

BAB I

PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang

Dalam dunia bisnis modern, persaingan industri semakin ketat seiring dengan pesatnya perkembangan teknologi informasi. Kondisi ini menuntut perusahaan untuk terus berinovasi dan beradaptasi dengan perubahan lingkungan bisnis yang dinamis. Salah satu indikator kesuksesan suatu perusahaan adalah kemampuannya meningkatkan kinerja Perusahaan. Perusahaan sub-sektor makanan dan minuman di Indonesia memiliki peran strategis dalam perekonomian nasional. Sektor ini tercatat telah memberikan kontribusi signifikan terhadap Produk Domestik Bruto (PDB) dan menjadi salah satu sektor yang memiliki ketahanan relatif baik di tengah volatilitas ekonomi.

Menurut (Badan Pusat Statistik) peningkatan PDB industri pengolahan nonmigas dari 3,67% menjadi 4,69% menunjukkan pertumbuhan ekonomi yang solid di sektor, yang memiliki dampak langsung terhadap kinerja keuangan perusahaan. Pertumbuhan sektor nonmigas yang mencapai 80% kontribusi PDB nasional mencerminkan ekspansi pasar domestik yang kuat, berpotensi meningkatkan pendapatan perusahaan-perusahaan melalui peningkatan permintaan produk. Khususnya subsektor makanan dan minuman yang menunjukkan pemulihan tercepat pasca pandemi, perusahaan di sektor ini kemungkinan mengalami peningkatan penjualan dan margin keuntungan yang lebih baik.

Salah satu tujuan terpenting dalam pendirian perusahaan adalah untuk meningkatkan kesejahteraan pemiliknya atau para pemegang saham. Selain itu juga kinerja keuangan bisa dijadikan tolak ukur keberhasilan pihak manajemen dalam

mencapai laba perusahaan. Sedangkan bagi investor bisa dijadikan sebagai bahan pertimbangan untuk melakukan investasi di perusahaan tersebut. Apabila kinerja keuangan suatu perusahaan baik maka ini akan membuat nilai perusahaan meningkat dan membuat perusahaan dapat bertahan dalam menghadapi persaingan yang semakin ketat (Kustiani et al., 2019).

Stabilitas pertumbuhan industri makanan dan minuman pada kisaran 2,54% selama tahun 2021, kemudian mengalami kenaikan pada tahun 2022 sekitar 4,90%, dan pada tahun 2023 menjadi 4,47%. Di satu sisi, pertumbuhan penjualan yang konsisten berpotensi mendorong kinerja keuangan, kinerja perusahaan di BEI menunjukkan variasi yang signifikan (BPS, 2023). Kinerja penjualan PT Indofood CBP Sukses Makmur Tbk (ICBP) menunjukkan tren pertumbuhan yang positif dan konsisten selama periode 2021-2023, dengan penjualan meningkat dari Rp 56,80 triliun pada tahun 2021 menjadi Rp 64,80 triliun pada tahun 2022, kemudian naik menjadi Rp 67,91 triliun pada tahun 2023. PT Mayora Indah Tbk (MYOR) memperlihatkan kinerja yang progresif dan berkelanjutan sepanjang periode 2021-2023, dengan pencapaian yang terus mengalami peningkatan dari Rp 27,90 triliun di tahun 2021 meningkat menjadi Rp 30,67 triliun pada tahun 2022, dan selanjutnya mencapai Rp 31,49 triliun di tahun 2023.

PT FKS Food Sejahtera Tbk mengalami naik turun penjualan yang cukup besar selama periode 2021-2023, dengan pendapatan yang berubah-ubah dari Rp 1,52 triliun pada tahun 2021 melonjak tinggi menjadi Rp 1,84 triliun pada tahun 2022, tetapi kemudian turun menjadi Rp 1,70 triliun pada tahun 2023. Pola

penjualan ini menunjukkan kinerja bisnis yang tidak stabil yang menggambarkan kesulitan perusahaan dalam menjaga pertumbuhan yang konsisten.

