

BAB I

PENDAHULUAN

I.1 Latar Belakang

Sub-sektor Perdagangan ritel merupakan sub-sektor yang kegiatan perdagangannya menjajakan barang dan jasa kepada pembeli untuk pribadi, keluarga, maupun kebutuhan rumah tangga (Berman Barry dan Joel R. Evans, 2012). Kegiatan perusahaan ritel dilakukan dengan penjualan produk maupun jasa yang bergantung pada kebutuhan pembeli dengan dasar kondisi pasar pada saat ini, karena kebutuhan pembeli selalu mengalami perubahan sejalan dengan perkembangan zaman. Perusahaan ritel yang berkembang di Indonesia umumnya berbentuk Supermarket, Minimarket, *Departement Store*, *Hypermarket* dan grosir yang berbentuk perkulakan (kompas.id). Semakin meningkatnya daya beli masyarakat untuk memenuhi kebutuhan produk konsumsi sehari-hari sangat memengaruhi peningkatan industri ritel di Indonesia. Dari bulan Januari 2011 hingga bulan Juni 2020 data pertumbuhan penjualan perusahaan ritel di Indonesia rata-rata peningkatan sebesar 8.8% dengan peningkatan tertinggi pada bulan Desember 2013 sebesar 28.2% dan peningkatan terendah pada bulan September 2011 sebesar -5.9%, dengan 114 observasi (Ceicdata.com, 2020.).

Tabel 1.

Data Pertumbuhan Penjualan Ritel Indonesia

Terakhir	Sebelumnya	Min	Max	Satuan	Frekuensi	Jarak
▼ -14.4 2020-06	▲ -20.6 2020-05	-5.9 2011-09	28.2 2013-12	%	Bulanan	2011-01 sampai 2020-06

Sumber: ceicdata.com

Pengalaman krisis ekonomi yang terjadi di Indonesia dan beberapa negara lainnya sejak tahun 1998 hingga saat ini memberikan dampak pada kinerja keuangan perusahaan. Adanya pandemi covid-19 di Indonesia sejak tahun 2019 memberikan dampak yang cukup berat bagi perekonomian Indonesia, hal tersebut dapat dilihat dari minat daya beli masyarakat yang menurun dan penjualan yang menurun juga. Adanya kebijakan pembatasan sosial, membuat dunia usaha terpuruk karena kinerja perusahaan mengalami penyusutan dan perekonomian

menurun drastis. Tidak sedikit perusahaan ritel yang menutup gerai usahanya karena terkena dampak kebijakan pembatasan sosial yang digaungkan oleh pemerintah. Alasan dari ditutupnya gerai tersebut adalah karena harga sewa tempat usaha yang naik tidak sebanding dengan pendapatan yang diperoleh sehingga pengeluaran semakin membengkak, selain itu juga biaya operasional mengalami peningkatan yang tidak sebanding dengan pendapatan yang diperoleh. Menteri Koordinator Bidang Perekonomian, Airlangga Hartarto menyatakan bahwa pemerintah akan memberikan tambahan modal kerja dan memberikan keringanan atas kredit hingga 3 tahun kedepan (cnnindonesia.com). Kemajuan era teknologi pun memberikan dampak yang cukup signifikan terhadap perusahaan ritel di Indonesia yang kalah dalam bersaing dengan perusahaan *e-commerce* yang semakin banyak jumlahnya di Indonesia.

