

BAB 1

PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang

Besarnya minat masyarakat terhadap produk otomotif dapat dilihat dengan semakin meningkatnya permintaan konsumen pada setiap tahunnya, baik itu produk otomotif kendaraan jenis roda empat maupun kendaraan roda dua. Sehingga setiap perusahaan industri otomotif akan dituntut untuk meningkatkan produksinya pada setiap tahun demi memenuhi permintaan konsumen, bahkan setiap perusahaan pasti telah memasang target untuk meningkatkan penjualan pada setiap tahunnya. Meningkatnya penjualan di sektor industri otomotif, maka sangat berpengaruh besar terhadap industri komponen yang ada, karena industri komponen yang ada di Indonesia saat ini sebagian besar diserap oleh produsen otomotif, sehingga industri otomotif dan komponen memiliki keterkaitan yang sangat erat.

Iklm investasi dipengaruhi oleh pertumbuhan ekonomi nasional, semakin tinggi dan stabil pertumbuhan ekonomi nasional semakin tinggi pula ketertarikan investor dalam berinvestasi. Hal ini ditunjukkan dengan adanya perusahaan otomotif dan komponen Taiwan yang tertarik terhadap industri otomotif dan komponen nasional untuk melakukan kerja sama guna memperkuat penetrasi pasar produk industri otomotif dan komponen. Ketua Koperasi Industri Komponen Otomotif (Kiko) Indonesia M Kosasih menerangkan, pertumbuhan industri otomotif dan komponen Indonesia, termasuk suku cadang, peralatan, dan aksesoris otomotif terus menunjukkan perkembangan yang positif. Sekitar 60%

dari 4.700 berbagai macam bidang industri yang ada di Jabodetabek bergerak di bidang industri otomotif dan komponen (Republika.co.id, 2019). Berdasarkan hal tersebut, menunjukkan bahwa pertumbuhan ekonomi nasional dan tingkat penjualan mempengaruhi ketertarikan para investor di bidang otomotif dan komponen.

Meningkatnya permintaan konsumen terhadap produk otomotif dan komponen mengakibatkan setiap perusahaan perlu memiliki kemampuan manajemen yang baik agar perusahaan yang dijalankan mampu memperoleh profit yang besar. Setiap perusahaan sudah memiliki strategi demi meningkatkan penjualannya, sehingga produk yang dihasilkan mampu menarik minat konsumen guna meningkatkan penjualan produk. Meningkatnya penjualan produk yang dihasilkan maka akan meningkat pula profitabilitas perusahaan.

Profitabilitas dapat mengukur seberapa besar perusahaan memperoleh laba baik dalam hubungannya dengan penjualan, aset maupun laba bagi modal sendiri (Agus Sartono, 2010:114). Manajemen dituntut untuk meningkatkan pendapatan atau laba usaha, untuk membiayai seluruh kegiatan perusahaan, menambah aset dan melunasi kewajiban-kewajiban perusahaan. Ukuran keberhasilan dari seorang manajer dapat dilihat dari kemampuan dalam menciptakan profitabilitas. Peningkatan profitabilitas merupakan tugas paling penting bagi seorang manajer. Manajer secara konstan mencari cara untuk merubah perusahaan dalam rangka meningkatkan profitabilitas.

Kesuma (2009) menyatakan bahwa *sales growth* adalah kenaikan jumlah penjualan dari tahun ke tahun atau dari waktu ke waktu. Pertumbuhan penjualan

tinggi, maka akan mencerminkan pendapatan perusahaan yang juga meningkat. Laju pertumbuhan suatu perusahaan akan mempengaruhi kemampuan mempertahankan keuntungan dalam menandai kesempatan-kesempatan yang akan datang. Pertumbuhan penjualan tinggi maka mencerminkan pendapatan meningkat sehingga beban pajak meningkat. Pertumbuhan penjualan dapat dilihat dari perubahan penjualan tahun sebelum dan tahun periode selanjutnya. Suatu perusahaan dapat dikatakan mengalami pertumbuhan ke arah yang lebih baik jika terdapat peningkatan yang konsisten dalam aktivitas utama operasinya. Perhitungan tingkat penjualan perusahaan dibandingkan pada akhir periode dengan penjualan yang dijadikan periode dasar. Apabila nilai perbandingannya semakin besar, maka dapat dikatakan bahwa tingkat pertumbuhan penjualan semakin baik.

