

BAB I

PENDAHULUAN

I.1. Latar Belakang

Perusahaan merupakan suatu bentuk badan usaha yang dapat mendukung kebutuhan bisnis dan juga usaha dagang. Terdapat berbagai manajemen yang membantu dalam proses bisnis dalam perusahaan yang bertujuan untuk memaksimalkan kinerja dari karyawan untuk memperoleh laba yang meningkat. Terdapat perusahaan yang menyediakan jasa dan barang sebagai produk dari perusahaan.

Pada tahun 2021, Bursa Efek Indonesia resmi meluncurkan klasifikasi industri baru yaitu IDX Industrial Classification (IDX-IC). Klasifikasi ini merupakan pembaruan dari klasifikasi sebelumnya, yaitu Klasifikasi Industri Bursa Jakarta (JASICA), yang digunakan oleh bursa efek sejak tahun 2010. Terdapat 12 sektor yang telah diklasifikasikan, salah satunya adalah sektor *consumer cyclicals*, suatu industri yang terdiri dari perusahaan-perusahaan yang memproduksi atau mendistribusikan produk atau jasa yang biasanya dijual kepada publik.

Salah satu sub sektor *consumer cyclicals* yaitu perdagangan ritel, yang mengacu pada perusahaan yang melewati saluran distribusi tradisional dan malah menargetkan barang dagangannya tepat di basis konsumen, sering dikenal sebagai lingkungan sekitar. Pada saat pandemic, banyak sekali perusahaan dari berbagai sector mengalami penurunan dan harus menutup beberapa cabangnya dikarenakan tidak ada peningkatan laba. Perusahaan ritel biasanya menjual produk atau jasa sesuai kebutuhan konsumennya pada saat itu. Setiap tahun kebutuhan konsumen akan selalu berubah ubah, bahkan cenderung bertambah dengan adanya perubahan gaya hidup masyarakat.

Ketua Asosiasi Pengusaha Ritel Indonesia (Aprindo), Roy N Mandey, Pada saat awal munculnya Covid 19, pengusaha ritel mengalami keuntungan. Keuntungan ini disebabkan oleh panic buying di awal pandemic Covid 19. Kala itu, produk kebutuhan masyarakat seperti *hand sinitizer* dan alat alat kesehatan sedang diburu

oleh para masyarakat karena ketakutan akan pandemic Covid 19 ini (Liputan 6, 2020). Keuntungan akan penyebabnya panic buying ini hanya beberapa saat saja, selanjutnya perusahaan ritel tetap mengalami penurunan. Menurunnya permintaan pasar akan barang pada perusahaan ini dijumpai pada perusahaan ritel yang menjual barang diluar dari kebutuhan pokok. Berikut grafik pertumbuhan penjualan perusahaan ritel yang ada di Indonesia tahun 2019 sampai 2020 :

Gambar 1 Grafik Rata Rata Pertumbuhan Penjualan Perusahaan Ritel



Sumber : CEIC Indonesia.

Pada April 2020 terjadi penurunan yang cukup besar dari bulan sebelumnya yaitu sekitar 12,40% , pada bulan sebelumnya yaitu sebesar -4.4% untuk maret 2020 dan rekor terendah sebesar -20.6% pada Mei 2020. Penurunan pertumbuhan penjualan dikarenakan pembatasan social berskala besar (PSBB), dengan adanya ketentuan jam operasional dan larangan akan mudik lebaran ke daerah asal merupakan kebijakan dari pemerintah untuk mengurangi dampak dari Covid-19 yang mengakibatkan berpengaruh juga pada menurunnya omzet perusahaan yang salah satunya juga perusahaan ritel. Menurut Ketua Umum Aprindo, Roy N. Mandey, Pertumbuhan ritel sepanjang tahun 2020 hanya berkisar 3-3,5% atau akan moderat dibandingkan pertumbuhan tahun lalu yang berkisar antara 8%-8,5%.

Penurunan omzet penjualan pada perusahaan akan berpengaruh terhadap keuangan perusahaan, yaitu salah satunya pada rasio keuangannya, ukuran kemampuan bisnis untuk menghasilkan laba selama periode waktu tertentu, juga dikenal sebagai rasio profitabilitas.. Perhitungan dari profitabilitas ini berdasarkan dari kekayaan perusahaan atau biasa disebut dengan *Return On Assets* (ROA).