Fenomena ini mengindikasikan bahwa pertumbuhan penjualan saja tidak cukup untuk menjamin kinerja keuangan perusahaan. Pentingnya kinerja perusahaan dilakukan karena mencerminkan suatu prestasi yang dicapai atas suatu keberhasilan perusahaan dalam mencapai tujuannya. Kinerja perusahaan merupakan suatu hasil yang diperoleh suatu perusahaan melalui serangkaian proses dalam kurun waktu tertentu yang mengarah pada standar yang telah ditentukan oleh perusahaan sebagai upaya untuk menghasilkan keuntungan yang sebesar-besarnya (Rahayu & Sari, 2018).

Pertumbuhan Penjualan mencerminkan pencapaian perusahaan di masa lalu, dimana pertumbuhan penjualan digunakan untuk memprediksi pencapaian perusahaan di masa depan. Pertumbuhan penjualan juga dapat menunjukkan daya saing perusahaan dalam pasar. Apabila pertumbuhan penjualan semakin meningkat, maka akan menambah laba yang besar bagi perusahaan. Namun apabila suatu perusahaan tidak menggunakan secara efisien total aset yang ada di perusahaan maka akan berdampak pada menurunnya tingkat pertumbuhan penjualan pada suatu perusahaan, yang akan mengakibatkan juga menurunnya tingkat kinerja keuangan di dalam Perusahaan (Tasmil et al., 2019).

Berdasarkan penelitian Yuliani (2021) pertumbuhan penjualan *sales growth* (SG) berpengaruh positif terhadap kinerja keuangan perusahaan sub sektor makanan dan minuman yang terdaftar di BEI. Namun, penelitian Tanjaya & Nazir (2021) menunjukkan bahwa pertumbuhan penjualan berpengaruh negatif terhadap

kinerja keuangan. Hal ini menunjukkan bahwa tingkat pertumbuhan yang tinggi cenderung membuat perusahaan bergantung pada modal eksternal, sedangkan pertumbuhan yang lebih rendah menunjukkan ketergantungan yang lebih sedikit pada modal eksternal.

Perusahaan perlu mempertimbangkan faktor-faktor lain seperti ukuran perusahaan yang mempengaruhi skala ekonomi, serta strategi perencanaan pajak yang optimal tanpa mengorbankan keberlanjutan bisnis. Dalam konteks inilah penelitian tentang pengaruh pertumbuhan penjualan, ukuran perusahaan, dan perencanaan pajak terhadap kinerja keuangan menjadi relevan, terutama pada periode 2021-2023 yang merupakan masa kritis pemulihan ekonomi pasca pandemi.

Perusahaan dengan aset lebih besar cenderung memiliki potensi pendapatan dan laba yang lebih tinggi karena mereka lebih mampu mendominasi pasar, menguasai rantai pasokan, dan melakukan inovasi dalam skala besar. PT Indofood CBP Sukses Makmur Tbk (ICBP). Dengan aset di kisaran Rp115 triliun hingga Rp119 triliun, ICBP jelas merupakan perusahaan besar. Di sisi lain, pada tahun 2023, jumlah aset FKS naik 1,29% dari Rp1.826,35 miliar di tahun 2022 menjadi Rp1.850,00 miliar. Berkaitan dengan ukuran perusahaan, entitas bisnis yang memiliki aset lebih besar cenderung menikmati keunggulan dalam hal akses terhadap modal, kemampuan negosiasi dengan pemasok, dan diversifikasi risiko operasional. Perusahaan berskala besar juga memiliki kapasitas untuk berinvestasi dalam teknologi dan sistem informasi yang lebih canggih, sehingga dapat menghasilkan efisiensi operasional dan pengambilan keputusan yang lebih tepat

berbasis data. Selain itu, ukuran perusahaan yang lebih besar sering dikaitkan dengan stabilitas arus kas yang lebih baik, yang pada gilirannya dapat meningkatkan kepercayaan investor dan kreditur. faktor ukuran perusahaan diukur dengan jumlah aset yang dimiliki menunjukkan besar kecilnya perusahaan yang merupakan faktor penting dalam penentuan laba. Perusahaan perlu memperhatikan faktor-faktor internal perusahaan dengan memaksimalkan sumber daya yang digunakan untuk meningkatkan kinerja keuangan (Rosalinda *et al.*, 2022).