Meningkatkan profitabilitas salah satunya dipengaruhi oleh pertumbuhan penjualan suatu perusahaan. Penjualan merupakan peran paling penting dalam menilai keuntungan suatu perusahaan, karena pada umumnya penjualan perusahaan yang tinggi maka keuntungan yang didapatkan perusahaan akan meningkat, begitupun sebaliknya.

Penjualan mobil dan motor pada sektor otomotif menjadi tujuan perusahaan menciptakan laba yang tinggi. Pada tahun 2013 penjualan mobil menjadi angka tertinggi sebesar 1,23 juta mobil yang terjual. Hal ini bisa terjadi karena perusahaan memiliki pandangan yang optimis mengenai perekonomian di Indonesia. Namun optimisnya perusahaan tidak dapat bertahan lama, karena

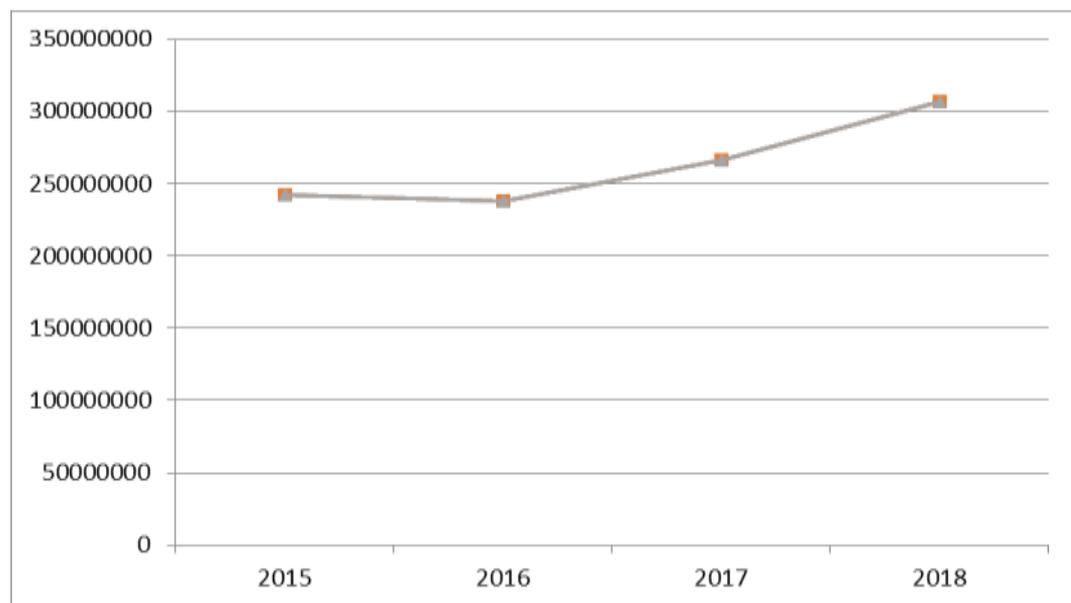
sektor otomotif pada tahun 2014 hingga 2016 mengalami penurunan penjualan yang drastis dibandingkan tahun-tahun sebelumnya.

