

BAB I

PENDAHULUAN

1.1. Latar Belakang

Setiap perusahaan yang didirikan pasti mempunyai keinginan dan harapan untuk bertahan dan berkembang untuk memperoleh suatu keuntungan agar dapat berkembang dan bertahan dalam dunia bisnis secara terus – menerus dalam jangka waktu yang sangat panjang. Hal ini berarti dapat diasumsikan bahwa perusahaan akan terus bertahan dan diharapkan tidak mengalami kebangkrutan (Octarie, 2015 dalam Wulandari dkk, 2017). Persaingan bisnis yang semakin tinggi menyebabkan bisnis ritel mengalami perkembangan yang cukup pesat. Hal ini ditandai dengan seiring berkembangnya waktu dan kemajuan teknologi yang membuat semakin banyaknya bisnis ritel tradisional yang mulai memperbarui diri menjadi bisnis ritel modern maupun munculnya bisnis ritel modern yang baru.

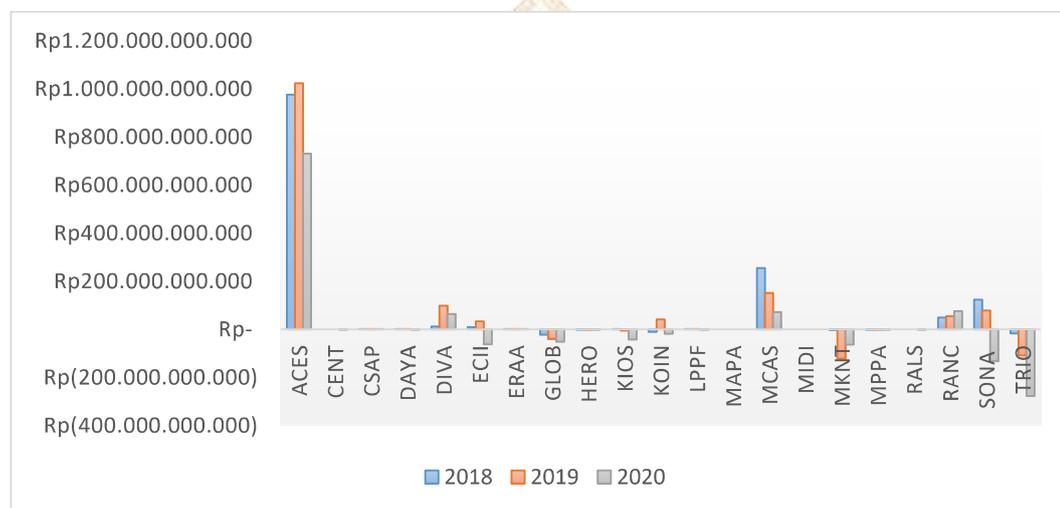
Perubahan dan perkembangan kondisi pasar juga menuntut peritel untuk mengubah cara pengelolaan ritel tradisional menuju cara pengelolaan ritel modern. Industri ritel di Indonesia merupakan industri yang banyak mengalami perubahan belakangan ini, baik karena pertumbuhan konsumen kelas menengah maupun karena adanya peningkatan biaya-biaya. Pertumbuhan dapat terlihat dari meningkatnya total omset penjualan beberapa perusahaan retail modern di Indonesia. Diperlukan strategi-strategi untuk bersaing dengan kompetitor. Apabila perusahaan tidak mampu mengatasi perubahan yang terjadi, maka akan

mengakibatkan menurunnya volume usaha yang pada akhirnya menyebabkan kebangkrutan.

Industri ritel di Indonesia masih menjanjikan, tetapi industri ini akan menghadapi beragam tantangan, terutama pada era revolusi 4.0 saat ini. Tantangan yang dihadapi oleh perusahaan ritel adalah perubahan tren belanja, dari belanja di pasar menjadi belanja secara online. Bisnis ritel yang lebih mengandalkan toko-toko fisik saat ini semakin tertekan karena adanya perubahan tren belanja yang beralih ke dunia online. Transaksi digital yang terus berkembang membuat para konsumen lebih mudah untuk mendapatkan barang yang diinginkan tanpa repot-repot keluar rumah. Penurunan daya beli masyarakat juga disebabkan oleh adanya pandemi Covid-19 sejak maret 2020, hal ini tidak hanya berdampak pada kesehatan tetapi juga membuat perekonomian nasional terganggu. Karena adanya kebijakan pembatasan *social distancing* membuat dunia usaha terpuruk, dan tidak sedikit perusahaan ritel yang pada akhirnya menutup usahanya karena terdampak kebijakan pembatasan *social distancing*.

