

BAB I

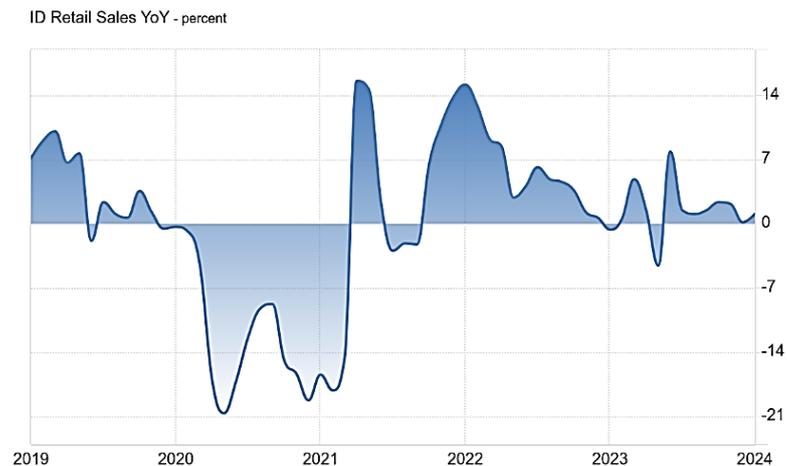
PENDAHULUAN

1.1. Latar Belakang

Kemajuan dalam pembangunan ekonomi global mengubah kehidupan masyarakat di seluruh dunia. Digitalisasi perekonomian merupakan konsekuensi langsung dari globalisasi. Pengaruh teknologi terhadap pertumbuhan ekonomi terlihat jelas di negara-negara seperti Indonesia (Nasution et al, 2020). Perusahaan yang memiliki pengalaman dan soliditas akan semakin merasakan manfaat dari semakin besarnya pengaruh globalisasi teknologi. Perkembangan revolusi ekonomi pada dunia industri Indonesia akan memberikan dampak yang cukup besar terhadap industri tanah air. Evolusi era digital telah mengubah perilaku masyarakat, khususnya di sektor ritel. Maraknya belanja online dan persaingan yang ketat telah menyebabkan penurunan pertumbuhan penjualan perusahaan ritel tradisional selama lima tahun terakhir, yang mencerminkan pergeseran kebiasaan konsumen masyarakat ke arah metode yang lebih modern (Wibowo, 2024).

Ritel atau retail adalah suatu usaha yang menjual barang atau jasa secara langsung kepada konsumen untuk konsumsi pribadi dan bukan untuk dijual kembali. Rumondang et al (2020) percaya bahwa ritel mencakup semua upaya yang dilakukan untuk memuaskan konsumen akhir, mulai dari penggunaan keterampilan pemasaran hingga layanan dan layanan. Peran retail dalam kelangsungan hidup masyarakat sangatlah

penting dan tentunya menguntungkan baik pembeli maupun penjual. Industri ritel juga berfungsi sebagai jembatan antara produsen dan konsumen. Hal ini memudahkan konsumen untuk mendapatkan produk yang dibutuhkannya dan membelinya di toko retail sesuai kebutuhannya. Bukan hanya konsumen yang akan mendapatkan keuntungan, tapi juga produsen dan pedagang grosir. Perusahaan retail mempunyai kontak langsung dengan konsumen. Mereka mendistribusikan langsung produk-produk yang ada kepada masyarakat (Bharmawan dan Hanif, 2022). Fenomena ini dapat dijadikan feedback positif bagi pedagang besar dan produsen untuk menjual barang dan jasa yang dibutuhkan masyarakat.



Source: tradingeconomics.com | Bank Indonesia

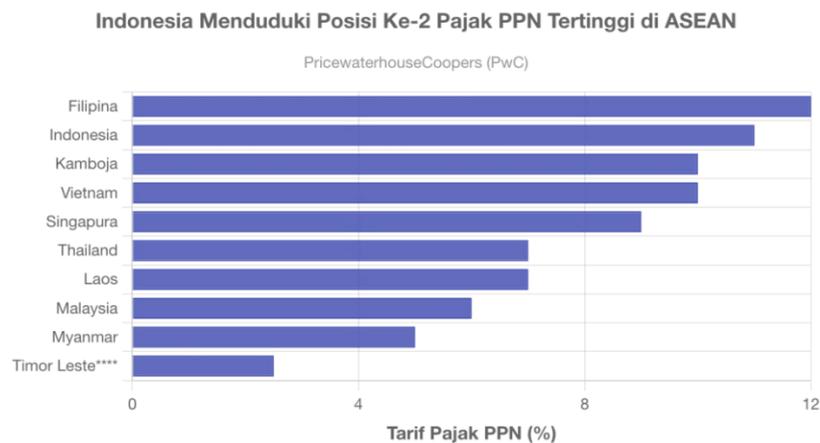
Gambar 1.1 Pertumbuhan Industri ritel pada tahun 2019 hingga 2024 (% YoY)
 Sumber: tradingeconomics.com (2024)

