

BAB I

PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang Penelitian

Pada saat ini, perusahaan industri jasa subsektor telekomunikasi mengalami pertumbuhan yang cenderung meningkat dan berkembang dengan ditandai tingginya tingkat persaingan dalam pemasaran jasa telekomunikasi dan banyaknya produk-produk jasa komunikasi. Untuk dapat menjamin keberlangsungan perusahaan dalam menghadapi persaingan dan mencapai laba yang optimal, maka dapat dilihat dari pencapaian profitabilitasnya (Agustina Simbolon, 2022).

Profitabilitas merupakan suatu kemampuan perusahaan dalam memperoleh laba dan ukuran yang digunakan untuk menilai suatu perusahaan dapat menghasilkan laba yang sesuai. Semakin tinggi tingkat profitabilitas yang dimiliki perusahaan maka semakin tinggi pula kemampuan perusahaan dalam memperoleh laba (Chelsea Adria, et., al 2020).

Rasio profitabilitas yang tinggi menunjukkan semakin efisien perusahaan dalam menjalankan aktivitas operasinya sehingga perusahaan mempunyai kemampuan yang besar dalam menghasilkan laba. Salah satu rasio profitabilitas yaitu *Return On Asset (ROA)*. *Return On Asset (ROA)* merupakan rasio yang menunjukkan seberapa banyak laba yang diperoleh dari seluruh kekayaan yang dimiliki perusahaan. Rasio ini mengukur seberapa efektif perusahaan dalam menghasilkan laba dengan memanfaatkan *assets* yang dimilikinya (M Thoyib, et., al 2018).

Semakin tinggi nilai *Return On Assets (ROA)*, maka semakin baik penggunaan *assets* dalam perusahaan artinya jumlah *assets* yang ada dapat menghasilkan laba yang lebih besar begitupun sebaliknya (Hantono, et al., 2019). *Return On Assets* merupakan suatu indikator yang digunakan untuk mengetahui seberapa baik kondisi perusahaan dalam memanfaatkan *assets* yang tersedia dalam usahanya untuk menghasilkan suatu keuntungan atau *profit* (Silvia, et al., 2021).

Tingginya tingkat profitabilitas perusahaan didukung pula dengan tingginya tingkat pertumbuhan penjualan. Tingkat pertumbuhan penjualan yang tinggi dapat menandakan kemampuan perusahaan dalam menghasilkan pendapatan yang tinggi dari penjualan sebaliknya jika pertumbuhan penjualan rendah maka akan menghasilkan pendapatan yang rendah pula (Martini, 2020).

Meningkatnya volume penjualan tentu mendorong kemajuan suatu perusahaan, karena penjualan yang tinggi secara umum akan menjanjikan keuntungan yang besar. Semakin tingginya volume penjualan maka dapat meningkatkan pendapatan usaha (Surtikanti & Tasya, 2023).

Kemampuan perusahaan dalam memperoleh laba juga tidak terlepas dari arus kas yang dimiliki perusahaan, karena arus kas menggambarkan penggunaan kas dan darimana sumber kas diterima. Salah satu laporan arus kas yaitu arus kas dari aktivitas operasi (Kurniawan, et al., 2021).

Arus kas operasi merupakan penerimaan dan pengeluaran kas suatu perusahaan untuk aktivitas operasi dalam satu periode. Arus kas operasi diperoleh dari aktivitas utama pendapatan perusahaan. Oleh karena itu, arus kas operasi pada

umumnya berasal dari transaksi dan peristiwa lain yang dapat mempengaruhi laba atau rugi bersih perusahaan (Thomas, et al., 2015).

Arus kas operasi merupakan dana yang mendukung kegiatan operasi perusahaan dalam rangka mencapai laba setinggi mungkin. Dengan demikian ketersediaan arus kas operasi dengan jumlah yang memadai dan dikelola dengan baik akan mendorong peningkatan laba perusahaan (Aprilia, et al., 2019).

Selain itu, perusahaan dengan pertumbuhan yang tinggi tentunya akan memerlukan dana yang tidak sedikit untuk membiayai aktivitas operasional perusahaannya. Kebutuhan dana tersebut dapat dipenuhi salah satunya dari sumber dana eksternal perusahaan yaitu dengan pinjaman (*Leverage*) (Reka Yulinda, 2022).

Leverage merupakan salah satu faktor yang penting yang bisa mempengaruhi profitabilitas karena dapat digunakan perusahaan untuk meningkatkan modal perusahaan dalam rangka meningkatkan laba perusahaan. *leverage* dapat mengukur sampai seberapa besar perusahaan dapat dibiayai oleh pinjaman (Niluh Nugrahaning W & I Nengah S, 2021). Tetapi apabila perusahaan melakukan pinjaman terlalu tinggi dapat mengancam perusahaan mengalami kesulitan untuk memenuhi beban utang serta bunganya (Saskia dan Purba 2018).

