

BAB I

PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang Masalah

Perusahaan didirikan dengan tujuan agar mendapatkan keuntungan semaksimal mungkin dan dapat eksis dalam jangka panjang. “Dalam akuntansi prinsip *Going Concern* mengasumsikan perusahaan dapat terus beroperasi (kontinuitas) tanpa adanya kemungkinan mengalami kebangkrutan di masa yang akan datang” (SPAP-PSA 30 SA Seksi 341, 2001). Tetapi kenyataannya setiap perusahaan memiliki potensi kebangkrutan dan dapat berhenti beroperasi, jika didukung dengan adanya gejolak yang negatif pada perekonomian dimana perusahaan itu didirikan sehingga dapat menambah potensi perusahaan mengalami kebangkrutan.

Lesunya perekonomian berdampak pada industri ritel di Indonesia. Usaha ritel menjadi peluang besar bagi negara kita karena mayoritas penghasilan masyarakat diperoleh dari usaha berjualan barang eceran ditambah dengan jumlah penduduk di Indonesia yang selalu bertambah sehingga usaha ritel menjadi bisnis yang memiliki prospek baik dalam jangka panjang. “Perusahaan ritel berperan penting dalam mempengaruhi tingkat pertumbuhan perekonomian Indonesia, perusahaan ritel menyumbang perolehan Produk Domestik Bruto (PDB) untuk sisi perdagangan sebesar 12,83% dan untuk sisi konsumsi sebesar 57,31% selama lima tahun terakhir sektor perdagangan selalu memberikan kontribusi lebih dari 50% terhadap

PDB” (Badan Pusat Statistik, 2020). Namun, dalam menjalankan kegiatan operasionalnya perusahaan ritel sering mengalami pasang surut, beberapa tahun terakhir pertumbuhan industri ritel mengalami ketidakstabilan bahkan cenderung melemah, melemahnya pertumbuhan perusahaan ritel sebagai ancaman bagi pengusaha dan juga perekonomian negara. Pelemahan pertumbuhan perusahaan ritel disebabkan karena beberapa hal diantaranya perkembangan *era digital*, kecanggihan teknologi mengubah pola belanja masyarakat yang awalnya *offline* menjadi *online*, banyaknya ritel berbasis *online* menjadikan semakin ketatnya persaingan pada industri ritel sehingga menyebabkan terjadinya penurunan daya beli masyarakat yang akhirnya berimbas pada menurunnya laba perusahaan ritel, ditambah dengan adanya pandemi yang bermula di Wuhan China yang disebut *Coronavirus Disease (Covid-19)* terjadi di Indonesia di awal tahun 2020 serta berdampak signifikan terhadap perekonomian dunia, diantaranya berdampak pada perusahaan ritel yang mengakibatkan pertumbuhan penjualan perusahaan ritel semakin melemah.

Hadirnya ritel *online* yang mengakibatkan adanya perubahan pola belanja masyarakat dan ketatnya persaingan menyebabkan volume penjualan industri ritel mengalami penurunan (Barry, 2019). Berdasarkan data dari Bank Indonesia (BI) industri ritel mengalami penurunan rata-rata pertumbuhan penjualan yang terjadi pada lima tahun terakhir dimana pada tahun 2015 menunjukkan angka 13,65% tahun 2016 turun menjadi 11,04% kemudian

terjadi penurunan secara signifikan pada tahun 2017 mencapai 2,93% tahun 2018 sebesar 3,73% dan tahun 2019 mencapai angka 3,975%.

Berdasarkan laporan keuangan yang telah dipublikasikan beberapa perusahaan ritel menunjukkan terjadinya penurunan penjualan bahkan sampai mencapai angka minus diantaranya, MPPA pada tahun 2015 penjualannya mencapai 1.56%, mengalami penurunan secara signifikan pada tahun 2016 mencapai -1.99%, tahun 2017 mencapai -7.13%, tahun 2018 mencapai -14.9% dan tahun 2019 mencapai -19.1%. Kemudian HERO pada tahun 2015 penjualan mencapai 12.4%, tahun 2016 turun menjadi -4.7%, tahun 2017 mencapai -4.71, tahun 2018 mencapai -5.0% hingga tahun 2019 mencapai -5.4%. RALS pada tahun 2015 penjualan mencapai -5.6%, tahun 2016 mencapai 5.86%, tahun 2017 mencapai -4.0%, tahun 2018 mencapai 2.1%, dan tahun 2019 penjualannya mencapai -2.5%.

