

## **BAB I**

### **PENDAHULUAN**

#### **1.1 Latar Belakang Masalah**

Perekonomian yang semakin pesat merupakan suatu tantangan sekaligus peluang bagi perusahaan untuk selalu melakukan penyesuaian terutama dalam hal kebijakan agar perusahaan dapat menjawab tantangan, peluang dan dapat bersaing dalam dunia perindustrian. Dalam menghadapi persaingan tersebut, perusahaan dituntut untuk mempunyai keunggulan bersaing baik dalam hal produk yang dihasilkan, sumber daya manusia, maupun teknologi yang digunakan.

Namun, untuk memiliki keunggulan itu semua, perusahaan membutuhkan dana yang semakin besar, serta terus berupaya meningkatkan profit perusahaan. Keberhasilan perusahaan dalam mengelola keuangan akan menunjang perusahaan dalam mempertahankan dan mengembangkan usaha serta mampu bersaing dengan pesaing dan memperoleh laba atau profit yang ingin dicapai perusahaan.

Pada umumnya semua perusahaan bertujuan untuk memperoleh laba atau profit. Laba yang menjadi tujuan utama perusahaan dapat dicapai dengan meningkatkan penjualan dengan cara memastikan kualitas produk layak atau tidak untuk dipasarkan, dan memastikan produk ini mampu menarik perhatian konsumen atau tidak. Penjualan merupakan salah satu fungsi pemasaran yang sangat penting dan menentukan bagi perusahaan dalam mencapai sebuah tujuan perusahaan yaitu memperoleh laba untuk menjaga kelangsungan hidup perusahaan.

Menurut Susanto (2013:176), Penjualan merupakan aktivitas utama suatu perusahaan, apakah itu perusahaan dagang, industri, maupun perusahaan jasa.

Istilah penjualan sering kali tertukar dengan istilah pemasaran. Pemasaran meliputi kegiatan yang luas, sedangkan penjualan hanyalah satu kegiatan saja di dalam pemasaran. Penjualan dapat diukur dengan total penjualan. Meningkatnya produksi dan penjualan maka laba yang dihasilkan oleh perusahaan juga akan semakin besar.

Di samping itu juga salah satu bagian yang penting untuk membantu dalam pengelolaan keuangan yang baik agar tercapainya kenaikan profitabilitas perusahaan yaitu arus kas. Arus kas memberikan informasi yang berguna mengenai kemampuan perusahaan dalam menghasilkan kas (Hery, 2015:460). Kas merupakan unsur aktiva yang paling lancar, sehingga dengan ketersediaan kas yang cukup maka perusahaan tidak akan kesulitan dalam memenuhi kewajiban yang jatuh tempo. Setiap perusahaan memerlukan kas untuk menjalankan kegiatan operasi, seperti membeli bahan baku, bayar upah dan gaji, dan melunasi kewajiban jangka pendek untuk menciptakan profitabilitas dalam kegiatan operasional perusahaan. Perusahaan harus berusaha meningkatkan pendapatan atau laba usaha untuk membiayai seluruh kegiatan perusahaan. Perusahaan harus bisa menentukan jumlah kas yang tersedia agar perusahaan mampu memenuhi kewajibannya apabila sudah jatuh tempo, karena kekurangan kas merupakan gejala awal dari kemungkinan kebangkrutan perusahaan. Keberhasilan perusahaan dalam mengelola keuangan akan menunjang perusahaan dalam mempertahankan dan mengembangkan usaha serta mampu bersaing dengan pesaing dan memperoleh laba atau profit.

Profitabilitas adalah efektifitas manajemen secara keseluruhan atas keuntungan yang diperoleh dari penjualan yang mampu dicapai oleh perusahaan. Menurut Barus dan Leliani (2013:112) Menyatakan bahwa: "Profitabilitas merupakan kemampuan menghasilkan laba selama periode tertentu dengan

menggunakan aktiva atau modal, baik modal secara keseluruhan maupun modal sendiri”. Profitabilitas sering dibandingkan dengan ukuran kegiatan atau kondisi keuangan lainnya seperti penjualan, aktiva, ekuitas pemegang saham. Besarnya profitabilitas juga digunakan untuk menilai kinerja perusahaan.