(<https://www.carmudi.co.id/2017>)

Pada tahun 2014, penjualan mobil menurun dari 1,2 juta unit menjadi 1,01 juta unit atau turun sebesar 15,8%. Tercatat penjualan mobil murah dan ramah lingkungan yang diproduksi Astra Internasional (ASII) turun dari 172.120 unit menjadi 165.343 unit. Tidak hanya penjualan mobil, penjualan sepeda motor mengalami penurunan pada tahun 2014 tercatat mencapai angka 7.867.285 unit, sedangkan sepanjang tahun 2015 jumlah itu menurun menjadi 6.480.155 unit. Perusahaan yang memproduksi suku cadang bermotor terbesar yaitu Astra Otopart (AUTO) sangat terkena dampaknya. Tercatat pada laporan Q3 2015 pendapatan AUTO turun dari 9,1 triliun di tahun 2014 menjadi 8,6 triliun pada tahun 2015, bahkan laba bersihnya pun turun dari 721 miliar menjadi 158 miliar atau menurun drastis sebesar 78%. Tidak hanya AUTO, Indomobil Sukses Internasional (IMAS) juga mengalami penurunan pendapatan dan juga membukukan kerugian sebesar 284 miliar bahkan meningkat menjadi 312 miliar. Di tahun 2015 Sektor Otomotif mengalami penurunan signifikan, disebabkan karena di Indonesia banyaknya kejadian PHK yang mengakibatkan pekerja menunda pembelian barang otomotif dan akhirnya tingkat penjualan pada perusahaan menurun yang mempengaruhi keuntungan menjadi rendah. Sekian daya beli masyarakat, kebijakan pemerintah mempengaruhi penurunan penjualan sektor otomotif yang disebabkan pada pertengahan tahun 2013 pemerintah menaikkan harga Bahan Bakar Minyak (BBM) dengan rata-rata 33% dan bea masuk yang mempengaruhi alur naik turunnya

sektor otomotif Indonesia. Terjadinya penurunan penjualan otomotif akan berlanjut sepanjang tahun 2016 mengingat ASSI masih membukukan penjualan yang turun pada bulan Januari 2016. Dilihat dari data penjualan tahun 2016 sektor otomotif masih mengalami penurunan, baik roda dua maupun roda empat. Pada 2 tahun terakhir pertumbuhan di tahun 2016 minus, selama 5 tahun terakhir ini mengalami tekanan yang cukup berat pada sektor motor dan juga mobil. Kasus ini diakibatkan perlambatan ekonomi dan penurunan daya beli masyarakat. (<http://www.stockdansaham.com/2016>)

Berikut adalah data penjualan Otomotif dan Komponen periode 2015-2018:



Sumber: www.idx.co.id (data diolah 2019)

Gambar 1.1
Data Penjualan Otomotif dan Komponen Periode 2015-2018
(dalam jutaan rupiah)

Berdasarkan gambar 1.1, dapat diketahui bahwa penjualan otomotif dan komponen pada tahun 2015 sebesar 240 Triliun, sedangkan sepanjang tahun 2016 penjualan mengalami penurunan menjadi 230 triliun atau turun sekitar 10 Triliun dari tahun sebelumnya. Penurunan ini disebabkan oleh faktor-faktor tertentu yg mempengaruhi penjualan industri otomotif di Indonesia seperti perlambatan ekonomi, penurunan daya beli masyarakat dan lain lain. Penurunan penjualan otomotif tidak berlanjut ke tahun selanjutnya, pada tahun 2017-2018 penjualan otomotif mengalami kenaikan yg signifikan. Tercatat sebesar 260 Triliun diperoleh sepanjang tahun 2017, naik sebesar 30 Triliun dari tahun sebelumnya. Pada tahun 2018 penjualan otomotif mengalami kenaikan lagi secara drastis, yaitu mencapai 310 Triliun atau naik sebesar 50 Triliun dari tahun sebelumnya.

Mengingat bahwa sektor otomotif memiliki peran yang sangat penting di Indonesia, dan memiliki potensi pasar yang terbuka lebar merupakan sebuah peluang yang baik bagi para sektor otomotif. Tentunya perusahaan ingin mendapatkan laba yang lebih besar dan mendapatkan profitabilitas yang lebih tinggi. Keinginan suatu perusahaan dalam meningkatkan keuntungan yaitu bermacam-macam cara dilakukan oleh perusahaan untuk menarik konsumen dan giatnya dalam melakukan proses penjualan suatu produk, apabila suatu produk terjual dengan baik maka keuntungan perusahaan akan meningkat. Semakin baik rasio profitabilitas maka semakin baik menggambarkan kemampuan tingginya perolehan keuntungan perusahaan.

