

BAB I

PENDAHULUAN

1.1. Latar Belakang Masalah

Perkembangan perusahaan ritel merupakan salah satu bagian penting dalam kelangsungan dan kehidupan perekonomian suatu negara, terutama dalam proses distribusi barang dan jasa dari produsen sampai ke tangan konsumen. Bisnis ritel merupakan gabungan dari semua kegiatan yang terlibat dalam penjualan barang atau jasa secara langsung kepada konsumen akhir untuk penggunaan non bisnis atau pribadi mereka (Kotler dan Keller, 2012: 535).

Bisnis ritel belakangan ini mengalami persoalan pelik perihal banyaknya gerai ritel menghentikan operasionalnya. Dilansir dari laman berita <http://JawaPos.com> (Selasa, 31/12/2019) para pelaku usaha ritel harus menghadapi tantangan berat sepanjang 2019 akibat dari perubahan pola konsumsi masyarakat. Hal tersebut berlaku bukan hanya di Indonesia melainkan di berbagai negara termasuk negara maju. Sehingga pelaku usaha ritel diharuskan memutar strategi bisnis agar bisnisnya tetap berjalan.

Gerai yang tutup dan melakukan pengurangan karyawan sepanjang 2019, antara lain perusahaan *supermarket* terbesar yaitu PT Hero Supermarket Tbk (HERO), PT Matahari Putra Prima Tbk (MPPA), dan PT Mitra Adiperkasa Tbk (MAPI). Perusahaan HERO dengan merek Giant telah menutup 7 gerainya. Penutupan gerai pun berdampak pada nasib para pegawainya. HERO mencatatkan pengurangan karyawan sebanyak 2.889 karyawan pada tahun 2019. Selain HERO, dua unit usaha MPPA juga kena dampak perubahan pola konsumsi masyarakat yakni *Hypermart* dan *Foodmart*. Jumlah gerai MPPA berkurang sebanyak 12 gerai dan MPPA mengurangi sebanyak 234 karyawan. Sedangkan MAPI mengurangi gerainya menjadi 102 gerai sepanjang Januari-September 2019. Meski demikian, jumlah karyawan masih bertambah menjadi 909 karyawan (JawaPos.com, Selasa, 31/12/2019).

Asosiasi Pengusaha Ritel Indonesia (Aprindo) memprediksi, penutupan gerai di perusahaan ritel masih akan berlanjut hingga 2020 mendatang. Hal tersebut sebagai upaya efisiensi karyawan terhadap perubahan pola konsumsi masyarakat. Bank Indonesia memperkirakan penjualan ritel dalam enam bulan kedepan (Maret 2020) masih dalam tren penurunan. Ini tercermin dari Indeks Ekspektasi Penjualan (IEP) enam bulan mendatang yang sebesar 137, lebih rendah dibanding bulan sebelumnya yang sebesar 150,2. Sementara, Menteri Perdagangan Agus Suparmanto meminta pengusaha ritel terus mengikuti perkembangan zaman di era digital untuk dapat mulai beradaptasi ke pasar *e-commerce*. Sebab, dengan pertumbuhan belanja online yang pesat, perusahaan ritel dapat merebut kembali pasar yang ada (JawaPos.com, Selasa, 31/12/2019).

Beberapa alasan untuk menjelaskan dari fenomena penutupan gerai-gerai perusahaan sektor ritel tersebut, yakni adanya penurunan daya beli dan minat konsumsi dari masyarakat karena situasi ekonomi secara domestik maupun global yang sedang lesu dan maraknya *e-commerce* toko *online* yang menjadi pesaing utama dari penjual *offline* pada gerai fisik, sehingga mengakibatkan turunnya nilai penjualan dari perusahaan sektor ritel. Fenomena tersebut dapat mempengaruhi derajat profitabilitas yang dimiliki perusahaan sektor ritel yang bersangkutan, dan apabila tidak segera direspon maka bisa menyebabkan terjadinya penurunan nilai penjualan bersih ataupun nilai laba bersih setelah pajak dibandingkan total aset yang digunakan untuk menghasilkan penjualan atau laba bersih tersebut (JawaPos.com, Selasa, 31/12/2019).

