BAB I

PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang Penelitian

Dalam era globalisasi dan *millenial* sekarang ini ditambah dengan diberlakukannya AFTA (*ASEAN Free Trade Area*) bahwa setiap perusahaan di Indonesia harus mampu meningkatkan fundamental perusahaannya dan pintar-pintar dalam berinovasi dalam menunjukkan keunggulannya, meningkatkan teknologinya, serta pintar-pintar dalam mengatur keuangannya agar bisa bersaing dengan perusahaan domestik (perusahaan dalam negeri) maupun non domestik (perusahaan asing). Perusahaan yang tidak bisa mengikuti kemajuan bisnis dalam era ini dapat terancam mengalami kemunduran, baik kemunduran manajemennya hingga kemunduran keuangannya yang dapat sampai pada kebangkrutan.

Kondisi perusahaan dari waktu ke waktu mengalami dinamika. Kemampuan perusahaan dalam memperoleh laba selalu tidak dibarengi dengan kemampuannya dalam menangani hutang. Laporan keuangan perusahaan selama bertahun-tahun menjadi bukti nyata perusahaan dalam menghadapi berbagai situasi. Ketidakmampuan dalam bersaing bisa mengakibatkan penurunan laba. Beban hutang yang terlalu banyak juga bisa mengakibatkan perusahaan mengalami tekanan keuangan.

Di Indonesia ada beberapa perusahaan yang baru berjalan selama beberapa tahun namun tiba-tiba gulung tikar akibat bangkrut, ada pula perusahaan besar dan mapan di luar dugaan mengalami *pailit*. Salah satunya perusahaan yang sudah tergolong lama beroperasi kemudian mengalami kebangkrutan adalah pabrik jamu

legendaris PT Njonja Meneer yang dinyatakan pailit oleh pengadilan negeri Semarang. Dilansir oleh liputan.com pada tahun 2017 PT Nyonya Meneer digugat pailit karena tidak mampu bersaing mengikuti perubahan bisnis dan memiliki tumpukan hutang yang mencapai 252 M kepada sejumlah kreditur. Selanjutnya dilansir kompas.com pada 2018 bahwa produsen salah satu makanan ringan Taro, PT Tiga Pilar Sejahtera *Food*, dikabarkan mengalami kepailitan dalam menjalankan usahanya. Informasi perusahaan pailit karena terbukti tidak mampu menyelesaikan pembayaran hutang yang ada senilai lebih dari Rp 498 miliar. Kemudian dilansir merdeka.com pada 2018 bahwa PT Sariwangi Agricultural Estate Agency (SAEA) dan PT Maskapai Perkebunan Indorub Sumber Wadung (MPISW) mengalami pailit akibat gagal bersaing dan terlilit hutang sebesar Rp1,5 triliun kepada sejumlah bank dan gagal bayar.

Kemudian Fenomena selanjutnya yaitu Esia yang merupakan layanan dari operator telekomunikasi PT Bakrie Telecom Tbk (BTEL) sejak tahun 2013 mengalami ketidakjelasan prospek bisnis yang menyebabkan para investor enggan bertransaksi saham pada anak usaha Grup Bakrie tersebut. Hal ini akibat dari gagalnya perusahaan mencatatkan laba yang positif diiringi jumlah hutang perusahaan yang menggelembung. Total utang yang awalnya hanya sekitar Rp 7,16 triliun pada 2010 menjadi Rp 16,13 triliun di tahun 2018. Kondisi ini mengkhawatirkan karena seiring bertambahnya utang perusahaan, nilai ekuitas lama-lama menjadi negatif. Melihat laporan keuangan PT BTEL, perusahaan mencatatkan nilai buku ekuitas negatif sejak tahun 2013. Sebagai informasi bahwa jika nilai buku ekuitas suatu perusahaan sudah negatif lebih dari 3 tahun

berturut-turut sudah merupakan indikasi adanya *financial distress* atau kesulitan keuangan.

Dilansir dari sumber Badan Pusat Statistik (BPS) bahwa tahun 2019 penurunan laba pada kuartal I dialami pada PT Unilever Indonesia sebesar 4,37%, PT Mayora Indah Tbk sebesar 0,51%, dan PT Garuda *Food* Putra Putri Jaya sebesar 19,9. Melihat lebih jauh UNVR, MYOR dan GOOD mengalami penurunan kondisi keuangan akibat peningkatan beban usaha yang lebih tinggi dari pertumbuhan penjualan yang akhirnya menggerus laba kedua perusahaan ini.