Dalam perhitungan ini, laba bersih perusahaan dibandingkan dengan total aset perusahaan. Mari kita gunakan analogi untuk memecah sesuatu. Salah satu cara untuk mengukur kesuksesan perusahaan adalah dengan menghitung ROA relatif terhadap modal yang telah dimasukkan ke dalam berbagai asetnya.

Berikut grafik perkembangan laba bersih perusahaan retail yang terdaftar di bursa efek Indonesia periode 2016 – 2021 (dalam rupiah).

Gambar 2 Grafik Rata rata Laba bersih Perusahaan Ritel



Sumber : idx.co.id (data diolah)

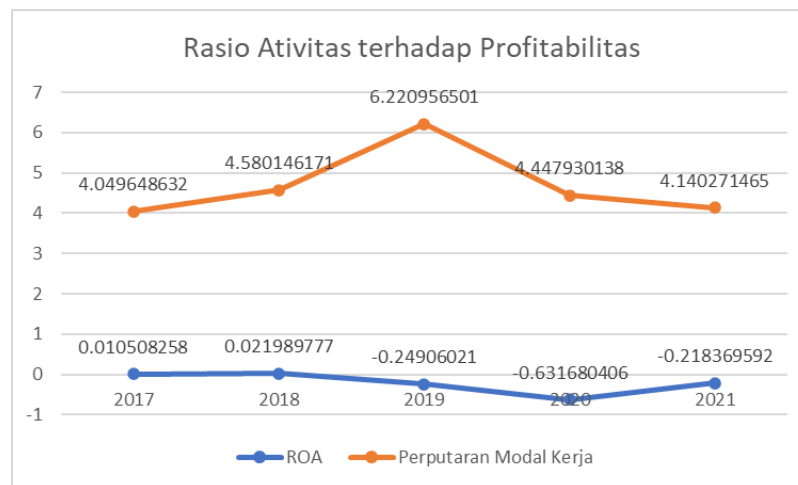
Pada tahun 2017 terjadi peningkatan pada rata-rata laba bersih perusahaan ritel, namun di tahun tahun berikutnya mengalami penurunan . Rata-rata laba bersih di tahun 2018 sebesar Rp 166.804.143.691 terjadi penurunan sekitar 98% dari tahun 2017. Menurut ekonom INDEF Bhima Yudhistira Adinegara, pergolakan ritel pada 2018 didorong oleh pertumbuhan konsumsi domestik yang stasioner sebesar 5%. Lalu rata rata laba bersih di tahun 2019 sebesar 13.762.081.312 terjadi penurunan sekitar 91% dari tahun 2018. Lalu tahun 2020 rata-rata laba bersihnya yaitu sebesar -154.487.366.397 dikarenakan pandemi covid-19, perusahaan banyak yang mengalami kerugian yaitu sekitar 14 dari 27 perusahaan ritel yang terdaftar di Bursa Efek Indonesia. Hampir setengah dari seluruh perusahaan ritel mengalami kerugian.

Peran manajemen keuangan perusahaan sangat penting karena merupakan tanggung jawab mereka untuk memastikan perusahaan memiliki dana yang dibutuhkan untuk beroperasi dan mencapai tujuannya secara tepat waktu dan efisien. Peningkatan penjualan dan keuntungan. Perusahaan perlu untuk memperoleh laba agar produksi tetap berjalan, salah satu solusi untuk memperoleh laba yaitu dengan menambah jumlah produksinya tersebut. Tidak hanya menambah produksi atau persediaanya, terdapat juga asset yang harus dimanfaatkan.

Kemampuan perusahaan untuk menempatkan sumber dayanya bekerja secara efisien untuk menghasilkan arus kas dan keuntungan dapat diukur dengan rasio aktivitas. Investigasi ini akan melihat ke dalam prosedur rutin perusahaan. Di antara berbagai rasio aktivitas adalah perputaran modal kerja. Mempertahankan operasi dan memastikan kelangsungan hidup jangka panjang perusahaan membutuhkan pemasukan uang tunai yang stabil.

Rasio perputaran modal kerja adalah ukuran seberapa cepat uang dimasukkan ke dalam modal kerja dan diubah kembali menjadi uang tunai "tenang". Kunci dalam menentukan perputaran modal kerja perusahaan adalah rasio penjualan bersih terhadap modal kerja. Perusahaan dapat melihat perputaran yang signifikan dari modal kerja ini, terutama dari periode waktu yang menyusut. Profitabilitas juga akan terpengaruh, tingkat dampak akan sebanding dengan tingkat perputaran modal kerja.

