

BAB 1

PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang

Peningkatan konsumsi rumah tangga dan industri makanan dan minuman yang berkembang pesat menjadi pendorong perekonomian Indonesia. Dengan meningkatnya pendapatan pribadi dan peningkatan pengeluaran untuk makanan dan minuman mengakibatkan perusahaan lokal dalam industri semakin gencar melakukan perkembangan dan inovasi untuk menjual produk mereka kepada konsumen. Pengelolaan makanan dan minuman merupakan salah satu industri yang memiliki potensi tinggi dalam dunia bisnis, sehingga persaingan perusahaan dalam industri ini pun ketat (Elisa & Amanah, 2021).

Perusahaan subsektor makanan dan minuman merupakan salah satu subsektor manufaktur yang mempunyai kontribusi besar terhadap pertumbuhan ekonomi nasional. Hal tersebut dibuktikan dari keterangan Badan Perencanaan Pembangunan Nasional (Bapennas) melalui laporan perkembangan ekonomi Indonesia dan dunia Triwulan I tahun 2020 yaitu subsektor makanan dan minuman, serta sub sektor kimia, farmasi, dan obat-obatan menjadi penopang utama pertumbuhan industri pengolahan non migas, yaitu masing-masing sebesar 69,2% dan 26,5% (Bapennas, 2020).

Akan tetapi perusahaan subsektor makanan dan minuman pada periode tahun 2019-2022 mengalami penurunan dan perlambatan pertumbuhan. Dimana rata-rata

pertumbuhan subsektor makanan dan minuman 2019-2022 terlalu tinggi dibandingkan dengan seharusnya, tetapi sekarang mulai turun. Penurunan itu terjadi dikarenakan adanya virus COVID-19. Hal tersebut mengakibatkan perekonomian di Indonesia semakin terpuruk yang diikuti dengan adanya Program Pembatasan Kegiatan Masyarakat (PPKM). Rata-rata pertumbuhan sektor makanan dan minuman pada tahun 2019 yakni 3,75, namun pada tahun 2020 hingga 2022 mengalami penurunan, pada tahun 2020 rata-rata pertumbuhan mencapai 2,73. Pada tahun 2021 rata-rata pertumbuhan yakni 2,61 dan pada 2022 menularkan hingga mencapai 2,34 (Bappenas, 2020).

Salah satu penyebab krisis global yang terjadi di negara berkembang disebabkan gagalnya perusahaan menjaga likuiditasnya terutama perusahaan yang sudah *go public*. Perusahaan yang telah *go public* seharusnya lebih unggul dalam hal persaingan untuk mencapai tujuan suatu perusahaan yaitu dengan memperhatikan kesehatan perusahaan itu sendiri terutama dengan menjaga tingkat likuiditas perusahaan untuk menarik minat para investor dalam menanamkan modalnya pada perusahaan tersebut. Tanpa mengetahui likuiditas perusahaan, kita tidak akan tahu berapa lama bisa membiayai perusahaan tersebut. Adapun upaya perusahaan untuk meminimalkan tingkat likuiditas dan menjaga likuiditas yaitu dengan mengelola tingkat kas yang dimiliki perusahaan. Oleh karena itu penting bagi perusahaan untuk menjaga kas yang tersedia di dalam perusahaan.

Umumnya banyak perusahaan yang tertulis menginginkan tersedianya kas untuk memenuhi kebutuhan akan proyek investasi yang menguntungkan dimasa

depan. Dengan alasan ini, maka dapat disimpulkan bahwa aset likuid lebih menguntungkan untuk perusahaan yang memiliki peluang investasi yang lebih besar daripada perusahaan yang memiliki ketidakpastian akan peluang investasi dikarenakan masalah keuangan yang dihadapinya.

Ketika sebuah perusahaan bisnis tidak mampu mengelola posisi likuiditasnya, pasti akan menghadapi kesulitan dalam membayar utang jangka pendeknya dan oleh karena itu bisnis mungkin terpaksa menggunakan pembiayaan eksternal untuk menghapus utang jangka pendeknya.

