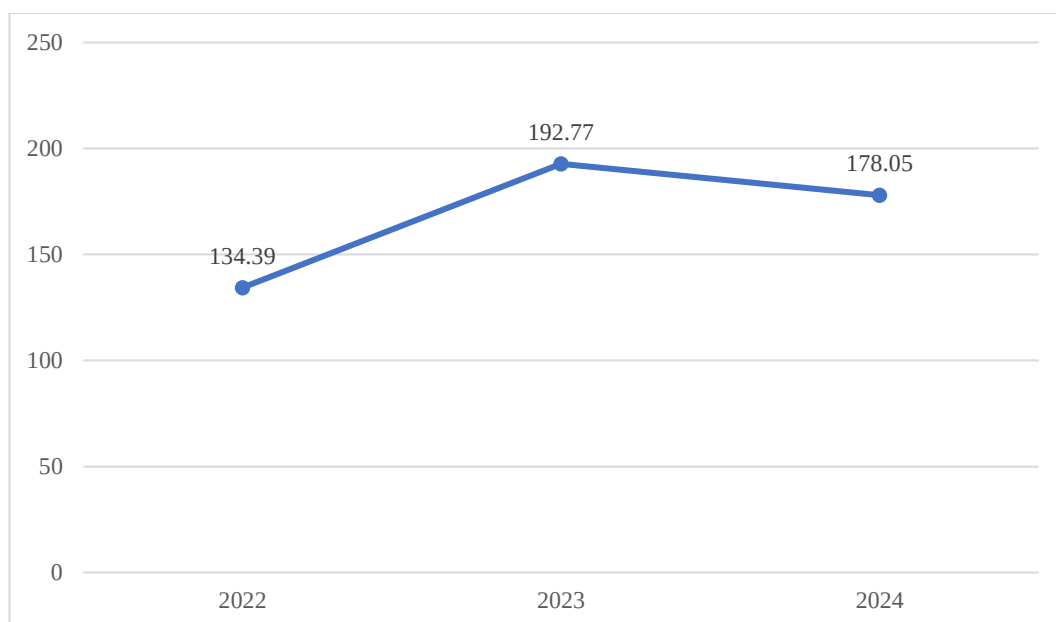
Faktor selanjutnya yang mempengaruhi profitabilitas adalah *leverage*. *Leverage* ialah rasio solvabilitas untuk menjamin setiap rupiah modal atau aset yang digunakan sebagai jaminan utang (Kasmir, 2015). *Leverage* menimbulkan beban utang yang harus dibayarkan perusahaan karena perusahaan telah dibiayai oleh utang dalam aktiva atau modal perusahaan (M. Dewi, 2017). *Leverage* dalam pengertian yang lebih luas digunakan untuk melihat sejauh mana perusahaan dalam membayar semua kewajiban baik jangka pendek dan jangka panjang dengan jaminan harta yang dimiliki perusahaan secara tepat waktu. Perusahaan memiliki opsi untuk memanfaatkan *leverage* secara keseluruhan ataupun sebagian *leverage* yang dianggap perlu untuk diketahui dan disesuaikan dengan tujuan perusahaan (Purnamasari, 2017). Salah satu rasio *leverage* yaitu *Debt to Equity Ratio* (DER) ialah rasio yang digunakan untuk mengetahui besarnya modal yang diberikan kreditur kepada pemilik perusahaan (Mahayati et al., 2021). DER dihitung dari perbandingan utang terhadap modal perusahaan yang menunjukkan bahwa perusahaan dapat menjalankan kegiatan operasionalnya dengan memanfaatkan modal yang dimiliki sendiri (Barus & Leliani, 2013).

