

BAB I

PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang

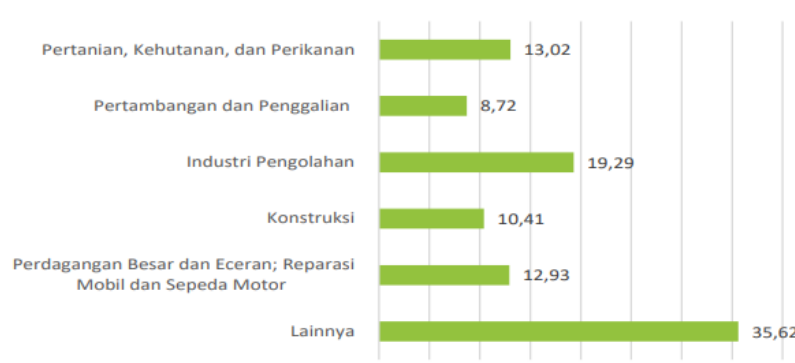
Fenomena pandemi yang bermula di Wuhan pada akhir tahun 2019 yang kemudian disebut *Corona Virus Disease* (Covid-19) di awal tahun 2020 merupakan salah satu peristiwa yang menimbulkan dampak signifikan terhadap perekonomian dunia. Aktivitas ekonomi secara keseluruhan mengalami perlambatan. Banyak sektor perekonomian yang mengalami penurunan. Hal ini membuat banyak perusahaan yang mengalami kerugian besar sehingga membuatnya terancam bangkrut, salah satunya yaitu pada perusahaan sektor konsumen non-primer (Faldiansyah et al., 2020).

Perusahaan yang memproduksi atau mendistribusikan barang dan jasa yang biasanya dijual kepada konsumen tetapi bersifat sekunder, yang mana permintaan akan barang dan jasa tersebut berbanding lurus dengan pertumbuhan ekonomi diklasifikasikan sebagai perusahaan sektor konsumen non-primer atau sekunder (www.idx.co.id, 2021). Barang non-primer atau sekunder yaitu barang atau jasa yang diperlukan setelah kebutuhan pokok terpenuhi. Barang atau jasa sekunder biasanya berkaitan dengan kesejahteraan, kenyamanan, atau hiburan.

Sektor barang konsumen sekunder terdiri dari bisnis yang memproduksi mobil serta suku cadangnya, peralatan rumah tangga, sepatu, pakaian, peralatan olahraga, dan barang-barang hobi. Selain memproduksi dan mendistribusikan barang, industri ini juga menawarkan jasa. Sektor ini menawarkan jasa seperti

pariwisata, edukasi, perusahaan media, periklanan, penyedia hiburan dan ritel umum. (www.idx.co.id, 2021).

Perusahaan ritel adalah perusahaan yang mendistribusikan barang dalam jumlah besar, guna dijual dalam jumlah kecil atau eceran pada konsumen tingkat akhir. Produk yang dijual kebanyakan yaitu kebutuhan rumah tangga seperti sembilan bahan pokok, tetapi tidak menutup kemungkinan menjual produk lain seperti pakaian, alat elektronik dan produk lainnya. Perusahaan ritel meliputi supermarket, minimarket, *department store*, ritel elektronik, dan ritel *fashion* atau tekstil. Melalui ritel, suatu produk dapat bertemu langsung dengan penggunanya. Perusahaan ritel memiliki peran penting terhadap perekonomian nasional karena banyak menyerap tenaga kerja dan menjadi penghubung antara produsen dan konsumen. Pertumbuhan penjualan ritel berbanding lurus dengan perekonomian suatu negara. Semakin banyak permintaan ritel, maka perekonomian suatu negara akan meningkat (www.kompas.com, 2021).