Modal kerja diharuskan untuk dikelola dengan baik, karena pengendalian modal kerja menyangkut pada penentuan kebijakan modal kerja maupun implementasi ketentuan modal kerja tersebut dalam kegiatan operasi perusahaan sehari-hari. Modal kerja sangat dibutuhkan oleh setiap perusahaan untuk menjalankan usaha setiap harinya, misalnya untuk membeli bahan baku, pembiayaan upah gaji karyawan, dan lain-lain. Dana yang sudah dikeluarkan pun diharapkan dapat kembali dalam waktu yang singkat dengan melalui penjualan produk yang sudah diproduksinya. Maka dari itu, perusahaan ditekankan untuk terus dapat menumbuhkan efisiensi pekerjaannya sehingga tujuan yang diharapkan dapat tercapai. Kecukupan modal kerja sangat diperlukan untuk suatu perusahaan karena apabila perusahaan memiliki modal kerja yang cukup itu dapat memungkinkan bagi suatu perusahaan untuk menjalankan kebutuhannya dengan seekonomis mungkin sehingga perusahaan tidak akan merasakan kesulitan untuk menghadapi kemungkinan risiko yang dapat terjadi. Kebutuhan dana yang digunakan untuk kepentingan sehari-hari untuk membiayai kegiatan operasi perusahaan disebut sebagai modal kerja (*working capital*). Modal kerja merupakan perbedaan antara aset lancar dengan kewajiban lancar yang dimiliki perusahaan, dimana hubungan ini mencerminkan kemampuan perusahaan untuk membayar kewajiban jangka pendek dengan aset jangka pendek (Pham et al., 2020).

Modal kerja juga dapat dikatakan sebagai investasi modal yang ditanamkan dalam aktiva lancar atau aktiva jangka pendek yang meliputi kas, piutang, persediaan, dan aktiva lancar lainnya. Manajemen modal kerja (*working capital management*) merupakan elemen-elemen yang terdapat didalam aktiva lancar dan hutang lancar perusahaan. Perusahaan pada industri non keuangan yang berfokus pada memproduksi barang-barang komersial sangat membutuhkan manajemen modal kerja yang efektif dan efisien karena modal kerja sangat dibutuhkan pada operasional perusahaan sehari-hari. Manajemen modal kerja dilakukan untuk memproyeksikan jangka pendek perusahaan dengan beberapa proses yang dimulai dengan pembelian bahan baku, membayar pemasok, dan terakhir piutang yang dibayarkan dari pelanggan (Soukhakian & Khodakarami, 2019). Pemanfaatan modal kerja yang maksimal dapat meningkatkan profitabilitas perusahaan. Manajemen modal kerja berperan krusial dalam kegiatan bisnis perusahaan, sehingga berhasil atau gagalnya manajer dalam menaikkan profitabilitas dapat terlihat pada pengelolaan manajemen modal kerja yang optimal hal ini supaya modal kerja dapat terkontrol sehingga perusahaan dapat mencegah akan terjadinya kebangkrutan (Nurhasanah et al., 2018).

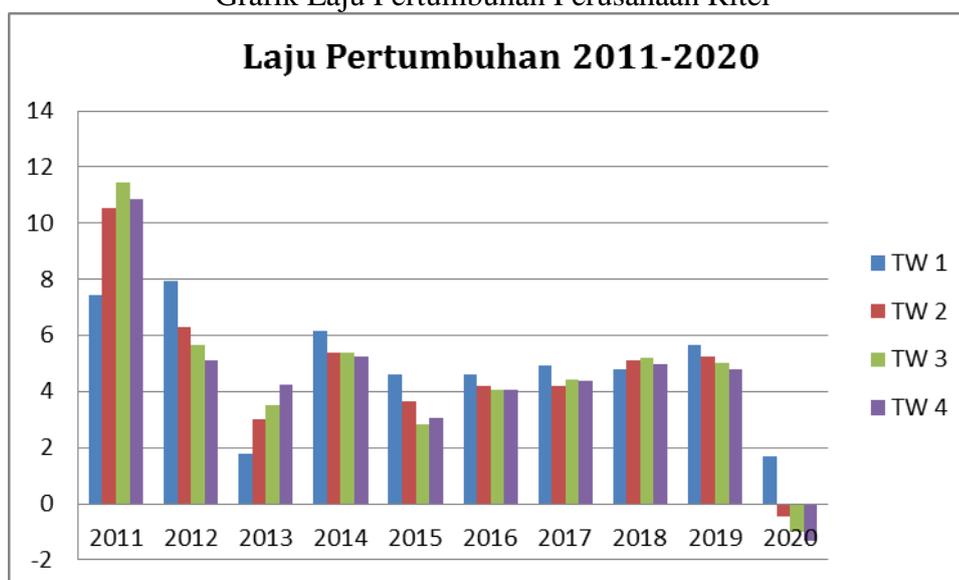
Industri ritel di Indonesia memiliki peluang yang cukup tinggi mengingat permintaan produksi yang semakin kedepan pun semakin meningkat karena kebutuhan masyarakat yang semakin banyak. Industri ritel cukup tinggi dalam hal berkontribusi terhadap Produk Domestik Bruto (PDB), selain itu juga industri ritel termasuk usaha yang menyerap tenaga kerja cukup banyak. Menteri Perdagangan Indonesia, Agus Suparmanto menyampaikan, selama 2020 kontribusi industri ritel tetap mengalami pertumbuhan meskipun negatif. Pada triwulan III 2020, kontribusi industri ritel dari sisi perdagangan tercatat sebesar 12.38% serta dari sisi konsumsi sebesar 57.31% (kemendag.go.id). Selama covid-19 pemerintah telah berupaya untuk memberikan insentif pajak bagi industri ritel, sehingga beban pengeluaran perusahaan ritel berkurang dan dapat menjaga arus kas perusahaannya.