Profitabilitas adalah kemampuan perusahaan memperoleh laba dalam hubungannya dengan penjualan, total aktiva maupun modal sendiri (Sartono, 2014: 122). Tingkat profitabilitas menggambarkan kinerja perusahaan yang dilihat dari kemampuan perusahaan menghasilkan *profit*. Kemampuan perusahaan memperoleh *profit* ini menunjukkan apakah perusahaan mempunyai prospek yang baik atau tidak dimasa yang akan datang.

Apabila perusahaan mampu secara berkesinambungan meningkatkan nilai profitabilitasnya maka menunjukkan bahwa perusahaan yang bersangkutan semakin mampu mengelola semua aset yang dimilikinya dengan baik sehingga

mampu mencapai nilai *profit* yang terus meningkat (Gumanti, 2017). Para investor yang mengobservasi kondisi tersebut tentu menilai bahwa perusahaan tersebut memiliki potensi berkelanjutan yang besar dan merupakan pilihan investasi yang menarik dan menguntungkan; dengan demikian, kemampuan perusahaan dalam meningkatkan profitabilitasnya akan mendorong investor untuk bersedia menginvestasikan dananya kepada perusahaan yang bersangkutan dan selanjutnya mendukung kemampuan perusahaan untuk melakukan berbagai ekspansi menguntungkan dimasa mendatang sehingga menjamin keberlangsungan aktivitas bisnisnya. Profitabilitas diukur dengan menggunakan *Return on Asset* (ROA).

Memperhitungkan pentingnya peran profitabilitas demi mampu bersaing di pasar maupun mampu mempertimbangkan keberlangsungan usahanya, maka pihak manajemen dari perusahaan sektor ritel khususnya yang terdaftar di BEI perlu menetapkan strategi bisnis yang tepat untuk mampu meningkatkan kemampuan profitabilitasnya tersebut. Beberapa faktor yang berpengaruh dalam meningkatkan profitabilitas dalam suatu perusahaan, dapat digunakan rasio keuangan. Dalam penelitian ini, tiga variabel independen yang dapat berpengaruh terhadap profitabilitas perusahaan sektor ritel, yaitu pertumbuhan penjualan, likuiditas dan solvabilitas.

Pertumbuhan penjualan memiliki pengaruh yang strategis bagi perusahaan karena pertumbuhan penjualan ditandai dengan peningkatan *market share* yang akan berdampak pada peningkatan penjualan dari perusahaan sehingga akan meningkatkan profitabilitas dari perusahaan (Putra dan Badjra, 2015). Penjualan harus dapat menutupi biaya sehingga dapat meningkatkan *profit* (Brigham dan Houston, 2011: 168). Pertumbuhan penjualan merupakan perhitungan variabel yang digunakan yaitu dimana penjualan sekarang dikurang dengan penjualan tahun lalu kemudian dibagi dengan penjualan tahun lalu (Anissa, 2019).

Likuiditas adalah kemampuan perusahaan untuk membayar kewajiban-kewajibannya yang segera harus dipenuhi (Hayati *et al.*, 2019). Menurut Brigham dan Houston (2011: 134) Rasio likuiditas adalah rasio yang menunjukkan hubungan antara kas dan aset lancar perusahaan lainnya dengan kewajiban

lancarnya, dengan kata lain rasio ini menunjukkan kemampuan pengelola perusahaan dalam memenuhi kewajiban atau utangnya yang sudah jatuh tempo. Likuiditas dan profitabilitas memiliki hubungan yang penting dimana dilihat dari tingkat likuiditas perusahaan karena posisi likuiditas selain menggambarkan kemampuan untuk melunasi kewajiban jangka pendeknya, juga menunjukkan kemampuan perusahaan dalam menyelenggarakan kegiatan produksinya (Anissa, 2019). Pada penelitian ini menggunakan salah satu rasio likuiditas yaitu *Current Ratio* (CR).

