

# BAB I

## PENDAHULUAN

### 1.1 Latar belakang

Tantangan bagi perusahaan retail di Indonesia pada akhir - akhir ini semakin terbuka dan meningkat. Banyaknya perusahaan retail yang berdiri di Indonesia menciptakan persaingan yang sangat ketat ditambah lagi dengan hadirnya retail *online* yang membawa sensasi baru dalam berbelanja. Masyarakat kini tidak harus pergi ke *mall* atau toko, kini cukup duduk santai di rumah dengan menggunakan *smartphone* dan koneksi *internet* belanja dapat dilakukan. Berdasarkan data BPS pada September 2016 jumlah pemain retail *online* di Indonesia sudah mencapai 26,2 juta, jumlah ini meningkat 17% dalam kurun waktu 10 tahun terakhir. Badan Pusat Statistik (BPS) mencatat pertumbuhan ekonomi RI kuartal I - 2017 sebesar 5,01%. Pertumbuhan ekonomi pada kuartal pertama ini jika dilihat *year on year*, ditopang oleh beberapa sektor, salah satunya adalah informasi dan komunikasi yang tumbuh 9,01%. Transaksi retail *online* Indonesia pada tahun 2020 diproyeksi akan berkembang pesat. Bahkan angka transaksi diprediksi mencapai USD130 miliar.(Liputan6.com)

Pada awalnya, 41% transaksi belanja *online* di Indonesia didominasi oleh Jakarta. Namun, saat ini dominasi Jakarta menurun ke level 22%. Itu artinya, konsumen toko *online* semakin luas dan dikuasai oleh pasar diluar Ibukota. Kita bisa lihat bagaimana Tokopedia dan Bukalapak melakukan kerja sama dengan Gojek untuk melakukan pengiriman pada hari yang sama, dan Lazada dengan layanan LEX (Lazada Express). Pada tahun 2017 perusahaan retail online akan semakin fokus meningkatkan layanan dan akan ada banyak inovasi yang dilakukan agar proses pengiriman semakin kilat dan efisien, ini menunjukkan bahwa semakin agresifnya retail online untuk menguasai pasar.

**Tabel 1.1**  
**Daftra Pengunjung situs online**

Lazada	49,000,000 Pengunjung
Tokopedia	39,666,667 Pengunjung
Elevenia	32,666,667 Pengunjung
Blibli.com	27,000,000 Pengunjung
Bukalapak	25,666,667 Pengunjung
Matahari mall.com	18,666,667 Pengunjung
Alfacart	16,000,000 Pengunjung
JD.Id	3,666,667 Pengunjung

*Sumber : CNN Indonesia*

Ketua Umum Asosiasi Pengusaha Ritel Indonesia (Aprindo) Roy Mandey menuturkan, perlambatan pertumbuhan bisnis ritel sudah terjadi dua tahun terakhir, omzet pelaku usaha ritel bahkan melorot. Wakil Ketua Umum Aprindo Tutum Rahanta, mengatakan lebih tingginya minat masyarakat untuk berbelanja online dibandingkan konvensional menjadi salah satu penyebab transaksi di toko ritel ikut menurun, karena sekarang yang biasanya konsumen membeli barang-barang tertentu harus datang ke toko, sekarang tidak perlu lagi.

Manajemen PT Ramayana Lestari Sentosa Tbk terpaksa menghentikan operasional delapan gerai divisi *supermarket*. Dalam selebaran yang beredar, Ramayana disebutkan akan menutup delapan gerainya, yakni gerai di Banjarmasin, Bulukumba, Gresik, Bogor, Pontianak, serta Sabang. Sementara, dua gerai lainnya di Surabaya sudah ditutup lebih dulu. (CNN Indonesia) Roy Mandey Ketua Umum Asosiasi Pengusaha Ritel Indonesia (Aprindo) menyadari, peritel butuh rekonsiliasi untuk memenangkan persaingan, misalnya dengan merelokasi toko, renovasi. Pintar-pintar inovasi.

Retail *online* telah memakan sebagian pangsa pasar retail *offline*. Tanpa adanya inovasi konsumen bisa saja hijrah massal ke belanja *online*. Setiap perusahaan pasti menginginkan laba dalam kegiatannya namun bila perusahaan tidak mampu bersaing

maka lambat laun akan mengalami kebangkrutan. Dari beberapa permasalahan diatas perusahaan harus cermat untuk mengantisipasi dimana ancaman kecil akan berdampak buruk bagi perusahaan.