Sejak pandemi covid-19, sudah banyak perusahaan ritel yang menutup gerainya. Asosiasi Pengusaha Ritel Indonesia (Aprindo) menyatakan bahwa terdapat ratusan ritel tutup selama 15 bulan sejak pandemi covid-19 muncul di

Indonesia. Di tahun 2019 supermarket Giant yang dikelola oleh PT Hero Supermarket Tbk (HERO) telah menutup 7 gerai diberbagai daerah. PT Matahari Putra Prima Tbk (MPPA) pun melakukan efisiensi pada dua unit usahanya yaitu Hypermart dan Foodmart. PT Mitra Adiperkasa Tbk (MAPI) juga mengurangi gerai tokonya menjadi 102 gerai sepanjang Januari-September 2019. Pada bulan Agustus 2020 PT Hero Supermarket Tbk (HERO) memutuskan untuk menutup seluruh gerai Giant di Indonesia. Penutupan gerai Giant tersebut merupakan bentuk adaptasi Hero Group terhadap dinamika pasar dan tren pembeli yang selalu berubah sehingga popularitas *hypermarket* menurun dalam beberapa tahun terakhir (kontan.co.id). Pada awal tahun 2021, secara perhitungan kalkulasi menunjukkan adanya peningkatan jika dibandingkan pada tahun 2020. Namun peningkatan tersebut belum *recovery* dan hasilnya masih *under perform* (konten.id).

Gambar 1.

Grafik Laju Pertumbuhan Perusahaan Ritel



Sumber: Badan Pusat Statistik, data diolah

Berdasarkan grafik yang dipublikasi badan pusat statistik, dapat diketahui bahwa pertumbuhan perusahaan ritel di Indonesia mengalami pertumbuhan yang fluktuatif selama 10 tahun terakhir. Pertumbuhan pada triwulan III tahun 2011 merupakan angka tertinggi yaitu sebesar 11,47% atau naik sebesar 0,92% dibanding triwulan sebelumnya. Namun pada tahun 2020, laju pertumbuhan mengalami penurunan yang cukup signifikan dari triwulan II sampai triwulan IV.