Kas juga perlu diperhatikan oleh setiap perusahaan karena jika perusahaan menyimpan kas terlalu sedikit maka perusahaan akan kesulitan untuk memenuhi kebutuhan jangka pendeknya (Rahmawati, 2013). Hal ini akan membuat perusahaan dianggap buruk dan tidak likuid, yang akhirnya akan menimbulkan keraguan di pihak lain. Menurut (Marfuah & Zuhilmi, 2015) Menyimpan kas terlalu besar juga akan memberikan keuntungan bagi perusahaan seperti keuntungan dari potongan dagang (*trade discount*), terjaganya posisi perusahaan dalam peringkat kredit (*credit rating*), dan untuk membiayai kebutuhan akan kas yang tidak terduga (*unexpected expenses*). Selain itu menyimpan kas terlalu besar juga akan kehilangan kesempatan perusahaan dalam memperoleh laba karena kas bersifat *idle fund* artinya kas tersebut tidak memberikan pendapatan jika hanya disimpan. Oleh karena hal tersebut manajer harus bisa menentukan keseimbangan antara memegang kas terlalu banyak dan terlalu sedikit kas tersebut.

John Maynard Keynes (dalam Rosa Theresia, 2016) menyematkan tiga motif perusahaan untuk menahan kas yaitu pertama, motif transaksi. Motif transaksi yaitu untuk melakukan pembayaran rutin dalam operasional perusahaan sehari-hari dan melakukan pembayaran untuk kewajiban-kewajiban perusahaan, seperti pembelian, upah, pajak, dan deviden yang timbul dalam kegiatan bisnis umum. Kedua, Motif spekulasi adalah motif perusahaan untuk memanfaatkan peluang yang muncul, seperti penurunan harga bahan baku secara tiba-tiba ataupun adanya investasi yang menguntungkan bagi perusahaan. Ketiga, Motif berjaga-jaga yaitu motif perusahaan untuk mengantisipasi apabila ada kebutuhan perusahaan yang tak terduga tetapi pembayaran rutin dan operasional perusahaan tidak terganggu.

Menurut (Shah, 2012) *cash holding* didefinisikan sebagai kas yang ada di dalam perusahaan atau tersedia untuk investasi pada aset fisik dan untuk dibagikan kepada para investor. *Cash holding* merupakan aset penting yang ada di dalam perusahaan. Penentuan tingkat *cash holding* merupakan salah satu keputusan penting yang harus diambil oleh manajer keuangan perusahaan. Masalah setiap manajer keuangan pada umumnya adalah menjalankan kegiatan perusahaannya secara reguler dengan tetap menjaga keseimbangan jumlah kas yang ada dalam perusahaan (tidak terlalu banyak, juga tidak terlalu sedikit).

Cash holding dapat digunakan untuk pembelian saham, dibagikan kepada pemegang saham berupa dividen, melakukan investasi untuk perusahaan, atau menyimpannya untuk kepentingan perusahaan. Dengan adanya berbagai macam

keuntungan dan kerugian dari cash holding, permasalahan yang dihadapkan oleh manajer pada perusahaan saat ini adalah apakah manajer akan menahan kas untuk berjaga-jaga, atau melakukan investasi guna mendapatkan keuntungan bagi perusahaan