Menurunnya volume penjualan membuat kinerja keuangan sejumlah perusahaan ritel mengalami penurunan bahkan tercatat mengalami kerugian usaha dari kegiatan operasionalnya. Diantaranya HERO di tahun 2015 mengalami kerugian sebesar Rp -144.078, tahun 2017 Rp -191.406, hingga tahun 2018 kerugian mencapai Rp -1.250.189. Kemudian MPPA tahun 2017 mengalami kerugian sebesar Rp -1.243.141 dan Rp -552.678 di tahun 2019. KOIN mengalami kerugian sebesar Rp -9.993 di tahun 2016, Rp -14.597 di tahun 2017, Rp -9.993 di tahun 2018 dan Rp -18.643 pada tahun 2019. ECII mengalami kerugian sebesar Rp -32.270 di tahun 2016, Rp -3.801 di tahun 2017. Kemudian GLOB kerugian mencapai Rp -1.129.907 di tahun 2015, Rp

-118.145 di tahun 2016, Rp -14.669 di tahun 2018, Rp -21.385 di tahun 2018 dan Rp -39.659 pada tahun 2019.

Hadirnya pandemi Covid-19 di awal tahun 2020 berdampak pada perusahaan ritel bahkan membuat perusahaan ritel semakin melemah. Pada tahun 2020 industri ritel masih dapat tumbuh mencapai kisaran sampai 3,5% atau lebih rendah dari pertumbuhan tahun yang lalu berkisar 8,5% (Asosiasi Pengusaha Ritel Indonesia). Menurut ketua umum Aprindo (Roy N Mandey, 2020) pandemi covid-19 menjadikan pertumbuhan perusahaan ritel semakin melemah. Pada QI-2020 tumbuh 3,5% pada bulan Januari mencapai -0.273%, bulan Februari -0.845 hingga pada bulan Maret tercatat -4.459%. Memasuki QII-2020 pada bulan April -16.866% dan pada bulan Mei -20,613% bulan Juni diperoleh -17.130%. pada QIII-2020 mulai meningkat meski dalam fase kontraksi, pada bulan Juli diperoleh -12.282% pada bulan Agustus -9.193% dan September diperoleh -8.727%. pada QIV-2020 mengalami penurunan bulan Oktober diperoleh -14.943% dan bulan November -16.274% dan pada Desember mendapat -20.658% (CEIC Data, 2021).

Pandemi Covid-19 menyebabkan diadakannya kebijakan Pembatasan Sosial Bersekala Besar (PSBB) sehingga adanya pengurangan jam operasional sampai pada kebijakan penutupan mall secara serentak dalam upaya pencegahan penularan covid-19 sehingga berdampak pada kinerja penjualan dan profitabilitas perusahaan ritel, HERO menutup 26 gerainya serta memberhentikan 532 karyawannya, pada QIII-2020 tercatat mengalami kerugian senilai Rp.339,46 miliar. Hal ini disebabkan karena turunnya

pendapatan sebesar 27,65% (YOY) menjadi Rp.6,86 triliun jika dibandingkan pendapatan sebelumnya Rp.9,48 triliun. RALS menutup 94 gerainya, hingga maret 2020 tercatat menutup 13 gerainya, pada QIII-2020 mencatat kerugian sebesar Rp.95,21 miliar. Hal ini disebabkan karena terjadi penurunan pendapatan secara signifikan hingga Rp.1,90 triliun dibanding pada kuartal III-2019 Rp.4,42 triliun. LPPF menutup 7 gerai format besar dan melaporkan kerugian pada kuartal III-2020 senilai Rp. 357,87 miliar (CNBC Indonesia, 2020).

Menurunnya volume penjualan serta profitabilitas yang dihasilkan perusahaan membuat harga saham sektor ritel mayoritas diperdagangkan di zona merah, Bank Indonesia (BI) merilis data penjualan saham ritel yang ditampilkan dalam Indeks Penjualan Ritel (IPR) Juli 2020 mengalami penurunan 12,3% YoY. Bursa Efek Indonesia (BEI) di awal sesi II, Rabu ini (9/9/2020), mencatat 5 harga saham di sektor ritel mengalami penurunan, RALS menurun secara signifikan mencapai -3.10% ke level harga Rp.625/saham. MAPI menurun tipis -1,52% ke level harga Rp.650/Saham. LPPF turun sampai -2,33%, ERAA -2,925 dan ACES mengalami penurunan sebesar -1,56%. Bahkan pada bisnis ritel terjadi suspense perdagangan saham, Otoritas Jasa Keuangan (OJK) mengeluarkan surat edaran yang menyatakan bahwa beberapa perusahaan ritel mengalami suspense saham bahkan diantaranya terdapat beberapa emiten yang sampai sekarang belum dibuka kembali antara lain TRIO tercatat sejak tanggal 16 juli 2019, SKYB sejak

tanggal 1 april 2019 dan RIMO tercatat sejak tanggal 11 februari 2020 (www.idx.co.id).

