

BAB I

PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang Masalah Penelitian

Setelah berakhirnya pandemi *COVID-19*, perusahaan ritel di Indonesia dihadapkan pada berbagai tantangan, seperti meningkatnya penggunaan platform digital oleh konsumen serta kondisi ekonomi yang belum stabil. Situasi tersebut menyebabkan risiko kesulitan keuangan perusahaan menjadi semakin besar. Perusahaan ritel dituntut untuk beradaptasi dengan cepat terhadap digitalisasi dan efisiensi operasional, selain menghadapi perubahan pola pasar, perusahaan ritel juga harus mampu mempertahankan keberlangsungan usahanya dalam kondisi ekonomi yang belum sepenuhnya stabil. Menurunnya tingkat konsumsi dan terbatasnya kemampuan perusahaan dalam menghasilkan keuntungan dapat menjadi pemicu munculnya masalah keuangan. Risiko tersebut akan semakin besar apabila perusahaan tidak mampu menyesuaikan strategi bisnisnya dengan dinamika yang terjadi. Padahal, sektor ritel merupakan salah satu penggerak utama aktivitas perdagangan dan perekonomian di Indonesia.

Sektor ini yang termasuk dalam kategori perdagangan besar dan eceran menyumbang 10,89% dari produk domestik bruto (PDB) Indonesia pada kuartal kedua tahun 2024. Artinya, Ini berarti bahwa terjadi gangguan di sektor ini dapat berdampak sistemik terhadap perekonomian nasional. Sektor ritel di Indonesia mengalami tekanan berat pascapandemi *COVID-19*, ditandai oleh banyaknya penutupan gerai, penurunan laba, hingga ancaman kebangkrutan. Salah satu contoh konkret adalah PT Hero Supermarket Tbk, yang pada tahun 2021 menutup seluruh

gerai Giant karena tidak mampu bersaing di tengah perubahan perilaku konsumen dan meningkatnya dominasi *e-commerce*. Fenomena ini mencerminkan kondisi *distress* yang nyata dan menunjukkan bahwa sektor ritel sangat rentan terhadap gejala eksternal maupun internal perusahaan. Kasus ini menjadi sinyal bahwa tekanan eksternal dan lemahnya adaptasi dapat mendorong perusahaan ritel menuju *financial distress*. Namun, tidak dapat dimungkiri bahwa dinamika perubahan pasar, disrupsi teknologi, dan tekanan keuangan telah menyebabkan beberapa perusahaan ritel mengalami penurunan kinerja, bahkan terpaksa menghentikan operasionalnya. Fenomena tersebut menunjukkan bahwa *financial distress* telah menjadi masalah nyata, hal ini berdampak pada stabilitas sektor ritel secara keseluruhan dan kondisi internal perusahaan.

Dampak lanjutan dari tekanan ekonomi akibat pandemi memunculkan permasalahan keuangan serius bagi perusahaan, seperti perubahan dalam perilaku konsumen, penyebaran *e-commerce*, dan perubahan dalam kondisi ekonomi makro membutuhkan perusahaan ritel untuk beradaptasi secara cepat dan efisien. Dananjaya *et al.*, (2025) menunjukkan bahwa sentimen publik dapat memprediksi pergerakan pasar. Ketidakstabilan yang dipicu oleh sentimen tersebut berpotensi memengaruhi kondisi keuangan perusahaan, terutama perusahaan ritel yang sensitif terhadap persepsi pasar. Namun, tidak semua perusahaan mampu menyesuaikan diri dengan perubahan ini, yang mengakibatkan penurunan kinerja keuangan dan potensi terjadinya *financial distress*. Permasalahan muncul ketika kondisi *financial distress* tidak selalu tercermin secara jelas dalam laporan keuangan perusahaan ritel. Beberapa perusahaan masih menunjukkan tingkat laba tertentu, namun pada saat yang sama menghadapi tekanan likuiditas dan struktur

pendanaan yang berat. Fenomena ini menunjukkan adanya ketidaksesuaian antara kinerja keuangan yang dilaporkan dengan kondisi finansial yang sesungguhnya, sehingga menyulitkan pihak internal maupun eksternal dalam menilai tingkat kesehatan keuangan perusahaan secara objektif. Berdasarkan kondisi tersebut, diperlukan analisis yang lebih mendalam terhadap faktor-faktor keuangan yang berpotensi memengaruhi kesehatan keuangan perusahaan ritel.