Fenomena *cash holding* terjadi karena masih banyaknya perusahaan makanan dan minuman yang kurang optimal dalam melakukan manajemen kas, sehingga ketika terjadi masalah dengan keuangan aktivitas perusahaan menjadi terganggu. Contoh terjadi dengan anak usaha PT Tiga Pilar Sejahtera (AISA) atau TPS Food yang berada di divisi beras, PT Dunia Pangan dinyatakan pailit oleh Pengadilan Niaga Semarang. Selain Dunia Pangan, tiga anak usaha Dunia Pangan atau cucu perusahaan TPS Food yakni PT Jatisari Sri Rejeki, PT Indobel Ras Unggul dan PT Sukses Abadi Karya Inti juga dinyatakan pailit dari Pengadilan Niaga Semarang. Empat perusahaan tersebut dinyatakan pailit karena tidak mampu membayarkan pinjaman ke sejumlah kreditor. Diperkirakan utang tersebut nilainya mencapai Rp 3,8 triliun dan senilai Rp 1,4 triliun merupakan utang kepada kreditor separatis dan Rp 2,5 triliun utang kepada kreditor konkuren. (www.cnbcindonesia.com). Hal ini dapat dijadikan sebagai pelajaran untuk perusahaan-perusahaan di Indonesia dalam memenuhi kebutuhan likuiditasnya. Perusahaan harus dapat memperkirakan tingkat *cash holding* yang tepat supaya kebutuhan dana operasional perusahaan dapat terpenuhi tanpa mengganggu likuiditas perusahaan.

Oleh sebab itu, penentuan tingkat *cash holding* perusahaan merupakan salah

satu keputusan keuangan penting yang harus dibuat oleh seorang manajer (Ginglinger dan Saddour, 2017). Karena ketika terdapat aliran kas masuk, seorang manajer dapat memutuskan untuk membagikannya kepada para pemegang saham sebagai dividen atau melakukan pembelian kembali saham, menginvestasikannya, atau mungkin menyimpannya untuk memenuhi kebutuhan perusahaan di masa yang akan datang (Rendi Gunawan, 2016).

Mengacu pada uraian di atas, maka perusahaan harus dapat memperkirakan tingkat *cash holding* yang tepat. Penentuan tingkat *cash holding* pada suatu perusahaan dapat dipengaruhi oleh berbagai faktor. Mengacu pada hasil penelitian beberapa peneliti terdahulu, faktor-faktor yang dapat menjadi faktor penentu yang mempengaruhi tingkat *cash holding* suatu perusahaan diantaranya adalah likuiditas, *cash conversion cycle*, *firm size* and *growth opportunity*

Salah satu faktor yang dapat digunakan untuk menganalisis kebijakan *cash holding* adalah likuiditas. Menurut Hery (2015) likuiditas merupakan rasio yang menggambarkan kemampuan perusahaan untuk memenuhi hutang jangka pendek yang segera jatuh tempo. Sehingga jika perusahaan dapat melunasi utang jangka pendeknya maka dapat dikatakan sebagai perusahaan yang likuid. Menurut Van Horne dan Wachowicz (2012) likuiditas adalah rasio-rasio yang berfungsi untuk mengukur kemampuan perusahaan dalam memenuhi kewajiban jangka pendeknya. Rasio ini membandingkan kewajiban jangka pendek dengan aktiva lancar yang tersedia untuk memenuhi kewajiban jangka pendek tersebut. Mardiyanto (2009) menyatakan likuiditas mengukur kemampuan perusahaan untuk melunasi

kewajiban (utang) jangka pendek tepat pada waktunya, termasuk melunasi utang jangka panjang yang jatuh tempo pada tahun yang bersangkutan. Hasil penelitian (Liana Susanto, 2020) sama-sama menyatakan bahwa likuiditas berpengaruh positif signifikan terhadap *cash holding*. Hal tersebut menggambarkan bahwa suatu perusahaan mampu memenuhi kebutuhan-kebutuhan jangka pendek dengan aset likuidnya. Sedangkan penelitian yang dilakukan oleh (Nur Fadilah & Rimet, 2023) menyatakan bahwa likuiditas tidak berpengaruh signifikan terhadap cash holding, dimana dalam suatu perusahaan yang sumber pendanaan dari hutang yang tinggi tidak perlu memegang kas dalam jumlah besar karena hutang dapat menjadi substitusi bagi kas perusahaan untuk membiayai berbagai aktivitas perusahaan.