Fenomena kebangkrutan yang dialami perusahaan ritel rentan terjadi seiring hadirnya ritel *online*, adanya pandemi Covid-19 yang membuat kinerja perusahaan ritel semakin melemah. (Roy Mandey, 2020) Ketua umum Aprindo menyatakan peritel harus selalu berinovasi serta mampu melakukan ekspansi bisnis agar dapat bersaing dengan perusahaan lain sehingga perusahaan tetap bisa eksis dalam jangka waktu yang lama serta tidak mengalami kesulitan keuangan serta dapat menghindari potensi perusahaan mengalami kebangkrutan (CNBC Indonesia).

Financial distress menjadi isu penting selama beberapa tahun terakhir (Veganzones & Severin, 2020). *Financial distress* merupakan turunnya tingkat posisi keuangan perusahaan sebelum bangkrut/dilikuidasi (Platt & Platt, 2002). Jika perusahaan kesulitan dalam memenuhi kewajibannya, termasuk kewajiban likuiditas dan solvabilitas maka kemungkinan perusahaan mengalami *financial distress* akan terjadi (Levi & Imron, 2020). Terjadinya *financial distress* dapat dilihat melalui tanda berikut, terjadi penurunan volume penjualan dan tingkat profitabilitas (Febriana & Wahidahwati, 2018) mengalami kerugian operasional dan kerugian bersih tahun berjalan selama beberapa tahun (Ginting, 2018), penyebab terjadinya *financial distress* diantaranya struktur modal yang kurang, hutang yang terlalu besar dan terjadinya rugi usaha (Rodoni & Ali, 2012). Tiga aspek tersebut harus dijaga

keseimbangannya karena saling berkaitan agar mampu memperkecil potensi terjadinya *financial distress* yang dapat mengarah pada kebangkrutan.

Hertias (2015) memprediksi tanda-tanda terjadinya *financial distress* dapat mengurangi risiko kebangkrutan karena pihak manajemen dapat mengkondisikan perusahaan. Sesuai dengan prinsip *Agency Theory*, model peringatan dini penting bagi pihak manajemen dalam hal mengambil keputusan karena dapat memperkecil adanya permasalahan keuangan yang berpotensi menyebabkan terjadinya *financial distress*. Kesulitan keuangan dapat diketahui dengan menganalisa laporan keuangan yang dipublikasikan oleh perusahaan. Laporan keuangan merupakan dasar untuk mengetahui posisi keuangan serta dapat mengukur tingkat kesehatan perusahaan melalui analisis rasio keuangan (Rohmadini et al. 2018). Analisis rasio keuangan yaitu menghitung serta membandingkan angka yang tercantum pada laporan keuangan sehingga dapat diketahui kesehatan perusahaan. Altman (1968) adalah peneliti pertama yang memprediksi kebangkrutan melalui analisis rasio keuangan. Analisis rasio keuangan mampu mengetahui kondisi kesehatan suatu perusahaan hingga 1 sampai 5 periode sebelum kebangkrutan terjadi (Andre & Salma, 2014). Untuk mengetahui terjadinya *financial distress* penulis menggunakan rasio likuiditas, *leverage*, *sales growth*, *capital intensity* dan profitabilitas.

Rasio likuiditas mengukur perusahaan ketika menggunakan asetnya dalam memenuhi hutang jangka pendek tepat pada waktunya (Kasmir, 2017). Likuiditas juga dicerminkan pada seberapa besar aktiva lancar yang mudah

dicairkan (diubah menjadi kas). Perusahaan dikatakan *likuid* jika memiliki aset lancar melebihi hutang lancarnya. Dengan tingkat likuiditas yang tinggi mencerminkan perusahaan mampu membayar hutang jangka pendeknya, sehingga memperkecil kemungkinan terjadinya *financial distress* (Rohmadini et al. 2018). *Signaling theory* menyatakan semakin rendah tingkat likuiditas dapat memperbesar potensi terjadinya *financial distress*, begitu sebaliknya. Variabel likuiditas dalam penelitian ini diproksikan menggunakan *current ratio* (CR). Oktavianti et al (2020) likuiditas yang diukur menggunakan *current ratio* (CR) memiliki pengaruh terhadap *financial distress*.