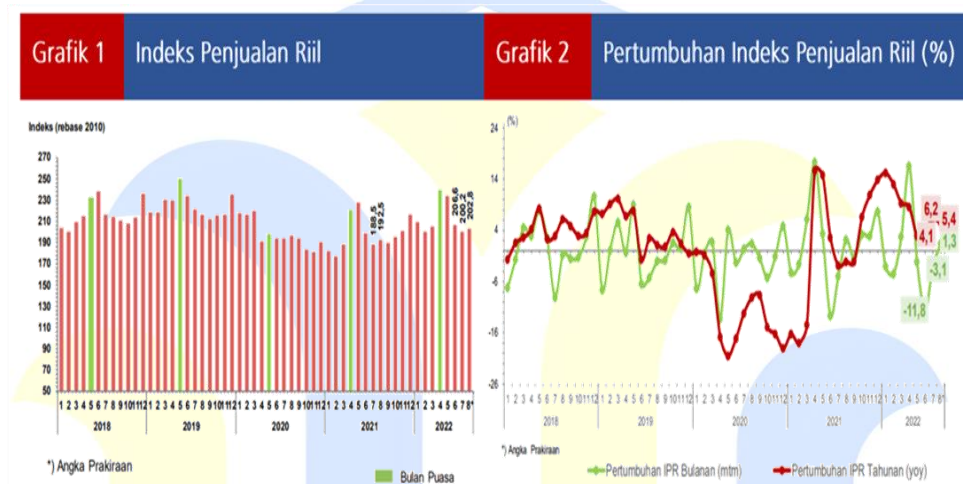


Gambar 1.1 Rata-rata Distribusi PDB Tahun 2019-2022 (persen)

Sumber: (www.bps.go.id, 2023)

Berdasarkan Gambar 1.1, perusahaan ritel menjadi salah satu subsektor utama penggerak perekonomian Indonesia terhadap Produk Domestik Bruto

(PDB). Rata-rata kontribusi perusahaan ritel pada tahun 2019-2022 mencapai 12,93% yang mana menempati posisi ke 3, sebagai pemberi kontribusi terbesar PDB Indonesia setelah Industri Pengolahan (19,29%) serta Industri Pertanian, Kehutanan & Perikanan (13,02%) (www.bps.go.id, 2023). Hal tersebut menunjukkan bahwa perusahaan ritel tetap memberikan kontribusi besar bagi PDB Indonesia bahkan setelah adanya pandemi.



**Gambar 1.2 Pertumbuhan Indeks Penjualan Ritel
Tahun 2018-2022**

Sumber: (www.bi.go.id, 2023)

Gambar di atas menunjukkan pertumbuhan dan Indeks Penjualan Riil atau Ritel (IPR), yaitu hasil survei penjualan ritel yang dilakukan oleh Bank Indonesia untuk mengetahui pertumbuhan tingkat konsumsi masyarakat pada penjualan industri ritel. Peningkatan maupun penurunan IPR tentunya berpengaruh terhadap kinerja perusahaan ritel. Karena, jika konsumsi masyarakat meningkat, tentunya penjualan pada bisnis ritel akan meningkat pula, dan sebaliknya. Pada tahun 2022 IPR mencapai 5,4% (yoy), lebih tinggi dibanding tahun 2021 yang mencapai -2,9%

(yoy). Pertumbuhan tersebut didorong oleh peningkatan mobilitas masyarakat di gerai belanja ritel. Tetapi, pada tahun 2020 IPR mengalami penurunan yang mencapai -14,9% (yoy), lebih rendah dibanding tahun sebelumnya 2019 yang mencapai 3,6% (yoy) karena adanya fenomena pandemi yang sudah dijelaskan di awal (www.bi.go.id, 2021). Penurunan tersebut terjadi karena adanya peraturan Pembatasan Sosial Berskala Besar (PSBB) yang membuat mobilitas masyarakat berkurang serta kondisi ekonomi yang menyulitkan menyebabkan penjualan barang ritel menurun pula.

