

BAB I

PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang Penelitian

Di era globalisasi sekarang ini, persaingan perusahaan dijadikan sebagai perlombaan bagi semua perusahaan. Semakin banyak perusahaan, semakin banyak pula persaingan yang terjadi untuk memperoleh pendapatan dan ingin dikenal oleh banyak orang. Dengan adanya persaingan bisnis ini, tujuan perusahaan dapat tercapai dan juga dapat meningkatkan nilai perusahaan tersebut.

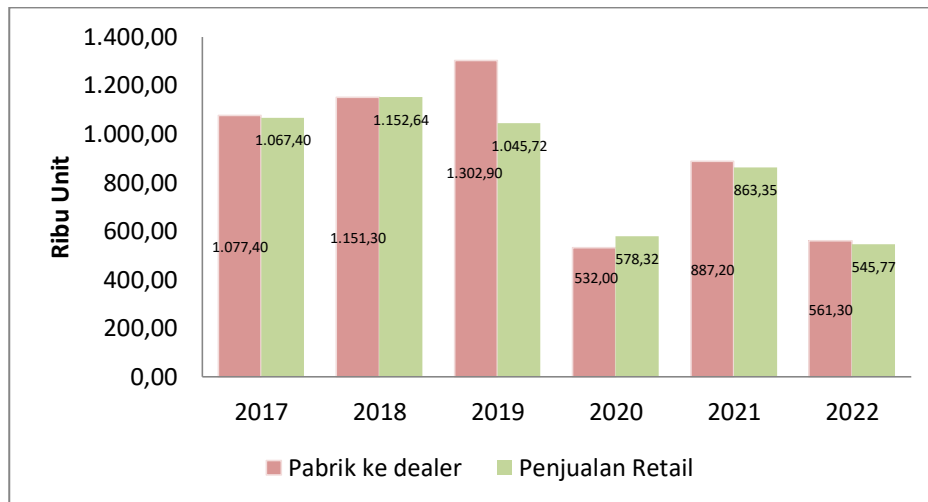
Peningkatan perekonomian di Indonesia tidak terlepas dari peran perusahaan yang beroperasi di Indonesia. Saat ini persaingan di berbagai industri semakin kompetitif, maka perusahaan dituntut harus lebih efisien dalam menjalankan aktivitasnya. Salah satu industri yang sedang berkembang pesat di Indonesia yaitu sub sektor otomotif dan komponen. Hal ini didukung dengan kondisi saat ini, dimana kendaraan sudah tidak dianggap lagi sebagai barang mewah melainkan kebutuhan alamiah untuk menunjang aktivitas sehari-hari dan bahkan sebagai gaya hidup masyarakat. Akibatnya, industri otomotif harus bisa memproduksi barang secara efisien dan menciptakan inovasi yang terbaru supaya bisa bersaing dengan perusahaan lain untuk mendapatkan pangsa pasar yang signifikan (Luthfia, 2023:1).

Dalam hal ukuran pasar, Indonesia merupakan pasar mobil terbesar kedua di Asia Tenggara dan wilayah ASEAN (setelah Thailand). Indonesia mengalami transisi yang luar biasa karena berubah dari hanya menjadi tempat produksi mobil

untuk di ekspor (terutama untuk wilayah ASEAN) menjadi pasar penjualan (domestik) mobil yang besar karena meningkatnya Produk Domestik Bruto (PDB) per kapita (www.indonesia-investment.com).

Industri otomotif merupakan salah satu sub sektor yang memiliki kontribusi cukup besar terhadap perekonomian nasional. Selain dari kontribusi dalam pembentukan Produk Domestik Bruto (PDB) yang signifikan, tapi mampu mengerakkan industri lain melalui permintaan berbagai bahan baku, komponen, dan bahan pendukung lainnya. Karena itu, menurut Menteri Perindustrian (Menperin) Agus Gumiwang Kartasasmita pertumbuhan industri otomotif menjadi salah satu penopang pertumbuhan industri manufaktur dan ekonomi di Indonesia dan sekaligus menyerap banyak tenaga kerja (Setkab.go.id, 2022). Dengan demikian, industri otomotif dapat dikatakan sebagai salah satu pilar yang menopang perekonomian di Indonesia.