Beaver (1966) *leverage* secara signifikan dapat digunakan dalam mengembangkan model prediksi *financial distress*. “*Leverage* menunjukkan sejauhmana perusahaan didanai dengan hutang yang dapat menimbulkan adanya kewajiban beserta bunga yang harus dipenuhi oleh perusahaan” (Kasmir, 2017:151). Penting bagi suatu perusahaan untuk memperhatikan tingkat *leverage*, karena tingginya tingkat *leverage* mencerminkan tingginya tingkat hutang perusahaan sehingga dalam jangka panjang dapat membebani perusahaan (Rohmadini et al. 2018). *Signaling theory* menyatakan tingginya tingkat *leverage*, memperbesar potensi terjadinya *financial distress*, begitupun sebaliknya. “Variabel *leverage* dalam penelitian ini diproksikan menggunakan *Debt to Asset Ratio* (DAR) yang mencerminkan kemampuan perusahaan dalam menutup hutang dengan menggunakan aktiva yang dimiliki” (Harahap, 2008:304). Tingginya tingkat *Debt to Asset Ratio* (DAR) memperbesar potensi

terjadinya *financial distress* (Bernardin & Tifani, 2019). Sukawati & Wahidahwati (2020) *leverage* berpengaruh signifikan pada *financial distress*.

Widhiari (2015) pertumbuhan perusahaan mampu memprediksi tingkat *financial distress*. “Pertumbuhan perusahaan dapat diproksikan dengan *sales growth* yang menunjukkan kemampuan suatu perusahaan dalam meningkatkan volume penjualannya dengan cara membandingkan tingkat penjualan tahun ini dengan tahun lalu” (Harahap, 2011:302). Weston copeland (1992) *sales growth* mampu mengukur bagaimana perusahaan dapat bertahan dalam posisi ekonominya pada industri maupun pada kegiatan ekonominya. Tingginya pertumbuhan penjualan perusahaan maka semakin banyak laba yang dihasilkan maka arus kas akan bertambah dan kondisi keuangan perusahaan akan membaik sehingga menurunkan potensi terjadinya *financial distress* (Muflihah, 2017). *Signaling theory* menyatakan tingginya rasio pertumbuhan, dapat memperkecil terjadinya *financial distress*, begitu sebaliknya. Handayani et al (2019) *sales growth* membawa pengaruh positif pada *financial distress*.

Lee et al (2011) intensitas modal berperan penting dalam mengurangi tingkat *financial distress*. “Rasio intensitas modal ialah jumlah aset yang digunakan oleh perusahaan dalam menghasilkan rupiah keuntungan, rasio intensitas modal juga menggambarkan kemampuan suatu perusahaan dalam mengelola asetnya untuk mendapatkan penjualan” (Shaheen & Malik, 2012:1063). Intensitas modal diproksikan dengan rumus *capital intencit ratio* yaitu total aset dibagi dengan penjualan. Commanor & Wilson (1967) rasio

intensitas modal penting bagi investor karena dapat menunjukkan informasi mengenai efektifitas penggunaan modal yang sudah ditanamkan. Semakin tinggi intensitas modal dapat meningkatkan penjualan suatu perusahaan, sehingga dapat mengurangi resiko terjadinya *financial distress*. Bernardin & Tifani (2019) *capital intencity* memperkuat pengaruh *leverage* terhadap *financial distress*.

Beaver (1966) profitabilitas mampu dalam mengembangkan model prediksi *financial distress*. Profitabilitas mencerminkan kemampuan perusahaan dalam memperoleh keuntungan yang dipresentasikan melalui *retun on asset* (Sukamulja, 2019). “*Return on asset* ialah kemampuan perusahaan dalam memperoleh keuntungan melalui aktiva yang dimiliki” (Harahap, 2011:305). Tingginya tingkat profitabilitas perusahaan menunjukkan semakin efisien dalam mengelola aset (Kisman & Krisandi, 2019). Jika perusahaan memiliki laba yang rendah akan mempersulit perusahaan dalam memperoleh sumber pendanaan, sehingga dapat memperbesar kemungkinan terjadinya *financial distress* (Dewi & Wahyuliana, 2019). *Signaling theory* menyatakan tingkat profitabilitas yang tinggi mampu memperkecil potensi terjadinya *financial distress*, begitupun sebaliknya. Pham Vo Ninh et al (2018) penggunaan ROA mampu memprediksi tingkat *financial distress* dengan tingkat keakuratan sebesar 88 %. Dalam penelitian ini variabel profitabilitas digunakan sebagai variabel moderasi karena laba yang diperoleh dapat meningkatkan jumlah aktiva

perusahaan. Wilujeng & Yulianto (2020) profitabilitas memperkuat *leverage* dalam memprediksi tingkat *financial distress*.