Berdasarkan data Bank Indonesia yang dikembangkan dalam tradingeconomics.com (2024) menjelaskan bahwa pertumbuhan perusahaan ritel di Indonesia beberapa kali mengalami fluktuasi yang

signifikan. Kemerosotan tinggi terjadi pada tahun 2020-2021 hingga hampir mencapai -21% yang disebabkan adanya pandemi COVID-19 yang mengharuskan masyarakat untuk mengurangi aktivitas di luar ruangan sehingga banyak perusahaan yang beroperasi secara offline beralih fungsi merambah digital untuk memenuhi kebutuhan pelanggan. Bagi beberapa ritel rintisan ataupun berupa perusahaan kecil dipastikan mengalami kesulitan finansial karena tidak memiliki kemampuan untuk menjangkau pelanggan secara real time melalui digital.

Tahun berjalan 2022, kinerja ritel menguat hingga 14% akibat bertepatan dengan pelonggaran pembatasan aktivitas, penurunan infeksi virus corona, dan dimulainya persiapan menyambut bulan Ramadhan. Fluktuasi yang signifikan ini mengakibatkan beberapa perusahaan ritel memilih untuk mundur dari dunia usaha karena ketidakmampuan mengatasi guncangan ekonomi di era pandemi (Mustika, 2022). Penyebab utama yang mampu mempengaruhi kinerja perusahaan ritel itu sendiri adalah sentimen pasar yang sedang trending dan inflasi yang terjadi mengakibatkan fluktuasi secara signifikan yang terjadi dalam perekonomian Indonesia (Trading Economics, 2024). Ritel yang seharusnya menjadi bisnis yang cukup menguntungkan, kini memprihatinkan. Salah satunya adalah rencana kenaikan pajak pertambahan nilai (PPN) menjadi 12% mulai 1 Januari 2025 (Novianto et al, 2023). Hal ini menimbulkan banyak pemikiran negatif terhadap situasi perekonomian yang semakin memburuk. Ketua Asosiasi Pengelola Pusat

Belanja Indonesia (APPBI) Alphonse Widjaja mengatakan, pihaknya mendorong pemerintah untuk membatalkan atau menunda kenaikan tarif pajak pertambahan nilai (Ayuningrum, 2024). Dia mengatakan kenaikan tarif pajak pertambahan nilai akan menyebabkan harga produk menjadi lebih tinggi. Kenaikan harga produk ini dapat memberikan beban bagi masyarakat. Dampaknya, daya beli masyarakat bisa menurun. Selaras dengan Ketua Umum Himpunan Penyewa Ritel dan Pusat Perbelanjaan Indonesia (Hippindo) Budiharjo Iduansya mengatakan industri ritel dalam negeri belum pulih sejak pandemi (Ayuningrum, 2024). Dia khawatir kenaikan PPN akan berdampak pada penjualan ritel dan bisa menyebabkan penjualan eceran terpuruk.



Gambar 1.2 Perbandingan Pajak PPN di Negara-Negara ASEAN
Sumber: data.goodstats.id (2024)

Adanya rencana kebijakan penerapan pajak pertambahan nilai sebesar 12% menimbulkan ancaman serius bagi industri ritel Indonesia, perusahaan harus melakukan perhitungan ulang dalam menentukan harga produknya. Namun tentunya masyarakat akan enggan membeli produk

tersebut, Jika harga barang yang ditawarkan terlalu mahal. Masyarakat hanya punya dua pilihan, yaitu mengurangi pengeluaran atau mencari barang yang lebih murah. Dengan kenaikan PPN ini, maka harga barang yang dijual secara eceran juga ikut meningkat. dengan demikian, transaksi akan mengalami penurunan karena kenaikan harga. Kenaikan PPN juga diperkirakan akan meningkatkan biaya produksi dan konsumsi masyarakat, sehingga berdampak pada penurunan sektor barang dan jasa, khususnya perdagangan. Produktivitas yang lebih rendah mempengaruhi kondisi fiskal dan menurunkan pendapatan perusahaan dan konsumsi masyarakat. Pengusaha retail mau tidak mau memberikan diskon besar pada produk yang sedang diminati, atau mengurangi persediaan produk yang kurang diminati konsumen. Meskipun hal ini dapat menimbulkan kerugian, namun hal ini merupakan solusi yang sangat membantu kelangsungan hidup perusahaan juga merupakan antisipasi perusahaan untuk mengalami kebangkrutan.