Berdasarkan data *wholesale* atau penjualan dari pabrik ke dealer yang dipublikasikan oleh Gabungan Industri Kendaraan Bermotor Indonesia (GAIKINDO), perkembangan penjualan mobil di Indonesia pada tahun 2017 sampai dengan 2019 relatif stabil, tetapi pada tahun 2020 terjadi situasi pandemi dimana maraknya penyebaran penyakit *Corona Virus Disease 2019* (Covid-19) sehingga mengakibatkan penjualan mobil menurun. Berikut ini merupakan data perkembangan penjualan mobil baik secara *wholesale* atau penjualan dari pabrik ke dealer maupun penjualan retail di Indonesia pada periode 2017-2022 (Gambar 1.1).



Sumber: Pusdatin Kemenperin (data diolah kembali)

Gambar 1. 1
Penjualan Mobil Baik Secara *Wholesale* atau Penjualan dari Pabrik ke Dealer maupun Penjualan Retail di Indonesia Pada Periode 2017-2022

Pada Gambar 1.1 menunjukkan penjualan mobil Baik Secara *Wholesale* atau Penjualan dari Pabrik ke Dealer maupun Penjualan Retail di Indonesia pada periode 2017-2019 relatif stabil dengan angka sekitar satu juta per tahun. Penjualan mobil dari pabrik ke dealer pada tahun 2019 menjadi titik tertinggi dengan angka penjualan mencapai 1.302.000,90 unit mobil. Titik tertinggi penjualan retail terjadi pada tahun 2018 dengan penjualan mencapai 1.152.000,64 unit mobil. Kemudian penjualan mobil pada saat pandemi Covid-19 mengalami penurunan sampai dengan titik terendah pada tahun 2020 dengan angka penjualan 532.000,00 unit dari *Wholesale* dan 578.000,00 unit dari penjualan retail. Industri otomotif masih menghadapi sejumlah tantangan dan terjadi penurunan sejak pandemi Covid-19, baik terkait dengan tingginya impor terutama suku cadang, dan sejumlah bahan baku, sehingga memerlukan langkah-langkah untuk mengatasinya salah satunya dengan adanya kebijakan pemerintah yang

mendukung yaitu adanya kebijakan insentif Pajak Penjualan atas Barang Mewah Ditanggung Pemerintah (PPnBM-DTP). Adanya kebijakan insentif PPnBM dari pemerintah, penjualan mobil di Indonesia pada tahun 2021 mampu meningkat dengan penjualan mencapai 887.000,00 unit dari *Wholesale* dan 863.000,00 unit dari penjualan retail. Insentif tahun 2021 adalah mobil baru dengan kubikasi mesin dibawah 1.500 cc dan berpengerak dua roda atau 4x2, termasuk sedan dengan kandungan komponen buatan lokal minimal 70%. Insentif ini ditetapkan dalam keputusan Menteri Perindustrian (Kemenperin) Nomor 169 Tahun 2021 tentang Kendaraan Bermotor dengan PPnBM atas Penyerahan Barang Kena Pajak yang tergolong Mewah Ditanggung Pemerintah pada Tahun Anggaran 2021. Akan tetapi pada tahun 2022 penjualan mobil menurun sebesar 561.000,00 unit dari *Wholesale* dan 545.000,00 unit dari penjualan retail. Insentif pada tahun 2022, terbagi dua segmen. Segmen pertama adalah segmen kendaraan bermotor hemat bahan bakar dan harga terjangkau dengan harga dibawah Rp 200 juta. Segmen kedua adalah kendaraan bermotor berkapasitas mesin maksial 1.500 cc dengan rentang kisaran harga Rp 200 juta-Rp 250 juta. Diperpanjangnya diskon PPnBM DTP di tahun 2022 sebagaimana yang tercantum dalam PMK Nomor 5/PMK.010/2022 tersebut adalah untuk mendukung kelangsungan sektor industri otomotif nasional yang sempat melemah. Dengan insentif ini diharapkan penjualan mobil dapat kembali meningkat, sehingga dapat mendorong pertumbuhan industri otomotif yang sedang melemah (Kemenperin RI, 2022:16).