Beberapa tahun terakhir, perlambatan ekonomi memang sedang terjadi di Indonesia. Hal ini disebabkan karena terjadinya realisasi belanja modal

pemerintah untuk infrastruktur yang rendah, investasi, dan ekspor bersih. Permasalahan tersebut sangat mempengaruhi perlambatan ekonomi. Jika semakin tinggi tingkat pertumbuhan ekonomi suatu negara maka diasumsikan kesejahteraan masyarakat di negara tersebut akan semakin meningkat. Maka dengan adanya permasalahan pada pertumbuhan ekonomi pada pertumbuhan ekonomi dapat disimpulkan bahwa kesejahteraan menurun dan mengakibatkan perlambatan ekonomi yang berpengaruh terhadap sektor otomotif di Indonesia.

Proporsi atas penggunaan untuk membiayai investasi atau *leverage* menurut Agus Sartono (2012:120) perusahaan yang tidak mempunyai *leverage* berarti menggunakan modal sendiri 100%. Penggunaan utang itu sendiri bagi perusahaan mengandung tiga dimensi (1) pemberi kredit akan menitik beratkan pada besarnya jaminan atas kredit yang diberikan, (2) dengan menggunakan utang maka apabila perusahaan mendapatkan keuntungan yang lebih besar dari beban tetapnya maka pemilik perusahaan keuntungannya akan meningkat dan (3) dengan menggunakan utang maka pemilik memperoleh dana dan tidak kehilangan pengendalian perusahaan.

Pertumbuhan perusahaan yang tinggi lebih disukai untuk mengambil keuntungan pada investasi yang memiliki prospek baik. Semakin besar penjualan yang diharapkan semakin besar profitabilitas perusahaan. Peningkatan penjualan yang diikuti peningkatan hasil operasi akan semakin menambah kepercayaan pihak luar terhadap perusahaan. Dengan meningkatnya kepercayaan pihak luar (kreditor) maka proporsi hutang semakin besar daripada modal sendiri. Hal ini

didasarkan pada keyakinan kreditor atas dana yang ditanamkan di perusahaan dijamin oleh besarnya aset yang dimiliki perusahaan.

A.A. Wela Yulia (2015), meneliti tentang Pengaruh Ukuran Perusahaan, *Leverage* dan Pertumbuhan Penjualan terhadap Profitabilitas pada perusahaan *Food and Beverages* yang terdaftar di BEI. Hasil penelitiannya menyatakan bahwa *Leverage* berpengaruh negatif dan signifikan terhadap Profitabilitas, dan Pertumbuhan Penjualan berpengaruh negatif dan tidak signifikan terhadap Profitabilitas.

Regina Kurniawati (2017), meneliti tentang Pengaruh Pertumbuhan Penjualan dan Perputaran Total Aset terhadap Profitabilitas pada perusahaan Otomotif dan Komponen yang terdaftar di BEI. Hasil penelitiannya menunjukkan bahwa Pertumbuhan Penjualan berpengaruh positif dan tidak signifikan terhadap Profitabilitas.

I Ketut Alit Sukadana (2018), meneliti tentang Pengaruh Pertumbuhan Penjualan, Ukuran Perusahaan dan *Leverage* terhadap Profitabilitas pada perusahaan *Food and Beverages* yang terdaftar di BEI. Hasil penelitiannya menunjukkan bahwa Pertumbuhan Penjualan berpengaruh positif signifikan terhadap Profitabilitas dan *Leverage* berpengaruh negatif signifikan terhadap Profitabilitas.

Yulita M Gunde (2017), meneliti tentang Pengaruh *Leverage* terhadap Profitabilitas pada perusahaan *Food and Beverages* yang terdaftar di BEI. Hasil penelitian menyatakan bahwa secara simultan DAR dan DER berpengaruh negatif

signifikan terhadap Profitabilitas, secara parsial berpengaruh positif signifikan dari DAR dan DER terhadap Profitabilitas.