Financial distress merupakan suatu keadaan dimana perusahaan sedang mengalami penurunan kondisi keuangan yang dapat menyebabkan kebangkrutan. Sebuah perusahaan tentu akan menghindari kondisi-kondisi yang dapat mengakibatkan kebangkrutan. Kebangkrutan perusahaan akan mengakibatkan berbagai kerugian baik bagi pemegang saham, karyawan dan perekonomian nasional (Ayu, Handayani, & Topowijono, 2017). Perusahaan yang mengalami penurunan kondisi keuangan memerlukan suatu prediksi yang akan membantu pihak manajemen dalam pengambilan keputusan untuk memperbaiki kondisi keuangan perusahaan dengan lebih cepat sebelum terjadi kebangkrutan. *Financial distress* dapat terlihat saat perusahaan kesulitan dalam memenuhi kewajibannya untuk membayar hutang kepada kreditur saat jatuh tempo. Bagi pihak eksternal, prediksi *financial distress* diperlukan sebelum melakukan investasi atau memberikan pinjaman. *Financial Distress* dapat dipengaruhi oleh berbagai faktor yaitu kesulitan arus kas, besarnya jumlah hutang perusahaan, dan kerugian yang dialami perusahaan dalam kegiatan operasionalnya. Kemudian terdapat beberapa

faktor yang dapat mempengaruhi terjadinya *financial distress* yaitu likuiditas, *leverage*, *sales growth*, dan ukuran perusahaan.

Likuiditas merupakan rasio yang digunakan untuk mengukur seberapa likuidnya suatu perusahaan (Rohmadini, Saifi, & Darmawan, 2018). Perusahaan dapat dikatakan likuid apabila perusahaan tersebut dapat melunasi kewajiban jangka pendeknya saat jatuh tempo, tetapi apabila perusahaan tidak bisa menyelesaikan kewajiban jangka pendeknya saat jatuh tempo maka perusahaan tersebut dapat dikatakan tidak likuid atau illikuid. Untuk mengukur apakah perusahaan itu likuid atau tidak, dapat dilakukan dengan cara membandingkan komponen yang ada di neraca yaitu total aset lancar dengan total hutang lancar. Pengukuran tersebut dilakukan untuk beberapa periode untuk mengetahui perkembangan likuiditas perusahaan dari waktu ke waktu. Apabila perusahaan dalam kondisi illikuid maka secara otomatis perusahaan akan mengalami kesulitan keuangan atau *financial distress*. Dimana perusahaan berhutang terlalu tinggi dan tidak bisa mengelola dana untuk operasional perusahaan hingga tidak mampu untuk melunasi hutang jangka pendeknya tersebut.

Penelitian (Ayu, Handayani, & Topowijono, 2017) menyatakan bahwa variabel likuiditas tidak berpengaruh signifikan terhadap *financial distress*. Hasil penelitian tersebut sama dengan (Dewi, Khairunnisa, & Mahardika, 2017) dan (Perdana & Dillak, 2019). Menurutnya bahwa tidak terdapat perbedaan yang cukup signifikan pada likuiditas perusahaan yang mengalami *financial distress* dengan perusahaan yang tidak mengalami *financial distress* dan mereka menganggap perbandingan harta lancar dan hutang lancar yang dimiliki

perusahaan kurang mampu untuk memprediksi *financial distress*. Berbeda halnya dengan penelitian yang dilakukan oleh (Ardian, Andini, & Raharjo, 2017) yang menyatakan bahwa likuiditas berpengaruh terhadap *financial distress*. Hasil penelitian tersebut sama dengan (Yustika, 2015), menurutnya bahwa semakin besar kemampuan perusahaan untuk memenuhi kewajiban jangka pendeknya maka semakin kecil kemungkinan terjadinya *financial distress*. Sementara menurut (Burhanuddin, Sinarasri, & Wibowo A S, 2019) menyatakan bahwa likuiditas berpengaruh positif terhadap *financial distress*. Sedangkan menurut (Arie D, Nugraha A.P, & Aisyah H, 2018) menyatakan bahwa likuiditas berpengaruh negatif terhadap *financial distress*. Menurutny apabila perusahaan mampu mendanai dan melunasi kewajiban jangka pendeknya dengan baik maka potensi perusahaan mengalami *financial distress* akan semakin kecil.

Leverage merupakan rasio yang digunakan oleh perusahaan untuk mengukur sejauh mana aset perusahaan dibiayai dengan hutang. Analisis terhadap rasio ini diperlukan untuk mengukur kemampuan perusahaan dalam membayar hutang (jangka pendek maupun jangka panjang) (Ardian, Andini, & Raharjo, 2017). Perusahaan yang baik merupakan perusahaan yang memiliki total aset lebih besar dibandingkan dengan hutangnya dengan hal tersebut maka perusahaan akan mudah melunasi hutangnya. Semakin besar hutang suatu perusahaan dibandingkan dengan asetnya, maka semakin besar pula risiko yang dihadapi oleh perusahaan dalam membayar kewajibannya. Ketika perusahaan dalam pembiayaannya lebih banyak menggunakan utang, maka berisiko bahwa perusahaan akan mengalami kesulitan pembayaran di masa yang akan datang

akibat dari jumlah utang yang lebih besar dari aset. Hal ini akan menimbulkan potensi terjadinya *financial distress*.