Penelitian Dannisya & Lestari (2024) menunjukkan bahwa ukuran perusahaan dapat meningkatkan kinerja keuangan, di mana pengelolaan aset yang baik dan efisien menghasilkan profitabilitas tinggi. Namun, penelitian Annisa & Yulazri (2024) menemukan bahwa ukuran perusahaan berpengaruh negatif terhadap kinerja keuangan. Hal ini menunjukkan bahwa ukuran perusahaan tidak menjamin kemampuan untuk menghasilkan laba yang lebih tinggi, karena semakin besar aset yang dimiliki, semakin besar pula biaya operasional yang diperlukan, seperti biaya tenaga kerja dan pemeliharaan aset.

Selain faktor ukuran perusahaan, aspek pengelolaan perencanaan pajak juga memegang peranan krusial dalam memaksimalkan kinerja keuangan perusahaan, terutama dalam industri dengan margin keuntungan seperti sektor makanan dan minuman. Optimalisasi kinerja keuangan tidak hanya bergantung pada skala operasional dan jumlah aset yang dimiliki, melainkan juga dipengaruhi oleh efektivitas perusahaan dalam mengelola aspek perpajakan sebagai komponen signifikan dalam struktur biaya. Perencanaan pajak yang tepat memungkinkan perusahaan untuk mengalokasikan sumber daya keuangan secara lebih efisien,

sehingga dapat meningkatkan laba bersih tanpa melanggar ketentuan perpajakan yang berlaku.

Perencanaan pajak merupakan rencana yang dilakukan suatu perencanaan untuk mengurangi beban pajak agar perusahaan dapat membayar pajak seminimal mungkin, dengan tetap melaksanakan peraturan perpajakan. Tingkat efektivitas dari perencanaan pajak tersebut dapat diukur dengan *tax retention rate*, yang menunjukkan seberapa besar proporsi pendapatan yang berhasil dipertahankan perusahaan setelah pembayaran pajak, sehingga semakin tinggi *tax retention rate* mencerminkan semakin berhasilnya strategi perencanaan pajak yang diterapkan oleh perusahaan.

Pengadaan aset tetap dalam perusahaan sub-sektor makanan dan minuman tidak hanya berorientasi pada peningkatan kapasitas produksi, tetapi juga berfungsi secara strategis sebagai instrumen perencanaan pajak melalui manajemen depresiasi. Dalam hal ini, manajer pajak berupaya mengoptimalkan pemilihan metode penyusutan dan memanfaatkan fasilitas insentif perpajakan, seperti *investment allowance* atau percepatan depresiasi atas pembelian mesin produksi serta infrastruktur pabrik. Strategi pengadaan aset tetap ini secara sistematis menciptakan (*tax shield*) yang mampu mereduksi beban pajak penghasilan perusahaan secara signifikan. Melalui integrasi strategi manajemen aset dan efisiensi operasional tersebut, perusahaan dapat menekan pengeluaran kas untuk pajak dan mengalokasikannya kembali guna memperkuat perolehan laba bersih. Oleh karena itu, efektivitas perencanaan pajak yang dirancang oleh manajemen menjadi determinan krusial dalam meningkatkan kinerja keuangan, di mana

keberhasilan efisiensi pajak secara langsung akan merefleksikan profitabilitas yang lebih tinggi bagi para pemegang saham serta menjamin pertumbuhan perusahaan secara berkelanjutan.