Agus Wibowo (2012), meneliti tentang Efisiensi Modal Kerja, Likuiditas, dan *Leverage* terhadap Profitabilitas pada perusahaan Manufaktur yang terdaftar di BEI. Hasil penelitian menunjukkan bahwa *Leverage* berpengaruh negatif signifikan terhadap Profitabilitas.

Rinny Meidiyustiani (2016), meneliti tentang Pengaruh Modal Kerja, Ukuran Perusahaan, Pertumbuhan Penjualan dan Likuiditas terhadap Profitabilitas pada perusahaan Manufaktur Sektor Industri Barang Konsumsi yang terdaftar di BEI. Hasil penelitiannya menyatakan bahwa Pertumbuhan Penjualan berpengaruh positif terhadap Profitabilitas.

Supanji Setiawan (2018) meneliti tentang Analisis Pertumbuhan Penjualan dan Perputaran Modal Kerja terhadap Profitabilitas PT. Tiga Pilar Sejahtera Food, Tbk 2012-2016. Hasil penelitian menyatakan bahwa Pertumbuhan Penjualan berpengaruh positif signifikan terhadap Profitabilitas.

Daniel Agustinus Sidabutar (2017), meneliti tentang Pengaruh Pertumbuhan Penjualan dan Perputaran Piutang terhadap Profitabilitas terhadap perusahaan Food and Beverage yang terdaftar di BEI. Hasil penelitian ini menyatakan bahwa Pertumbuhan Penjualan positif berpengaruh signifikan terhadap Profitabilitas.

Untuk lebih jelasnya mengenai hasil penelitian terdahulu penulis menyajikan tabel sebagai berikut:

Tabel 1.1
Perbedaan dan Persamaan Penelitian Terdahulu
dengan Rencana Penelitian Penulis

No.	Peneliti, Tahun	Persamaan	Perbedaan	Kesimpulan	Sumber
1.	A.A. Wela Yulia Putra (2015)	<ul style="list-style-type: none"> • Pertumbuhan Penjualan • <i>Leverage</i> • Profitabilitas 	<ul style="list-style-type: none"> • Ukuran Perusahaan 	Hasil penelitiannya menyatakan bahwa <i>Leverage</i> berpengaruh negatif dan signifikan terhadap Profitabilitas, dan Pertumbuhan Penjualan berpengaruh negatif dan tidak signifikan terhadap Profitabilitas.	E-Jurnal Manajemen Unud, Vol. 4, 2015 : 2052-2067 Nomor ISSN: 2350-8912 Universitas Udayana Bali.
2.	Regina Kurniawati (2017)	<ul style="list-style-type: none"> • Pertumbuhan Penjualan • Profitabilitas 	<ul style="list-style-type: none"> • Perputaran Total Asset 	Hasil penelitiannya menunjukkan bahwa Pertumbuhan Penjualan berpengaruh positif dan tidak signifikan terhadap Profitabilitas.	E-Jurnal Ekonomi dan Bisnis UBL, Vol. 8 No. 2, 2017. Nomor ISSN: 2087-2054 Universitas Bandar Lampung.
3.	I Ketut Alit Sukadana (2018)	<ul style="list-style-type: none"> • Perumbuhan Penjualan • <i>Leverage</i> • Profitabilitas 	<ul style="list-style-type: none"> • Ukuran Perusahaan 	Hasil penelitiannya menunjukkan bahwa Pertumbuhan Penjualan berpengaruh positif signifikan terhadap Profitabilitas dan <i>Leverage</i> berpengaruh negatif signifikan terhadap Profitabilitas.	E-Jurnal Manajemen Unud, Vol. 7, No. 11, 2018: 6239-6268 Nomor ISSN: 2302-8912 Universitas Udayana Bali.
4.	Yulita M Gunde (2017)	<ul style="list-style-type: none"> • <i>Leverage</i> • Profitabilitas 		Hasil penelitian menyatakan bahwa secara simultan DAR dan DER	E-Jurnal EMBA USR, Vol. 5 No. 3, 2017: 4185-4194 Nomor

