

BAB I

PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang Masalah

Peningkatan aktivitas ekonomi mewajibkan pengusaha untuk mampu beradaptasi dengan setiap perubahan yang muncul. Dalam penelitian Karmiyati (2023) menyebutkan bahwa, fluktuasi dalam lanskap ekonomi global sangat dipengaruhi oleh krisis finansial yang terjadi pada periode 2008, termasuk sektor industri *retail*. Melemahnya daya beli konsumen secara berturut - turut memengaruhi kinerja industri *retail* secara global. Mengingat orientasi korporasi tidak lagi terbatas pada akumulasi laba melainkan juga pada eskalasi kinerja dan kesejahteraan pemegang saham, penyusunan rencana strategis mutlak diperlukan demi merealisasikan target yang telah dirancang (Darmo, 2021). Emiten yang tidak mampu melakukan perbaikan terhadap kinerja keuangannya secara berkelanjutan berisiko menghadapi tekanan serius yang dapat mengarah pada kebangkrutan.

Industri *retail* domestik memegang peranan krusial sebagai salah satu pilar pendorong stabilitas dan pertumbuhan ekonomi di Indonesia. Menteri Koordinator Perekonomian, Airlangga Hartarto (Kamis/11/11/2021), menegaskan vitalnya peran industri ritel dalam menstimulasi aktivitas ekonomi sekaligus menyuplai kebutuhan publik, pernyataan tersebut selaras dengan dokumentasi Badan Pusat Statistik (BPS) yang mengonfirmasi keberadaan 2.133 unit ritel di Indonesia pada tahun 2020, seperti pusat perbelanjaan dan toko swalayan (Indonesia, 2021). Selain

itu, di Indonesia tengah menghadapi persaingan ekonomi yang sangat tinggi, ditandai dengan bertambahnya jumlah perusahaan yang membuka gerai *retail modern* serta meningkatnya minat investor dalam menanamkan modal pada bisnis retail berskala besar (Suryadi, 2024). Oleh karena itu, evaluasi terhadap kinerja perusahaan diperlukan untuk mengidentifikasi tingkat efektivitas dan keberhasilan dalam mencapai tujuan yang telah ditetapkan. Perubahan pola konsumsi masyarakat ke arah digital telah menciptakan pergeseran signifikan dalam tatanan bisnis *retail*, yang menyebabkan sejumlah hypermarket konvensional kehilangan pangsa pasar dan secara bertahap menghentikan operasional gerainya (Dwita *et al.*, 2022).

Gambar 1.1
Indeks Penjualan Rill (IPR)



Sumber : www.bi.go.id, 2025

Grafik tersebut menunjukkan Pertumbuhan Indeks Penjualan Ritel (IPR) menurut kelompok barang secara tahunan (*year on year – yoy*) selama periode tahun 2023 hingga pertengahan 2024. Secara umum, terlihat bahwa pertumbuhan

IPR berfluktuasi pada tiap kelompok barang, kelompok suku cadang dan aksesoris mengalami pertumbuhan tinggi mencapai sekitar 11,4% pada awal 2023, yang berarti meningkatnya permintaan bidang otomotif. Sementara itu, peralatan informasi dan komunikasi mencatat penurunan tajam hingga -16,3% pada pertengahan 2023, menunjukkan melemahnya penjualan produk elektronik. Pada cakupan kelompok barang konsumsi yang meliputi, makanan, minuman, serta tembakau dan barang lainnya menunjukkan pertumbuhan yang relatif stabil meskipun cenderung fluktuatif. Secara keseluruhan, grafik ini menggambarkan dinamika penjualan ritel di berbagai bidang, <https://www.bi.go.id/id/> situs tersebut dikunjungi pada 23/07/2025, pukul 15:20 WITA. Menurut Nurmardianti *et al* (2021) penurunan penjualan dan laba yang terjadi secara terus menerus dapat memicu tekanan keuangan yang serius bagi perusahaan di sektor perdagangan, bahkan berpotensi menyebabkan perusahaan mengalami kebangkrutan. Sedangkan menurut Devi (2021) apabila tingkat penjualan perusahaan rendah, hal tersebut dapat mengurangi laba dan pada akhirnya menurunkan kinerja keuangannya.