Penjualan kendaraan roda dua yang dipublikasikan oleh AISI (Asosiasi Industri Sepeda Motor Indonesia) juga terjadi penjualan yang relatif stabil dan juga mengalami penurunan. Berikut ini merupakan perkembangan penjualan sepeda motor di Indonesia pada periode 2017-2022 (Gambar 1.2)



Sumber: AISI

Gambar 1.2
Penjualan Sepeda Motor di Indonesia Pada Periode 2017-2022

Pada Gambar 1.2 menunjukkan penjualan sepeda motor di Indonesia pada tahun 2017-2019 relatif stabil. Penjualan sepeda motor pada tahun 2019 menjadi titik tertinggi dengan angka penjualan mencapai 7.297.000,90 unit motor. Kemudian penjualan sepeda motor pada saat pandemi Covid-19 mengalami penurunan sampai dengan titik terendah pada tahun 2020 dengan angka penjualan 4.361.000,00 unit. Melemahnya daya beli masyarakat akibat Covid-19, dan juga konsumen sepeda motor yang sebagian besar merupakan masyarakat yang berpenghasilan menengah ke bawah, serta tidak adanya insentif seperti pada kendaraan roda empat yang menjadi sebagian faktor penghambat laju kenaikan

penjualan sepeda motor. Namun, penjualan sepeda motor pada tahun 2021 mengalami kenaikan sebesar 5.861.000,04 unit dan tahun 2022 mengalami penurunan penjualan sebesar 2.991.000,01 unit.

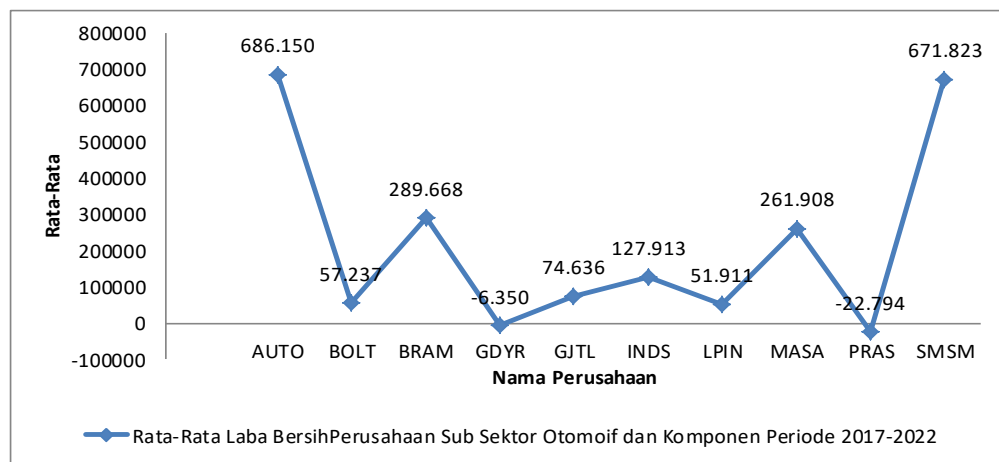
Kegiatan penjualan menjadi salah satu faktor penentu perolehan laba secara optimal, sehingga kelangsungan hidup perusahaan terjamin dengan perkembangan perusahaan yang diharapkan akan terus meningkat. Menurut Mulyadi (2017:202) menyatakan, “Penjualan adalah kegiatan rutin dilakukan oleh pelaku usaha yang menjual barang dengan harapan memperoleh keuntungan dari transaksi tersebut”. Untuk meningkatkan keuntungan (laba) penjualan perlu memperhatikan faktor-faktor yang mempengaruhi penjualan antara lain harga jual, jumlah atau volume penjualan, dan harga pokok penjualan (Kristianti, 2021).