Pengusaha perdaganga ritel telah kesulitan menjual produk di masa pandemi. Kesulitan ini semakin diperburuk dengan rencana kenaikan pajak pertambahan nilai menjadi 12%. Dilansir dari Kumparan Bisnis (2024) menyatakan jika hal ini terjadi, pengusaha ritel akan kesulitan menjual produknya dan terpaksa menaikkan harga produk. Dengan begitu perusahaan juga dapat mempertimbangkan untuk menganalisa lebih lanjut guna keberlangsungan operasional di masa mendatang juga

menghindarkan dari potensi kebangkrutan perusahaan yang dalam proses berkembang.

Analisis finansial dalam menangani potensi kebangkrutan perusahaan sangat penting bagi berbagai pemangku kepentingan (Hutauruk et al, 2021). Ketika suatu perusahaan mengalami kebangkrutan, bukan hanya perusahaannya saja yang dirugikan, namun pihak-pihak yang terkait dengannya pun ikut dirugikan. Sangat penting untuk melakukan analisis kebangkrutan prediktif untuk mendeteksi gejala awal masalah keuangan pada waktunya. Dengan cara ini, perusahaan akan mampu melakukan tindakan preventif dan terhindar dari kebangkrutan. Semakin cepat Anda bertindak, semakin baik bagi masa depan perusahaan. Tercatat dalam berita Bisnis Ekonomi (2022) bahwa beberapa perusahaan ritel besar di Indonesia menutup beberapa gerainya karena tak mampu mengimbangi fluktuasi ekonomi yang terjadi di Indonesia. Beberapa diantaranya yaitu Transmart menutup 7 gerainya secara permanen, Golden Truly resmi menutup gerai offline-nya secara permanen dan memilih untuk pindah ke platform online dalam melayani pelanggannya, sebanyak 13 gerai Matahari ditutup permanen karena tidak berkembangnya perusahaan di wilayah tersebut, dan perusahaan Giant yang menutup perusahaan secara bertahap karena tidak mampu bersaing dengan perusahaan ritel lain dalam bidang makanan. Berbagai analisis telah dikembangkan oleh beberapa peneliti untuk mendeteksi kemungkinan kebangkrutan sejak dini agar dapat memitigasi resiko kebangkrutan secara

permanen. Salah satunya adalah model yang dikemukakan oleh Altman yang akhirnya menjadi sebuah metode analisis kebangkrutan bernama Altman Z-Score.

Altman Z-Score adalah alat penelitian yang dikenal luas karena kemampuannya memprediksi kebangkrutan dengan tingkat akurasi yang tinggi. Dikembangkan oleh profesor ekonomi terkenal di Universitas New York, Altman, model ini telah terbukti mencapai akurasi 95% satu tahun sebelum kebangkrutan dan 75% dua tahun sebelumnya. Banyak peneliti yang mengandalkan rumus ini ketika melakukan penelitian serupa. Jangan ragu untuk menggunakan skor Z untuk mengevaluasi kesehatan keuangan suatu perusahaan dan mencegah kemungkinan risiko kebangkrutan.

Menurut Nofitasari dan Nurulrahmatia (2021) Rasio keuangan yang terdapat dalam Altman Z-Score pada umumnya menggunakan 5 rasio yang mewakili likuiditas, profitabilitas, dan aktivitas. Keberadaan rasio likuiditas, rasio profitabilitas, dan rasio aktivitas berfungsi sebagai sarana pengambilan keputusan bagi kreditur dan perusahaan dalam memprediksi kebangkrutan.

Dalam praktiknya, rasio likuiditas menunjukkan kemampuan perusahaan dalam memenuhi kewajibannya atau membayar utang jangka pendek (Arsita, 2020). Jika suatu perusahaan berhasil memenuhi komitmennya, maka perusahaan tersebut memiliki likuiditas. Jika tidak berhasil maka perusahaan kekurangan likuiditas.