				berpengaruh negatif signifikan terhadap Profitabilitas, secara parsial berpengaruh positif signifikan dari DAR dan DER terhadap Profitabilitas..	ISSN: 2303-1174 Universitas Sam Ratulangi.
5.	Agus Wibowo (2012)	<ul style="list-style-type: none"> • <i>Leverage</i> • Profitabilitas 	<ul style="list-style-type: none"> • Modal Kerja • Likuiditas 	Hasil penelitian menunjukkan bahwa <i>Leverage</i> berpengaruh negatif signifikan terhadap Profitabilitas.	Jurnal Dinamika Manajemen, Vol. 3, No 1 2012 Nomor ISSN: 2337-5434 Universitas Negeri Semarang.
6.	Rinny M (2016)	<ul style="list-style-type: none"> • Pertumbuhan Penjualan • Profitabilitas 	<ul style="list-style-type: none"> • Modal Kerja • Ukuran Perusahaan • Likuiditas 	Hasil penelitiannya menyatakan bahwa Pertumbuhan Penjualan berpengaruh positif terhadap Profitabilitas.	Jurnal Akuntansi dan Keuangan, Vol 5, No 2 2016. Nomor ISSN: 2251-7141 Universitas Budi Luhur.
7.	Supanji Setyawan (2018)	<ul style="list-style-type: none"> • Pertumbuhan Penjualan • Profitabilitas 	<ul style="list-style-type: none"> • Perputaran Modal Kerja 	Hasil penelitian menyatakan bahwa Pertumbuhan Penjualan berpengaruh positif signifikan terhadap Profitabilitas.	Jurnal Ilmu Akuntansi Untidar. Vol 11 (1), 2018. Nomor ISSN: 2461-1190 Universitas Tidar.
8.	Siti Mualifah (2017)	<ul style="list-style-type: none"> • Pertumbuhan Penjualan • <i>Leverage</i> • Profitabilitas 	<ul style="list-style-type: none"> • <i>Financial Leverage</i> • Modal Kerja • Ukuran Perusahaan 	Hasil ini menyatakan bahwa Pertumbuhan Penjualan berpengaruh positif signifikan terhadap Profitabilitas dan <i>Leverage</i> berpengaruh negatif signifikan terhadap Profitabilitas.	Jurnal Ilmiah Akuntansi Unpand. Vol 3, No 3 2017. Nomor ISSN 2502-7697 Universitas Pandanaran Semarang.

9.	Yulisa Ermanda (2017)	<ul style="list-style-type: none"> • Pertumbuhan Penjualan • Profitabilitas 	<ul style="list-style-type: none"> • Perputaran Modal Kerja 	Hasil penelitian ini menyatakan bahwa <i>Corporate Governance</i> berpengaruh secara simultan terhadap kinerja keuangan perusahaan, sedangkan secara partial tidak berpengaruh signifikan terhadap kinerja keuangan perusahaan.	Jurnal Sistem Informasi, Keuangan, Auditing dan Perpajakan. Vol 1 No 2, 2017 hal 164-172. Nomor ISSN 2541-1691 Universitas Sangga Buana.
10.	Daniel Agustinus Sidabutar (2017)	<ul style="list-style-type: none"> • Pertumbuhan Penjualan • Profitabilitas 	<ul style="list-style-type: none"> • Perputaran Piutang 	Hasil penelitian ini menyatakan bahwa Pertumbuhan Penjualan positif berpengaruh signifikan terhadap Profitabilitas.	Jurnal Sultanist. Vol 6 No 2 Desember 2017. Nomor ISSN 2338-4328 Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi Sultan Agung.
11.	Miswanto (2017)	<ul style="list-style-type: none"> • Pertumbuhan Penjualan • Profitabilitas 	<ul style="list-style-type: none"> • Modal Kerja • Ukuran Perusahaan 	Hasil penelitian ini menyatakan bahwa Pertumbuhan Penjualan berpengaruh negatif dan tidak signifikan terhadap Profitabilitas.	Jurnal Bisnis dan Ekonomi (JBE). Vol 24, No 2 Sepember 2017. No ISSN 1412-3126 Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi (STIE) Yogyakarta.
12.	Robinhot Gultom (2018)	<ul style="list-style-type: none"> • Pertumbuhan Penjualan • Profitabilitas 	<ul style="list-style-type: none"> • Likuiditas 	Hasil penelitian ini menyatakan bahwa Pertumbuhan Penjualan tidak berpengaruh terhadap Profitabilitas.	Jurnal Ilmiah Methonomi. Vol 4 No 2 2018. No ISSN 2598-9693 Universitas Methodist Indonesia.
13.	Supanji Setyawan (2018)	<ul style="list-style-type: none"> • Pertumbuhan Penjualan • Profitabilitas 	<ul style="list-style-type: none"> • Perputaran Modal Kerja 	Hasil penelitian ini menyatakan bahwa Pertumbuhan	Jurnal Ilmu Akuntansi. Vol 11 (1) 2018:147-