PT. Ultrajaya Tbk, merupakan perusahaan yang bergerak di bidang *consumer goods* dengan produk-produknya yaitu susu, minuman, dan makanan dalam kemasan aseptik yang tahan lama. Perusahaan ini telah berdiri sejak tahun 1958 dan terus berkembang hingga menjadi perusahaan terkemuka di Indonesia, bahkan telah menjadi pemimpin pasar di kategori minuman susu *Ultra High Temperature* ( UHT ). PT.Ultrajaya Tbk, mengalami kesuksesan terus menerus sebagai hasil dari strategi yang dilakukan agar dapat tumbuh terus dan keragaman produknya yang diterima baik oleh konsumen Indonesia. Dengan cara melakukan peluncuran produk-produk baru dengan harapan bisa meraih pangsa pasar yang lebih besar di Indonesia di masa mendatang. Oleh sebab itu perlu dilakukan analisis pengaruh penjualan, arus kas operasi, terhadap profitabilitas perusahaan untuk menilai suatu perusahaan apakah mengalami peningkatan atau penurunan dan mendeteksi penyebab timbulnya laba atau rugi.

Berdasarkan latar belakang di atas maka peneliti tertarik untuk melakukan penelitian, untuk membuktikan apakah ada pengaruh antara penjualan, arus kas operasi, terhadap profitabilitas perusahaan. Dengan adanya penelitian ini juga diharapkan dapat menjadi pengetahuan tindakan antisipasi, dan pertimbangan untuk perusahaan di masa mendatang. Dengan dasar uraian tersebut, maka peneliti tertarik untuk meneliti “PENGARUH PENJUALAN, ARUS KAS OPERASI, TERHADAP PROFITABILITAS PT. ULTRAJAYA TBK”.

## **1.2 Rumusan Masalah**

Berdasarkan latar belakang masalah diatas, maka identifikasi masalah dalam penelitian ini adalah:

- 1) Apakah terdapat pengaruh secara simultan antara penjualan, arus kas operasi terhadap profitabilitas PT. Ultrajaya Tbk. ?
- 2) Apakah terdapat pengaruh secara parsial antara penjualan, arus kas operasi terhadap profitabilitas PT. Ultrajaya Tbk. ?

## **1.3 Tujuan Penelitian**

Dalam melakukan penelitian ini penulis bermaksud untuk memperoleh data dan informasi yang diperlukan untuk menyusun skripsi yang salah satu prasyarat yang harus dipenuhi oleh penulis dalam memperoleh gelar sarjana ekonomi STIE MAHARDHIKA. Tujuan penelitian sebagai berikut:

- 1) Untuk menganalisis pengaruh secara simultan antara penjualan, arus kas operasi terhadap profitabilitas PT. Ultrajaya Tbk.
- 2) Untuk menganalisis pengaruh secara parsial antara penjualan, arus kas operasi terhadap profitabilitas PT. Ultrajaya Tbk.

## **1.4 Manfaat Penelitian**

Hasil penelitian yang diperoleh diharapkan membawa manfaat diantaranya:

- 1) Aspek Akademis

Penelitian ini diharapkan dapat digunakan untuk memberikan masukan dan kontribusi bagi pengembangan ilmu pengetahuan mengenai "PENGARUH PENJUALAN, ARUS KAS OPERASI, TERHADAP PROFITABILITAS

PT. ULTRAJAYA TBK“, serta dapat dijadikan referensi untuk penelitian selanjutnya.

2) Aspek Pengembangan Ilmu Pengetahuan

Penelitian ini diharapkan dapat digunakan sebagai masukan untuk penelitian lebih lanjut mengenai “PENGARUH PENJUALAN, ARUS KAS OPERASI, TERHADAP PROFITABILITAS PT. ULTRAJAYA TBK“.

3) Aspek Praktis

Penelitian ini diharapkan dapat di gunakan sebagai bahan pertimbangan dan masukan untuk pihak manajemen mengenai “PENGARUH PENJUALAN, ARUS KAS OPERASI, TERHADAP PROFITABILITAS PT. ULTRAJAYA TBK“ sehingga perusahaan dapat mengambil kebijakan untuk melakukan tindakan perbaikan atau pencegahan dimasa mendatang.