Menurut Asosiasi Pengusaha Retail Indonesia (Aprindo) mencatat, selama masa pandemi terdapat lebih dari 400 minimarket yang telah menutup usahanya (Purwanto, 2021). Sementara untuk supermarket, selama periode Maret sampai dengan Desember 2020, rata-rata ada 5-6 gerai yang terpaksa menutup gerainya setiap hari. Per Januari – Maret 2021 ini, rata-rata ada sekitar 1-2 toko yang tutup dalam sehari. Akibat dari tutupnya usaha ritel tersebut juga mengakibatkan turunnya konsumsi dan lemahnya minat dan daya beli masyarakat. Menumbuhkan dan menjaga loyalitas konsumen pada era digital saat ini dianggap oleh sebagian pengusaha ritel lebih sulit dibandingkan pada era konvensional dulu. Karena barang

yang dibutuhkan oleh konsumen sudah banyak tersebar di berbagai *e-commerce* atau *online shop* dengan harga yang lebih murah serta berbagai varian sehingga membuat konsumen saat ini mempunyai banyak sekali pilihan (Kompaspedia.com, 2021). Dalam penelitian ini menggunakan lebih dari satu perusahaan retail yang terdaftar di Bursa Efek Indonesia, dimana data Laba/Rugi perusahaan disajikan pada Gambar 1.1 berikut.



Gambar 1.1
Grafik Laporan Laba/Rugi Perusahaan

Dari Gambar 1.1 di atas kita dapat melihat bahwa pada tahun 2018 diantara 21 perusahaan retail sebanyak 6 perusahaan melaporkan kerugian, hal itu juga berlanjut pada tahun 2019 dimana terdapat 6 perusahaan yang melaporkan kerugian. Tetapi hal berbeda terjadi pada tahun 2020 yakni sebanyak 13 perusahaan dari 21 perusahaan melaporkan kerugian, angka ini meningkat 2kali lipat dari tahun-tahun sebelumnya.

Resiko kebangkrutan bagi suatu perusahaan dapat dinilai dan diukur melalui analisis laporan keuangan. Dengan melakukan analisis laporan keuangan, maka

pimpinan perusahaan dapat mengetahui keadaan serta perkembangan keuangan perusahaan serta hasil-hasil yang telah dicapai di waktu lampau dan waktu yang sedang berjalan. Tingkat kesehatan perusahaan penting artinya bagi perusahaan untuk meningkatkan efisiensi dalam menjalankan usahanya, sehingga kemampuan untuk memperoleh laba dapat ditingkatkan dan menghindari adanya potensi kebangkrutan (Zakkiyah, 2014). Semakin awal tanda kebangkrutan tersebut, semakin baik bagi pihak manajemen karena pihak manajemen bisa melakukan perbaikan – perbaikan, agar perusahaan dapat mengantisipasi atau membuat strategi untuk menghadapi jika kebangkrutan benar – benar menimpa perusahaan (Nurhasanah dan Amelda, dalam Manika 2015).

Kebangkrutan menurut teori Umam (2013: 330) biasanya diartikan sebagai kegagalan perusahaan dalam menjalankan operasi perusahaan untuk menghasilkan laba. Kebangkrutan juga merupakan keadaan atau suatu perusahaan yang gagal atau tidak mampu lagi memenuhi kewajiban-kewajiban kepada debitor karena mengalami kekurangan dana untuk menjalankan atau melanjutkan usahanya. Setiap perusahaan perlu melakukan pengantisipasi terjadinya kebangkrutan dengan melakukan persiapan sedini mungkin agar tidak terjadi hal yang tidak diinginkan. Dengan melakukan analisis laporan keuangan memiliki tujuan untuk mengetahui keadaan keuangan pada masa depan atau masa lalu dengan perhitungan rasio-rasio (Syamsuddin, 2009). Keadaan perusahaan sehat dilihat jika laba perusahaan stabil. Kebangkrutan atau pailit merupakan kondisi dimana bisnis mengalami kegagalan ketika nilai pasar yang wajar dari aktivasnya lebih kecil dibandingkan dengan hutang perusahaan atau kewajiban perusahaan (Sunarto, 2006).