Pada penelitian yang dilakukan oleh Christian *et al.*, (2022) perencanaan pajak merupakan cara perusahaan untuk melakukan tindakan yang bertujuan membayar pajak dengan jumlah yang paling minimal, selama pembayaran pajak tersebut masih sesuai dengan aturan perpajakan. Perusahaan yang berhasil menerapkan *tax planning* atau perencanaan pajak secara efektif akan merasakan dampaknya pada penurunan besaran keuntungan yang dilaporkan, yang beriringan dengan penurunan kewajiban pembayaran pajak perusahaan secara keseluruhan.

Beberapa penelitian, seperti yang dilakukan oleh Nailufaroh & Maulana (2019), menunjukkan bahwa perencanaan pajak berpengaruh positif terhadap kinerja keuangan, di mana perusahaan yang menerapkan perencanaan pajak dapat menghemat pajak dan mengoptimalkan pengeluaran beban pajak penghasilan, yang berdampak pada laba bersih setelah pajak. Namun, penelitian Vito Febryanto (2024) menemukan bahwa perencanaan pajak terhadap kinerja keuangan perusahaan mengalami menunjukkan fluktuasi yang tidak konsisten, di mana peningkatan pada satu tahun sering diikuti penurunan di tahun berikutnya. Ketidakstabilan ini menunjukkan bahwa dampak perencanaan pajak mungkin tidak konsisten atau berkelanjutan, sehingga perencanaan pajak berpengaruh negatif terhadap kinerja keuangan.

Riset mengenai pengaruh pertumbuhan penjualan, ukuran perusahaan, dan perencanaan pajak terhadap kinerja keuangan di sektor makanan dan minuman

telah dilakukan oleh banyak peneliti sebelumnya, namun hasil yang diperoleh seringkali menunjukkan ketidakkonsistenan. Hal ini memotivasi penulis untuk menyusun penelitian yang lebih mendalam terkait topik ini. Dengan adanya perbedaan hasil dari penelitian terdahulu, peneliti melihat celah untuk melakukan replikasi, terutama terhadap studi yang dilakukan oleh Putry & Ratnasari (2024) yang meneliti “Pengaruh Likuiditas, Ukuran Perusahaan Dan Perencanaan Pajak Terhadap Kinerja Keuangan”. Penelitian ini memiliki keterbatasan, seperti fokus pada satu atau dua variabel saja, sehingga peneliti berupaya untuk memperluas cakupan dengan menambahkan variabel pertumbuhan penjualan sebagai faktor pertama yang berpotensi mempengaruhi kinerja keuangan. Selain itu, penelitian ini juga menggunakan periode, yaitu 2021-2023 dan hanya mencakup objek penelitian terbatas kepada perusahaan subsektor makanan dan minuman yang tercatat dalam bursa efek Indonesia. Dengan demikian, penelitian ini diharapkan dapat memberikan kontribusi baru dan lebih komprehensif dalam memahami dinamika kinerja keuangan di sektor makanan dan minuman.

Berbagai penelitian telah menunjukkan bahwa perusahaan yang melakukan perencanaan pajak dengan baik cenderung memiliki kinerja keuangan yang lebih unggul dibandingkan perusahaan yang tidak melakukan perencanaan pajak secara optimal. Berdasarkan latar belakang tersebut peneliti tertarik mengangkat judul peneliti **“Pengaruh Pertumbuhan Penjualan, Ukuran Perusahaan Dan Perencanaan Pajak Terhadap Kinerja Keuangan Di Perusahaan Sub- Sektor Makanan Dan Minuman Yang Terdaftar Di Bursa Efek Indonesia Tahun 2021-2023”**.