Persaingan global yang semakin berkembang pesat ini, teknologi bertransformasi menjadi aspek mendasar yang melekat pada dinamika sosial masyarakat saat ini. Intensitas persaingan yang terus meningkat tersebut secara langsung memberikan tekanan tersendiri bagi perusahaan ritel, yakni perusahaan yang bergerak di bidang perdagangan eceran dalam memenuhi berbagai kebutuhan konsumen dan sekaligus merupakan salah satu perusahaan paling dinamis. Guna menghadapi tantangan dalam fenomena tersebut, manajerial harus mampu menyesuaikan diri dengan cepat terhadap dinamika perubahan pasar (Purnamawati,

2025). Di samping itu, perusahaan berkewajiban untuk senantiasa melakukan analisa terhadap rasio keuangan serta tingkat penjualan dalam beberapa periode terakhir. Langkah ini menjadi penting agar perusahaan mampu memperoleh gambaran yang komprehensif mengenai capaian kinerja keuangannya.

Penilaian kinerja keuangan perusahaan menjadi elemen penting dalam menentukan apakah suatu entitas bisnis berada dalam kondisi yang sehat. Penelitian Wahyuni (2023) mengungkapkan bahwa perusahaan perlu memastikan kinerja keuangannya berada pada tingkat yang baik dan efisien, dengan demikian kinerja keuangan memegang peranan penting bagi setiap perusahaan dalam bersaing dan menjaga kelangsungan usahanya. Selain itu, menganalisis rasio keuangan, pihak manajemen membantu dalam mengukur kapasitas perusahaan untuk menyelesaikan utang jangka pendek, sekaligus mengevaluasi efektivitas pemanfaatan aset untuk mendorong profit (Hasidi *et al.*, 2024). Adapun penelitian Purnamawati (2025) menjelaskan bahwa melalui penerapan analisis rasio keuangan dapat berfungsi mengukur pencapaian performa keuangan sekaligus memulihkan pengelolaan dana serta meningkatkan efektivitas alokasi keuangan.

Kinerja keuangan yang tidak stabil kerap muncul sebagai permasalahan di berbagai perusahaan *retail*. Likuiditas, aktivitas, pertumbuhan penjualan merupakan aspek yang berkontribusi dalam menggambarkan kondisi keuangan perusahaan. Ketidakstabilan dalam performa keuangan emiten *retail* dipicu oleh beragam aspek internal, meliputi manajemen arus kas, efektivitas penggunaan persediaan, dan kapasitas perusahaan dalam memperoleh keuntungan dari aktivitas operasionalnya. Berbagai literatur telah mencerminkan fenomena dari

ketidakstabilan ini, penelitian Sasongko *et al* (2021) mengungkapkan bahwa industri *retail* dihadapkan pada persoalan struktural, khususnya terkait efisiensi operasional dan tingginya tingkat perputaran persediaan, sehingga diperlukan pengelolaan keuangan yang responsif terhadap dinamika pasar.

Tabel 1.1
Kinerja Keuangan Emiten Retail BEI (jutaan)

No	Nama Perusahaan	Tahun	Penjualan (Rp)	Laba bersih (Rp)	Aktivitas (Rasio)
1.	AMRT - Alfamart	2022	96.924.686	2.907.478	8.60
		2023	106.944.683	3.484.025	8.73
		2024	118.227.031	3.220.083	8.49
2.	MIDI - Alfamidi	2022	15.623.654	399.121	6.11
		2023	17.351.152	516.318	5.92
		2024	19.888.091	475.577	5.83
3.	WICO – Wicaksana Overseas	2022	1.619.163	(137.839.403)	9.35
		2023	1.423.095	(111.023.368)	12.18
		2024	1.315.263	(160.468.651)	17.41
4.	ACES – Aspirasi hidup Indonesia	2022	6.762.803	673.646	0.03
		2023	7.611.866	763.876	0.13
		2024	8.582.510	884.715	0.13