Bagi perusahaan retail yang tidak mampu mempersiapkan diri untuk menghadapi keadaan tersebut dan kurang dalam berinovasi maka usahanya akan semakin mengecil dan mengalami kesulitan keuangan dan akhirnya jatuh bangkrut. Daya saing perusahaan juga sangat ditentukan oleh kinerja perusahaan itu sendiri. Salah satu aspek penting mengenai kinerja perusahaan adalah aspek keuangan. Kinerja keuangan yang buruk akan menghambat kinerja perusahaan. Jika tidak segera diatasi maka perusahaan tersebut akan ternancam bangkrut. Dengan menggunakan pendekatan stok, perusahaan bisa dinyatakan bangkrut jika total kewajiban melebihi total aktiva. Dengan menggunakan pendekatan aliran kas, perusahaan akan bangkrut jika tidak bisa menghasilkan aliran kas yang cukup.

Kebangkrutan merupakan masalah yang sangat penting yang harus diwaspadai oleh perusahaan. Apabila suatu perusahaan telah bangkrut berarti perusahaan tersebut benar benar mengalami kegagalan usaha, oleh karena itu perusahaan sedini mungkin harus melakukan berbagai analisis terutama analisis tentang kebangkrutan. Analisis kebangkrutan dilakukan untuk memperoleh peringatan awal adanya tanda - tanda kebangkrutan. Semakin awal tanda - tanda kebangkrutan tersebut, maka semakin baik bagi pihak manajemen karena pihak manajemen bisa melakukan perbaikan- perbaikan. Pihak kreditur dan juga pihak pemegang saham bisa melakukan persiapan -persiapan untuk mengatasi berbagai kemungkinan yang buruk terjadi pada perusahaan.

Kebangkrutan suatu usaha dapat dilihat dan diukur melalui keuangan perusahaan dengan cara menganalisis laporan keuangan. Analisis laporan keuangan merupakan suatu cara untuk mengartikan angka – angka yang terdapat pada laporan keuangan. Dalam melakukan analisis laporan keuangan berbagai alat dan teknik dapat digunakan. Alat yang paling umum digunakan adalah analisis rasio keuangan. Hal tersebut sangat membantu bagi para investor dalam menanamkan modalnya, apakah ia akan menjual dan membeli, atau bahkan menahan investasinya pada perusahaan yang bersangkutan. Dan bagi para *leaders* (pemimpin) perusahaan, mereka mempunyai kepentingan untuk dapat menyusun, mempertimbangkan, dan memperbaiki serta menentukan keputusan yang tepat agar dapat dipertanggung jawab kan kepada para pemegang saham atau investor.

Sehubungan dengan latar belakang di atas, maka penulis tertarik untuk melakukan penelitian dengan judul

“ANALISIS DESKRIMINAN UNTUK MEMPREDIKSI KONDISI FINANCE PERUSAHAAN RETAIL YANG GO PUBLIC DI BURSA EFEK INDONESIA “

## 1.2 Rumusan Masalah

Analisa terhadap laporan keuangan suatu perusahaan akan sangat bermanfaat bagi penganalisa untuk mengetahui perkembangan *financial* perusahaan yang bersangkutan, sehingga dapat diketahui kinerja dari perusahaan tersebut. Berdasarkan keadaan yang terdapat pada perusahaan, maka timbul permasalahan:

1. Apakah retail *online* dan *offline* yang *go public* di Indonesia saat ini memiliki perbedaan kinerja keuangan ?
2. Apakah perusahaan retail yang *go public* di Indonesia termasuk dalam keadaan *financial distres* pada perhitungan *z - score* ?
3. Apakah kondisi perusahaan retail *online* yang *go public* di Indonesia saat ini lebih baik dari retail *offline* ?

## 1.3 Tujuan Penelitian

Berdasarkan perumusan masalah di atas maka tujuan yang diharapkan sebagai berikut :

1. Untuk menganalisis kinerja keuangan perusahaan retail yang *go public* di Indonesia
2. Untuk mengklasifikasikan kondisi perusahaan retail yang *go public* pada bursa efek Indonesia
3. Untuk menganalisis kondisi perusahaan retail yang *go public* apakah mengalami penurunan

#### **1.4 Manfaat Penelitian**

1. Bagi Mahasiswa

Untuk menerapkan pengetahuan teoritis yang diperoleh dibangku perkuliahan dan menambah wawasan pengetahuan dan hasil penelitian ini diharapkan sebagai bahan refrensi.

2. Bagi Pembaca

Penelitian ini dapat menambah informasi sebagai sumbangan pikiran dan bahan kajian bagi penelitian lebih lanjut .

3. Bagi Perusahaan

Penelitian ini diharapkan dapat memberikan informasi kondisi perusahaan yang berpotensi mengalami kebangkrutan ,semakin awal tanda -tanda kebangkrutan diketahui semakin baik bagi manajemen karena manajemen dapat melakukan perbaikan - perbaikan untuk mengatasi kemungkinan - kemungkinan yang buruk.

4. Bagi Investor

Hasil penelitian ini diharapkan dapat digunakan sebagai sumber informasi untuk bahan pertimbangan di dalam pengambilan keputusan investasi saham perusahaan retail yang *Go Public*.