1.2 Identifikasi Masalah

Berdasarkan latar belakang masalah peneliti mengidentifikasi masalah sebagai berikut:

1. Dampak pertumbuhan penjualan terhadap kinerja keuangan: bagaimana fluktuasi pertumbuhan penjualan memengaruhi kinerja keuangan perusahaan sub-sektor makanan dan minuman di bursa efek Indonesia dan apakah tingkat pertumbuhan penjualan yang berbeda-beda antar perusahaan berdampak pada profitabilitas mereka.
2. Pengaruh ukuran perusahaan dalam meningkatkan kinerja keuangan: bagaimana ukuran perusahaan yang diukur melalui total aset dapat memengaruhi kemampuan perusahaan dalam menghasilkan laba dan efisiensi operasional, serta tantangan apa saja yang dihadapi oleh perusahaan dengan ukuran berbeda dalam memaksimalkan kinerja keuangan mereka.
3. Keterkaitan antara perencanaan pajak terhadap kinerja keuangan: apakah ada korelasi antara strategi perencanaan pajak yang diukur dengan *tax retention rate* terhadap kinerja keuangan serta efisiensi keuangan perusahaan sub-sektor makanan dan minuman, dan bagaimana implementasi perencanaan pajak yang efektif berkontribusi terhadap peningkatan kinerja keuangan perusahaan dalam periode 2021-2023.
4. Pengaruh simultan variabel independen: bagaimana kombinasi pertumbuhan penjualan, ukuran perusahaan, dan perencanaan pajak secara bersama-sama memengaruhi kinerja keuangan perusahaan sub-sektor makanan dan minuman,

serta seberapa besar kontribusi ketiga faktor tersebut terhadap variasi kinerja keuangan perusahaan selama periode penelitian

1.3 Perumusan Masalah

Berdasarkan uraian yang telah dijelaskan diatas, maka perumusan masalah dalam penelitian ini adalah:

1. Apakah pertumbuhan penjualan berpengaruh positif terhadap kinerja keuangan di Perusahaan sub- sektor makanan dan minuman yang terdaftar di bursa efek Indonesia tahun 2021-2023?
2. Apakah ukuran Perusahaan berpengaruh positif terhadap kinerja keuangan di Perusahaan sub- sektor makanan dan minuman yang terdaftar di bursa efek Indonesia tahun 2021-2023?
3. Apakah perencanaan pajak berpengaruh positif terhadap kinerja keuangan di Perusahaan sub- sektor makanan dan minuman yang terdaftar di bursa efek Indonesia tahun 2021-2023?
4. Apakah pertumbuhan penjualan, ukuran Perusahaan dan perencanaan pajak secara bersama-sama berpengaruh terhadap kinerja keuangan di Perusahaan sub- sektor makanan dan minuman yang terdaftar di bursa efek Indonesia tahun 2021-2023?

1.4 Pembatasan Masalah

Batasan masalah yang diangkat dalam penelitian ini adalah:

1. Penelitian ini dibatasi pada perusahaan sub-sektor makanan dan minuman yang terdaftar di Bursa Efek Indonesia (BEI) periode 2021-2023.

2. Variabel independen yang digunakan dalam penelitian ini adalah pertumbuhan penjualan yang diukur dengan *sales growth ratio*, ukuran perusahaan yang diukur dengan *logaritma natural* total aset, dan perencanaan pajak yang diukur dengan *Tax Retention Rate* (TRR).
3. Variabel dependen yang digunakan adalah kinerja keuangan yang diukur dengan *Return on Assets* (ROA) dan *Return on Equity* (ROE).
4. Penelitian ini hanya menggunakan data sekunder berupa laporan keuangan tahunan yang telah diaudit dan dipublikasikan oleh perusahaan sub-sektor makanan dan minuman yang terdaftar di BEI periode 2021-2023.
5. Sampel penelitian dibatasi pada perusahaan sub-sektor makanan dan minuman yang memiliki kelengkapan data yang dibutuhkan selama periode penelitian dan telah menerbitkan laporan keuangan secara konsisten.

1.5 Tujuan Penelitian

Berdasarkan rumusan masalah yang telah dijelaskan diatas, maka tujuan dalam penelitian ini adalah:

1. Untuk mengetahui pengaruh positif pertumbuhan penjualan terhadap kinerja keuangan di Perusahaan sub- sektor makanan dan minuman yang terdaftar di bursa efek Indonesia tahun 2021-2023.
2. Untuk mengetahui pengaruh positif ukuran perusahaan terhadap kinerja keuangan di Perusahaan sub- sektor makanan dan minuman yang terdaftar di bursa efek Indonesia tahun 2021-2023.