Penelitian ini menjadikan *financial distress* sebagai variabel dependen karena kondisi tersebut dapat digunakan untuk mengidentifikasi potensi kesulitan keuangan yang dialami perusahaan sebelum mencapai tahap kebangkrutan. Relevansi pengkajian *financial distress* pada sektor ritel semakin meningkat setelah pandemi COVID-19, ketika perusahaan harus beradaptasi dengan perubahan pasar, perkembangan teknologi digital yang pesat, serta berbagai tekanan biaya yang memengaruhi kemampuan perusahaan dalam mempertahankan stabilitas keuangannya. Kondisi tersebut menyebabkan *financial distress* menjadi fenomena yang nyata dan relevan untuk dikaji, khususnya sebagai indikator awal risiko kegagalan usaha. Oleh karena itu, *financial distress* menjadi ukuran yang lebih komprehensif dalam menilai kesehatan keuangan perusahaan dibandingkan hanya melihat profitabilitas semata.

Berdasarkan temuan Masdiantini dan Warasniasih (2020), kesulitan keuangan perusahaan tidak terjadi secara tiba-tiba, melainkan melalui tahapan yang diawali oleh terganggunya kemampuan memenuhi kewajiban jangka pendek. Seiring memburuknya kondisi keuangan, perusahaan dapat menghadapi hambatan dalam membayar utang dan berisiko mengalami kebangkrutan. Keadaan ini dapat menimbulkan konsekuensi yang luas karena tidak hanya memengaruhi

keberlangsungan perusahaan, tetapi juga berdampak pada berbagai kelompok yang berkepentingan terhadap aktivitas perusahaan. Anggraeni *et al*, (2023), mendefinisikan *financial distress* sebagai ketika bisnis menghadapi kesulitan untuk membayar hutang. Penyebab utama terjadinya *financial distress* pada perusahaan adalah ketidakmampuan perusahaan dalam memenuhi kewajiban keuangan jangka pendek maupun jangka panjang akibat menurunnya kinerja keuangan secara signifikan.

Penting untuk dicatat bahwa *financial distress* tidak identik dengan kebangkrutan. Menurut Masdiantini & Warasniasih (2020), *Financial distress* menggambarkan kondisi ketika kemampuan keuangan perusahaan mulai mengalami penurunan sehingga perusahaan menghadapi kesulitan dalam memenuhi kewajibannya. Kondisi ini umumnya muncul sebelum terjadinya kebangkrutan dan dapat digunakan sebagai indikator awal untuk mendeteksi masalah keuangan perusahaan. Identifikasi dini terhadap penurunan kondisi keuangan perusahaan menjadi langkah penting untuk meminimalkan risiko yang lebih besar di masa mendatang. Sejalan dengan hal tersebut, penelitian Ganefi *et al*. (2023) mengungkapkan bahwa dari 12 perusahaan ritel yang dianalisis pada rentang waktu 2020–2023, satu perusahaan menunjukkan indikasi *financial distress*, sementara satu perusahaan lainnya masih berada pada kondisi transisi yang dikategorikan sebagai zona abu-abu. Secara umum, terdapat tiga faktor utama yang menjadi pemicu terjadinya *financial distress* dalam. Pertama, praktik Manajemen laba, yakni manipulasi akuntansi untuk mempercantik laporan keuangan. Kedua, profitabilitas yang rendah, yang menunjukkan lemahnya

kemampuan menghasilkan laba. Ketiga, *leverage* yang tinggi, yang mencerminkan beban utang berlebihan dan meningkatkan risiko gagal bayar.

Profitabilitas yang menurun secara berkelanjutan dapat memperburuk keadaan perusahaan dan meningkatkan risiko *financial distress*. Selain itu, manajemen laba yang agresif dan tidak transparan, serta tingginya utang (*leverage*) yang membebani arus kas perusahaan, juga memperbesar potensi perusahaan mengalami *financial distress*. Tidak hanya itu, industry ritel yang memiliki margin keuntungan relatif kecil, ketergantungan tinggi pada volume penjualan, serta persaingan pasar yang ketat semakin memperberat tekanan keuangan yang dihadapi perusahaan.