Pandemi juga mengakibatkan perusahaan ritel yang terpaksa menutup beberapa gerainya sementara bahkan ada yang ditutup permanen. Perusahaan ritel yang menutup beberapa gerainya yaitu Matahari, Ramayana, Centro, Gramedia, Kinokuniya. Golden Truly menutup permanen gerainya tetapi masih beroperasi di e-commerce, sedangkan Giant menutup gerainya karena tidak memberikan keuntungan secara signifikan terutama saat pandemi, sehingga memfokuskan bisnisnya ke merek dagang lain yakni IKEA, Guardian, dan Hero Supermarket. Selain menutup gerai, perusahaan tersebut melakukan PHK besar-besaran pada karyawannya karena penjualan yang menurun sehingga perusahaan merugi dan tidak bisa membayar gaji karyawannya. Selain karena adanya peraturan Pembatasan Sosial Berskala Besar (PSBB), sebagian besar gerai perusahaan tersebut ditutup karena mengalami kerugian besar dan kesulitan keuangan (*financial distress*) yang mana membuatnya terancam bangkrut (www.cnbcindonesia.com, 2021).

Financial distress dapat dilihat melalui laporan keuangan dan laporan tahunan Perusahaan. Di dalam laporan tersebut dijelaskan kinerja keuangan dan kinerja perusahaan secara umum dalam mengelola perusahaannya, sehingga kita dapat mengetahui kondisi perusahaan apakah perusahaan tersebut sehat atau sedang mengalami masa kritis (Livia & Khairunnisa, 2019). Variabel yang dapat digunakan untuk memprediksi *financial distress* dalam penelitian ini yaitu *sales growth*, arus kas operasi, kepemilikan institusional dan kepemilikan manajerial yang mana dapat dilihat melalui laporan keuangan dan laporan tahunan perusahaan.

Berdasarkan Wangsih et al. (2021), *sales growth* yaitu rasio untuk mengevaluasi stabilitas penjualan dan kinerja penjualan perusahaan dari waktu ke waktu. Pertumbuhan penjualan menunjukkan tingkat produktivitas perusahaan serta berhasil tidaknya perusahaan di pasar. Pertumbuhan penjualan yang positif dan semakin meningkat memungkinkan bahwa bisnis akan dapat terus beroperasi dan menurunkan kemungkinan terjadinya masalah keuangan (Payatama, 2023:238).

Arus kas operasi yaitu semua transaksi penerimaan kas yang berhubungan dengan pendapatan dan semua transaksi pengeluaran kas yang berhubungan dengan beban operasi selain dari aktivitas investasi dan aktivitas pendanaan (Raharjo, 2022:266). Jika rasio arus kas operasi bernilai kecil atau bahkan minus, berarti perusahaan tidak bisa membiayai kegiatan operasionalnya sehingga *investor* dan *kreditur* tidak akan mau berinvestasi dan memberikan pinjaman di perusahaan yang bahkan tidak bisa membiayai kegiatan operasionalnya sendiri. Jika hal ini terus

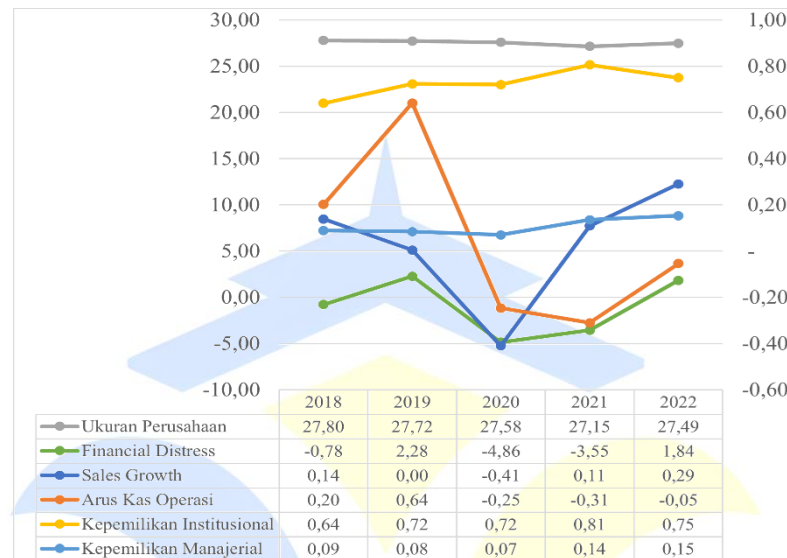
terjadi dan tidak diperbaiki, maka kesulitan keuangan akan terjadi (Ramadhani & Khairunnisa, 2019).