3. Untuk mengetahui pengaruh positif perencanaan pajak terhadap kinerja keuangan di Perusahaan sub- sektor makanan dan minuman yang terdaftar di bursa efek Indonesia tahun 2021-2023.
4. Untuk mengetahui pengaruh pertumbuhan penjualan, ukuran perusahaan dan perencanaan pajak secara bersama-sama terhadap kinerja keuangan di Perusahaan sub- sektor makanan dan minuman yang terdaftar di bursa efek Indonesia tahun 2021-2023.

1.6 Manfaat Penelitian

Adapun manfaat dari penelitian ini adalah sebagai berikut :

1. Manfaat Teoritis

- a. Bagi Akademisi

Penelitian ini memberikan kontribusi terhadap pengembangan teori yang ada, serta memperkaya literatur ilmiah di bidang tersebut.

- b. Bagi Peneliti

Penelitian ini diharap dapat menambah wawasan serta informasi bagi peneliti mengenai pengaruh pertumbuhan penjualan, ukuran Perusahaan dan perencanaan pajak berpengaruh terhadap kinerja keuangan di Perusahaan sub-sektor makanan dan minuman yang terdaftar di bursa efek Indonesia tahun 2021-2023.

2. Manfaat praktis

- a. Bagi peneliti

Diharapkan bahwa penelitian ini dapat memberikan kontribusi pada pengembangan literatur tentang kinerja keuangan yang dipengaruhi pertumbuhan penjualan, ukuran perusahaan dan perencanaan pajak.

b. Bagi perusahaan

Penelitian ini dapat memberikan wawasan praktis bagi perusahaan dalam merumuskan strategi pengelolaan pajak yang lebih efisien. Dengan pemahaman yang lebih baik tentang pengaruh pertumbuhan penjualan, ukuran perusahaan dan perencanaan pajak terhadap kinerja keuangan, perusahaan dapat mengoptimalkan kewajiban pajaknya dan meningkatkan profitabilitas.

c. Bagi Investor

Hasil penelitian ini memberikan informasi yang relevan bagi investor dalam membuat keputusan investasi, dengan pemahaman yang lebih jelas tentang bagaimana faktor pajak, termasuk pertumbuhan penjualan, ukuran perusahaan dan perencanaan pajak, memengaruhi kinerja keuangan perusahaan.

1.7 Sistematika Penelitian Sistematika

Sistematika penelitian dalam penelitian ini adalah :

BAB I PENDAHULUAN

Bab ini mencakup uraian latar belakang masalah, serta bagaimana mengidentifikasi, merumuskan, dan memberikan batasan masalah sehingga sesuai dengan tujuan serta manfaat penelitian yang ingin dicapai. Beserta dijelaskan pula pada bab ini sistematika penelitiannya.

BAB II KAJIAN PUSTAKA, KERANGKA PEMIKIRAN DAN HIPOTESIS

Bab ini berisi uraian mengenai kajian pustaka, tinjauan penelitian sebelumnya, serta terdapat pula kerangka pemikiran yang nantinya akan dikembangkan menjadi hipotesis.

BAB III METODOLOGI PENELITIAN

Dalam bab ini akan dipaparkan secara garis besar terkait objek serta ruang lingkup penelitian, metode apa yang dipakai, variabel penelitian yang diangkat, cara menentukan populasi ataupun sampel, prosedur pengumpulan data, hingga metode analisis data.

BAB IV HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

Bab ini menguraikan deskripsi unit yang dianalisis serta hasil penelitian. Selain itu terdapat pula pembahasan secara teoritis maupun statistik untuk menjawab rumusan masalah dalam penelitian.

BAB V PENUTUP

Bab terakhir ini akan menjelaskan rangkuman dari keseluruhan bab yaitu mengenai kesimpulan hasil temuan dan saran perbaikan untuk peneliti selanjutnya.