Berikut ini *leverage* pada PT. Link Net Tbk tahun 2022-2024 yang dapat dilihat pada Tabel 1.3 dan Gambar 1.3:

Tabel 1.3
Leverage PT. Link Net Tbk
Periode 2022-2024

Tahun	Total Liabilities	Total Equity	DER (%)
2022	Rp. 6.676.754.000.000	Rp. 4.968.040.000.000	134,39
2023	Rp. 8.320.175.000.000	Rp. 4.316.106.000.000	192,77
2024	Rp. 8.911.584.000.000	Rp. 5.005.203.000.000	178,05

Sumber: www.idx.co.id (data diolah)



Sumber: www.idx.co.id (data diolah)

Gambar 1.3
Leverage PT. Link Net Tbk
Periode 2022-2024

Pada Gambar 1.3 menunjukkan *leverage* mengalami fluktuasi selama dua tahun berturut-turut, yaitu tahun 2023 dan 2024. Pada tahun 2022 DER sebesar 134,39%, pada tahun 2023 DER mengalami kenaikan sebesar 58,38% menjadi 192,77%, dan pada tahun 2024 DER mengalami penurunan sebesar 14,72% menjadi 178,05%. Kenaikan *leverage* PT. Link Net Tbk tahun 2023, menandakan

semakin besar kewajiban perusahaan yang bersifat jangka pendek dan jangka panjang (Supriantikasari & Utami, 2019). Hasil penelitian yang dilakukan oleh Reni Febrianti & Hasan Basri (2022) menunjukkan bahwa *leverage* berpengaruh terhadap profitabilitas.

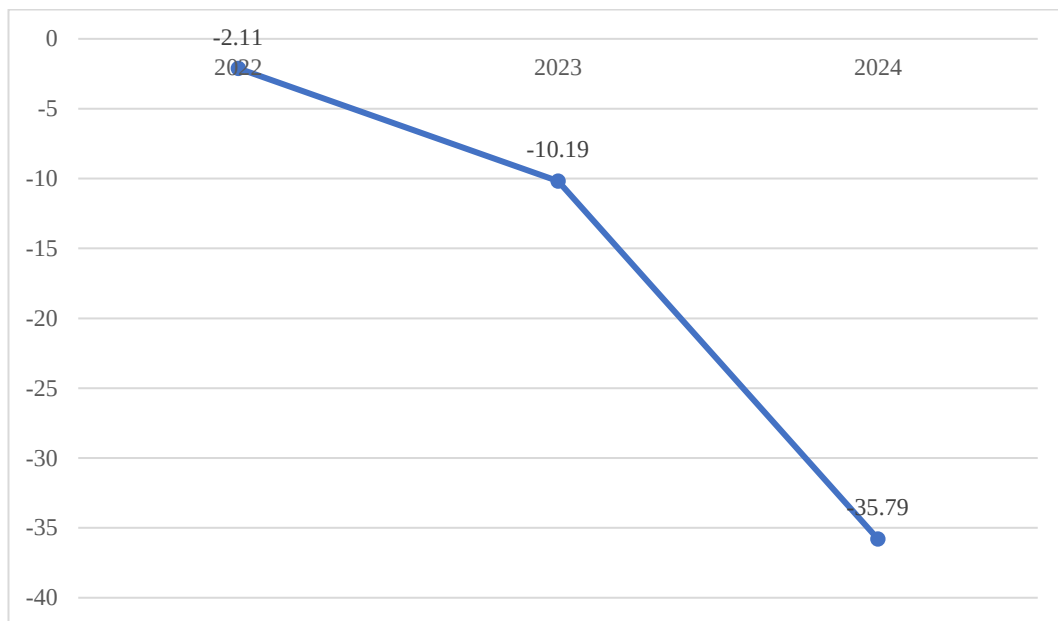
Faktor lain yang mempengaruhi profitabilitas adalah *sales growth*. *Sales growth* ialah perubahan penjualan yang dihasilkan perusahaan dari tahun lalu dengan tahun berjalan yang digunakan sebagai acuan untuk memprediksi perkembangan perusahaan di masa depan (Khasanah & Triyonowati, 2021). *Sales growth* juga dapat memprediksi jumlah laba yang dihasilkan perusahaan akan sebanding dengan penjualan yang dihasilkan (Azis & Sari, 2022). Tanpa strategi penjualan yang efektif, maka kinerja perusahaan tidak akan dapat menghasilkan laba yang maksimal. Fluktuasi dalam *sales growth* dapat berdampak pada kemampuan perusahaan untuk mempertahankan laba dan mendanai operasional di masa depan (Khasanah & Triyonowati, 2021). *Sales growth* dihitung dengan membandingkan persentase perubahan penjualan pada tahun berjalan dibandingkan dengan penjualan tahun sebelumnya (Loi & Masyitah, 2023).