Gambar 3 Grafik Perbandingan Perputaran Modal Kerja dan Profitabilitas



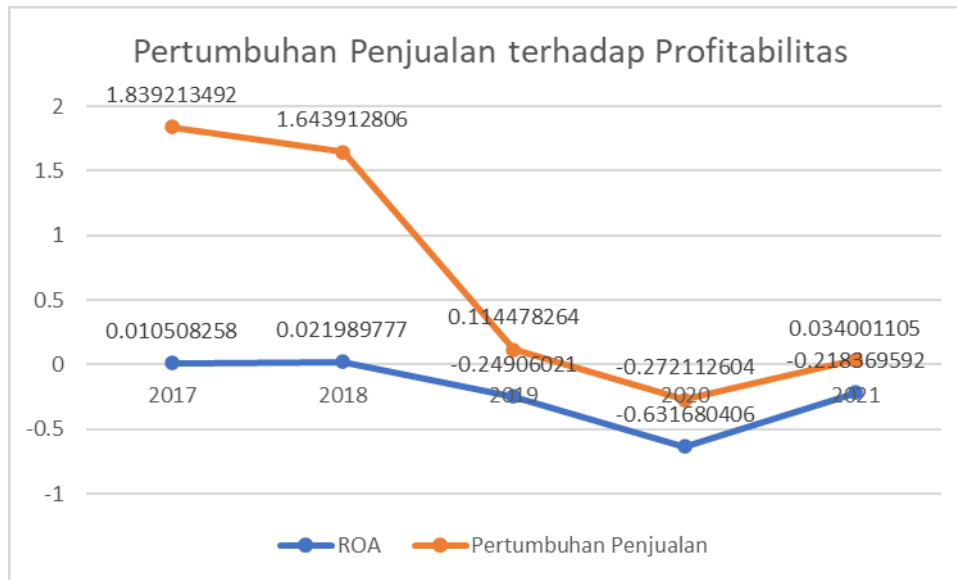
Sumber : idx.co.id (data diolah)

Seperti kita lihat perputaran modal kerja dari perusahaan retail selalu mengalami peningkatan pada tahun 2019, namun berbeda dengan ekspektasi yang diharapkan oleh perusahaan yaitu rasio profitabilitas dari perusahaan mengalami penurunan pada tahun 2019. Pada tahun 2020, ketika COVID 19 melanda dunia, bisnis memiliki pendapatan yang dapat dibuang lebih banyak dari biasanya. Pada saat itu banyak perusahaan yang mengalami penurunan pada profitnya sehingga perusahaan harus menambah modal kerja tersebut agar perusahaan tetap memperoleh laba. Menurut Kasmir (2019, hlm. 184) dengan cara yang sama bahwa perputaran persediaan yang tinggi menciptakan perputaran modal kerja yang tinggi, perputaran persediaan yang tinggi juga menyebabkan peningkatan pendapatan dari penjualan, yang berdampak pada profitabilitas. Namun kenaikan Perputaran modal kerja ini tidak diiringi dengan kenaikan pada profitabilitasnya juga.

Pertumbuhan penjualan, selain peningkatan efisiensi modal kerja, merupakan faktor utama peningkatan profitabilitas. Pertumbuhan penjualan mengacu pada potensi perusahaan untuk meningkatkan penjualannya dengan tujuan meningkatkan kinerja keuangan perusahaan. Jika angka tahun ini dibandingkan dengan tahun lalu, mudah untuk melihat peningkatannya. Intinya perusahaan dapat terpengaruh jika pertumbuhan penjualan berlanjut pada tingkat ini.

Untuk mempertahankan penjualan pada tingkat yang tinggi dan stabil, perusahaan tidak akan pernah berhenti berusaha. Penjualan yang konsisten bagus untuk perusahaan, tetapi pertumbuhan yang cepat dapat merusak keuntungannya.