Penelitian ini merupakan pengembangan dari penelitian Wilujeng & Yulianto (2020). Namun terdapat perbedaan dengan penelitian ini. *Pertama*, Wilujeng & Yulianto (2020) menggunakan tiga variabel independen yaitu *leverage*, rasio pasar, *GCG* dan profitabilitas, bedanya dalam penelitian ini menggunakan empat variabel independen diantaranya *leverage*, likuiditas, *sales growth*, *capital intencity* dan profitabilitas. *Kedua*, Wilujeng & Yulianto (2020) prediksi *financial distress* menggunakan rumus EPS, sedangkan pada penelitian ini menggunakan model prediksi Altman *Z-Score* modifikasi dalam memprediksi *financial distress*. *Ketiga*, Wilujeng & Yulianto (2020) melakukan penelitian pada tahun 2013-2017 sedangkan pada penelitian ini dilakukan tahun 2015-2019. *Keempat*, Wilujeng & Yulianto (2020) melakukan penelitian pada perusahaan *food and beverage* di BEI, bedanya dalam penelitian ini dilakukan pada perusahaan ritel di BEI.

Berdasarkan latar belakang, perbedaan penelitian serta fenomena yang terjadi pada perusahaan ritel yang membuat kinerja perusahaan ritel semakin melemah, hal itu yang menjadi alasan penulis untuk meneliti mengenai *financial distress*, tujuannya ialah untuk menganalisis dan memberikan bukti empiris tentang pengaruh likuiditas, *leverage*, *sales growth*, *capital intencity* serta pengaruh moderasi profitabilitas dalam memprediksi *financial ditress*. Penelitian ini dilakukan sebagai langkah awal untuk mendeteksi potensi terjadinya *financial distress*, sebagai upaya pencegahan sebelum terjadinya

kebangkrutan pada perusahaan ritel, sehingga dalam penelitian ini fokus mengamati apakah profitabilitas mampu memoderasi determinan dalam memprediksi *financial distress* (Pada perusahaan ritel di Bursa Efek Indonesia periode 2015-2019).

1.2 Rumusan Masalah

Didasarkan pada uraian latar belakang yang sudah dijelaskan dapat ditentukan rumusan masalah penelitian diantaranya:

1. Apakah likuiditas, *leverage*, *sales growth*, *capital intencity* dan profitabilitas sebagai determinan dapat memprediksi tingkat *financial distress* pada perusahaan ritel di BEI periode 2015-2019?
2. Apakah profitabilitas memoderasi pengaruh likuiditas, *leverage*, *sales growth* dan *capital intencity* dalam memprediksi tingkat *financial distress* pada perusahaan ritel di BEI periode 2015-2019?

1.2 Tujuan Penelitian

Didasarkan pada uraian latar belakang serta rumusan masalah maka tujuan dari penelitian dapat dirumuskan diantaranya:

1. Menganalisis dan memberikan bukti empiris tentang pengaruh likuiditas, *leverage*, *sales growth* dan *capital intencity* sebagai determinan dalam memprediksi tingkat *financial distress* pada perusahaan ritel di BEI periode 2015-2019?
2. Menganalisis dan memberikan bukti secara empiris tentang pengaruh profitabilitas dalam memoderasi likuiditas, *leverage*, *sales growth* dan

capital intensity dalam memprediksi tingkat *financial distress* pada perusahaan ritel di BEI periode 2015-2019?

1.4 Manfaat Penelitian

Hasil penelitian ini diharapkan dapat memberikan manfaat untuk:

1. Kegunaan Teoritis

Diharapkan hasil dari penelitian ini mampu memberi sumbangsih pemikiran bagi akademisi juga peneliti selanjutnya mengenai konsep-konsep dan teori-teori dalam memprediksi tingkat *financial distress*.

2. Kegunaan Praktis

a. Bagi Perusahaan

Hasil dari penelitian ini merupakan evaluasi dari kinerja perusahaan sehingga dapat digunakan sebagai bahan pertimbangan dalam mengambil keputusan bagi perusahaan/pihak manajemen.

c. Bagi investor

Hasil dari penelitian ini merupakan suatu informasi mengenai kondisi kesehatan perusahaan maka berguna bagi investor untuk bahan pertimbangan sebelum memutuskan untuk berinvestasi atau penanaman saham.