Faktor lain yang dapat digunakan untuk menganalisis kebijakan *cash holding* adalah *cash conversion cycle*. *Cash conversion cycle* (CCC) atau siklus konversi kas adalah perputaran waktu yang dibutuhkan perusahaan untuk menjual persediaan dan menagih piutang kurang dari waktu yang dibutuhkan untuk membayar hutang (Wang, 2019, p. 472). Keown, Martin, Petty, dan Scott, J.r. (2010:245) mengemukakan bahwa *Cash Conversion Cycle* (CCC) merupakan “penjumlahan sederhana dari jumlah hari piutang (*Days Sales Outstanding/DSO*) dan jumlah hari penjualan persediaan (*Days Inventory Outstanding/DIO*) dikurangi jumlah hari pembayaran yang belum diselesaikan (*Days Payable Outstanding/DPO*)”. *Cash Conversion Cycle* (CCC) sebagai waktu dalam satuan hari yang diperlukan untuk mendapatkan kas dari hasil operasi perusahaan yang berasal dari penagihan piutang ditambah penjualan persediaan dikurangi dengan

pembayaran utang. *Cash conversion cycle* menunjukkan seberapa cepat perusahaan menghasilkan produknya, dari membayar biaya persediaan hingga mengumpulkan kas dari konsumen dalam bentuk pembayaran atas produk jadi. Lamanya siklus ini menunjukkan lamanya kas dapat terkumpul dari pembayaran atas produk perusahaan. Akibatnya, besar kebutuhan pendanaan internal perusahaan untuk membayar kebutuhan bahan baku perusahaan menjadi semakin besar, sehingga menyebabkan perusahaan harus memiliki *cash holding* dalam jumlah yang lebih besar.

Hasil penelitian (Dirvi, 2020) menunjukkan bahwa *cash conversion cycle* tidak berpengaruh terhadap *cash holding*, dimana kesadaran pentingnya *cash holding* membuat perusahaan tidak memperhitungkan *cash conversion cycle* sebagai keputusan dalam *cash holding* karena perusahaan tetap dapat menambah cadangan kas dari luar *cash conversion cycle* walaupun perusahaan sedang mengalami *cash conversion cycle* yang singkat maupun lama. Namun hasil penelitian berbeda diungkapkan oleh (Susanti dan Gionia, 2022) dan (Hayati, 2020) yang menyatakan bahwa *cash conversion cycle* berpengaruh negatif terhadap *cash holding* dan signifikan. Apabila siklus konversi kas yang berlangsung pada perusahaan memakan waktu yang lama menunjukkan bahwa semakin lama pula kas yang terkumpul atas penjualan produk yang telah dilakukan oleh perusahaan. Oleh karena itu, kebutuhan akan pendanaan internal perusahaan untuk membiayai operasional perusahaan semakin besar yang menyebabkan perusahaan akan lebih banyak menahan kas (*cash holding*).

Faktor lain untuk menganalisa kebijakan *Cash Holding* adalah *firm size* atau ukuran perusahaan dimana berhubungan dengan *cash holding* yang dimiliki oleh perusahaan. Menurut (Hendang Tanusdjaja, 2020) ukuran perusahaan merupakan besar kecilnya suatu perusahaan yang antara lain dapat dilihat dari total aset perusahaan. Menurut (Irwanto, Sia, Agustina, & An, 2019) ukuran perusahaan adalah skala yang mengklasifikasikan besar kecilnya perusahaan berdasarkan total aset, nilai pasar saham, nilai penjualan, dan lain-lain. *Pecking order theory* memprediksi hubungan yang positif antara *firm size* dengan *cash holding*. Perusahaan besar memiliki akses yang mudah dan murah untuk masuk ke pasar modal dibandingkan perusahaan kecil. Dengan demikian, perusahaan besar tidak perlu mengumpulkan kas dalam jumlah yang besar seperti yang dilakukan oleh perusahaan kecil untuk menghindari peluang investasi yang tidak bisa diambil karena keterbatasan pendanaan.