Untuk menganalisis potensi kebangkrutan pada perusahaan sub sektor retail penulis menggunakan dua metode yang akan digunakan pada perusahaan tersebut, yaitu metode *Altman Z-score* dan metode *springate*. metode *Z-Score* pertama kali diaplikasikan pada penelitian ditahun 1968 dengan menggunakan sampel perusahaan manufaktur yang *go public*. Model kebangkrutan *Z-Score* direvisi pada tahun 1984. Kemudian Altman menggabungkan dan merevisi modelnya kembali pada tahun 1995. Kelebihan dari metode *Altman Z-Score* adalah bisa mengkombinasikan berbagai macam skala perhitungan seperti profitabilitas, likuiditas, aktivitas dan solvabilitas. Kelebihan selanjutnya lebih mudah dalam pengaplikasian dan tingkat ketepatan prediksi hingga 95% (Raffles, 2015).

Metode *springate* adalah metode yang menggunakan 4 rasio pilihan yang dapat dipercaya model *springate* bisa membedakan antara perusahaan yang mengalami kebangkrutan dan yang tidak mengalami kebangkrutan. Hasil penelitian dengan metode *springate* menunjukkan nilai akurasi yang tinggi yaitu 92,5% (Yuliana, 2018:33). Analisis kebangkrutan ini dikenal karena selain caranya mudah keakuratan dalam menentukan prediksi kebangkrutannyapun cukup akurat. Analisis kebangkrutan tersebut dilakukan untuk memprediksi suatu perusahaan sebagai penilaian dan pertimbangan akan suatu kondisi perusahaan (Ben dkk., 2015).

Berdasarkan penjabaran latar belakang diatas, maka peneliti tertarik untuk melakukan penelitian dengan judul penelitian “**Analisis Potensi Kebangkrutan Pada Perusahaan Sub Sektor Retail yang Terdaftar di BEI Periode 2018-2020**”.

1.2. Identifikasi Masalah

Permasalahan penelitian yang diajukan ini dapat diidentifikasi permasalahannya antara lain sebagai berikut.

- 1) Perusahaan sub sektor retail mengalami perolehan laba yang belum optimal karena dampak covid-19
- 2) Bagaimana hasil dari analisis kebangkrutan pada perusahaan sub sektor retail pada periode 2018-2020 dengan menggunakan metode *Altman Z-score* dan metode *Springate*

1.3. Batasan Masalah

Berdasarkan identifikasi masalah maka, penulis membatasi pembatasan dalam penelitian ini adalah sebagai berikut.

- 1) Objek dalam penelitian yaitu perusahaan sub sektor Retail.
- 2) Memprediksi potensi kebangkrutan menggunakan Metode *Altman Z-Score*, dan Metode *Springate*.
- 3) Periode yang digunakan dalam penelitian yaitu tahun 2018,2019 dan 2020.

1.4. Rumusan Masalah

Dari latar belakang yang telah diuraikan sebelumnya, maka rumusan masalah dalam penelitian ini adalah sebagai berikut.

- 1) Apakah ada perbedaan prediksi kebangkrutan antara metode *Altman Z-score* dengan Metode *Springrate*?
- 2) Manakah metode yang paling akurat dalam memprediksi kebangkrutan?

1.5. Tujuan Penelitian

Berdasarkan rumusan masalah maka penelitian ini bertujuan untuk memprediksi tingkat kebangkrutan pada Perusahaan Sub Sektor Retail yang terdaftar di Bursa Efek Indonesia Periode 2018-2020.

1.6. Manfaat Hasil Penelitian

Berdasarkan rumusan masalah maka penelitian ini diharapkan dapat bermanfaat secara teoritis dan praktis, manfaat tersebut diantaranya sebagai berikut.

1) Manfaat Teoritis

Hasil riset diharapkan dapat menambah ilmu pengetahuan tentang manajemen khususnya manajemen keuangan tentang analisis kebangkrutan dengan menggunakan metode *Altman Z-score* dan metode *Springate*.

2) Manfaat Praktis

Bagi pemilik perusahaan, hasil penelitian ini dapat digunakan sebagai pertimbangan kebijakan perusahaan dalam menyalurkan informasi terhadap penemuan masalah yang ada. Selain itu, dapat memberikan masukan mengenai tingkat kebangkrutan perusahaan.