Sumber : Data diolah oleh peneliti, 2025

Performa finansial emiten *retail* yang tercatat di BEI untuk periode tiga tahun (2022-2024) menunjukkan perbedaan yang cukup signifikan. Beberapa emiten *retail* seperti AMRT (Alfamart), MIDI (Alfamidi), WICO (Wicaksana Overseas), ACES (Aspirasi Hidup Ind). Dari tabel diatas dapat diuraikan bahwa AMRT menunjukkan peningkatan pendapatan dari Rp96.924.686 juta pada tahun 2022 menjadi Rp118.227.031 juta di tahun 2024, dengan laba bersih yang cenderung stabil meskipun mengalami sedikit penurunan dari Rp3.484.025 juta pada tahun 2023 menjadi Rp3.220.083 juta pada 2024. Hal serupa terjadi pada MIDI, yang mencatat pertumbuhan pendapatan dari Rp15.623.654 juta menjadi Rp19.888.091

juta, namun laba bersihnya cenderung tidak mengalami perubahan berarti dan justru menurun dari Rp516.318 juta di tahun 2023 menjadi Rp475.577 juta pada tahun berikutnya. Sementara itu, WICO mengalami penurunan signifikan dalam penjualan dan laba bersih, dari penjualan Rp1.619.163 juta pada tahun 2022 menjadi Rp1.315.263 juta pada tahun 2024, dan mencatat kerugian Rp137.839.403 juta tahun 2022 dan Rp160.468.651 juta tahun 2024. Di sisi lain, ACES mencatat kinerja yang stabil dan positif, ditandai dengan peningkatan pendapatan dan laba bersih, di mana laba bersihnya tumbuh dari Rp673.646 juta pada 2022 menjadi Rp884.715 juta pada 2024. Variasi kinerja tersebut menggambarkan bahwa tidak semua perusahaan *retail* mampu menjaga efisiensi operasional meskipun pendapatan mereka meningkat.

Perusahaan AMRT memiliki nilai *ITO* yang terjaga konsisten pada rentang 8.60, 8.73, dan 8.49 selama periode 2022 – 2024 dengan laba bersih cenderung meningkat dari Rp2.907.478 menjadi Rp3.484.025 lalu sedikit menurun ke Rp3.220.083, mengindikasikan bahwa rasio aktivitas (*ITO*) yang konsisten berkontribusi pada perolehan laba. Sebaliknya, WICO mencatat nilai *ITO* yang justru meningkat dari 9.35 tahun 2022 hingga 17.41 2024, namun tetap mengalami kerugian dari Rp137.839.403 juta hingga rugi Rp160.468.651 juta, mengindikasikan bahwa tingginya *ITO* tidak secara otomatis menjamin keuntungan perusahaan apabila perusahaan tidak mengelola persediaan secara produktif dan optimal. Besarnya nilai perputaran persediaan tidak dapat dijadikan tolak ukur dalam menjamin peningkatan laba bersih tanpa dukungan manajemen operasional yang

efektif. Hal ini memposisikan rasio aktivitas sebagai indikator yang penting untuk dikaji lebih dalam untuk memahami dinamika perolehan laba di industri ritel.

Uraian diatas menggambarkan kondisi kinerja perusahaan retail yang tidak selalu sejalan antara peningkatan pendapatan dan kemampuan menghasilkan laba. Meskipun, sebagian perusahaan berhasil mencatat kenaikan penjualan, tidak semuanya mampu mengelola operasi secara efisien sehingga tetap berada pada posisi rugi. Perusahaan harus menjaga kecukupan modal dalam struktur keuangannya, guna memastikan kinerja tetap stabil dan berkelanjutan (Tanusdjaja, 2022). Fenomena ini menjadi indikasi bahwa dalam industri ritel, pertumbuhan penjualan harus diimbangi dengan pengelolaan keuangan yang baik agar kinerja perusahaan tetap terjaga. Pengelolaan yang terstruktur berperan penting dalam menstabilkan kondisi ekonomi perusahaan dan mengoptimalkan aset, sehingga mampu menarik minat serta kepercayaan dari pihak eksternal atau investor (Sisdianto, 2024). Dengan demikian, rasio keuangan dan pertumbuhan penjualan menjadi elemen penting untuk mengevaluasi tingkat stabilitas dan kesehatan keuangan korporasi.