Hasil penelitian (Liana Susanto, 2020) menunjukkan bahwa variabel *firm size* berpengaruh positif signifikan terhadap *cash holding*. Hal ini menunjukkan hubungan *firm size* dan *cash holding* bersifat positif, yang berarti semakin tinggi nilai *firm size*, maka tingkat *cash holding* akan semakin tinggi. Hal ini dikarenakan perusahaan besar memiliki akses yang mudah dan murah ke pasar modal. Penelitian lain menurut (Saputri & Kuswardono, 2019) *Firm size* berpengaruh positif dan signifikan terhadap *cash holding*. Semakin besar perusahaan maka akan semakin banyak kas yang ada pada perusahaan tersebut dan sebaliknya jika perusahaan semakin kecil maka kas yang ada pada perusahaan juga semakin kecil.

Hasil penelitian sebaliknya ditemukan (Susanti dan Gionia, 2022) bahwa ukuran perusahaan berpengaruh negatif terhadap *cash holding*. Dengan siklus konversi yang panjang akan menyebabkan perusahaan memegang kas dalam jumlah yang sedikit. Hal ini karena kas yang dimiliki oleh perusahaan lebih banyak tertahan di piutang usaha sehingga perusahaan akan menggunakan kas untuk membayar hutang usaha.

Variabel lain yang dapat digunakan untuk menjelaskan penentuan tingkat *cash holding* perusahaan adalah *growth opportunity*. *Growth Opportunity* (peluang pertumbuhan) merupakan peluang yang tersedia bagi perusahaan yang memungkinkan perusahaan mampu menghasilkan pendapatan ke depan (Sulteng, 2019:20). Dapat dikatakan bahwa *growth opportunity* merupakan peluang investasi yang mungkin didapatkan oleh suatu perusahaan. Sesuai dengan motif spekulasi yang menyatakan bahwa perusahaan menahan kas sebagai alat memenuhi berbagai kebutuhan akan proyek-proyek investasi yang menguntungkan perusahaan, maka perusahaan dengan peluang investasi tinggi akan terdorong untuk menahan kas dalam jumlah yang tinggi guna membiayai kesempatan investasi tersebut.

Hasil penelitian oleh (Viki Raudhatul Jannah dan Sugeng Priyanto, 2023) menunjukkan bahwa *growth opportunity* berpengaruh signifikan terhadap *cash holding*. perusahaan dengan peluang pertumbuhan yang tinggi cenderung diimbangi dengan kepemilikan kas yang tinggi pula. Hasil penelitian ini sejalan dengan *trade off theory* dimana perusahaan akan lebih jarang memiliki kemungkinan mengalami *financial distress* karena kas akan berguling sebagai

cadangan perusahaan jika mengalami kerugian atau kendala dalam memperoleh pendanaan eksternal. Penelitian lain menurut (Dirvi, 2020) *growth opportunity* berpengaruh positif namun tidak signifikan terhadap *cash holding*. Penelitian yang sama menurut (Saputri & Kuswardono, 2019) *Growth opportunity* berpengaruh positif tidak signifikan terhadap *cash holding*. Sehingga apabila terjadi kenaikan pada variabel *growth opportunity* maka hal tersebut akan meningkatkan nilai *cash holding*. Sebaliknya, pada penelitian yang dilakukan (Susanti dan Gionia, 2022) yang menunjukkan bahwa *growth opportunities* memiliki hubungan negatif dan signifikan terhadap *cash holding*. Perusahaan mengeluarkan kas yang banyak untuk berinvestasi yang menyebabkan cadangan kas menjadi sedikit.

Penelitian ini merujuk pada penelitian (Dirvi, 2020) mengenai Pengaruh *Growth Opportunity, Net Working Capital, Cash Conversion Cycle, Investment Opportunity Set Dan Leverage Terhadap Cash Holding* (Pada Perusahaan Sektor Makanan dan Minuman Periode Tahun 2014-2018). Dari hasil penelitian sebelumnya menyatakan bahwa *growth opportunity, net working capital, cash conversion cycle, investment opportunity set dan leverage* berdampak pada *cash holding*. Yang menjadi pembeda penelitian ini dengan penelitian sebelumnya yaitu terletak pada variabel dan periode tahun yang digunakan. Pada penelitian ini variabel yang digunakan yaitu likuiditas, *cash conversion cycle, firm size dan growth opportunity* terhadap *cash holding* serta periode yang digunakan tahun 2019-202. Sedangkan untuk persamaan terletak pada perusahaan yaitu sama-sama menggunakan perusahaan makanan dan minuman