Rasio *Leverage* adalah rasio yang melihat perbandingan utang perusahaan yaitu diperoleh dari perbandingan utang dibagi total aset (Candy Novelieta & Adeh Ratna Komala, 2018).

Dirilis dari kumparan.com, bahwa pada perusahaan telekomunikasi menyampaikan terjadinya penurunan profitabilitas dimana emiten telekomunikasi,

PT XL Axiata Tbk (EXCL) dan entitas anak menyampaikan laporan keuangan per 31 Desember 2022. Perusahaan mencatat penurunan laba bersih senilai Rp 1,1 triliun, turun 13,85 persen dari Rp 1,2 triliun di tahun 2021. Sementara itu, PT XL Axiata Tbk (EXCL) mencatat kenaikan pendapatan yaitu total pendapatan data dan layanan digital mencapai Rp 26,6 triliun atau 91 persen dari total pendapatan perusahaan. Presiden Direktur dan CEO PT XL Axiata Tbk (EXCL) yaitu Dian Siswarini, mengatakan sepanjang tahun 2022 industri telekomunikasi Indonesia diwarnai persaingan cukup ketat, terutama pada periode kuartal keempat (Angga Sukmawijaya dan Ghina Rahmatika,2023).

Selain itu, dirilis dari [cnbc.com](https://www.cnbc.com), bahwa PT XL Axiata Tbk (EXCL) dalam laporan keuangan per 31 Desember 2022 laba yang dapat diatribusikan kepada pemilik entitas induk turun 13,8% dari periode Desember 2021 Rp1,2 triliun menjadi Rp1,1 triliun pada Desember 2022. Di sisi lain, pada arus kas naik 94,57% dari periode Desember 2021 ke 2022, yakni pada periode 31 Desember 2021 sebesar Rp2,6 triliun menjadi Rp5,1 triliun pada 31 Desember 2022. Dalam laporan arus kas per 31 Desember 2022, terdapat kenaikan pada arus kas aktivitas operasi dari Rp11,9 triliun pada 2021 menjadi Rp14,1 triliun pada 2022 (Susi Setiawati, 2023).

Kemudian, dirilis dari [cnbc.com](https://www.cnbc.com) bahwa PT Indosat Ooredoo Hutchison Tbk (ISAT) mengatakan penurunan laba bersih hingga 42% karena adanya konsolidasi pada sewa menara yang tidak masuk pada pencatatan laporan keuangan kali ini. Berdasarkan laporan keuangan kuartal II-2022 yang dipublikasi di Bursa Efek Indonesia (BEI), laba Indosat tercatat hanya Rp 3,2 triliun atau turun 41,76%

dibandingkan periode yang sama tahun lalu sebesar Rp 5,5 triliun. Presiden Direktur dan CEO Indosat, Vikram Sinha mengatakan, indikator keuangan dan komersial perseroan yang menunjukkan momentum positif di kuartal II/2022. (Teti Purwanti, 2022).

Berdasarkan data yang diperoleh dari subsektor telekomunikasi yang terdaftar di Bursa Efek Indonesia Tahun 2017-2022 adalah sebagai berikut.

Tabel 1.1
Data Pertumbuhan Penjualan, Arus Kas Operasi, Leverage dan Profitabilitas Subsektor Telekomunikasi Pada Tahun 2017-2022

| Nama | Tahun | Pertumbuhan Penjualan | Arus Kas Operasi | Leverage (DAR) | Profitabilitas (ROA) |
|----------------------------|--------------|------------------------------|-------------------------|-----------------------|-----------------------------|
| PT XL Axiata (EXCL) | 2017 | 7,189% | 63,12% | 61,59% | 66,62% |
| | 2018 | 27,61% | 59,47% | 68,16% | 5,722% |
| | 2019 | 9,56% | 58,03% ↑ | 66,34% | 1,084% |
| | 2020 | 3,48% | 73,97% ↑ | 71,75% | 1,428% |
| | 2021 | 2,86% ↑ | 57,09% | 72,38% ↓ | 1,77% ↓ |
| | 2022 | 8,92% ↑ | 53,52% | 70,46% ↓ | 1,284% ↓ |
| PT Indosat (ISAT) | 2017 | 2,54% | 55,31% | 70,75% | 2,56% |
| | 2018 | -22,67% | 19,78% | 77,16% | -0,039% |
| | 2019 | 12,89% | 47,84% ↑ | 78,17% | 0,025% |
| | 2020 | 6,92% | 48,75% ↑ | 79,43% | -0,01% |
| | 2021 | 12,39% ↑ | 38,28% | 83,74% ↓ | 0,10% ↓ |
| | 2022 | 48,94% ↑ | 43,69% | 72,23% ↓ | 0,04% ↓ |