Likuiditas menggambarkan kemampuan suatu entitas usaha dalam membayar liabilitas jangka pendeknya tepat waktu (Bawono, 2024). Hal tersebut sejalan dengan penjelasan Dewi (2023), bahwa rasio likuiditas mengukur kemampuan suatu perusahaan untuk menyediakan kas yang diperlukan guna melunasi hutang yang harus segera dibayar. Menurut penelitian Sisdianto (2024) tingkat likuiditas yang terlalu tinggi bisa mencerminkan kurang efisiennya pemanfaatan dana perusahaan, sedangkan likuiditas terlalu rendah dapat menimbulkan risiko terhadap

kelangsungan kegiatan operasional. Sedangkan menurut Dewi (2024) likuiditas perusahaan menjadi aspek penting karena menjadi indikator kapasitas korporasi dalam memelihara kesehatan finansial demi melunasi utang lancarnya. Perbandingan aset lancar terhadap liabilitas lancar dikenal sebagai *Current Ratio (CR)* untuk pengukuran tingkat kapasitas likuiditas sebuah perusahaan.

Rasio aktivitas menjadi indikator yang menggambarkan sejauh mana kapasitas korporasi dalam mengoptimalkan persediaan yang dimiliki untuk menunjang aktivitas operasional harian. Hal tersebut didukung oleh penelitian Susanto (2023) yang menjelaskan bahwa efisiensi perusahaan dalam mengelola asetnya dinilai melalui rasio aktivitas, yang merupakan bagian dari rasio keuangan. Semakin optimal persediaan digunakan, maka tingkat perputaran persediaan akan semakin tinggi, yang menandakan bahwa persediaan dimanfaatkan secara efektif dalam menghasilkan pendapatan. Oleh karena itu, perusahaan perlu mengelola dan memanfaatkan persediaan yang dimilikinya secara maksimal guna meningkatkan perolehan laba secara optimal (Takarini, 2022). Terdapat berbagai indikator finansial berfungsi untuk mengukur tingkat aktivitas emiten, salah satunya adalah perputaran persediaan (*inventory turnover ratio*). Menurut Saputri *et al* (2024) rasio ini menggambarkan tingkat kelayakan stok barang dagang beserta menunjukkan kompetensi manajerial untuk mengelola serta meningkatkan aktivitas perdagangan. Semakin tinggi nilai rasio tersebut, maka menjadi persediaan yang likuid, yang pada akhirnya mempercepat perolehan laba oleh perusahaan.

Pertumbuhan merupakan salah satu indikator utama untuk membandingkan tingkat keberhasilan perusahaan dalam suatu industri. Sedangkan, penjualan juga

memiliki peranan penting bagi perusahaan, khususnya pada sektor ritel yang berfokus pada aktivitas penjualan sebagai sumber utama pendapatan. Menurut Mardaningsih (2021) peningkatan penjualan menjadi indikator nyata atas pencapaian penjualan emiten dalam kurun waktu sebelumnya serta digunakan menjadi indikator guna memprediksi potensi perkembangan di masa mendatang. Pada penelitian Patma (2021) juga menjelaskan pertumbuhan penjualan mencerminkan peningkatan pangsa pasar yang berdampak pada naiknya volume penjualan pada gilirannya mengoptimalkan *return on assets (ROA)*. Dengan demikian, diperkuat oleh studi Muliyani (2024) dengan hasil lajunya pertumbuhan penjualan berkontribusi signifikan pada performa finansial. Informasi mengenai tingkat pertumbuhan ini mempermudah korporasi dalam mengestimasi besaran laba yang potensial diperoleh.

Tahap evaluasi yang menyeluruh terhadap kinerja keuangan perusahaan, dalam hal ini rasio likuiditas, aktivitas, dan pertumbuhan penjualan sebagai variabel kunci. Rasio likuiditas berperan dalam menilai kemampuan penyelesaian seluruh utang lancar oleh entitas bisnis tersebut, di mana hal ini mencerminkan kestabilan arus kas serta daya tahan keuangan dalam jangka waktu pendek. Penelitian yang dilakukan Fatoni (2023) merepresentasikan tingkat likuiditas memberikan kontribusi secara signifikan memengaruhi permona finansial, sehingga mempertegas pentingnya indikator ini sebagai satu di antara komponen krusial dalam menakar capaian keuangan entitas bisnis. Sedangkan, rasio aktivitas merupakan salah satu indikator krusial dalam mengevaluasi performa finansial, karena mengukur tingkat produktivitas perusahaan dalam mendayagunakan