Berikut ini *sales growth* pada PT. Link Net Tbk tahun 2022-2024 yang dapat dilihat pada Tabel 1.4 dan Gambar 1.4:

Tabel 1.4
***Sales Growth* PT. Link Net Tbk**
Periode 2022-2024

Tahun	Penjualan Bersih_t	Penjualan Bersih_{t-1}	<i>Sales Growth</i> (%)
2022	Rp. 4.370.781.000.000	Rp. 4.464.900.000.000	-2,11
2023	Rp. 3.925.581.000.000	Rp. 4.370.781.000.000	-10,19
2024	Rp. 2.520.686.000.000	Rp. 3.925.581.000.000	-35,79

Sumber: www.idx.co.id (data diolah)



Sumber: www.idx.co.id (data diolah)

Gambar 1.4
Sales Growth PT. Link Net Tbk
Periode 2022-2024

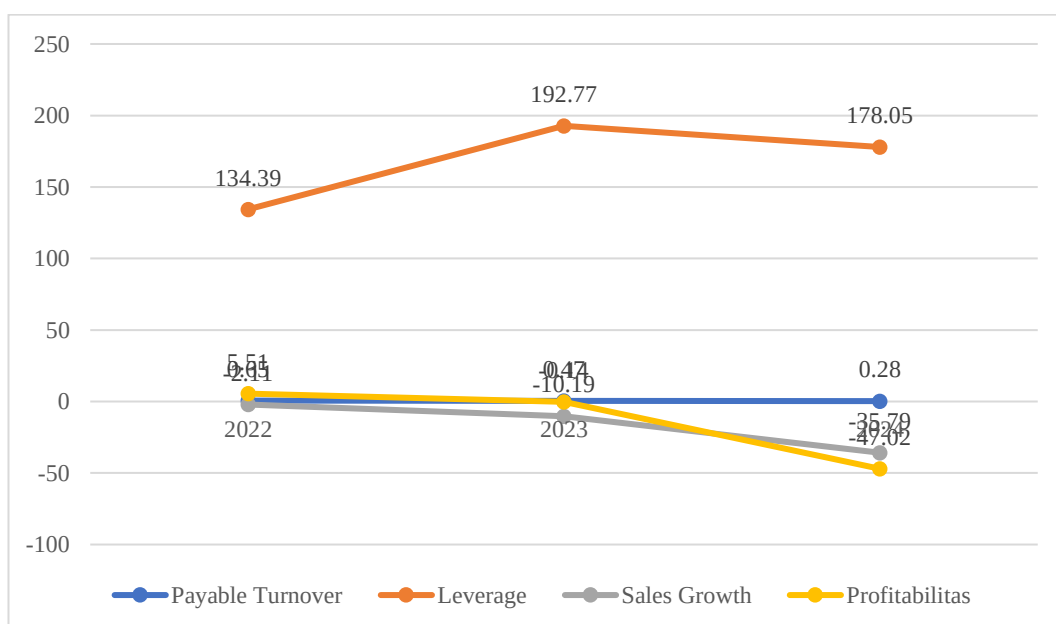
Pada Gambar 1.4 menunjukkan *sales growth* mengalami penurunan selama dua tahun berturut-turut, yaitu tahun 2023 dan 2024. Pada tahun 2022 *sales growth* sebesar -2,11%, pada tahun 2023 *sales growth* mengalami penurunan sebesar 8,08% menjadi -10,19%, dan pada tahun 2024 *sales growth* mengalami penurunan kembali sebesar 25,6% menjadi -35,79%. Penurunan *sales growth* PT. Link Net Tbk tahun 2023 dan 2024, mengakibatkan menurunnya juga laba pada perusahaan. Hasil penelitian yang dilakukan oleh Shehu Sani & Khadija Salihu Abubakar (2022) menunjukkan bahwa *sales growth* berpengaruh terhadap profitabilitas.