Ukuran perusahaan merupakan skala yang menggambarkan besar atau kecilnya perusahaan dengan dilihat dari total aktiva, *log size* dan nilai pasar saham (Jaya, 2020:202). Jika sebuah perusahaan mempunyai total asset yang besar maka hal ini akan memiliki banyak dampak positif bagi perusahaan, karena pihak yang berkepentingan seperti *investor* dan *kreditur* tidak akan ragu untuk berinvestasi dan memberikan kredit kepada sebuah perusahaan yang memiliki aset yang besar karena akan bisa menjamin kredit yang diberikan oleh *kreditur*, yang mana hal tersebut dapat membuat perusahaan terhindar dari kesulitan keuangan (Putri & Mulyani, 2019).

Kepemilikan institusional yaitu suatu bentuk kepemilikan perusahaan yang didasarkan pada jenis pemegang saham yang berasal dari institusi seperti institusi pemerintah, institusi swasta, domestik maupun asing dan bukan perseorangan (Mahera & Hartono, 2022). Kepemilikan institusional yang tinggi akan mendorong pengawasan atau (*monitoring*) terhadap kinerja manajemen agar lebih optimal dalam meningkatkan kinerja perusahaan, sehingga terhindar dari potensi kesulitan keuangan (Subagyo et al., 2017:47).

Kepemilikan manajerial yaitu persentase saham yang dimiliki manajemen yang secara aktif ikut dalam pengambilan keputusan (Subagyo et al., 2017:46). Jika manajemen memiliki saham di perusahaan, ia akan menjalankan bisnis dan berkinerja lebih baik untuk menghasilkan keuntungan yang cukup besar bagi

manajer dan bisnis serta menjaganya agar tidak mengalami masalah keuangan (Utami & Taqwa, 2023).



Gambar 3.1 Rata-rata Sales Growth, Arus Kas Operasi, Ukuran Perusahaan, Kepemilikan Institusional, Kepemilikan Manajerial dan Financial Distress pada Perusahaan Sektor Konsumen Non-Primer Subsektor Ritel yang Terdaftar di BEI Periode 2018-2022

Sumber: www.idx.co.id, diolah oleh peneliti (2023)

Berdasarkan Gambar 3.1, diketahui bahwa rata-rata *sales growth* pada perusahaan ritel pada tahun 2018 mencapai 0,14, lalu pada tahun 2019 menurun menjadi 0,00 dan pada tahun 2020 turun menjadi -0,41. Hal ini karena perusahaan terkena dampak pandemi yaitu tingkat konsumsi masyarakat menurun menyebabkan turunnya penjualan ritel dibanding sebelum pandemi. Jika hal tersebut terus berlanjut dan perusahaan tidak dapat mengatasi masalah tersebut maka akan berpotensi mengalami *financial distress* (Payatama, 2023:239)

Berdasarkan Gambar 3.1, rata-rata nilai rasio arus kas operasi pada perusahaan ritel mengalami peningkatan yaitu mencapai 0,64 pada tahun 2019,

lebih tinggi dibandingkan tahun 2018 yang mencapai 0,20. Tetapi, mengalami penurunan pada tahun 2020 yaitu mencapai -0,25 akibat pandemi. Hal tersebut menunjukkan bahwa perusahaan tidak bisa melunasi kewajibannya secara efektif menggunakan arus kas yang dihasilkan dari operasi bisnisnya. Jika hal tersebut terus berlanjut dan perusahaan kurang optimal dalam meningkatkan aktivitas operasionalnya maka akan berpotensi mengalami *financial distress* (Hery, 2017:247).