Sumber : Data diolah (2023)

Berdasarkan tabel 1.1 PT XL Axiata Tbk (EXCL) menunjukkan bahwa pada tahun 2021 dan 2022 profitabilitas (ROA) mengalami penurunan tetapi pertumbuhan penjualan mengalami kenaikan. Masalah tersebut terjadi juga pada PT Indosat Tbk (ISAT). Hal ini tidak sesuai teori karena apabila pertumbuhan penjualan meningkat akan meningkatkan pula pendapatan perusahaan sehingga laba yang dimiliki perusahaan akan mengalami peningkatan. Menurut Ari, et al., (2021:2) mendefinisikan “Pertumbuhan penjualan merupakan suatu pengukuran permintaan dan daya saing suatu usaha. Laju pertumbuhan penjualan suatu perusahaan akan mempengaruhi kemampuan perusahaan dalam mempertahankan labanya di masa yang akan datang”. Artinya apabila pertumbuhan penjualan meningkat akan meningkatkan pula pendapatan perusahaan sehingga kemampuan perusahaan dalam memperoleh laba akan semakin meningkat.

PT XL Axiata Tbk (EXCL) dan PT Indosat Tbk (ISAT) pada tahun 2021 dan 2022 mengalami penurunan profitabilitas (ROA) tetapi arus kas operasi PT XL Axiata Tbk (EXCL) pada tahun 2019 dan 2020 mengalami kenaikan, begitupun PT Indosat Tbk (ISAT). Hal tersebut tidak sesuai teori, karena apabila perusahaan memiliki jumlah arus kas yang naik maka akan meningkatkan pula laba perusahaan. Menurut Sukmawati Sukamulja (2019:148) “Arus kas operasi merupakan kas yang diperoleh dari kegiatan utama perusahaan, sehingga dapat menilai kinerja perusahaan dan menggambarkan keberlangsungan suatu perusahaan.” Artinya, apabila kas yang dimiliki perusahaan optimal maka akan menjaga keberlangsungan yang berdampak pada kemampuan perusahaan dalam memperoleh laba akan semakin tinggi.

Selain itu, PT XL Axiata Tbk (EXCL) pada tahun 2021 dan 2022 mengalami penurunan profitabilitas (ROA) disertai penurunan *Leverage* (DAR). Hal serupa terjadi pada PT Indosat Tbk (ISAT). Dimana hal tersebut tidak sesuai teori karena apabila perusahaan yang menggunakan dana pinjaman yang rendah akan mengurangi biaya bunga yang merupakan beban tetap perusahaan. Menurut Sutrisno (2017:189) “Perusahaan dalam memenuhi kebutuhan dananya dapat menggunakan modal sendiri atau modal yang berasal dari pemilik ataupun pinjaman dan hutang. Bila perusahaan menggunakan dana dari pinjaman, maka secara rutin perusahaan akan membayar biaya bunga yang merupakan beban tetap bagi perusahaan”. Sehingga, apabila perusahaan yang tidak menggunakan dana dari pinjaman akan mengurangi beban perusahaan, dan perusahaan tidak akan menanggung biaya/beban tetap. Maka dari itu, perusahaan seharusnya memiliki laba yang optimal.

Penelitian mengenai faktor yang mempengaruhi profitabilitas sudah banyak dilakukan sebelumnya. Penelitian lain mengenai profitabilitas oleh Jeremy, et al., (2021) yang menyatakan bahwa pertumbuhan penjualan berpengaruh positif signifikan terhadap profitabilitas. Sementara, penelitian lain yang dilakukan oleh Meytria Imelda Hutabarat (2022) mengemukakan bahwa pertumbuhan penjualan tidak dapat berpengaruh terhadap profitabilitas.

Penelitian yang dilakukan oleh Ferdinand Napitupulu (2020) menyatakan bahwa arus kas operasi berpengaruh positif dan signifikan terhadap profitabilitas. Sedangkan penelitian yang dilakukan oleh Siti Yumnilah, Wanta & July Yuliawati

(2022) menyatakan bahwa arus kas operasi secara parsial tidak berpengaruh signifikan terhadap profitabilitas (*Return On Asset*).

Kemudian, berdasarkan penelitian yang dilakukan oleh Mia Natalia, et al., (2022) bahwa *leverage* berpengaruh signifikan terhadap profitabilitas. Sedangkan, hasil penelitian yang dilakukan oleh Lovi Anggarsari dan Tony Seno A (2018) menyatakan bahwa *leverage* tidak berpengaruh terhadap profitabilitas.