Berikut adalah analisis awal yang dilakukan oleh peneliti terhadap *payable turnover*, *leverage*, *sales growth*, dan profitabilitas PT. Link Net Tbk.

Tabel 1.5
Payable Turnover, Leverage, Sales Growth, dan Profitabilitas
PT. Link Net Tbk
Periode 2022-2024

Tahun	<i>Payable Turnover</i>	<i>Leverage</i>	<i>Sales Growth</i>	<i>Profitabilitas</i>
2022	0,65 kali	134,39%	-2,11%	5,51%
2023	0,47 kali	192,77%	-10,19%	-13,58%
2024	0,28 kali	178,05%	-35,79%	-47,02%

Sumber: www.idx.co.id (data diolah)



Sumber: www.idx.co.id (data diolah)

Gambar 1.5
Payable Turnover, Leverage, Sales Growth, dan Profitabilitas PT. Link Net Tbk
Periode 2022-2024

Berdasarkan fenomena awal terkait penurunan profitabilitas pada PT. Link Net Tbk yang disebabkan oleh penurunan *payable turnover*, peningkatan *leverage*, dan penurunan *sales growth*, dan dari hasil penelitian terdahulu, maka dilakukan penelitian lebih lanjut mengenai “**Pengaruh *Payable Turnover, Leverage, dan Sales Growth* terhadap Profitabilitas pada PT. Link Net Tbk**”.

1.2 Identifikasi Masalah

Berdasarkan penjelasan latar belakang penelitian, maka identifikasi masalah dalam penelitian ini, yaitu:

1. Bagaimana *Payable Turnover*, *Leverage*, *Sales Growth*, dan Profitabilitas pada PT. Link Net Tbk periode 2014-2024?
2. Bagaimana pengaruh *Payable Turnover* terhadap Profitabilitas pada PT. Link Net Tbk?
3. Bagaimana pengaruh *Leverage* terhadap Profitabilitas pada PT. Link Net Tbk?
4. Bagaimana pengaruh *Sales Growth* terhadap Profitabilitas pada PT. Link Net Tbk?

1.3 Tujuan Penelitian

Mengacu pada identifikasi masalah di atas, maka tujuan dari penelitian ini untuk mengetahui dan menganalisis:

1. *Payable Turnover*, *Leverage*, *Sales Growth*, dan Profitabilitas pada PT. Link Net Tbk periode 2014-2024.
2. Pengaruh *Payable Turnover* terhadap Profitabilitas pada PT. Link Net Tbk.
3. Pengaruh *Leverage* terhadap Profitabilitas pada PT. Link Net Tbk.
4. Pengaruh *Sales Growth* terhadap Profitabilitas pada PT. Link Net Tbk.

1.4 Kegunaan Hasil Penelitian

1.4.1 Kegunaan Pengembangan Ilmu

Penelitian ini dapat memberikan kontribusi bagi pengembangan ilmu pengetahuan melalui analisis dan pengujian terkait pengaruh *payable turnover*, *leverage*, *sales growth*, profitabilitas pada PT. Link Net Tbk.

1.4.2 Kegunaan Praktis

Hasil penelitian ini diharapkan dapat menjadi bahan referensi atau bahan masukan ataupun juga pembandingan bagi peneliti selanjutnya dimasa yang akan datang mengenai profitabilitas perusahaan.

1.5 Lokasi dan Jadwal Penelitian

1.5.1 Lokasi Penelitian

Penelitian ini dilaksanakan pada PT. Link Net Tbk. Data keuangan perusahaan diperoleh dari website resmi BEI www.idx.co.id dan website resmi perusahaan yang berkaitan.

1.5.2 Jadwal Penelitian

Pelaksanaan penelitian dimulai pada bulan Agustus 2024 sampai bulan Juni 2025 dengan jadwal penelitian yang terlampir pada lampiran 1.