Selama tahun 2020 penjualan ritel mengalami pertumbuhan yang negatif, fenomena tersebut terjadi karena disebabkan adanya pandemi covid-19 dimana masyarakat cenderung lebih banyak beraktifitas didalam rumah, sehingga masyarakat lebih memilih untuk berbelanja online melalui *e-commerce* karena masyarakat menganggap di era digitalisasi ini berbelanja melalui *e-commerce* sangatlah mudah dan aman jika dibandingkan dengan berbelanja langsung ke gerai toko ritel. Persaingan penjualan antara perusahaan ritel dengan *e-commerce* semakin ketat, hal tersebut terjadi karena adanya perubahan perilaku konsumen di Indonesia. Menteri Koordinator bidang Perekonomian Darmin Nasution, mengatakan bahwa perusahaan ritel harus memiliki rancangan yang baik untuk dapat survive pada masa kini. Strategi yang dapat dilakukan oleh perusahaan ritel salah satunya dengan membuka gerai toko yang lokasinya dekat dengan pemukiman warga agar masyarakat mudah ketika ingin berbelanja. Selain itu juga, strategi yang dapat dilakukan adalah melakukan berkolaborasi dengan menjual secara online melalui beberapa operator *marketplace* yang terkemuka seperti Shopee, Tokopedia, dll. Seperti halnya, pada PT. Matahari Putra Prima Tbk sudah memperkuat bisnisnya dengan strategi *omni-channel* sejak tahun 2018 melalui pengembangan *Hypermart Mobile*. Pada tahun 2020 MPPA terus memperkuat *platform e-commerce Hypermart Online* sekaligus memperkenalkan Chat & Shop melalui WhatsApp ketika karantina wilayah diberlakukan di beberapa daerah.

Ukuran kinerja yang banyak digunakan pada beberapa sektor industri adalah profitabilitas. Untuk mengetahui seberapa besar kapasitas perusahaan dalam menciptakan keuntungan melalui pengelolaan aktiva yang dimiliki dapat dilihat dari tingkat profitabilitas perusahaan. Profitabilitas dapat dipengaruhi oleh perputaran kas, perputaran persediaan, serta perputaran piutang. Salah satu rasio yang dipergunakan dalam mengukur tingkat profitabilitas adalah ROA (*Return On Asset*). ROA merupakan suatu rasio yang menampilkan kebiasaan perusahaan dalam mengaplikasikan seluruh aktiva untuk menghasilkan laba setelah pajak. Untuk meningkatkan kinerja perusahaan harus mampu mengurangi siklus koversi uang tunai, karena semakin lama siklus konversi uang tunai maka akan memperbanyak kebutuhan perusahaan yang harus disediakan dan hal ini

menyebabkan biaya meningkat dan penurunan nilai perusahaan (Alipour & Hossain, 2011).

Semakin berkembangnya era globalisasi saat ini, perusahaan dituntut untuk tidak hanya memiliki tujuan untuk jangka pendek yang hanya berfokus pada laba yang diinginkan, namun seiring berkembangnya suatu perusahaan yang berupaya untuk meningkatkan laba sebanyak-banyaknya sehingga memicu eksplorasi sumberdaya alam yang semakin tinggi. Maka dari itu perusahaan dituntut untuk memiliki dan mengutamakan tujuan jangka Panjang atau yang sering disebut dengan keberlanjutan atau *sustainability*. Pada tahun 1987 World Commission On Environmental Development (WCED) merumuskan pengertian pembangunan berkelanjutan atau *sustainability* sebagai pembangunan yang berupaya untuk mencukupi kebutuhan di hari ini tanpa memangkas kemampuan generasi yang selanjutnya untuk dapat memenuhi kebutuhannya. Konsep *sustainability* merupakan wujud keseimbangan yang diperoleh dari 3 aspek yang dikenal dengan *Triple Bottom Line* (TBL) yang dibedakan menjadi 3 konsep yaitu ekonomi, sosial, dan lingkungan. Di Indonesia, istilah *Triple Bottom Line* dikenal dengan 3 P yang meliputi, Profit (keuntungan), People (masyarakat), dan Planet (lingkungan).