1.2 Identifikasi Masalah

Berdasarkan fenomena dari latar belakang yang telah dibahas dari judul diatas, maka penulis mengidentifikasi masalah yang akan dibahas dalam penelitian ini adalah :

1. PT XL Axiata Tbk dan PT Indosat Tbk pada tahun 2021 dan 2022 mengalami penurunan pada profitabilitasnya sedangkan pertumbuhan penjualan perusahaan mengalami peningkatan, hal ini bertentangan dengan teori dimana saat pertumbuhan penjualan meningkat seharusnya meningkatkan pendapatan sehingga kemampuan perusahaan dalam memperoleh laba ikut meningkat.
2. PT XL Axiata Tbk dan PT Indosat Tbk pada tahun 2021 dan 2022 mengalami penurunan pada profitabilitasnya sedangkan arus kas operasi PT XL Axiata Tbk tahun 2019 dan 2020 mengalami peningkatan begitupun pada PT Indosat Tbk. Seharusnya apabila arus kas operasi yang dimiliki perusahaan meningkat akan meningkatkan pula kemampuan perusahaan dalam memperoleh laba.

3. PT XL Axiata Tbk dan PT Indosat Tbk pada tahun 2021 dan 2022 mengalami penurunan profitabilitas diikuti dengan penurunan *leverage* perusahaan. Hal ini tidak sesuai teori, karena apabila perusahaan yang menggunakan dana pinjaman yang rendah, maka akan mengurangi tingkat pengeluaran berupa pinjaman dari luar sehingga laba yang dimiliki perusahaan akan tetap optimal.

1.3 Rumusan Masalah

Berdasarkan identifikasi masalah yang dikemukakan diatas, maka penulis merumuskan rumusan masalah sebagai berikut.

1. Seberapa besar pengaruh pertumbuhan penjualan terhadap profitabilitas pada perusahaan subsektor telekomunikasi yang terdaftar di Bursa Efek Indonesia periode 2017-2022?
2. Seberapa besar pengaruh arus kas operasi terhadap profitabilitas pada perusahaan subsektor telekomunikasi yang terdaftar di Bursa Efek Indonesia periode 2017-2022?
3. Seberapa besar pengaruh *leverage* terhadap profitabilitas pada perusahaan subsektor telekomunikasi yang terdaftar di Bursa Efek Indonesia periode 2017-2022?

1.4 Maksud dan Tujuan Penelitian

1.4.1 Maksud Penelitian

Maksud dari penelitian ini untuk memperoleh data dan informasi terkait sejauh mana pengaruh pertumbuhan penjualan, arus kas operasi dan *leverage*

terhadap profitabilitas perusahaan, yang dimana nantinya akan menjadi bahan pertimbangan lebih lanjut.

1.4.2 Tujuan Penelitian

Sesuai dengan permasalahan yang dikaji, maka tujuan dari penelitian yang akan diperoleh adalah :

1. Untuk menguji secara empiris pengaruh pertumbuhan penjualan pada perusahaan subsektor telekomunikasi yang terdaftar di Bursa Efek Indonesia periode 2017-2022.
2. Untuk menguji secara empiris pengaruh arus kas operasi pada perusahaan subsektor telekomunikasi yang terdaftar di Bursa Efek Indonesia periode 2017-2022.
3. Untuk menguji secara empiris pengaruh *leverage* pada perusahaan subsektor telekomunikasi yang terdaftar di Bursa Efek Indonesia periode 2017-2022.

1.5 Kegunaan Penelitian

1.5.1 Kegunaan Praktis

Dengan adanya penelitian ini diharapkan dapat bermanfaat bagi semua pihak yang berkepentingan. Hasil analisis yang diperoleh dalam penelitian ini diharapkan dapat memberikan manfaat bagi pihak yang terkait sebagai berikut.

1. Bagi Perusahaan/Instansi

Penelitian ini diharapkan dapat menjadi bahan pertimbangan bagi perusahaan dalam meningkatkan profitabilitas perusahaan dan sebagai

bahan mengevaluasi, memperbaiki dan meningkatkan kinerja manajemen kedepannya.

2. Bagi Investor

Penelitian ini diharapkan dapat menjadi masukan bagi para investor maupun calon investor tentang perlunya analisis profitabilitas lebih mendalam untuk mempertimbangkan keputusan investasi, sehingga investor tidak dirugikan.

1.5.2 Kegunaan Akademis

1. Bagi Pengembang Ilmu

Hasil penelitian yang telah dilakukan ini diharapkan dapat menjadi informasi yang bermanfaat bagi pengembang ilmu akuntansi khususnya akuntansi keuangan mengenai pengaruh pertumbuhan penjualan, arus kas operasi dan *leverage* terhadap profitabilitas.

2. Bagi Peneliti Selanjutnya

Hasil Penelitian ini diharapkan dapat dijadikan referensi bagi peneliti selanjutnya mengenai pertumbuhan penjualan, arus kas operasi, *leverage* dan profitabilitas.