Pada umumnya, setiap perusahaan didirikan bertujuan untuk memperoleh keuntungan (laba) yang maksimal agar kelangsungan hidup perusahaan dapat dipertahankan. Tujuan perusahaan untuk mencari keuntungan (laba) tersebut harus diterapkan dengan strategi dan kebijakan-kebijakan tertentu sesuai dengan perkembangan zaman. Tanpa adanya laba, perusahaan tidak akan mencapai tujuan lainnya yaitu pertumbuhan yang berkelanjutan. Laba merupakan hal yang sangat diperlukan untuk kelangsungan hidup suatu perusahaan dan laba yang didapat oleh perusahaan menunjukkan kemampuan perusahaan dalam mengelola modal atau aset dalam operasional perusahaan secara efektif dan efisien. Laba bersih sangat dibutuhkan oleh perusahaan supaya para investor dapat melihat apakah perusahaan tersebut mengalami laba ataupun rugi. Bagi seorang manajer keuangan, hal ini sangat penting bagi perusahaan untuk mengetahui faktor-faktor

yang dapat mempengaruhi terbentuknya laba. Laba bisa diperoleh dari penjualan produk seperti barang maupun jasa. Dengan mengetahui pengaruh dari masing-masing faktor terhadap laba, perusahaan dapat melakukan tahapan-tahapan yang harus dilakukan ketika terjadi kendala atau masalah dan bisa meminimalkan dampak negatif yang ditimbulkan.

Perusahaan otomotif yang tercatat di Bursa Efek Indonesia ada tiga belas, dari ketiga belas perusahaan otomotif tersebut tidak semua mengalami keuntungan (laba). Meskipun mendapat tekanan akibat pandemi Covid-19 yang masuk ke Indonesia tahun 2020, tetapi beberapa perusahaan otomotif dan komponen setelah pandemi Covid-19 mengalami kestabilan maupun peningkatan dalam memperoleh laba.

Berikut ini adalah grafik rata-rata laba bersih perusahaan Sub Sektor Otomotif dan Komponen yang terdaftar di Bursa Efek Indonesia periode 2017-2022 (Gambar 1.3).



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

Gambar 1.3
Rata-Rata Laba Bersih Perusahaan Sub Sektor Otomotif dan Komponen
Periode 2017-2022

Pada Gambar 1.3 menunjukkan secara umum rata-rata laba bersih periode 2017-2022 pada perusahaan sub sektor otomotif dan komponen ada yang memperoleh laba bersih yang terbesar, dan ada juga yang memperoleh kerugian selama enam tahun terakhir. Dari sepuluh (10) perusahaan sub sektor otomotif dan komponen yang mendapatkan laba bersih terbesar berada di PT Astra Otoparts Tbk (AUTO), rata-ratanya mencapai 686.150 juta dalam enam tahun terakhir. Sebaliknya, PT Prima Alloy Steel Universal Tbk (PRAS) yang mendapatkan rugi bersih terbesar dengan rata-rata -22.794 juta.

Fenomena ini menggambarkan dalam praktiknya perolehan laba perusahaan tiap periode tidak sama atau berbeda-beda. Perbedaan ini tentunya disebabkan oleh berbagai faktor, baik dari dalam perusahaan maupun kondisi luar perusahaan (Kasmir, 2018:305). Salah satu faktor yang mempengaruhi laba bersih yaitu penjualan. Jika penjualan mengalami kenaikan maka laba bersih akan naik. Sebaliknya, jika perusahaan mengalami penjualan yang menurun maka laba bersih akan turun. Dengan demikian, peneliti tertarik untuk meneliti apa saja faktor yang dapat mempengaruhi laba bersih dengan menyajikan 3 faktor lainnya, diantaranya Modal Kerja, Total Penjualan, dan Perputaran Piutang.

Modal kerja adalah modal yang digunakan untuk melakukan kegiatan operasional perusahaan (Kasmir, 2018:250). Modal kerja merupakan investasi yang ditanamkan dalam aset lancar. Ukuran modal kerja bisa meningkat atau menurun. Jika modal kerja dalam aset lancar semakin banyak maka jumlah investasi perusahaan tersebut semakin tinggi, sebaliknya jika modal kerja dalam aset lancar rendah maka investasi dalam perusahaan tersebut akan sedikit.

Modal kerja yang dimiliki oleh perusahaan banyak maka jumlah barang dan laba akan meningkat. Hal tersebut sesuai dengan penelitian yang dilakukan oleh Septiano et al (2023), Mulyanti dan Rini (2023), Purnasari et al (2021), Marpaung (2019), serta Purwanti dan Rismasari (2022) menyatakan bahwa modal kerja berpengaruh positif dan signifikan terhadap laba bersih. Sedangkan penelitian yang dilakukan oleh Muhajir (2020), Sutrisno et al (2021), Hasibuan dan Kusjono (2022) menyatakan bahwa modal kerja tidak berpengaruh signifikan terhadap laba bersih.

