

# **BAB I**

## **PENDAHULUAN**

### **1.1 Latar Belakang Masalah**

Perekonomian Indonesia saat ini menghadapi tantangan baru seperti munculnya Revolusi Industri 4.0 yang mungkin juga bisa menjadi sebuah ancaman untuk pertumbuhan bisnis di Indonesia. Kemunculan Revolusi Industri 4.0 di era digital saat ini sangat membantu masyarakat dalam melakukan aktivitasnya karena dibantu dengan berbagai jenis teknologi, namun tidak demikian untuk bisnis di sektor ritel.

Penjualan ritel dari sektor belanja rumah tangga tengah melesu. Kondisi ini dapat menjadi salah satu faktor sulitnya mencapai angka pertumbuhan ekonomi 5,13% pada kuartal tiga tahun ini. Data yang dirilis Bank Indonesia (BI) menunjukkan pada bulan Agustus 2018, penjualan ritel turun 4,13% dari bulan Juli 2018. Tren penurunan ini terlihat sejak bulan Juli 2018, kala itu penjualan ritel juga turun 9,17%.

Industri ritel di prediksi masih tertekan ke depan. Hal itu di dorong dari sejumlah faktor, salah satunya konsumsi rumah tangga, untuk mengatasi tekanan, sejumlah perusahaan ritel memiliki strategi dengan efisiensi, seperti menutup gerai dan melakukan pemutusan hubungan kerja (PHK). Salah satunya baru-baru ini dilakukan PT Hero Supermarket Tbk dengan menutup 26 gerai dan PHK 532 karyawan pada 2018 dan ada beberapa perusahaan ritel yang menutup usahanya, antara lain 7 Eleven (Sevel), gerai Matahari di Pasarya Blok Mahakam dan Manggarai, Lotus, Debenhams, dan GAP.

Pakar ekonom Universitas Indonesia (UI) Lana Soelistianingsih mengatakan, kekuatan ekonomi Indonesia selama ini dipangku oleh konsumsi rumah

tangga. Sedangkan penjualan ritel menyumbang sebesar 60% terhadap konsumsi rumah tangga. Dia menjelaskan, tren penurunan ini akan membuat kondisi perekonomian pada kuartal III ini tidak akan jauh beda dengan kuartal III tahun 2017. Pada periode yang sama tahun lalu, perekonomian Indonesia tumbuh 5,06%.

Banyak dari beberapa perusahaan Ritel mengalami penurunan dalam penjualannya, salah satunya adalah PT. Ramayana Lestari Sentosa Tbk, *Corporate Secretary* Ramayana Lestari Sentosa, Setyadi Surya, mengatakan pertumbuhan rata-rata penjualan atau *same store sales growth* (SSSG) setiap toko dari awal tahun hingga November 2017 dibandingkan dengan periode yang sama di tahun sebelumnya turun 0,9%. Itu artinya penjualan rata-rata Ramayana mengalami penurunan, Januari – November 2016 dibandingkan Januari – November 2017 mengalami penurunan hingga 0,9 %. Menurut Setyadi dengan catatan SSSG yang masih -0,9% itu seharusnya sulit bagi Ramayana mencatatkan pertumbuhan. Apalagi beban perseroan semakin berat dengan kenaikan tarif listrik, sewa mall hingga upah minimum.

PT. Ramayana Lestari Sentosa Tbk mengantongi laba bersih di 2017 sebesar Rp 406,6 miliar. Angka itu turun tipis 0,46% dari laba bersih 2016 Rp 408,5 miliar. Meski begitu, perseroan masih cukup puas dengan perolehan itu. Sebab total penjualan perseroan di 2017 juga tercatat turun 1,1% menjadi Rp 8,1 triliun. Sekretaris Perusahaan Ramayana Setyadi Surya mengatakan, tahun lalu perseroan telah melakukan upaya untuk menahan penurunan laba bersih lebih dalam lagi dengan menutup 16 divisi supermarket Ramayana yang merugi. Dengan penutupan 16 divisi supermarket itu perseroan bisa menekan biaya penjualan hingga Rp 29,9 miliar. Kerugian di divisi supermarket pun turun dari tahun lalu sekitar Rp 71 miliar menjadi Rp 25,8 miliar. Keuangan perseroan tertolong dari divisi penjualan konsinyasi department store yang naik 7% dari 2016 menjadi Rp 3,3 triliun di 2017. Komisi atas penjualan konsinyasi pun ikut mengalami kenaikan sebesar Rp 71,9 miliar.