Semakin meningkatnya perusahaan ritel dapat memiliki dampak yang positif seperti perhatian terhadap lingkungan, perhatian terhadap sosial, dan perhatian terhadap kesehatan. Pola perkembangan industri ritel juga bertanggung jawab sosial terhadap kesejahteraan sesuai dengan 3P (Sofyanty et al, 2017). Perkembangan kinerja perusahaan ritel dilihat dari program CSR yang menyatukan 3P. Pemerintah mulai memberikan kepeduliannya terhadap lingkungan dengan membuat kebijakan pengurangan penggunaan kantong plastik. Kebijakan tersebut diutamakan pada industri ritel dan beberapa pasar tradisional. Seiring berjalannya kebijakan tersebut, konsumen semakin lama semakin terbiasa dengan kebijakan tersebut. Dengan adanya kebijakan tersebut, konsumen diharuskan membawa sendiri kantong / tas belanja.

Tidak hanya menciptakan program-program untuk menjalankan *sustainability* di perusahaan, namun program tersebut juga harus dibuat laporan secara tertulis dan harus dilaporkan didalam laporan tahunan. *Sustainability report*

mencantumkan prinsip yang seimbang, teliti, dapat dibandingkan, tepat waktu, dan terpercaya. Pengungkapan *sustainability report* di Indonesia pada tahun 2017 masih bersifat sukarela dan baru 9% perusahaan yang sudah terlisting di Bursa Efek Indonesia telah menerbitkan laporan keberlanjutan. Terdapat sejumlah sangkalan dalam upaya mengalihkan pola pikir mengenai *sustainability*. Di antaranya, perlunya kerjasama yang menyertakan berbagai pihak untuk memitigasi dan berorientasi dengan perubahan iklim yang membuat solusi utama dalam memastikan investasi pendukung yang sudah memenuhi kategori berkelanjutan dengan mengintegrasikan aspek lingkungan, sosial, dan tata kelola.

Satu diantara faktor yang dapat memotivasi keputusan perusahaan dalam mengungkapkan CSR adalah tahap siklus hidup perusahaan (Jiraporn, 2016). Siklus hidup perusahaan termasuk kajian dalam manajemen strategik yang pembahasannya mengenai kemajuan atau karakteristik hidup perusahaan. Chandler merupakan salah satu pelopor yang mengusulkan bahwa perusahaan berkembang melalui siklus hidup, di mana kekuatan teknologi dan pasar memainkan peran penting dalam pertumbuhan perusahaan berikutnya.

Penelitian terdahulu terkait manajemen dan strategi modal kerja terutama yang fokus pada kinerja keuangan perusahaan untuk jangka panjang atau berdasarkan tahapan CLC pada sektor Non kosumer khususnya pada sub-sektor perdagangan eceran (retail) dan sektor industri lainnya, sebagaimana pada penelitian yang dilakukan oleh (Wang et al., 2020) dan (Usman et al., 2017) dengan memakai sampel perusahaan publik non-keuangan di Pakistan menunjukkan hasil bahwa *working capital management* dan kinerja keuangan perusahaan memiliki hubungan relatif terhadap *corporate life cycle* dengan asumsi setiap tahapan siklus hidup perusahaan menyebabkan perusahaan memiliki kebutuhan modal yang berbeda dan strategi dalam mendapatkan dana eksternal terus berubah. Pada penelitian yang dilakukan oleh (Megasari et al., 2020), menunjukkan hasil bahwa perputaran modal kerja tidak berpengaruh terhadap kinerja perusahaan.

Penelitian yang dilakukan oleh (Gonçalves et al., 2018), (Afandi, n.d.) dan Jahfer, A (2015), menunjukkan hasil bahwa efisiensi WCM berpengaruh negatif dan signifikan terhadap profitabilitas. Sedangkan, penelitian yang dilakukan oleh