Tabel 1.1 Rata-rata ROA dan ROE Perusahaan Ritel di Indonesia

Tahun	ROA (%)	ROE (%)
2021	0.20	-0.10
2022	-5.15	-0.02
2023	-1.17	93.69
2024	-3.82	-36.15

(Sumber: Data diolah penulis, 2025)

Data yang diperoleh dari Bursa Efek Indonesia menunjukkan bahwa tingkat profitabilitas perusahaan ritel selama periode 2021–2024 mengalami perubahan yang cukup dinamis. Indikator profitabilitas yang diwakili oleh *Return on Assets* (ROA) dan *Return on Equity* (ROE) memperlihatkan pola yang tidak stabil dari tahun ke tahun. Pada tahun 2021, perusahaan ritel masih mampu mencatatkan meskipun nilai ROE negatif, rata-rata ROA adalah 0,20%, yang menunjukkan bahwa kemampuan perusahaan untuk menghasilkan keuntungan masih terbatas. Memasuki tahun 2022, kinerja profitabilitas mengalami penurunan yang ditunjukkan oleh nilai ROA sebesar -5,15% dan ROE sebesar -0,02%,

sehingga mencerminkan tekanan yang semakin besar terhadap kemampuan perusahaan dalam menciptakan laba.

Perubahan yang cukup mencolok terjadi pada tahun 2023 ketika rata-rata ROE meningkat hingga mencapai 93,69%. Peningkatan yang sangat tinggi tersebut diduga dipengaruhi oleh kinerja luar biasa dari beberapa perusahaan tertentu yang menghasilkan laba dalam jumlah besar sehingga memengaruhi rata-rata sektor secara keseluruhan. Akan tetapi, kondisi tersebut tidak berlanjut pada tahun berikutnya. Pada tahun 2024, rata-rata ROA kembali berada pada posisi negatif sebesar -3,82%, sementara ROE turun tajam menjadi -36,15%. Penurunan tersebut mengindikasikan bahwa sebagian besar perusahaan ritel masih menghadapi tantangan dalam mengoptimalkan pemanfaatan aset maupun modal yang dimiliki untuk menghasilkan keuntungan. Selain itu, melemahnya tingkat konsumsi masyarakat serta meningkatnya beban pendanaan diduga turut berkontribusi terhadap menurunnya kinerja profitabilitas sektor ritel pada periode tersebut.

Fenomena fluktuasi ROA dan ROE ini memiliki keterkaitan langsung dengan variabel penelitian, yaitu *financial distress* sebagai variabel dependen (Y). Profitabilitas yang tidak stabil mencerminkan melemahnya kemampuan perusahaan menghasilkan laba, sehingga meningkatkan risiko gagal bayar dan ketidakmampuan memenuhi kewajiban keuangan. Berdasarkan temuan Dewi dan Masdiantini (2021), pengelolaan biaya produksi yang efektif berperan dalam menentukan kemampuan perusahaan dalam menghasilkan laba. Selain itu, volatilitas laba yang besar dapat menjadi indikasi adanya praktik manajemen laba, di mana perusahaan berusaha menyesuaikan angka laba agar tetap terlihat stabil di mata investor. Pada saat yang sama, *leverage* yang tinggi memperburuk tekanan

keuangan karena perusahaan harus menanggung beban bunga tetap, bahkan ketika pendapatan menurun. Dengan demikian, kombinasi antara profitabilitas rendah, praktik manajemen laba yang agresif, dan tingkat *leverage* tinggi menjadi faktor potensial yang mempercepat munculnya *financial distress* di sektor ritel. Fluktuasi tajam ini menunjukkan ketidakstabilan kinerja sektor ritel pascapandemi, dan memperkuat urgensi untuk mengidentifikasi faktor-faktor penyebab *financial distress* secara lebih komprehensif.

Perusahaan ritel juga sering menghadapi perubahan tren konsumen yang cepat dan fluktuasi permintaan, sehingga jika tidak mampu beradaptasi dengan baik, pendapatan dapat menurun drastis. Selain itu, perusahaan ritel biasanya memiliki biaya operasional tetap yang tinggi seperti sewa toko, gaji karyawan, dan biaya logistik. Jika pendapatan menurun sementara beban tetap harus dibayar, maka tekanan terhadap arus kas akan meningkat dan berpotensi menyebabkan *financial distress*. Kondisi ini menunjukkan bahwa sektor ritel sangat rentan terhadap perubahan eksternal dan internal yang dapat memicu *financial distress*. Fenomena *financial distress* di sektor ritel di Indonesia semakin menarik perhatian, terutama dalam konteks manajemen laba, profitabilitas, dan *leverage*.

Penelitian ini memasukkan manajemen laba sebagai variabel independen karena keputusan pelaporan keuangan dapat dipengaruhi oleh kondisi yang sedang dihadapi perusahaan. Ketika tekanan keuangan meningkat, manajemen berpotensi melakukan pengaturan terhadap informasi laba yang disajikan dengan tujuan menjaga kredibilitas perusahaan di hadapan investor, kreditur, dan pihak eksternal lainnya. Pada industri ritel, praktik manajemen laba umumnya dilakukan melalui akun-akun berbasis akrual seperti persediaan, piutang, dan biaya provisi yang

bersifat estimatif dan relatif fleksibel. Manajemen laba merujuk pada praktik pengelolaan laporan keuangan untuk mencapai tujuan tertentu, seperti meningkatkan citra perusahaan atau memenuhi ekspektasi pasar. Oleh karena itu, praktik manajemen laba dipilih sebagai variabel independen untuk menguji apakah tindakan oportunistik manajemen dalam pelaporan keuangan berkontribusi terhadap terjadinya *financial distress* pada perusahaan ritel.