Perusahaan dagang dalam bidang retail pada umumnya memiliki kondisi keuangan yang tidak stabil. Ketidakstabilan ini dapat menyebabkan kesulitan

keuangan. Kesulitan keuangan atau *Financial distress* adalah suatu tahap penurunan kondisi keuangan yang terjadi pada perusahaan sebelum terjadinya kebangkrutan atau likuidasi menurut Platt HD dan Platt MB (2008) dalam Kariman (2016:1).

Perusahaan retail harus terus mengamati perubahan pasar dan kebutuhan konsumen yang terus berkembang, karena hal ini merupakan kunci bagi bisnis ritel untuk bisa bertahan. Tidak bisa di pungkiri perubahan penetrasi dari bisnis ritel online sudah marak masuk ke Indonesia, perubahan penetrasi bisnis dari offline ke online penting guna memenuhi kebutuhan konsumen yang semakin ingin efisien dari waktu ke waktu, maka dari itu sudah saatnya bagi industri ritel masuk ke dalam bisnis digital (e-commerce).

Banyak penyebab perusahaan mengalami kebangkrutan dan karena banyaknya penyebab muncullah metode untuk menganalisis gejala kebangkrutan perusahaan yang diharapkan dapat digunakan untuk mengantisipasi kondisi keuangan suatu perusahaan sebelum perusahaan mencapai titik kebangkrutan atau pailit.

Tidak sedikit perusahaan di Indonesia yang sudah mengalami kondisi *Financial distress* kemudian bangkrut. Penyebab terjadinya *financial distress* juga bermacam-macam. Terdapat 3 alasan utama mengapa perusahaan bisa mengalami *financial distress* dan kemudian bangkrut, yaitu *Neoclassical Model*, *Financial Model*, *Corporate Governance Model*.

Menurut *Neoclassical Model*, *financial distress* dan kebangkrutan terjadi jika alokasi sumber daya di dalam perusahaan tidak tepat. Manajemen yang kurang bisa mengalokasikan sumber daya (aset) yang ada di perusahaan untuk kegiatan operasional perusahaan. Sedangkan menurut *Financial Model*, Pencampuran aset benar tetapi struktur keuangan salah dengan *liquidity constraints*. Hal ini berarti bahwa walaupun perusahaan dapat bertahan hidup dalam jangka panjang tapi ia harus bangkrut juga dalam jangka pendek. Dan menurut *Corporate Governance Model*, dalam model ini, kebangkrutan mempunyai campuran aset dan struktur keuangan yang benar tapi dikelola dengan buruk. Ketidakefisienan ini mendorong perusahaan

menjadi *out of the market* sebagai konsekuensi dari masalah dalam tata kelola perusahaan yang tak terpecahkan.

Penelitian untuk membandingkan metode-metode prediksi *financial distress* yang bervariasi sangat sedikit. Salah satu penelitian yang membandingkan model prediksi kepailitan yaitu penelitian dari Evi, Prihanthini dan Sari (2013), ia melakukan penelitian tentang analisis prediksi kebangkrutan dengan model *Grover*, *Altman Z-Score*, *Springate* dan *Zmijewski* pada perusahaan *food and beverage*. Hasil penelitian menunjukkan bahwa terdapat perbedaan antara model *Grover* dengan *Altman Z-Score*, model *Grover* dengan *Springate* dan model *Grover* dengan model *Zmijewski*. Dan model *Grover* merupakan model prediksi yang paling sesuai diterapkan pada perusahaan *Food and Beverage* karena model ini memiliki tingkat keakuratan yang paling tinggi dibanding model lainnya yaitu sebesar 100%, model *Altman* 80%, model *Springate* 90%, dan model *Zmijewski* sebesar 90%.

