

BAB I

PENDAHULUAN

1.1. Latar Belakang Masalah

Pada tahun 2015 kondisi ritel di Indonesia berada pada situasi *underperform*, Asosiasi Pengusaha Ritel Indonesia (APRINDO) menyatakan sejak tahun 2015 menunjukkan bahwa sebanyak 3%-4% dari total 40 ribu toko ritel modern yang bergabung dengan APRINDO di seluruh Indonesia menutup ritel fisik mereka (Setiaji, 2019). Menurut APRINDO, peningkatan penjualan terjadi kurang lebih 10% pada industri ritel nasional untuk tahun 2016. Peningkatan ini terjadi sejalan dengan perbaikan perekonomian Indonesia pada tahun 2016 (Julianto, 2016). Peningkatan yang terjadi pada tahun 2016 kembali menurun di tahun 2017, menurut APRINDO pertumbuhan penjualan perusahaan bidang ritel mengalami penurunan sepanjang kuartal I 2017 ke angka 20% apabila dibandingkan dengan kuartal I pada tahun 2016 dengan jumlah pertumbuhan penjualan mencapai Rp 40 triliun. Beberapa gerai industri ritel di Indonesia berguguran pada tahun 2017, seperti 7-Eleven milik PT Modern Internasional Tbk (MDRN), Lotus Department Store dan Debenhams milik PT Mitra Adi Perkasa (MAP) Tbk, serta Matahari Department Store juga Ramayana Lestari Sentosa. APRINDO menyatakan bahwa industri ritel hanya mencapai pertumbuhan di bawah 5% sepanjang Januari-Juni 2017 (Fauzi, 2017).

Institute for Development of Economics and Finance (INDEF) memprediksi, penurunan penjualan industri ritel akan terus berlangsung pada tahun 2019 dikarenakan faktor-faktor yang melatarbelakanginya. Pakar Ekonomi INDEF, Bhima Yudhistira Adinegara menilai bahwa gangguan sektor industri ritel pada tahun 2018 disebabkan oleh pertumbuhan konsumsi rumah tangga yang terbelang tetap (stagnan). Industri ritel

mengalami pertumbuhan yang rendah pada tahun 2018 karena pertumbuhan konsumsi rumah tangga tidak mengalami kenaikan secara signifikan, rata-rata stagnan di angka 5%. Kondisi penurunan bisnis ritel tetap akan berlanjut pada tahun 2019 apabila konsumsi dan daya beli rumah tangga menurun (Kencana, 2019).

Keadaan penurunan penjualan perusahaan ritel yang terjadi pada tahun 2015-2018 akan menjadikan perusahaan tersebut menghadapi kondisi kesulitan keuangan yang dapat memicu terjadinya kepailitan. Keadaan dimana perusahaan menyambangi kesulitan keuangan dan rawan terjadinya kebangkrutan sering disebut sebagai *financial distress* (Atmaja, 2008). Menurut Platt dan Platt (2002), *financial distress* merupakan tahapan penurunan kondisi keuangan suatu perusahaan sebelum terjadinya kebangkrutan. Suatu perusahaan harus mengidentifikasi lebih awal kondisi *financial distress* karena hal tersebut penting bagi perusahaan. Informasi yang didapatkan dari indentifikasi awal mengenai kondisi *financial distress* yang dihadapi oleh perusahaan dapat memberikan peluang bagi pihak manajemen, pemilik, investor, regulator serta *stakeholders* guna melaksanakan usaha-usaha yang relevan. Menurut Whitaker (1999) dalam Choirina dan Yuyetta (2015), *financial distress* terjadi saat arus kas perusahaan lebih sedikit dari jumlah alokasi hutang jangka panjang yang telah jatuh tempo. Dalam rangka meningkatkan efektivitas pengendalian tersebut, perlu dilakukan penelitian untuk menguji dan menganalisis variabel-variabel yang dapat secara signifikan mempengaruhi *financial distress*. Pada penelitian ini penulis menerapkan beberapa variabel yang dapat mempengaruhi *financial distress* yaitu, struktur modal, *total asset growth* dan *sales growth*.

Struktur modal merupakan proporsi pendanaan perusahaan yang berasal dari hutang jangka panjang dan ekuitas. Apabila struktur modal perusahaan lebih besar hutang jangka panjang daripada ekuitas maka hal tersebut dapat mempengaruhi

financial distress. Perusahaan akan menanggung risiko tidak bisa membayar hutang jangka panjang dan akhirnya akan membawa perusahaan pada kondisi kebangkrutan. Menurut Whitaker (1999) dalam Choirina dan Yuyetta (2015) menunjukkan, struktur modal berpengaruh positif terhadap *financial distress*. Hal tersebut terjadi karena struktur modal itu sendiri merupakan perbandingan atau perimbangan pendanaan jangka panjang perusahaan yang ditunjukkan oleh proporsi hutang jangka panjang terhadap modal (Riyanto, 2001). Hal ini selaras dengan hasil penelitian yang dilakukan oleh Puspita dan Sufyati (2018). Apabila suatu perusahaan memiliki sumber dana permodalan dari hutang jangka panjang yang besar, maka semakin besar pula risiko yang dibebankan oleh perusahaan tersebut untuk melunasi utang jangka panjang, sehingga semakin berpotensi pula bagi perusahaan untuk mengalami kondisi *financial distress*.