Berdasarkan Gambar 3.1, rata-rata ukuran perusahaan yang diukur berdasarkan logaritma natural dari total aset perusahaan ritel mencapai 27,58 pada tahun 2020, lebih rendah dibanding tahun sebelum pandemi yaitu 2018 yang mencapai 27,80 dan 2019 yang mencapai 27,72. Hal ini berarti setelah pandemi, perusahaan kurang maksimal dalam mengelola asetnya. Jika hal ini berlangsung terus menerus dan perusahaan tidak mengelola asetnya dengan baik maka perusahaan akan berpotensi mengalami *financial distress* (Putri & Mulyani, 2019).

Berdasarkan Gambar 3.1, rata-rata kepemilikan institusional pada perusahaan ritel mencapai 0,72 pada tahun 2019 dan 2020 lebih tinggi dibanding tahun sebelum pandemi yaitu pada tahun 2018 yang mencapai 0,64. Lalu, meningkat lagi menjadi 0,81 pada tahun 2021, tetapi menurun menjadi 0,75 pada tahun 2022. Menurunnya saham yang dimiliki institusi menyebabkan menurunnya pengawasan oleh institusi terhadap perusahaan yang mana hal tersebut dapat membuat kinerja perusahaan menurun pula. Jika hal ini terus terjadi dan perusahaan tidak bisa mengelola kinerja perusahaan dengan baik maka perusahaan akan berpotensi mengalami *financial distress* (Subagyo et al., 2017:47).

Berdasarkan Gambar 3.1, rata-rata kepemilikan manajerial perusahaan pada perusahaan ritel setelah pandemi yaitu tahun 2020 yaitu mencapai 0,07, yang mana juga menurun dibandingkan tahun sebelum pandemi yaitu 2018 yang mencapai 0,10 dan 2019 yang mencapai 0,09. Menurunnya saham yang dimiliki manajer perusahaan dapat membuat kinerja perusahaan menurun pula karena manajemen tidak mempunyai dorongan untuk mengelola perusahaan dengan secara maksimal. Jika hal ini terus terjadi dan perusahaan tidak bisa mengelola kinerja perusahaan dengan baik maka perusahaan akan berpotensi mengalami *financial distress* (Nilasari, 2021).

Berdasarkan Gambar 3.1, *financial distress* perusahaan ritel yang dihitung dengan metode *Altman Z-* juga mengalami kenaikan dan penurunan (fluktuatif). Pada tahun 2018 mencapai -0,78 lalu meningkat menjadi 2,28 pada tahun 2019, tetapi menurun akibat pandemi di tahun 2020 menjadi -4,86 dan -3,55 pada tahun 2021 serta di tahun 2022 mulai pulih menjadi 1,84. Hal tersebut menunjukkan pada tahun 2018 – 2022 perusahaan berada pada zona abu-abu dan zona berbahaya yang berarti perusahaan belum mampu mengelola operasional dan keuangan perusahaannya dengan baik, yang mana jika hal tersebut berlangsung terus menerus dan tidak diatasi dapat menyebabkan adanya potensi kebangkrutan perusahaan (Prihadi, 2019:471).

Ada beberapa hasil penelitian yang berbeda (*research gap*) dari variabel yang diteliti, yaitu Wangsih et al. (2021) yang mengatakan *sales growth* berpengaruh positif dan signifikan terhadap *financial distress*. Penelitian ini tidak sejalan dengan

penelitian yang dilakukan oleh Ramadhani & Khairunnisa (2019) menyebutkan bahwa *sales growth* tidak berpengaruh signifikan terhadap *financial distress*.