				Penjualan secara parsial berpengaruh positif signifikan terhadap Profitabilitas.	158. No ISSN 2461-1190 Universitas Tidar.
14.	Yulisa Ermanda (2017)	<ul style="list-style-type: none"> • Pertumbuhan Penjualan • Profitabilitas 	<ul style="list-style-type: none"> • Perputaran Modal Kerja 	Hasil penelitian ini menyatakan bahwa <i>corporate governance</i> tidak berpengaruh signifikan terhadap kinerja perusahaan.	Jurnal Sistem Informasi, Keuangan, Auditing dan Perpajakan. Vol 1, No 2. No ISSN 2599-1876 Universitas Sangga Buana.
15.	Endah Dewi Permatasari (2017)	<ul style="list-style-type: none"> • <i>Leverage</i> • Profitabilitas 		Hasil penelitian ini menyatakan bahwa <i>Leverage</i> berpengaruh negatif signifikan terhadap Profitabilitas.	Jurnal Ilmiah Ekonomi Global. Vol 8, No 1 Juli 2017. No ISSN 2502-2014 Universitas Indo Global Mandiri.
16.	Muhammad Hajar Ashari(2017)	<ul style="list-style-type: none"> • <i>Leverage</i> • Profitabilitas 		Hasil penelitian ini menyatakan bahwa DER berpengaruh negatif tidak signifikan terhadap Profitabilitas.	<i>Diponegoro Journal Of Management</i> . Vol 6, No 4 2017 No ISSN 2337-3792 Universitas Diponegoro.
17.	Richi Ervan Mahendra (2018)	<ul style="list-style-type: none"> • <i>Leverage</i> • Profitabilitas 		Hasil penelitian ini menyatakan bahwa <i>Leverage</i> berpengaruh signifikan terhadap Profitabilitas.	Jurnal Akuntansi. Vol 5, No 4 No ISSN 2337-7313 Universitas Nusantara PGRI Kediri.
18.	Atika (2016)	<ul style="list-style-type: none"> • <i>Leverage</i> • Profitabilitas 	<ul style="list-style-type: none"> • Rasio Aktivitas 	Hasil penelitian ini menyatakan bahwa <i>Leverage</i> berpengaruh signifikan terhadap Profitabilitas.	Jurnal Financial. Vol 2, No 1 Juni 2016 No ISSN 2502-4574.
19.	Murni Sari Dewi Saragih (2016)	<ul style="list-style-type: none"> • <i>Leverage</i> • Profitabilitas 	<ul style="list-style-type: none"> • Likuiditas 	Hasil penelitian ini menyatakan bahwa <i>Leverage</i>	Jurnal Sultanist. Vol 5, No 2