Penelitian ini menggunakan profitabilitas sebagai salah satu variabel independen karena tingkat laba yang dihasilkan dapat mencerminkan kualitas kinerja keuangan perusahaan. Dalam sektor ritel yang dikenal memiliki tingkat persaingan yang tinggi dan ruang keuntungan yang relatif terbatas, profitabilitas sering digunakan sebagai tolok ukur untuk menilai kemampuan perusahaan dalam mempertahankan keberlangsungan usahanya. Penurunan profitabilitas secara berkelanjutan menunjukkan melemahnya kinerja operasional dan berkurangnya kemampuan perusahaan dalam memenuhi kewajiban keuangannya. Selain itu, profitabilitas yang rendah memperkecil cadangan kas dan ruang gerak finansial perusahaan dalam menghadapi tekanan eksternal, sehingga meningkatkan potensi terjadinya *financial distress*. Oleh karena itu, profitabilitas dipilih untuk diuji pengaruhnya terhadap *financial distress* dalam konteks perusahaan ritel pascapandemi COVID-19.

Sementara itu, *leverage* dipilih sebagai variabel independen karena mencerminkan tingkat ketergantungan perusahaan terhadap pembiayaan utang dalam menjalankan operasionalnya. Semakin besar penggunaan dana yang berasal dari utang, semakin tinggi pula komitmen keuangan yang harus dipenuhi oleh perusahaan. Pada industri ritel, yang umumnya memerlukan biaya operasional

cukup besar untuk mendukung kegiatan usaha, kondisi ini dapat menjadi sumber risiko apabila pendapatan tidak cukup untuk membayar utang saat ini. Ketidakseimbangan antara kemampuan menghasilkan pendapatan dan besarnya kewajiban finansial dapat meningkatkan peluang terjadinya masalah keuangan yang serius. Selain itu, *leverage* sering dikaitkan dengan perilaku manajemen laba, di mana manajemen berupaya menampilkan kinerja keuangan yang stabil untuk menjaga kepercayaan kreditur. Namun, meskipun dimaksudkan untuk memperbaiki kondisi keuangan, kedua strategi ini berpotensi memperburuk kesehatan perusahaan dan meningkatkan kemungkinan terjadinya kondisi *financial distress* yang lebih parah.

Perusahaan ritel sering berada di bawah tekanan besar untuk menunjukkan performa keuangan yang stabil dan menarik di mata investor maupun kreditor. Akibatnya, mereka rentan melakukan praktik manajemen laba, seperti menaikkan pendapatan atau menunda pengakuan beban, untuk menciptakan citra bahwa perusahaan tetap sehat. Namun, praktik ini hanya menutupi masalah keuangan sesaat. Ketika kondisi keuangan memburuk secara riil, dan laporan keuangan tidak lagi bisa dimanipulasi, potensi *financial distress* akan muncul secara tiba-tiba dan lebih parah karena tidak terdeteksi sejak awal. Meskipun tidak selalu ilegal, praktik ini dapat menyesatkan *stakeholder* mengenai kondisi keuangan perusahaan yang sebenarnya. Penelitian yang dilakukan pada perusahaan ritel oleh Ameralya & Pramesti (2024), menemukan bahwa praktik *income smoothing* bagian dari manajemen laba berdampak positif signifikan terhadap risiko kebangkrutan, hal ini mengindikasikan bahwa perusahaan ritel yang berusaha menyamarkan kesehatan keuangan justru meningkatkan risiko *financial distress*.

Penelitian yang dilakukan oleh Wahyudi *et al.* (2024) mengindikasikan bahwa *financial distress* dapat dipengaruhi oleh beberapa faktor keuangan dan tata kelola perusahaan. Secara keseluruhan, *leverage*, profitabilitas, likuiditas, ukuran perusahaan, kepemilikan institusional, dan kepemilikan manajerial terbukti relevan dalam model penelitian. Namun, hasil analisis lebih lanjut menunjukkan bahwa ukuran perusahaan tidak memiliki peran yang signifikan, berbeda dengan lima variabel lainnya yang terbukti berkaitan dengan kemungkinan terjadinya *financial distress*. Sementara itu, Asmarani & Lestari (2020) dalam studi pada industri barang konsumsi mencatat bahwa *leverage*, likuiditas, dan profitabilitas menjadi determinan utama *financial distress*. Inkonsistensi ini menunjukkan bahwa hubungan antara manajemen laba dan *financial distress* masih bersifat kontekstual dan layak untuk dikaji lebih dalam, terutama di sektor ritel yang rawan tekanan performa keuangan.