Mempunyai modal kerja yang banyak maka perusahaan akan memproduksi barang yang akan dijual. Kegiatan penjualan merupakan salah satu faktor penentu atas perolehan laba yang optimal sehingga perkembangan perusahaan terus meningkat. Faktor yang memengaruhi penjualan dalam meningkatkan laba diantaranya harga jual, jumlah penjualan, dan harga pokok penjualan. Perbedaan harga jual pada periode ini akan berbeda dengan harga jual periode sebelumnya yang mengakibatkan perbedaan pada laba yang akan diperoleh perusahaan. Semakin tinggi harga jual maka semakin meningkat juga laba yang diharapkan oleh perusahaan. Perubahan jumlah penjualan yang dijual akan merubah laba, semakin tinggi jumlah barang yang dijual akan semakin tinggi pula laba yang akan didapatkan oleh perusahaan (Kristianti, 2021).

Penjualan yang tinggi akan memperoleh laba yang tinggi pula. Hal ini sesuai dengan penelitian yang dilakukan oleh Puspitasari, G. (2017), Ayuningsih dan Yanthi (2022), Triani et al (2020), dan Diana et al (2021) serta Wahyuni dan Christine (2023) menyatakan bahwa penjualan berpengaruh positif terhadap laba

bersih. Sedangkan penelitian yang dilakukan oleh Zahara dan Zanati (2018), dan Hindi dan Yasa (2023) menyatakan bahwa penjualan tidak berpengaruh signifikan terhadap laba bersih.

Penjualan bisa dilakukan dengan dua cara yaitu penjualan tunai dan penjualan kredit. Penjualan kredit akan menimbulkan piutang. Piutang usaha merupakan jumlah yang akan ditagih dari pembeli oleh penjual sebagai akibat dari penjualan barang atau jasa secara kredit. Perkiraan piutang yang akan dapat ditagih dalam waktu yang relatif pendek biasanya dalam waktu 30-60 hari. Perputaran piutang usaha merupakan rasio yang akan digunakan untuk mengatur beberapa kali dan yang tertanam dalam piutang usaha akan berputar selama satu periode. Rasio ini menunjukkan kualitas piutang usaha dan kemampuan manajemen dalam melakukan aktivitas penagihan liabilitas tersebut (Hery, 2017:211).

Apabila perusahaan mampu mempercepat perputaran piutang, maka risiko tidak tertagih piutang dapat diperkecil dan diperoleh laba di masa yang akan datang dapat ditingkatkan. Hal ini sesuai dengan penelitian yang dikemukakan oleh Luvita et al. (2019), Hakim (2016), dan Sawi dan Wujarso (2019) menyatakan bahwa perputaran piutang berpengaruh signifikan terhadap laba bersih. Sedangkan menurut Oktapianus dan Mu'arif (2022) menyatakan bahwa perputaran piutang tidak berpengaruh terhadap laba bersih.

Pada umumnya semua perusahaan bertujuan untuk mendapatkan laba (Luvita et. Al., 2019). Perusahaan yang memperoleh laba bersih yang besar

mencerminkan pertumbuhan perusahaan tersebut akan berlangsung dengan baik serta sebagai pengukur kinerja keuangan perusahaan.

Perusahaan otomotif dan komponen perlu mengetahui bagaimana tingkat modal kerja, total penjualan, dan perputaran piutang untuk melihat laba bersih sebagai pengukur kinerja keuangan. Karena variabel tersebut akan mempengaruhi laba bersih. Apabila laporan laba rugi memperoleh keuntungan (laba) yang besar maka investor akan tertarik untuk berinvestasi pada perusahaan tersebut.