Noordiatmoko dan Tribuana (2020) mengatakan bahwa rasio profitabilitas sangat penting untuk menganalisis kinerja keuangan suatu perusahaan. Indikator ini mengevaluasi efisiensi suatu perusahaan dalam menghasilkan keuntungan dari penjualan, aset, dan pendapatan modal. Demikian pula, penting untuk menyimpan catatan transaksi keuangan secara rinci dan dievaluasi oleh investor dan kreditor, karena hal ini membantu menentukan laba atas investasi dan tingkat keuntungan. Rasio profitabilitas yang tinggi menunjukkan profitabilitas yang sangat baik dan kinerja yang luar biasa, sehingga menempatkan perusahaan pada posisi yang menguntungkan dalam hal pendapatan dan arus kas.

Rasio aktivitas menurut Siregar (2021) merupakan pentingnya memaksimalkan penggunaan aset perusahaan untuk menghasilkan keuntungan, terutama bagi pemegang saham yang menanamkan modalnya pada perolehan aset tersebut. Ketika aset tidak dikelola dengan baik, timbul biaya dan keuntungan berkurang. Di sisi lain, dengan memanfaatkan aset secara efektif, Anda dapat menghasilkan keuntungan yang optimal dan mengendalikan biaya. Menurut Francis Hutabarat (2021), rasio aktivitas memiliki definisi ukuran aset yang dikelola perusahaan. Tujuannya adalah untuk mencapai keuntungan ekonomi. Saat mengevaluasi efisiensi perusahaan, indikator aktivitas berguna untuk menganalisis persediaan, aset tetap, dan piutang. Tingkat aktivitas juga mengacu pada kinerja perusahaan dalam persaingan dengan pesaingnya.

Buele et al (2021) dalam penelitian mereka yang menggunakan model Altman Z-Score untuk menganalisis situasi perusahaan selama pandemi, ditemukan bahwa 8% dari total 102 perusahaan ritel di Ekuador berada dalam situasi kritis dengan kondisi berada pada zona merah dengan kata lain dipastikan mengalami kepailitan. Sedangkan penelitian Pertiwi dan Putri (2021) diperoleh hasil bahwa 3 dari 6 perusahaan retail besar yang terdaftar di Bursa Efek Indonesia berada dalam dengan kata lain separuh dari total perusahaan publik sektor retail di Indonesia berada dalam potensi untuk bangkrut.

Berdasarkan latar belakang sebelumnya, maka perlu dilakukan penelitian atau kajian mengenai penilaian kondisi emiten ritel publik yang terdaftar di Bursa Efek Indonesia dengan menggunakan model Altman Z-score. Skor Altman Z merupakan alat verifikasi penting sebelum investor memutuskan untuk berinvestasi di saham. Z-Score ini adalah metode penentuan kebangkrutan Altman dapat digunakan untuk mengevaluasi kesehatan keuangan perusahaan. Mengetahui nilai Z sangat penting untuk meningkatkan kesehatan keuangan perusahaan. Berbagai indikator kegagalan keuangan dapat mempengaruhi kinerja dan stabilitas perekonomian, yang dapat menyebabkan perusahaan menghadapi kebangkrutan. Penelitian ini menghadirkan judul menawan yang mengajak mendalami topik tersebut lebih dalam yakni: **“Analisis Kebangkrutan dengan Menggunakan Model Altman Z-Score Pada Emiten Ritel di**

Indonesia (Studi pada Perusahaan Ritel yang Tercatat di Bursa Efek Indonesia)”.

1.2. Rumusan Masalah

Wibowo (2021) mengatakan bahwa perumusan masalah adalah proses atau langkah awal dalam suatu survei atau penelitian yang mengidentifikasi dan merumuskan masalah yang akan diselidiki yang bertujuan mengidentifikasi, mendeskripsikan, dan menguraikan masalah yang ingin dipecahkan atau diselidiki dalam penelitian. Pernyataan masalah memberikan dasar yang jelas untuk penelitian lebih lanjut, membantu memusatkan perhatian pada isu-isu yang relevan, dan membantu peneliti mengembangkan metode penelitian yang tepat untuk menjawab pertanyaan yang diajukan.

Berdasarkan latar belakang di atas, maka masalah yang dapat dirumuskan adalah bagaimana hasil analisis kebangkrutan pada perusahaan ritel yang terdaftar di Bursa Efek Indonesia periode 2021-2023 menggunakan metode Altman Z-Score?