Profitabilitas mengukur kemampuan perusahaan menghasilkan laba dari aset dan aktivitas operasionalnya biasanya diukur dengan *Return on Assets* (ROA) karena rasio ini memberikan gambaran menyeluruh mengenai kemampuan perusahaan dalam menghasilkan laba dari seluruh aset yang dimilikinya. ROA menunjukkan seberapa efektif perusahaan menggunakan total asetnya untuk menciptakan keuntungan (Mufarikhah & Armitha, 2025). Profitabilitas yang rendah mencerminkan ketidakmampuan perusahaan mengonversi pendapatan menjadi keuntungan, sehingga memperkecil cadangan kas dan ruang gerak finansial dalam menghadapi kejutan eksternal. Dalam kondisi seperti ini, perusahaan lebih rentan mengalami *financial distress* karena tidak memiliki *buffer*

untuk menutup kewajiban keuangan saat arus kas menurun. Beberapa penelitian empiris mendukung peran profitabilitas sebagai prediktor *financial distress*.

Hasil penelitian Tricilla *et al.* (2024) mengungkapkan bahwa profitabilitas berperan dalam menjelaskan kondisi *financial distress* pada perusahaan ritel yang terdaftar di Bursa Efek Indonesia periode 2019–2022. Variabel tersebut terbukti signifikan secara parsial, serta bersama likuiditas menunjukkan pengaruh terhadap tingkat kesulitan keuangan perusahaan. Temuan serupa juga dilaporkan oleh Savitri dan Nursiam (2024), yang menemukan bahwa profitabilitas dan likuiditas merupakan faktor yang berkaitan dengan *financial distress*. Namun demikian, belum adanya keseragaman hasil pada berbagai penelitian mengindikasikan bahwa pengaruh profitabilitas terhadap *financial distress* masih perlu dikaji lebih mendalam. Hal ini menjadi penting, khususnya pada sektor ritel yang memiliki karakteristik berupa margin laba yang relatif rendah dan tingkat ketidakstabilan pendapatan yang cukup tinggi.

Leverage, atau tingkat utang perusahaan, merupakan faktor lain yang sering dikaitkan dengan *financial distress*. Perusahaan dengan *leverage* tinggi memiliki beban bunga yang besar, yang dapat meningkatkan risiko *financial distress* jika pendapatan tidak mencukupi untuk menutupi beban tersebut. *Leverage* tinggi memungkinkan perusahaan memperoleh dana tambahan, tetapi jika tidak diimbangi arus kas yang sehat, justru meningkatkan risiko kebangkrutan. *Leverage* merupakan rasio yang menunjukkan seberapa besar aset perusahaan dibiayai oleh utang, baik jangka pendek maupun jangka panjang. *Leverage* diukur menggunakan *Debt to Equity Ratio* (DER) karena rasio ini mencerminkan struktur pendanaan perusahaan dalam proporsi utang terhadap ekuitas, dan secara langsung

menunjukkan ketergantungan perusahaan pada pembiayaan eksternal (Permadi & Setiawan, 2024).

Menurut penelitian oleh Widhi dan Suarmanayasa (2021), *leverage* yang tinggi akan meningkatkan beban tetap perusahaan berupa bunga utang, yang pada akhirnya dapat menekan profitabilitas. Kondisi ini juga menjadi salah satu faktor pemicu terjadinya *financial distress*, karena perusahaan dengan tingkat *leverage* tinggi cenderung memiliki risiko gagal bayar yang lebih besar ketika pendapatan menurun atau arus kas terganggu. Bahkan, studi menurut Andriani (2023), menunjukkan bahwa profitabilitas dan *leverage* secara signifikan memengaruhi *financial distress* pada perusahaan ritel di BEI. Sebaliknya, studi seperti Sariroh (2021) justru menemukan bahwa *leverage* tidak memiliki pengaruh yang signifikan. Oleh karena itu, perlu dilakukan penelitian lanjutan dalam konteks industri ritel untuk menguji kembali peran *leverage* sebagai determinan *financial distress*.