Gambar 4 Grafik Perbandingan Pertumbuhan Penjualan dan Profitabilitas



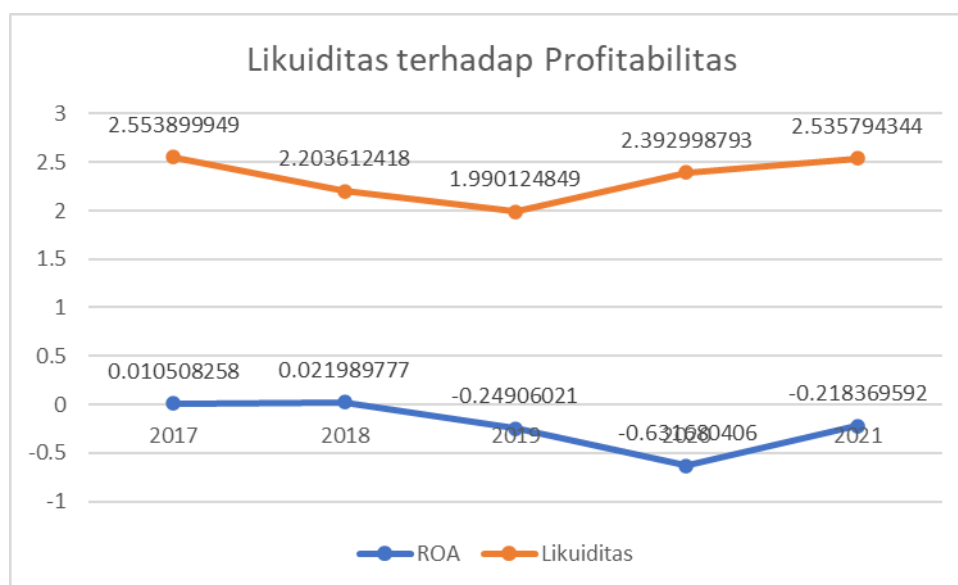
Sumber : idx.co.id (data diolah)

Pada tahun 2018 pertumbuhan penjualan sedang sangat merosot, dalam survei BI diperkirakan akan terjadi tekanan harga ke atas. Indikatornya adalah Indeks Ekspektasi Harga Umum (IEH) tiga bulan mendatang sebesar 158,2 dan lebih tinggi dibandingkan bulan sebelumnya sebesar 152,8. (CNBC, 2018). Selain itu juga terjadi penurunan penjualan pada tahun 2020, penurunan penjualan ini dikarenakan mulai munculnya kasus Covid 19 dan dimulainya kebijakan pemerintah untuk memutus rantai persebaran Covid 19 yaitu dengan cara Pembatasan Sosial Berskala Besar (PSBB). Saat tahun 2021 pertumbuhan penjualan perusahaan ritel mulai pulih dengan dilihat pergerakan positif pada pertumbuhan penjualan.

Likuiditas perusahaan adalah faktor kunci untuk dipikirkan. Menurut Otoritas Jasa Keuangan, sebuah perusahaan dianggap likuid jika memiliki sumber daya untuk membayar utang tepat waktu (OJK). Perusahaan dianggap likuid jika memiliki lebih banyak uang tunai dan aset lain yang siap digunakan daripada hutang dan kewajiban lainnya. Korporasi dalam keadaan baik dan mampu

memenuhi kewajibannya jika dapat dengan cepat melunasi hutang jangka pendeknya. Korporasi tidak berjalan dengan baik jika kesulitan melunasi hutang jangka pendeknya dengan cepat. Current Ratio, juga dikenal sebagai Rasio Aset Lancar terhadap Kewajiban Lancar atau hanya rasio lancar, adalah rasio moneter populer yang digunakan untuk menilai likuiditas dan kemampuan perusahaan untuk memenuhi kewajiban keuangan jangka pendeknya. Untuk menghitung rasio lancar, seseorang harus membandingkan seluruh jumlah aset lancar dengan jumlah total hutang lancar.

Gambar 5 Grafik Perbandingan Likuiditas dan Profitabilitas



Sumber : idx.co.id (data diolah)

Pada tahun 2017 likuiditas mencapai titik yang tertinggi dari rentang periode 2017 – 2021 yaitu sebesar 2.553. Namun kenaikan likuiditas ini tidak diiringi dengan kenaikan terhadap profitabilitas. Sama seperti tahun 2020 terjadi kenaikan pada likuiditas namun profitabilitas ini mengalami penurunan. Menurut Kasmir (2019, hlm. 135) Rasio lancar yang rendah dapat menunjukkan bahwa perusahaan kekurangan likuiditas untuk memenuhi kewajiban jangka pendeknya, sedangkan rasio yang tinggi tidak menunjukkan kesehatan keuangan. Salah satu kemungkinan penyebabnya adalah penggunaan dana yang tidak efisien.