persediaan yang tersedia guna memperoleh pendapatan. Rasio aktivitas ini menggambarkan perusahaan memiliki kompetensi mengalokasikan sumber daya dengan tepat guna. Studi Mutiara *et al* (2024) mengindikasikan bahwa rasio aktivitas memberikan pengaruh positif terhadap profitabilitas, yang menggarisbawahi pentingnya efisiensi operasional dalam mendorong performa keuangan. Hal tersebut menjadi elemen krusial bagi perusahaan, khususnya perihal pertumbuhan penjualan pada perusahaan ritel. Peningkatan tingkat penjualan mencerminkan adanya kemajuan yang mampu memberikan kontribusi positif bagi performa finansial (Suhartini, 2022). Kian meningkat pertumbuhan penjualan, sehingga omzet yang diraih oleh entitas bisnis tersebut akan semakin signifikan.

Penelitian terdahulu dengan beberapa fokus pembahasan mengenai kinerja keuangan oleh Azhar (2021) dan Dwita *et al* (2022), sering menggunakan variabel profitabilitas sebagai faktor penentu. Selain itu, dengan objek penelitian yang umumnya berfokus pada sektor perbankan oleh Cholisna (2020) dan Kurniawan (2024), hal tersebut menunjukkan celah atau gap untuk menggunakan unsur baru. Oleh karena itu, pertumbuhan penjualan disertakan sebagai variabel tambahan dalam penelitian ini untuk memperluas cakupan analisis khususnya pada subsektor ritel sebagai objek penelitian, serta menggunakan periode terbaru tahun 2020 – 2024 yang mampu menyajikan gambaran lebih relevan mengenai dinamika kinerja keuangan di masa sekarang. Sehingga diproyeksikan dapat menyumbang peran penting dalam kontribusi nyata yang jauh lebih relevan. Penelitian mengangkat judul **“Pengaruh Likuiditas, Aktivitas, dan Pertumbuhan Penjualan Terhadap**

Kinerja Keuangan pada Perusahaan *Retail* yang Terdaftar di BEI Periode 2020 – 2024.”

1.2 Identifikasi Masalah

Mengacu pada pemaparan yang telah diuraikan pada latar belakang, poin-poin permasalahan yang diangkat dalam penelitian dapat diidentifikasi sebagai berikut :

- a. Industri *retail* di Indonesia mengalami fluktuasi dalam hal kinerja keuangan selama beberapa tahun terakhir, yang tercermin dari tren penurunan laba bersih pada sejumlah perusahaan.
- b. Terdapat pula perusahaan di sektor *retail* yang berhasil mempertahankan stabilitas kinerja keuangannya, bahkan menunjukkan pertumbuhan, yang menandakan adanya perbedaan dalam efektivitas pengelolaan keuangan antar perusahaan.
- c. Rasio likuiditas, aktivitas, serta pertumbuhan penjualan diduga memberikan kontribusi nyata pada performa keuangan perusahaan, namun belum dapat dipastikan indikator mana yang memberikan pengaruh paling dominan.
- d. Beberapa temuan dari studi terdahulu menunjukkan kesenjangan hasil temuan terkait pengaruh ketiga rasio tersebut pada performa keuangan, yang mencerminkan masih adanya celah dalam literatur akademik.

1.3 Pembatasan Masalah

Studi ini difokuskan pada emiten yang termasuk dalam sektor *consumer cycliclas*, khususnya subsektor *retail trade* tercatat di BEI tahun 2020–2024. Pada

variabel independen dalam studi ini mencakup likuiditas – *CR*, rasio aktivitas – *ITO*, pertumbuhan penjualan – *SG*. Sementara itu, variabel dependen berupa kinerja keuangan dirumuskan menggunakan indikator – *ROA*. Studi ini memanfaatkan data sekunder yang dihimpun melalui laporan keuangan terpublikasikan secara resmi. Studi ini tidak mencakup pembahasan mengenai kondisi makroekonomi selaku determinan eksternal, kebijakan pemerintah, maupun dinamika pasar global, sehingga ruang lingkup analisis dibatasi hanya pada aspek keuangan internal perusahaan. Penetapan batasan ini dimaksudkan untuk menjaga keterarahan penelitian serta memastikan seluruh proses analisis dilakukan sesuai dengan tujuan yang telah dirumuskan.