(Anissa, 2019) dan (Fuad et al., 2019), menunjukkan hasil bahwa perputaran modal kerja berpengaruh positif signifikan terhadap profitabilitas (ROA). Pada hasil penelitian (Naqi & Siddiqui, 2020) menunjukkan bahwa *working capital aggressive* berpengaruh negatif dan signifikan terhadap profitabilitas. Penelitian yang dilakukan oleh (Sari et al., 2019) dan (Rizki et al., 2019), menunjukkan hasil bahwa perputaran modal kerja memiliki pengaruh terhadap profitabilitas (ROA). Pada penelitian yang dilakukan oleh (Kiarie Isaac, 2018) dengan variabel yang digunakan adalah profitabilitas dan siklus konversi kas, periode penyimpanan persediaan, periode hutang dan periode piutang menyatakan bahwa periode penyimpanan persediaan, periode hutang dan periode piutang merupakan penentu utama dari profitabilitas. Pada penelitian yang dilakukan oleh (Tampubolon, 2021), menunjukkan hasil bahwasanya manajemen modal kerja memiliki pengaruh signifikan terhadap profitabilitas di PT. Sepatu Bata Tbk. Sedangkan, penelitian yang dilakukan oleh (Putri et al, 2018) menunjukkan bahwa manajemen modal kerja tidak berpengaruh terhadap profitabilitas.

Penelitian ini berdasarkan penelitian Wang et al (2020) yang melakukan penelitian mengenai hubungan *working capital management* dan *firm financial performance* melalui *corporate life cycle* pada 12 sektor perusahaan yang terdaftar di Pakistan. Perbedaan penelitian ini dengan penelitian Wang et al (2020) terletak pada sampel penelitian yang digunakan, pada penelitian ini sampel yang dipergunakan ialah perusahaan sub-sektor ritel yang terdaftar di Bursa Efek Indonesia periode 2011-2020. Penelitian sebelumnya dilakukan di beberapa negara dengan menggunakan data di Asia dan di Indonesia belum banyak yang meneliti mengenai Manajemen Modal Kerja, Strategi Modal Kerja, dan Kinerja Keuangan dengan menyoroti tahap siklus hidup perusahaan (CLC). Hal ini dapat diketahui dari sulitnya mereview jurnal yg mendukung Manajemen Modal Kerja, Strategi Modal Kerja, dan Kinerja Keuangan dengan menyoroti tahap siklus hidup perusahaan (CLC).

Berdasarkan latar belakang dan penelitian terdahulu, maka penelitian ini menggunakan tema “Pengelolaan Modal Kerja Dan Kinerja Keuangan Pada Tahap Siklus Hidup Perusahaan Ritel Di Bursa Efek Indonesia”.

I.2 Perumusan Masalah

Berdasarkan latar belakang yang telah diuraikan diatas, maka perumusan masalah dalam penelitian ini adalah:

- a. Apakah manajemen modal kerja berpengaruh terhadap kinerja perusahaan pada siklus hidup perusahaan di perusahaan ritel yang terdaftar di Bursa Efek Indonesia tahun 2011-2020?
- b. Apakah strategi manajemen modal kerja berpengaruh terhadap kinerja perusahaan pada siklus hidup perusahaan di perusahaan ritel yang terdaftar di Bursa Efek Indonesia tahun 2011-2020?

I.3 Tujuan Penelitian

Berdasarkan permasalahan yang telah diuraikan sebelumnya, maka tujuan dari penelitian ini adalah:

- a. Untuk mengetahui pengaruh manajemen modal kerja terhadap kinerja keuangan perusahaan pada siklus hidup perusahaan di perusahaan ritel yang terdaftar di Bursa Efek Indonesia tahun 2011-2020.
- b. Untuk mengetahui pengaruh strategi manajemen modal kerja terhadap kinerja keuangan perusahaan pada siklus hidup perusahaan di perusahaan ritel yang terdaftar di Bursa Efek Indonesia tahun 2011-2020.

I.4 Manfaat Hasil Penelitian

Hasil penelitian diharapkan dapat memberikan manfaat sebagai berikut:

a. Manfaat Teoritis

Penelitian ini dapat mengembangkan teori manajemen modal kerja dan strategi modal kerja pada sektor perusahaan retail khususnya pada tahap siklus hidup perusahaan.

b. Manfaat Praktis

Penelitian ini dapat memberikan manfaat bagi pemangku kepentingan perusahaan untuk menguraikan manajemen modal kerja dalam suatu perusahaan sehingga dapat membantu perusahaan dalam mengembangkan perusahaannya.