Penelitian lain yang membandingkan model prediksi kebangkrutan yaitu Yuliasary dan Wirakusuma (2014), dengan judul analisis *financial distress* dengan metode *Altman Z-Score*, *Springate*, *Zmijewski*. Dan dari penelitian tersebut didapatkan simpulan bahwa kinerja perusahaan secara garis besar dalam keadaan sehat atau tidak berpotensi bangkrut ditunjukkan dari hasil pengujian menggunakan ketiga metode tersebut yaitu metode *Altman Z-Score*, *Springate*, *Zmijewski*.

Selanjutnya adalah penelitian oleh Hadi dan Anggraeni (2008). Penelitian tersebut *financial distress* pada perusahaan yang ada di Bursa Efek Jakarta, hasilnya adalah model *Altman Z-Score* merupakan model prediksi *financial distress* yang terbaik. Model *Zmijewski* dan model *Springate* terdapat selisih namun tidak terlalu jauh. Model *Springate* memberikan hasil prediksi yang lebih baik dibanding model *Zmijewski*. Model *Zmijewski* tidak dapat digunakan untuk memprediksi *delisting*.

Selanjutnya penelitian dari Fatmawati (2012) yang membandingkan model *Zmijewski*, *Springate* dan *Altman* sebagai prediktor *delisting* menghasilkan simpulan yang berbeda dari penelitian, Hadi (2008). Penelitiannya menghasilkan dari ketiga metode tersebut prediksi yang paling akurat yaitu model *Zmijewski*. Hal ini dikarenakan model *Zmijewski* lebih menekankan terhadap hutang untuk memprediksi

*delisting*. Semakin besar nilai hutang maka akan semakin akurat diprediksi sebagai perusahaan *delisting*. Sedangkan model *Altman* dan *Springate* lebih menekankan pada nilai Profitabilitasnya. Menurut Fatmawati (2012), Semakin kecil nilai profitabilitasnya maka semakin akurat diprediksi sebagai perusahaan *delisting*.

Kondisi perusahaan Retail yang menjadi obyek kecenderungannya masih bisa mendapatkan profit namun nilai hutangnya besar. Berdasarkan latar belakang dan uraian diatas, maka penulis memilih judul “**Analisis Perbandingan *Financial distress* dengan model *Altman Z-Score*, *Springat* dan *Grover* Pada Perusahaan Retail Yang Terdaftar Di Bursa Efek Indonesia (BEI) periode 2016-2018**”

## **1.2 Rumusan Masalah**

Berdasarkan uraian latar belakang diatas dapat dirumuskan masalah dari penelitian, yaitu:

1. Bagaimana perbandingan hasil prediksi *financial distress* metode *Altman*, *Springate* dan *Grover*.
2. Model manakah yang memiliki tingkat keakuratan tertinggi dalam memprediksi *financial distress* suatu perusahaan yang sesuai dengan realita yang ada.

## **1.3 Tujuan Penelitian**

Berdasarkan pada rumusan masalah di atas, maka penelitian ini bertujuan untuk:

1. Untuk mengetahui perbandingan hasil prediksi *financial distress* dengan model *Atman*, *Springate* dan *Grover*.
2. Untuk mengetahui model manakah yang sesuai dengan realita perusahaan, dan dapat digunakan untuk mengantisipasi suatu perusahaan sebelum mencapai titik kebangkrutan atau pailit.

## **1.4 Manfaat Penelitian**

Setiap penelitian yang dilakukan memiliki manfaat bagi pihak-pihak yang erat hubungannya dengan penelitian yang dilakukan maupun objek dari penelitian tersebut. Manfaat yang diharapkan dari hasil penilitan ini adalah:

1. Bagi Akademisi

Peneliti mengharapkan hasil penelitian ini dapat menjadi bahan studi dan masukan untuk pengembangan penelitian lebih lanjut.

2. Bagi Perusahaan

Hasil penelitian ini bisa digunakan sebagai informasi tambahan dalam penggunaan metode metode *financial distress* yang manakah yang dapat digunakan untuk mengantisipasi kondisi keuangan suatu perusahaan sebelum perusahaan mencapai titik kebangkrutan atau pailit.

3. Bagi Investor

Hasil penelitian ini diharapkan dapat memberikan informasi tambahan atau gambaran dalam pengambilan keputusan dalam berinvestasi pada suatu perusahaan.