1.4 Rumusan Masalah

Atas dasar pemaparan latar belakang tersebut, pokok permasalahan yang dikaji dalam studi ini dapat dirumuskan sebagai berikut :

- a. Apakah likuiditas berpengaruh terhadap kinerja keuangan pada perusahaan *retail* yang terdaftar di BEI?
- b. Apakah aktivitas berpengaruh terhadap kinerja keuangan pada perusahaan *retail* yang terdaftar di BEI?
- c. Apakah pertumbuhan penjualan berpengaruh terhadap kinerja keuangan pada perusahaan *retail* yang terdaftar di BEI?

1.5 Tujuan Penelitian

Tujuan utama dari studi ini dirumuskan guna menjawab poin permasalahan yang telah dikemukakan sebelumnya, yaitu :

- a. Untuk menganalisa apakah likuiditas berpengaruh terhadap kinerja keuangan pada perusahaan *retail* yang terdaftar di BEI.
- b. Untuk menganalisa apakah aktivitas berpengaruh terhadap kinerja keuangan pada perusahaan *retail* yang terdaftar di BEI.
- c. Untuk menganalisa apakah pertumbuhan penjualan berpengaruh terhadap kinerja keuangan pada perusahaan *retail* yang terdaftar di BEI.

1.6 Manfaat Hasil Penelitian

Adapun manfaat yang diharapkan dapat dicapai melalui pelaksanaan penelitian ini adalah sebagai berikut :

- a. Manfaat Akademis

Melalui penelitian ini, diharapkan terbuka wawasan baru dalam bidang akuntansi dan keuangan, khususnya mengenai keterkaitan antara rasio likuiditas, aktivitas, serta pertumbuhan penjualan sebagai faktor yang memengaruhi kinerja keuangan. Temuan dari penelitian ini juga dapat dijadikan sebagai landasan bagi peneliti selanjutnya yang tertarik untuk menelusuri topik serupa. Selain itu, melalui penambahan variabel baru maupun perluasan objek penelitian, demi menghasilkan temuan yang lebih menyeluruh dan memiliki daya generalisasi yang lebih luas.

- b. Manfaat Praktis

Bagi manajerial atau pelaku industri *retail*, hasil penelitian ini dapat dimanfaatkan sebagai bahan pertimbangan dalam menyusun strategi keuangan perusahaan, terutama yang berkaitan dengan pengelolaan arus kas, peningkatan efisiensi persediaan, serta tingkat penjualan. Selain itu,

hasil studi ini dapat dijadikan rujukan oleh investor dalam menilai kesehatan keuangan perusahaan sebelum membuat keputusan investasi. Hasil studi ini diharapkan dapat mendorong manajemen perusahaan ritel untuk melakukan evaluasi berkala yang lebih proaktif terhadap berbagai indikator keuangan. Dengan demikian, setiap kebijakan yang diambil dapat didasarkan pada data akurat dan analisis komprehensif.

c. Manfaat bagi Penulis

Melalui pelaksanaan penelitian ini, penulis memperoleh kesempatan untuk memperluas wawasan dan pemahaman terhadap konsep – konsep rasio keuangan serta kaitannya dengan kinerja keuangan perusahaan. Proses penelitian ini juga turut mengembangkan keterampilan penulis dalam berpikir analitis, kritis, serta dalam mengelola dan menganalisa data keuangan secara sistematis dan sesuai kaidah ilmiah. Penelitian ini juga memperjelas keterkaitan antara teori perkuliahan dan fenomena nyata dalam pengelolaan keuangan ritel. Oleh karena itu, karya ini bukan sekadar sumbangan bagi dunia ilmu pengetahuan, melainkan juga menjadi bekal berharga dalam proses pembelajaran untuk menghadapi dunia profesional yang sesungguhnya.