1.3. Batasan Masalah

Batasan suatu masalah penelitian merujuk pada jangkauan atau luasan tertentu dari topik yang diteliti. Menurut Ansori (2020) penting untuk menetapkan batasan masalah penelitian, karena hal ini memungkinkan peneliti untuk fokus dan mengarahkan penelitiannya

dengan lebih efektif. Dengan mendefinisikan secara jelas batasan-batasan ini, relevansi dan kejelasan penelitian dalam kaitannya dengan tujuan spesifik yang ingin dicapai dapat terjamin. Batasan masalah biasanya mencakup periode penelitian, lokasi, populasi sampel, metode penelitian yang digunakan, dan variabel yang akan diteliti atau dikeluarkan. Dengan mendemarkasi secara jelas batas-batas suatu masalah, peneliti dapat mengarahkan upayanya secara efektif dan menghindari penelitian yang terlalu luas atau tidak relevan.

Agar fokus penelitian tetap terjaga dan tidak melenceng dari topik yang dimaksudkan, maka diputuskan untuk membatasi ruang lingkup penelitian hanya pada perusahaan retail yang sudah go public, yaitu yang terdaftar di Bursa Efek Indonesia pada periode penelitian. Batasan waktu penyidikan yang mencakup periode 2021-2023 didasarkan pada terbatasnya ketersediaan data laporan keuangan tahunan terkini perusahaan yang terlibat.

1.4. Tujuan Penelitian

Tujuan penelitian menjadi harapan yang di masa mendatang dapat dicapai dengan dilaksanakannya penelitian. Tujuan penelitian mengacu pada apa yang ingin dicapai atau ditemukan melalui proses penelitian (Priadana dan Sunarsi, 2021). Tujuan yang ingin dicapai penulis dalam untuk mengidentifikasi dan menguji model Altman Z-Score untuk

memprediksi kebangkrutan perusahaan ritel yang terdaftar di Bursa Efek Indonesia antara tahun 2021 hingga 2023.

1.5. Manfaat Penelitian

Manfaat penelitian adalah hasil positif yang diperoleh dari penelitian atau kajian sistematis terhadap suatu topik atau masalah tertentu (Priadana dan Sunarsi, 2021). Manfaat-manfaat ini dapat dihasilkan dari kontribusi baru terhadap pengetahuan, pemahaman yang lebih mendalam terhadap fenomena yang diteliti, pengembangan metode-metode baru, atau penelitian yang bertujuan untuk meningkatkan kehidupan manusia, mengatasi masalah-masalah sosial atau lingkungan, atau meningkatkan perekonomian penerapan hasilnya.

Penulis berharap dengan dilakukannya penelitian ini dapat memberikan beberapa manfaat sebagai berikut:

1. Manfaat Teoritis

Manfaat teoritis adalah manfaat yang diperoleh dari pemahaman mendalam tentang kerangka konseptual atau teoritis suatu bidang atau disiplin ilmu. Penelitian ini diharapkan tidak hanya memperluas pengetahuan penulis tentang prediksi kebangkrutan bisnis melalui model Altman Z-Score, tetapi juga memberikan kontribusi yang berharga dalam bidang manajemen keuangan.

2. Manfaat Praktis

Manfaat praktis merupakan hasil aktual atau manfaat langsung dari suatu tindakan atau kegiatan mencakup segala sesuatu yang memberikan manfaat langsung atau menyelesaikan masalah kehidupan sehari-hari. Berikut beberapa manfaat praktis dari penelitian ini:

a. Bagi Investor

Temuan penelitian mengenai prediksi kebangkrutan perusahaan ritel menggunakan model analisis Altman Z-Score merupakan alat yang berharga bagi investor untuk mengambil keputusan yang tepat ketika berinvestasi di perusahaan ritel yang diteliti.

b. Bagi Kreditor

Temuan penelitian mengenai prediksi kebangkrutan di perusahaan ritel dengan menggunakan model analisis Altman Z-Score adalah alat yang berharga bagi pemberi pinjaman untuk mengevaluasi kelayakan pemberian kredit dan bunga kepada perusahaan tersebut.

c. Bagi Manajemen Perusahaan

Temuan studi prediksi kebangkrutan pada perusahaan retail dengan menggunakan model analisis Altman Z-Score sangat penting untuk mengevaluasi, memprediksi dan memitigasi risiko kebangkrutan pada perusahaan.