				berpengaruh tidak signifikan terhadap Profitabilitas	Desember 2016 No ISSN 2338-4328.
20.	Dita Tessa dan Mochammad Chabachib (2016)	<ul style="list-style-type: none"> • Pertumbuhan Penjualan • Profitabilitas 	<ul style="list-style-type: none"> • Struktur Modal • Ukuran Perusahaan 	Hasil penelitian ini menyatakan bahwa Pertumbuhan Penjualan berpengaruh positif dan signifikan terhadap Profitabilitas.	<i>Diponegoro Journal Of Managment.</i> Vol 5 No 4 2016 No ISSN 2337-3793. Universitas Diponegoro.
<p>Afrizal Adhi Setiawan, 2019; Penelitian Penulis Judul: “Pengaruh Pertumbuhan Penjualan dan <i>Leverage</i> Terhadap Profitabilitas (Survey pada perusahaan Otomotif dan Komponen yang terdaftar di Bursa Efek Indonesia periode 2015-2018) Variabel yang digunakan: Pertumbuhan Penjualan dan <i>Leverage</i> sebagai variabel independen dan Profitabilitas sebagai variabel dependen.</p>					

Berdasarkan uraian di atas, penulis melakukan penelitian dengan judul **“Pengaruh Pertumbuhan Penjualan dan *Leverage* Terhadap Profitabilitas** (Survei pada Perusahaan Otomotif dan Komponen yang terdaftar di Bursa Efek Indonesia periode 2015-2018)”.

1.2 Identifikasi Masalah

Berdasarkan latar belakang yang telah diuraikan, maka dapat diidentifikasi beberapa permasalahan sebagai berikut:

1. Bagaimana Pertumbuhan Penjualan, *Leverage* serta Profitabilitas pada perusahaan Otomotif dan Komponen yang terdaftar di Bursa Efek Indonesia periode 2015-2018.
2. Bagaimana pengaruh Pertumbuhan Penjualan dan *Leverage* secara parsial serta simultan terhadap Profitabilitas pada perusahaan Otomotif dan Komponen yang terdaftar di Bursa Efek Indonesia periode 2015-2018.

1.3 Tujuan Penelitian

Berdasarkan pada identifikasi masalah di atas, maka usulan penelitian ini bertujuan:

1. Untuk mengetahui Pertumbuhan Penjualan, *Leverage* serta Profitabilitas pada perusahaan Otomotif dan Komponen yang terdaftar di Bursa Efek Indonesia periode 2015-2018.
2. Untuk mengetahui Pengaruh Pertumbuhan Penjualan dan *Leverage* secara parsial serta simultan terhadap Profitabilitas pada perusahaan Otomotif dan Komponen yang terdaftar di Bursa Efek Indonesia periode 2015-2018.

1.4 Kegunaan Hasil Penelitian

Manfaat penelitian yang dilakukan penulis diharapkan dapat memberikan kegunaan pada berbagai pihak, yaitu:

1. Bagi Penulis

Hasil penelitian ini diharapkan dapat dijadikan sarana untuk menambah pengetahuan dengan menerapkan disiplin ilmu yang diperoleh di bangku perkuliahan. Sedangkan dalam aplikasinya diharapkan dapat menambah pengetahuan mengenai topik yang sesuai dengan judul di atas yang berkaitan dengan investasi saham dan kinerja keuangan perusahaan.

2. Bagi Perusahaan

Hasil penelitian ini diharapkan dapat berguna sebagai bahan pertimbangan untuk menentukan kebijakan-kebijakan terutama kebijakan untuk mempertahankan profitabilitas.

3. Bagi Pihak Lain

Hasil penelitian ini diharapkan dapat berguna sebagai bahan referensi bagi pihak yang berkepentingan, khususnya untuk mendalami topik yang diangkat penulis dalam penelitian ini.

1.5 Lokasi dan Waktu Penelitian

1.5.1 Lokasi Penelitian

Untuk memperoleh data yang diperlukan, penulis melakukan penelitian pada perusahaan yang terdaftar dalam Bursa Efek Indonesia (BEI) pada perusahaan manufaktur sub sektor Otomotif dan komponen selama tahun 2015-2018 melalui website www.idx.co.id.

1.5.2 Waktu Penelitian

Penelitian ini dilaksanakan pada bulan Februari 2019 sampai dengan bulan Juli 2019. Untuk lebih jelasnya, lampiran 1 akan menyajikan tabel waktu penelitian.