Total asset growth juga dapat mempengaruhi *financial distress*. Pertumbuhan perusahaan akan memberikan keuntungan (*profit*) dan membuat perusahaan terhindar dari kondisi kebangkrutan. Menurut Gupta (1968) dalam Eliu (2014), manajer keuangan percaya bahwa *total asset growth* dapat meningkatkan ukuran dan aktivitas perusahaan dalam jangka panjang. Semakin tinggi *total asset growth* perusahaan, maka semakin baik juga kemampuan perusahaan tersebut dalam mengusahakan investasi aset secara efektif dan efisien, sehingga potensi pertumbuhan aktivitas perusahaan tersebut di masa yang akan datang akan baik pula. Akibatnya, risiko terjadinya *financial distress* pada perusahaan tersebut akan berkurang. Tetapi hal ini berbeda dengan hasil penelitian oleh Puspita dan Sufyati (2018) dimana *total asset growth* berpengaruh negatif dan tidak signifikan terhadap *financial distress*. Oleh karena itu penulis akan kembali menguji pengaruh variabel *total asset growth* terhadap *financial distress*.

Pertumbuhan penjualan (*Sales Growth*) dapat dijadikan sebagai parameter permintaan dan kompetisi untuk perusahaan dalam suatu industri. Perusahaan akan mengalami kondisi kebangkrutan apabila transaksi penjualan menurun dan membuat perusahaan mengalami kerugian. Menurut Kesuma (2009) menyatakan bahwa *sales growth* adalah kenaikan jumlah penjualan dari tahun ke tahun atau dari waktu ke waktu. Penelitian sebelumnya yang dilakukan oleh Yudiawati (2016) dan Widhiari dan Merkusiwati (2015) menyatakan bahwa rasio *sales growth* berpengaruh secara negatif dan signifikan terhadap kondisi *financial distress*. Kenaikan *Sales growth* akan meningkatkan pendapatan perusahaan dari hasil penjualan yang terjadi selama kurun waktu tertentu pada perusahaan dan membuat aset serta laba perusahaan meningkat juga menurunkan hutang perusahaan sehingga menjadikan perusahaan tersebut bebas dari risiko terjadinya *financial distress*. *Sales growth* yang rendah dapat berisiko bagi perusahaan menghadapi kondisi *financial distress* karena penjualan yang turut menurun dari waktu ke waktu sehingga dapat mempengaruhi aktiva, laba, dan hutang perusahaan.

Berdasarkan latar belakang yang telah dibahas di atas, penulis melakukan penelitian untuk menguji dan menganalisis pengaruh struktur modal, *total asset growth*, dan *sales growth* terhadap *financial distress* yang berfokus pada perusahaan subsektor ritel yang terdaftar di Bursa Efek Indonesia periode 2015-2018.

1.2. Rumusan Masalah

Berdasarkan uraian diatas, maka dapat dirumuskan permasalahan sebagai berikut:

1. Apakah terdapat pengaruh struktur modal terhadap *financial distress* pada perusahaan subsektor ritel yang terdaftar di Bursa Efek Indonesia periode 2015-2018?
2. Apakah terdapat pengaruh *total asset growth* terhadap *financial distress* pada perusahaan subsektor ritel yang terdaftar di Bursa Efek Indonesia periode 2015-2018?
3. Apakah terdapat pengaruh *sales growth* terhadap *financial distress* pada perusahaan subsektor ritel yang terdaftar di Bursa Efek Indonesia periode 2015-2018?
4. Apakah secara bersama-sama struktur modal, *total asset growth*, dan *sales growth* berpengaruh terhadap *financial distress* pada perusahaan subsektor ritel yang terdaftar di Bursa Efek Indonesia periode 2015-2018?

1.3. Tujuan Penelitian

Tujuan dari penelitian ini adalah sebagai berikut:

1. Untuk mengetahui pengaruh struktur modal terhadap *financial distress* pada perusahaan subsektor ritel yang terdaftar di Bursa Efek Indonesia periode 2015-2018.
2. Untuk mengetahui pengaruh *total asset growth* terhadap *financial distress* pada perusahaan subsektor ritel yang terdaftar di Bursa Efek Indonesia periode 2015-2018.

3. Untuk mengetahui pengaruh *sales growth* terhadap *financial distress* pada perusahaan subsektor ritel yang terdaftar di Bursa Efek Indonesia periode 2015-2018.
4. Untuk mengetahui pengaruh struktur modal, *total asset growth*, dan *sales growth* terhadap *financial distress* pada perusahaan subsektor ritel yang terdaftar di Bursa Efek Indonesia periode 2015-2018.

1.4. Manfaat Penelitian

Manfaat yang ingin dicapai dari penelitian ini adalah sebagai berikut:

1. Manfaat Teoritis

Penulis mengharapkan penelitian dapat digunakan sebagai bahan referensi, memperbanyak informasi dan pengetahuan tentang faktor-faktor yang mempengaruhi *financial distress*.

2. Manfaat untuk Manajemen Perusahaan

Penulis mengharapkan penelitian ini dapat membantu bagi manajemen perusahaan sebagai pengkajian dalam memperkirakan terjadinya *financial distress* sehingga manajer dapat mengambil langkah-langkah tepat untuk mengantisipasi kesulitan keuangan dan perusahaan akan terus bertahan dalam usaha di masa yang akan datang.

3. Manfaat untuk Investor

Penulis mengharapkan penelitian ini dapat menunjang bagi investor untuk memahami kondisi *financial distress* pada perusahaan sehingga tidak salah dalam pengambilan keputusan untuk berinvestasi ke suatu perusahaan.