Dampak dari *financial distress* sangat luas dan merugikan, oleh karena itu, pemahaman yang mendalam mengenai faktor-faktor pemicu *financial distress* menjadi krusial. Meskipun literatur mengenai *financial distress* telah banyak membahas pengaruh manajemen laba dan leverage, bukti empiris yang tersedia masih menunjukkan hasil yang beragam. Kondisi ini mengindikasikan adanya ruang untuk pengembangan penelitian lebih lanjut. Oleh karena itu, penelitian ini dilakukan dengan menghadirkan perbedaan pada objek, periode pengamatan, maupun variabel yang digunakan dibandingkan penelitian terdahulu. Pertama, penelitian ini mengkaji tiga variabel utama praktik manajemen laba, *leverage*, dan profitabilitas secara parsial dalam konteks perusahaan ritel pascapandemi COVID-

19 (2021–2024), yang sebelumnya belum banyak dilakukan. Kebanyakan penelitian sebelumnya hanya mengkaji satu atau dua variabel secara parsial dan belum menggabungkan pengaruh ketiganya secara terpadu. Kedua, penelitian ini juga menyoroti penggunaan praktik manajemen laba sebagai sinyal yang dapat menyamarkan gejala awal *financial distress*. Ketiga, dengan menggunakan data dari periode pemulihan ekonomi pascapandemi, studi ini menawarkan perspektif yang lebih aktual dan relevan dengan tantangan terbaru yang dihadapi industri ritel.

Oleh karena itu penelitian ini bertujuan untuk menguji apakah *leverage* (yang diukur dengan DER), manajemen laba (*discretionary accruals*), dan profitabilitas (yang diukur dengan rasio ROA) secara independen maupun bersama-sama memprediksi kemungkinan *financial distress* pada perusahaan ritel BEI (2021–2024). Dengan menganalisis data sekunder dari laporan keuangan tahunan, penelitian akan menyertakan rekomendasi kebijakan seperti batas maksimal utang, standar pengungkapan praktik manajemen laba, penguatan kinerja profitabilitas, serta pengawasan keuangan internal yang lebih ketat bagi regulator dan manajer emiten. Dengan menggunakan pendekatan kuantitatif, data keuangan perusahaan ritel yang terdaftar di BEI akan dianalisis secara sistematis untuk menguji hipotesis yang diajukan. Manajemen laba akan diukur menggunakan proksi seperti akrual diskresioner, *leverage* akan diukur melalui DER, sementara profitabilitas akan diukur melalui indikator rasio keuangan laba, dan *financial distress* akan diidentifikasi menggunakan model-model prediktif yang telah teruji secara empiris, seperti model *springate*.

Pemilihan model *Springate* didasarkan pada indikator-indikator yang mampu merefleksikan produktivitas aset, efisiensi kegiatan operasional, dan kemampuan perusahaan dalam menghasilkan laba. Dengan karakteristik tersebut, model ini dinilai lebih tepat untuk mengidentifikasi potensi *financial distress* pada perusahaan ritel. Hal ini menjadi keunggulan karena perusahaan ritel umumnya memiliki struktur aset tetap yang lebih ringan dan perputaran kas yang lebih cepat dibandingkan sektor manufaktur, sehingga pendekatan *Altman* yang berbasis modal kerja dan total aset kurang akurat dalam konteks ini. *Model Altman Z-Score* mengukur potensi kebangkrutan menggunakan lima rasio keuangan yang mencakup aspek likuiditas, profitabilitas, solvabilitas, dan aktivitas perusahaan (Lestari & Yudiantara, 2022). Namun, model ini awalnya dikembangkan untuk perusahaan manufaktur sehingga perlu pertimbangan dalam penerapannya pada industri ritel yang memiliki karakteristik struktur aset dan perputaran persediaan yang berbeda. Hal ini membuat akurasi *Altman* menjadi kurang optimal bila diterapkan pada sektor ritel. Sebaliknya, *Springate* menitikberatkan pada rasio profitabilitas, likuiditas, dan efisiensi operasional yang lebih sejalan dengan karakteristik industri ritel. Keunggulan ini juga mendukung keterkaitan dengan variabel independen penelitian, yaitu profitabilitas, *leverage*, dan manajemen laba. Profitabilitas tercermin melalui rasio laba terhadap aset, *leverage* berkaitan dengan kemampuan perusahaan memenuhi kewajiban jangka pendek, sedangkan praktik manajemen laba memengaruhi kestabilan laba yang menjadi salah satu penentu skor *Springate*.