Penelitian yang dilakukan Ramadhani & Khairunnisa (2019) menyatakan arus kas operasi berpengaruh positif dan signifikan terhadap *financial distress*. Putri (2021) juga menyatakan bahwa arus kas operasi berpengaruh positif terhadap *financial distress*, sedangkan penelitian yang dilakukan Faldiansyah et al. (2020) menyatakan arus kas operasi tidak berpengaruh signifikan terhadap *financial distress*.

Penelitian yang dilakukan Nilasari (2021) menyatakan ukuran perusahaan berpengaruh positif dan signifikan terhadap *financial distress*. Penelitian ini tidak sejalan dengan penelitian yang dilakukan Christella & Osesoga (2019) menyatakan ukuran perusahaan tidak berpengaruh signifikan terhadap *financial distress*.

Penelitian yang dilakukan Utami & Taqwa (2023) menyatakan kepemilikan institusional berpengaruh positif dan signifikan terhadap *financial distress*. Penelitian ini tidak sesuai dengan penelitian yang dilakukan (2020) menyatakan kepemilikan institusional tidak berpengaruh signifikan terhadap *financial distress*.

Hasil penelitian oleh Feanie & Dillak (2021) yaitu kepemilikan manajerial berpengaruh positif terhadap *financial distress*. Penelitian ini sejalan dengan Utami & Taqwa (2023) yang menyatakan kepemilikan manajerial berpengaruh positif dan signifikan terhadap *financial distress*, tetapi tidak sejalan dengan Dirman (2020) yang menyatakan kepemilikan manajerial tidak berpengaruh signifikan terhadap *financial distress*.

Berdasarkan latar belakang dari berbagai hasil penelitian yang variatif di atas, maka penelitian ini dilakukan untuk mengembangkan dan mencoba menganalisa **Pengaruh *Sales Growth*, Arus Kas Operasi, Ukuran Perusahaan, Kepemilikan Institusional dan Kepemilikan Manajerial terhadap *Financial Distress* pada Perusahaan Sektor Konsumen Non-Primer Subsektor Ritel yang Terdaftar di BEI Periode 2018-2022.**

1.2 Ruang Lingkup

Agar pembahasan penelitian terarah serta tidak menyimpang dari materi-materi pokoknya, maka ruang lingkup dalam penelitian ini yaitu:

1. Variabel Independen dalam penelitian ini yaitu *Sales Growth*, Arus Kas Operasi, Ukuran Perusahaan, Kepemilikan Institusional, dan Kepemilikan Manajerial.
2. Variabel Dependen dalam penelitian ini yaitu *Financial Distress*.
3. Objek penelitian ini yaitu perusahaan sektor konsumen non-primer subsektor ritel yang terdaftar di BEI periode 2018-2022.
4. Data yang digunakan dalam penelitian ini diperoleh dari laporan keuangan dan laporan tahunan yaitu perusahaan sektor konsumen non-primer subsektor ritel yang terdaftar di BEI periode 2018-2022.
5. Waktu yang digunakan dalam penelitian ini yaitu satu bulan setelah proposal disetujui.

1.3 Rumusan Masalah

Berdasarkan uraian di atas dapat diketahui adanya permasalahan mengenai tingkat *Sales Growth*, Arus Kas Operasi, Ukuran Perusahaan, Kepemilikan Institusional dan Kepemilikan Manajerial yang cenderung menurun secara bersamaan, tepatnya setelah pandemi yaitu tahun 2020 yang dihadapi oleh perusahaan sektor konsumen non-primer subsektor ritel yang terdaftar di BEI periode 2018-2022. Begitu juga dengan *Financial Distress* yang cenderung menurun, tepatnya setelah pandemi yaitu tahun 2020 dan 2021. Selain itu, juga diketahui adanya perbedaan pada hasil penelitian tentang variabel-variabel yang diteliti oleh beberapa peneliti. Oleh karena itu, peneliti tertarik untuk melakukan penelitian lebih lanjut mengenai variabel yang mempengaruhi *financial distress*. Maka, pertanyaan pada penelitian ini sebagai berikut:

1. Bagaimana pengaruh *Sales Growth* terhadap *Financial Distress* pada perusahaan sektor konsumen non-primer subsektor ritel periode 2018-2022?
2. Bagaimana pengaruh Arus Kas Operasi terhadap *Financial Distress* pada perusahaan sektor konsumen non-primer subsektor ritel periode 2018-2022?
3. Bagaimana pengaruh Ukuran Perusahaan terhadap *Financial Distress* pada perusahaan sektor konsumen non-primer subsektor ritel periode 2018-2022?

4. Bagaimana pengaruh Kepemilikan Institusional terhadap *Financial Distress* pada perusahaan sektor konsumen non-primer subsektor ritel periode 2018-2022?
5. Bagaimana pengaruh Kepemilikan Manajerial terhadap *Financial Distress* pada perusahaan sektor konsumen non-primer subsektor ritel periode 2018-2022?
6. Bagaimana pengaruh *Sales Growth*, Arus Kas Operasi, Ukuran Perusahaan, Kepemilikan Institusional dan Kepemilikan Manajerial secara simultan terhadap *Financial Distress* pada perusahaan sektor konsumen non-primer subsektor ritel periode 2018-2022?

1.4 Tujuan Penelitian

Berdasarkan latar belakang dan rumusan masalah di atas, maka tujuan penelitian ini yakni:

1. Menganalisis pengaruh *Sales Growth* terhadap *Financial Distress* pada perusahaan sektor konsumen non-primer subsektor ritel periode 2018-2022.
2. Menganalisis pengaruh Arus Kas Operasi terhadap *Financial Distress* pada perusahaan sektor konsumen non-primer subsektor ritel periode 2018-2022.
3. Menganalisis pengaruh Ukuran Perusahaan terhadap *Financial Distress* pada perusahaan sektor konsumen non-primer subsektor ritel periode 2018-2022.

4. Menganalisis pengaruh Kepemilikan Institusional terhadap *Financial Distress* pada perusahaan sektor konsumen non-primer subsektor ritel periode 2018-2022.
5. Menganalisis pengaruh Kepemilikan Manajerial terhadap *Financial Distress* pada perusahaan sektor konsumen non-primer subsektor ritel periode 2018-2022.
6. Menganalisis pengaruh *Sales Growth*, Arus Kas Operasi, Ukuran Perusahaan, Kepemilikan Institusional dan Kepemilikan Manajerial secara simultan terhadap *Financial Distress* pada perusahaan sektor konsumen non-primer subsektor ritel periode 2018-2022.

1.5 Manfaat Penelitian

Manfaat yang diharapkan dari penelitian ini pada beberapa pihak adalah sebagai berikut:

- a. Manfaat Teoritis
 - 1) Diharapkan penelitian ini bermanfaat bagi pengkajian di bidang keuangan khususnya mengenai faktor-faktor yang mempengaruhi *financial distress*.
 - 2) Diharapkan penelitian ini dapat menambah wawasan dan dapat dijadikan referensi dalam penelitian berikutnya mengenai *financial distress* dan faktor-faktor yang mempengaruhinya.

- b. Manfaat Praktis

- 1) Bagi Perusahaan

Diharapkan penelitian ini bisa menjadi masukan dan informasi perusahaan tentang faktor-faktor yang berpengaruh terhadap *financial distress*

sehingga perusahaan dapat mengelola perusahaan lebih baik dan mengantisipasi terjadinya *financial distress* yang dapat berakibat pada kebangkrutan.

2) Bagi Investor

Diharapkan penelitian ini bisa memberikan informasi serta menjadikan bahan pertimbangan bagi investor sebelum melakukan investasi di Bursa Efek Indonesia khususnya di perusahaan sektor konsumen non-primer subsektor ritel.