Solvabilitas adalah kemampuan perusahaan untuk memenuhi kewajibannya apabila perusahaan tersebut dilikuidasikan, baik kewajiban keuangan jangka pendek maupun jangka panjang (Nugraha *et al.*, 2017). Menurut Hery (2019: 123) rasio solvabilitas atau ratio struktur modal atau rasio leverage, merupakan rasio yang menggambarkan kemampuan perusahaan dalam memenuhi seluruh kewajibannya. Berdasarkan *pecking order theory* dari Dewi (2018), semakin besar rasio solvabilitas menunjukkan bahwa semakin besar biaya yang harus ditanggung perusahaan untuk memenuhi kewajiban yang dimilikinya. Jika perusahaan lebih banyak menggunakan hutang dibandingkan menggunakan modal sendiri maka tingkat solvabilitas akan meningkat karena beban bunga yang harus ditanggung juga meningkat. Hal ini akan berdampak terhadap menurunnya profitabilitas. Pada penelitian ini menggunakan salah satu rasio solvabilitas yaitu *Debt to Equity Ratio* (DER).

Penelitian yang dilakukan oleh Anissa (2019) dan Hayati, *et al.*, (2019) sama-sama mengatakan bahwa pertumbuhan penjualan berpengaruh terhadap profitabilitas. Pada penelitian yang dilakukan oleh Setyaningsih dan Cunengsih (2018) tidak berpengaruh terhadap profitabilitas, berbeda dengan penelitian yang dilakukan oleh Sari, *et al.*, (2019) mengatakan bahwa *Current Ratio* berpengaruh terhadap profitabilitas. Dan pada penelitian yang dilakukan oleh Setyaningsih, dan Cunengsih (2018) solvabilitas (DER) tidak berpengaruh terhadap profitabilitas, sedangkan menurut Rahmawati dan Asiah (2019) solvabilitas (DER) berpengaruh terhadap profitabilitas. Penelitian ini memiliki perbedaan dengan penelitian terdahulu yaitu terletak pada periode pengamatannya, dalam penelitian ini akan

mengambil periode selama lima tahun terakhir yaitu dari tahun 2015 hingga tahun 2019.

Berdasarkan latar belakang yang telah dijelaskan di atas, maka peneliti tertarik membahas dan melakukan penelitian dengan judul **“Pengaruh Pertumbuhan Penjualan, Likuiditas, dan Solvabilitas terhadap Profitabilitas pada Perusahaan Ritel yang terdaftar di Bursa Efek Indonesia (BEI)”**

1.2. Perumusan Masalah

Berdasarkan uraian latar belakang, maka rumusan masalah dalam studi ini adalah

1. Apakah pertumbuhan penjualan berpengaruh terhadap profitabilitas pada perusahaan ritel yang terdaftar di BEI?
2. Apakah likuiditas berpengaruh terhadap profitabilitas pada perusahaan ritel yang terdaftar di BEI?
3. Apakah solvabilitas berpengaruh terhadap profitabilitas pada perusahaan ritel yang terdaftar di BEI?

1.3. Tujuan Penelitian

Berdasarkan perumusan masalah, tujuan dari studi ini adalah

1. Untuk mengetahui pengaruh pertumbuhan penjualan terhadap profitabilitas pada perusahaan ritel yang terdaftar di BEI.
2. Untuk mengetahui pengaruh likuiditas terhadap profitabilitas pada perusahaan ritel yang terdaftar di BEI.
3. Untuk mengetahui pengaruh solvabilitas terhadap profitabilitas pada perusahaan ritel yang terdaftar di BEI.

1.4. Manfaat Penelitian

1. Bagi peneliti
Hasil penelitian ini diharapkan dapat memberikan manfaat untuk menambah pengetahuan atau wawasan peneliti dalam memahami faktor-faktor yang berpengaruh terhadap profitabilitas perusahaan khususnya pada perusahaan ritel yang terdaftar di BEI.

2. Bagi peneliti selanjutnya

Penelitian ini diharapkan dapat bermanfaat sebagai bahan referensi dan memberikan bukti empiris bagi peneliti selanjutnya yang sifatnya sejenis atau ingin melakukan penelitian mengenai pertumbuhan penjualan, likuiditas dan solvabilitas terhadap profitabilitas pada perusahaan ritel yang terdaftar di BEI.

3. Bagi perusahaan

Hasil studi ini diharapkan dapat memberikan masukan pemikiran bagi pihak perusahaan ritel yang terdaftar di BEI untuk mendesain strategi secara tepat dimasa yang akan datang. Sebagai informasi mengenal seberapa besar pengaruh pertumbuhan penjualan, likuiditas dan solvabilitas dalam upaya memaksimalkan profitabilitas.