Untuk mendasari hubungan antara manajemen laba, profitabilitas, *leverage*, dan *financial distress*, penelitian ini menggunakan Teori *Signaling*

sebagai *grand theory*. Teori *Signaling* dikemukakan oleh Spence (1973) dan menjelaskan bahwa manajemen perusahaan memberikan sinyal kepada pihak eksternal seperti investor dan kreditur melalui informasi yang tersaji dalam laporan keuangan. Teori sinyal dapat digunakan untuk menilai kondisi keuangan suatu perusahaan, sehingga dapat dikatakan perusahaan tersebut termasuk dalam kategori sehat atau tidak sehat. Dari informasi keuangan tersebut investor ataupun calon investor dapat menentukan apakah akan berinvestasi pada perusahaan tersebut atau tidak (Ghozali & Dewi, 2024).

Praktik manajemen laba, tingkat profitabilitas (ROA), dan struktur modal (DER) merupakan sinyal yang bisa ditafsirkan positif atau negatif oleh pasar. Dalam konteks ini, praktik manajemen laba, struktur *leverage*, dan tingkat profitabilitas dapat menjadi sinyal positif atau negatif tergantung pada motif dan transparansi perusahaan. Misalnya, perusahaan dengan *leverage* tinggi yang tetap menampilkan kinerja keuangan stabil serta profitabilitas yang baik dapat dianggap memberikan sinyal positif tentang kemampuan mereka mengelola beban utang dan menghasilkan laba secara efisien. Oleh karena itu, ketiga variabel tersebut dianalisis dalam kerangka *signaling theory* untuk memahami sejauh mana mereka berkontribusi terhadap prediksi *distress* di sektor ritel.

Melalui judul penelitian “**Pengaruh Praktik Manajemen Laba, Profitabilitas, dan Leverage terhadap Terjadinya Financial Distress pada Perusahaan Ritel di Indonesia**”, Tujuan utama penelitian ini adalah memperoleh pemahaman empiris mengenai hubungan antara faktor-faktor internal perusahaan, yang meliputi praktik manajemen laba, profitabilitas, dan *leverage*, dengan potensi terjadinya *financial distress* pada perusahaan ritel. Berdasarkan fenomena dan

berbagai temuan penelitian terdahulu yang masih menunjukkan hasil tidak konsisten, serta kurangnya kajian yang secara komprehensif menguji pengaruh manajemen laba, profitabilitas, dan *leverage* secara parsial di sektor ritel pasca pandemi, maka penelitian ini menjadi penting untuk dilakukan. Diharapkan hasil penelitian ini mampu memberikan kontribusi akademik dan praktis dalam mendeteksi serta mencegah potensi *financial distress* di masa depan.

1.2 Identifikasi Masalah Penelitian

Berdasarkan uraian pada latar belakang tersebut, maka dapat diidentifikasi masalah yang muncul sebagai berikut:

1. Masih terjadinya praktik manajemen laba pada perusahaan ritel di Indonesia, yang dapat menyamarkan kondisi keuangan sebenarnya dan menyulitkan stakeholder dalam menilai risiko keuangan secara objektif.
2. Tingginya tingkat *leverage* yang digunakan oleh beberapa perusahaan ritel menyebabkan beban tetap perusahaan meningkat, terutama saat terjadi penurunan pendapatan, sehingga memperbesar potensi terjadinya *financial distress*.
3. Hingga saat ini, penelitian yang secara komprehensif menelaah pengaruh praktik manajemen laba dan *leverage* terhadap *financial distress* pada perusahaan ritel pascapandemi COVID-19 masih relatif sedikit. Oleh karena itu, diperlukan kajian lebih lanjut untuk memperkaya bukti empiris pada perusahaan yang terdaftar di Bursa Efek Indonesia periode 2021–2024.
4. Diperlukannya pemahaman yang lebih mendalam mengenai bagaimana manajemen laba dan *leverage* berfungsi sebagai sinyal (*signal*) dalam

laporan keuangan, yang dapat berdampak positif maupun negatif terhadap persepsi pasar dan potensi timbulnya *financial distress*.

5. Menurunnya tingkat profitabilitas pada beberapa perusahaan ritel di Indonesia mengindikasikan melemahnya kemampuan perusahaan dalam menghasilkan laba secara optimal, yang pada akhirnya memperbesar kerentanan terhadap tekanan likuiditas dan meningkatkan potensi terjadinya *financial distress*, khususnya di tengah dinamika persaingan bisnis ritel pasca-pandemi COVID-19.