Seperti yang sudah dijabarkan sebelumnya mengenai kondisi perusahaan, hal ini cukup menarik untuk dijadikan dalam penelitian karena ingin mengetahui

apakah rasio aktivitas, pertumbuhan penjualan, dan likuiditas berpengaruh terhadap profitabilitas pada perusahaan perdagangan ritel. Beberapa penelitian mengenai pengaruhnya profitabilitas suatu perusahaan telah dilakukan oleh beberapa penelitian, diantaranya yaitu Dedek Kurniawan Gultom, Bahril Datuk, dan Mei Indriani (2021) menyatakan kalau perputaran modal kerja yang digunakan untuk menghitung rasio aktivitas dilaporkan berdampak negatif pada bottom line perusahaan. Menggunakan perputaran modal kerja sebagai metrik, peneliti Ahmad Juanda dan Ginanjar Arief Setyabudi (2020) menemukan bahwa rasio aktivitas yang tinggi berhubungan positif dengan kesuksesan finansial.

Lovi Angarsari dan Tony Seno Aji berpendapat pada tahun 2018 bahwa tingkat pertumbuhan penjualan tidak berpengaruh signifikan terhadap profitabilitas perusahaan. Sementara itu, studi yang dilakukan pada tahun 2018 oleh I Ketut Alit Sukadana dan Nyoman Triaryati menunjukkan bahwa tingkat pertumbuhan penjualan merupakan faktor utama laba perusahaan.

Peneliti Irna Rahmawati dan Mohammad Kholiq Mahfudz (2018) menemukan bahwa profitabilitas tidak dipengaruhi secara signifikan oleh current ratio. Sementara itu, hasil kajian dari Ni Luh Komang Arik Santini yang diterbitkan dalam jurnal I Gde Kajeng Baskara (2018) menunjukkan bahwa profitabilitas perusahaan dipengaruhi secara signifikan dan menguntungkan oleh likuiditasnya yang diukur dengan rasio lancar.

Berdasarkan fenomena dan gap research tersebut, maka penulis tertarik untuk mengadakan penelitian dengan judul “Analisis Determinan Profitabilitas Pada Perusahaan Consumer Cyclical Di Bursa Efek Indonesia”.

I.2. Rumusan Permasalahan

Berdasarkan latar belakang di atas, maka rumusan masalah dapat dituliskan sebagai berikut :

1. Apakah Rasio Aktivitas berpengaruh terhadap Profitabilitas Pada Perusahaan Retail yang Terdaftar di Bursa Efek Indonesia?
2. Apakah Pertumbuhan Penjualan berpengaruh terhadap Profitabilitas Pada Perusahaan Retail yang Terdaftar di Bursa Efek Indonesia?

3. Apakah Likuiditas berpengaruh terhadap Profitabilitas Pada Perusahaan Retail yang Terdaftar di Bursa Efek Indonesia?

I.3. Tujuan Penelitian

Berdasarkan rumusan masalah yang telah ditulis sebelumnya, maka tujuan penelitian ini adalah :

1. Untuk mengetahui pengaruh Rasio Aktivitas terhadap Profitabilitas Pada Perusahaan Ritel yang Terdaftar di Bursa Efek Indonesia.
2. Untuk mengetahui pengaruh Pertumbuhan Penjualan terhadap Profitabilitas Pada Perusahaan Ritel yang Terdaftar di Bursa Efek Indonesia.
3. Untuk mengetahui pengaruh Likuiditas terhadap Profitabilitas Pada Perusahaan Ritel yang Terdaftar di Bursa Efek Indonesia

I.4. Manfaat Hasil Penelitian

Hasil dari Penelitian ini mempunyai manfaat sebagai berikut :

1. Aspek Teoritis

Penelitian ini diharapkan dapat menjadi referensi untuk penelitian selanjutnya yang akan mengembangkan penelitian ini lebih luas lagi mengenai rasio aktivitas, pertumbuhan penjualan dan likuiditas terhadap profitabilitas.

2. Aspek Praktis

Penelitian ini diharapkan dapat memberikan pertimbangan bagi perusahaan untuk mengambil keputusan tentang efisiensi dari rasio aktivitas, pertumbuhan penjualan, dan likuiditas agar dapat menghasilkan keuntungan bagi perusahaan. Lalu untuk investor, diharapkan ini sebagai bahan pertimbangan untuk pengambilan keputusan investasi dalam perusahaan ritel.