Berdasarkan latar belakang masalah yang telah diuraikan di atas maka penulis tertarik untuk mengambil judul dalam penelitian ini yaitu dengan judul **“Pengaruh Likuiditas, *Cash Conversion Cycle*, *Firm Size* dan *Growth Opportunity* Terhadap *Cash Holding* (Perusahaan Subsektor Makanan dan Minuman Yang Terdaftar Di Bursa Efek Indonesia Periode Tahun 2019-2022)”**

1.2 Rumusan Masalah

Berdasarkan masalah yang dihadapi oleh Perusahaan Manufaktur Sektor Makanan dan Minuman pada latar belakang dan identifikasi masalah, maka penulis membuat rumusan masalah pada penelitian ini adalah sebagai berikut:

1. Apakah Likuiditas berpengaruh terhadap *Cash Holding* pada Perusahaan Manufaktur Sektor Makanan dan Minuman yang terdaftar di Bursa Efek Indonesia periode 2019- 2022?
2. Apakah *Cash Conversion Cycle* berpengaruh terhadap *Cash Holding* pada Perusahaan Manufaktur Sektor Makanan dan Minuman yang terdaftar di Bursa Efek Indonesia periode 2019-2022?
3. Apakah *Firm Size* berpengaruh terhadap *Cash Holding* pada Perusahaan Manufaktur Sektor Makanan dan Minuman yang terdaftar di Bursa Efek Indonesia periode 2019- 2022?
4. Apakah *Growth Opportunity* berpengaruh terhadap *Cash Holding* pada Perusahaan Manufaktur Sektor Makanan dan Minuman yang terdaftar di Bursa Efek Indonesia periode 2019-2022?

1.3 Tujuan Penelitian

1. Untuk menganalisis pengaruh Likuiditas terhadap *Cash Holding* pada Perusahaan Manufaktur Sektor Makanan dan Minuman yang terdaftar di Bursa Efek Indonesia periode 2019-2022
2. Untuk menganalisis pengaruh *Cash Conversion Cycle* terhadap *Cash Holding* pada Perusahaan Manufaktur Sektor Makanan dan Minuman yang terdaftar di Bursa Efek Indonesia periode 2019-2022
3. Untuk menganalisis pengaruh *Firm Size* terhadap *Cash Holding* pada Perusahaan Manufaktur Sektor Makanan dan Minuman yang terdaftar di Bursa Efek Indonesia periode 2019-2022
4. Untuk menganalisis pengaruh *Growth Opportunity* terhadap *Cash Holding* pada Perusahaan Manufaktur Sektor Makanan dan Minuman yang terdaftar di Bursa Efek Indonesia periode 2019-2022

1.4 Manfaat Penelitian

Dengan adanya penelitian ini manfaat yang akan diperoleh yaitu:

1.4.1 Manfaat Teoritis

Diharapkan penelitian ini dapat berguna dan berkembang dalam ilmu pengetahuan mengenai variabel-variabel yang dapat mempengaruhi likuiditas, *cash conversion cycle*, *firm size*, *growth opportunity* dan *cash holding*. Serta dapat menjadi sarana dalam pengembangan matakuliah akuntansi laporan keuangan.

1.4.2 Manfaat Praktis

1. Bagi Perusahaan

Manfaat bagi perusahaan diharapkan dapat sebagai sumber informasi sebelum mengambil suatu keputusan dan membuat kebijakan yang akan dilakukan di masa mendatang.

2. Bagi Investor

Manfaat bagi perusahaan diharapkan dapat sebagai sumber informasi sebelum mengambil suatu keputusan dan membuat kebijakan yang akan dilakukan di masa mendatang.