1.3 Pembatasan Masalah

Agar penelitian ini terfokus dan tidak menyimpang dari tujuan utama, maka ruang lingkup penelitian dibatasi sebagai berikut:

1. Penelitian ini hanya difokuskan pada perusahaan sektor ritel yang terdaftar di Bursa Efek Indonesia (BEI) selama periode tahun 2021 hingga 2024, yakni periode pasca-pandemi COVID-19.
2. Variabel independen dalam penelitian ini adalah praktik manajemen laba, yang diukur menggunakan pendekatan akrual diskresioner (*discretionary accruals*), profitabilitas, yang diukur menggunakan rasio keuangan *Return on Assets* (ROA), dan *leverage*, yang diukur dengan DER (*Debt to Equity Ratio*).
3. Variabel dependen yang diteliti adalah *financial distress*, yang diukur menggunakan model prediktif *springate*.
4. Penelitian ini tidak membahas faktor lain di luar manajemen laba, profitabilitas dan *leverage* yang mungkin juga berpengaruh terhadap

financial distress, seperti likuiditas, efisiensi operasional, atau ukuran perusahaan.

5. Data yang digunakan merupakan data sekunder berupa laporan keuangan tahunan yang lengkap dan dipublikasikan secara resmi oleh perusahaan ritel yang terdaftar di BEI.

1.4 Perumusan Masalah Penelitian

Berdasarkan latar belakang dan identifikasi masalah yang telah dijelaskan sebelumnya, maka rumusan masalah dalam penelitian ini adalah sebagai berikut:

1. Apakah praktik manajemen laba berpengaruh terhadap terjadinya *financial distress* pada perusahaan ritel di Indonesia?
2. Apakah profitabilitas berpengaruh terhadap terjadinya *financial distress* pada perusahaan ritel di Indonesia?
3. Apakah *leverage* berpengaruh terhadap terjadinya *financial distress* pada perusahaan ritel di Indonesia?

1.5 Tujuan Penelitian

Penelitian ini bertujuan untuk:

1. Menganalisis pengaruh praktik manajemen laba terhadap terjadinya *financial distress* pada perusahaan ritel di Indonesia.
2. Menganalisis pengaruh profitabilitas terhadap terjadinya *financial distress* pada perusahaan ritel di Indonesia.
3. Menganalisis pengaruh *leverage* terhadap terjadinya *financial distress* pada perusahaan ritel di Indonesia.

1.6 Manfaat Penelitian

1) Manfaat Teoritis

Penelitian ini diharapkan dapat memberikan kontribusi terhadap pengembangan ilmu pengetahuan di bidang akuntansi, khususnya dalam kajian mengenai manajemen laba, *leverage*, dan *financial distress*. Temuan dari penelitian ini dapat memperkuat atau memperluas teori-teori yang berkaitan, seperti *Teori Signaling*, yang menjelaskan bagaimana informasi keuangan perusahaan digunakan sebagai sinyal oleh pihak eksternal untuk menilai kondisi keuangan perusahaan. Selain itu, hasil penelitian ini dapat menjadi referensi bagi peneliti selanjutnya yang tertarik untuk mengkaji hubungan antar variabel dalam konteks sektor ritel atau sektor lainnya.

2) Manfaat Praktis

a. Bagi Manajemen Perusahaan

Memberikan wawasan kepada manajemen perusahaan ritel mengenai dampak jangka panjang dari praktik manajemen laba dan penggunaan *leverage* yang berlebihan terhadap kondisi keuangan perusahaan. Dengan demikian, manajemen dapat lebih bijak dalam mengambil keputusan strategis yang berkaitan dengan pelaporan keuangan dan struktur modal.

b. Bagi Bursa Efek Indonesia (BEI)

Memberikan informasi yang dapat digunakan oleh BEI dalam mengidentifikasi perusahaan yang berpotensi mengalami *financial distress* melalui indikator manajemen laba dan *leverage*. Hasil

penelitian ini juga dapat menjadi masukan dalam merumuskan kebijakan pengawasan dan pelaporan keuangan emiten secara lebih ketat dan transparan.

c. Bagi Pemerintah

Menjadi bahan pertimbangan bagi regulator atau otoritas terkait seperti Otoritas Jasa Keuangan (OJK) dan Kementerian Perdagangan dalam merumuskan kebijakan penguatan sektor ritel, khususnya yang berkaitan dengan transparansi laporan keuangan dan pengelolaan utang perusahaan.

d. Bagi Masyarakat (Investor dan *Stakeholder* Lainnya)

Memberikan informasi yang bermanfaat bagi investor, kreditur, dan masyarakat umum dalam menilai kesehatan keuangan perusahaan ritel, serta sebagai pertimbangan dalam pengambilan keputusan investasi atau kerja sama bisnis.