Berdasarkan latar belakang dan fenomena diatas, peneliti tertarik untuk melakukan penelitian yang berjudul "**Pengaruh Modal Kerja, Total Penjualan, Dan Perputaran Piutang Terhadap Laba Bersih (Survei Pada Perusahaan Sub Sektor Otomotif dan Komponen yang Terdaftar Di Bursa Efek Indonesia Periode 2017-2022)**"

1.2 Identifikasi Masalah

Berdasarkan latar belakang masalah diatas, penulis dapat mengidentifikasi masalah sebagai berikut:

1. Bagaimana Modal Kerja, Total Penjualan, Perputaran Piutang, dan Laba Bersih pada Perusahaan Sub Sektor Otomotif dan Komponen yang terdaftar di Bursa Efek Indonesia periode 2017-2022.
2. Apakah Modal Kerja, Total Penjualan, dan Perputaran Piutang pada Perusahaan Sub Sektor Otomotif dan Komponen yang terdaftar di Bursa Efek Indonesia periode 2017-2022 baik secara parsial maupun bersama-sama berhubungan dengan Laba Bersih.

3. Seberapa besar pengaruh Modal Kerja, Total Penjualan, dan Perputaran Piutang pada Perusahaan Sub Sektor Otomotif dan Komponen yang terdaftar di Bursa Efek Indonesia periode 2017-2022 terhadap Laba Bersih.

1.3 Tujuan Penelitian

Berdasarkan identifikasi masalah yang telah dikemukakan, maka tujuan penelitian ini untuk mengetahui dan menganalisis :

1. Untuk mengetahui dan menganalisis Modal Kerja, Total Penjualan, Perputaran Piutang, dan Laba Bersih pada Perusahaan Sub Sektor Otomotif dan Komponen yang terdaftar di Bursa Efek Indonesia periode 2017-2022.
2. Untuk mengetahui hubungan Modal Kerja, Total Penjualan, dan Perputaran Piutang pada Perusahaan Sub Sektor Otomotif dan Komponen yang terdaftar di Bursa Efek Indonesia periode 2017-2022 baik secara parsial maupun bersama-sama berhubungan dengan laba bersih.
3. Untuk mengetahui seberapa besar Modal Kerja, Total Penjualan, dan Perputaran Piutang pada Perusahaan Sub Sektor Otomotif dan Komponen yang terdaftar di Bursa Efek Indonesia periode 2017-2022 terhadap laba bersih.

1.4 Kegunaan Hasil Penelitian

1.4.1 Kegunaan Pengembangan Ilmu

Penelitian ini bermanfaat untuk menambah ilmu pengetahuan serta membandingkan antara teori yang diperoleh selama masa perkuliahan dengan kondisi yang sebenarnya terjadi. Penulis mengharapkan hasil penelitian ini dapat melengkapi teori yang telah ada terkait laba bersih perusahaan dan sebagai referensi bagi para peneliti selanjutnya.

1.4.2 Kegunaan Praktis

1. Bagi penulis, dapat menambah wawasan, pengetahuan serta pemahaman yang mendalam baik teori maupun praktik. Meningkatkan kemampuan analisis permasalahan yang terjadi diperusahaan terutama mengenai modal kerja, total penjualan, perputaran piutang, dan laba bersih.
2. Bagi Perusahaan, penelitian ini dapat memberikan informasi sebagai bahan pertimbangan manajemen keuangan dan bahan referensi yang berkaitan dengan modal kerja, total penjualan, dan perputaran piutang terhadap laba bersih perusahaan dalam melakukan kebijakan yang akan dijadikan sebagai pengambilan keputusan di masa yang akan datang.
3. Bagi Pihak Lain, penelitian ini diharapkan dapat digunakan untuk menambah pengetahuan sebagai bahan referensi atau masukan bagi peneliti selanjutnya. Khususnya untuk penyajian topik-topik yang berkaitan dengan masalah yang dibahas dalam penelitian ini.

1.5 Lokasi dan Jadwal Penelitian

1.5.1 Lokasi Penelitian

Penelitian ini akan dilakukan dengan menganalisis data yang diperoleh dari informasi yang diteliti mengenai modal kerja, total penjualan, perputaran piutang, dan laba bersih perusahaan sub sektor Otomotif dan komponen yang terdaftar di Bursa Efek Indonesia periode 2017-2022 secara sekunder yang diperoleh dari *website* resmi yaitu (www.idx.com.id) dan website resmi perusahaan.

1.5.2 Waktu Penelitian

Penelitian ini telah dilaksanakan terhitung dari bulan September 2023 sampai dengan Oktober 2024. Mengenai Hal tersebut secara lebih jelasnya terlampir pada lampiran 1.