Penelitian (Rimawati & Darsono, 2017) menunjukkan bahwa variabel *leverage* berpengaruh positif terhadap *financial distress*. Hasil penelitian tersebut sama dengan (Dewi, Khairunnisa, & Mahardika, 2017) dan (Perdana & Dillak, 2019). Menurutnya bahwa ketika perusahaan dalam pembiayaannya lebih banyak menggunakan utang, maka berisiko bahwa perusahaan akan mengalami kesulitan pembayaran di masa yang akan datang akibat dari jumlah utang yang lebih besar dari aset. Hal ini akan menimbulkan potensi terjadinya *financial distress*. Berbeda halnya dengan penelitian yang dilakukan oleh (Rahayu & Sopian, 2017) yang menyatakan bahwa *leverage* tidak berpengaruh terhadap *financial distress*. Hasil penelitian tersebut sama dengan (Widhiari & Merkusiwati, 2015). Menurutnya total utang yang dimiliki perusahaan dapat ditutupi oleh modal sendiri. Sehingga berapapun kewajiban yang akan dipinjam telah dijamin oleh modal yang dimiliki perusahaan. Perusahaan dalam memperoleh dana akan memilih sumber dana yang risikonya kecil dan akan meningkatkan pengelolaan perusahaan sehingga memperoleh keuntungan yang tinggi.

Sales Growth merupakan indikator pertumbuhan penjualan perusahaan yang mencerminkan kemampuan perusahaan dari waktu ke waktu. Semakin tinggi tingkat pertumbuhan penjualan suatu perusahaan maka perusahaan tersebut berhasil menjalankan strateginya dan mencerminkan pendapatan perusahaan yang meningkat. Laju pertumbuhan suatu perusahaan akan mempengaruhi kemampuan mempertahankan keuntungan dalam menandai kesempatan-kesempatan yang akan

datang. Pertumbuhan penjualan (*sales growth*) digunakan untuk memprediksi pertumbuhan perusahaan dimasa yang akan datang dari penerimaan yang dihasilkan atas produk maupun jasa, serta pendapatan yang dihasilkan dengan adanya penjualan (Lisiantara & Febrina, 2018). Rasio ini dihitung dengan mengurangi penjualan periode sekarang dengan periode sebelumnya, kemudian dibagi dengan penjualan periode sebelumnya. Tingginya tingkat *sales growth* yang tergambar mengindikasikan perolehan laba yang besar. Sehingga, apabila tingkat *sales growth* suatu perusahaan tinggi berarti tercermin kondisi keuangan yang baik dan jauh dari *financial distress*, karena terbukti dengan penjualan yang dapat terus bertumbuh. Namun apabila pertumbuhan penjualan mengalami penurunan dari tahun ke tahun maka perusahaan akan terindikasi penurunan kondisi keuangan.

Penelitian yang dilakukan oleh (Amanda & Tasman, 2019) menyatakan bahwa variabel *sales growth* berpengaruh negatif terhadap *financial distress*. Hasil penelitian tersebut sama dengan (Widhiari & Merkusiwati, 2015), Menurutnya jika *sales growth* perusahaan semakin besar maka akan semakin kecil kemungkinan perusahaan mengalami kondisi *financial distress*. Sedangkan menurut (Handayani, Widiasmara, & Amah, 2019) dan (Rahayu & Sopian, 2017) menyatakan bahwa *sales growth* berpengaruh positif terhadap *financial distress*. Menurutnya *sales growth* yang tinggi pasti mempunyai beban yang lebih banyak, sehingga laba yang diperoleh hanya sedikit dan kemungkinan perusahaan mengalami *financial distress* akan semakin besar. Serta menurut (Burhanuddin, Sinarasri, & Wibowo A S, 2019), dan (Perdana & Dillak, 2019) menyatakan

bahwa *sales growth* tidak berpengaruh terhadap *financial distress*. Menurutnya perusahaan yang memiliki nilai *sales growth* yang menurun di beberapa tahun belum tentu memiliki *cash flow operation* yang buruk. Dengan adanya CFO tersebut perusahaan tetap dapat menghasilkan kinerja.

Ukuran perusahaan merupakan nilai yang menunjukkan besar kecilnya perusahaan yang dapat dilihat dari total aset yang dimilikinya (Febriyan & Prasetyo, 2019). Ukuran perusahaan akan menjadi nilai tambah bagi pihak yang berkepentingan seperti investor dan kreditor untuk pengambilan keputusan berinvestasi dan memberikan kredit kepada perusahaan tersebut (Amanda & Tasman, 2019). Perusahaan dengan pertumbuhan yang baik memberikan suatu tanda bahwa ukuran perusahaan tersebut semakin berkembang dan mengurangi kecenderungan ke arah kebangkrutan. Perusahaan dengan aset yang lebih besar dinilai mempunyai profil yang lebih tinggi dan lebih dewasa sehingga mempunyai kemungkinan yang lebih besar untuk bertahan dan mampu dalam menghadapi situasi ekonomi (Rahayu & Sopian, 2017). Ukuran perusahaan diukur menggunakan logaritma natural total aset. Semakin besar ukuran perusahaan berarti jumlah aset yang dimiliki oleh perusahaan juga semakin banyak dan dianggap perusahaan dapat lebih stabil dalam menghadapi ancaman terjadinya *financial distress*.

Penelitian (Susilawati, Sofianty, & Sukarmanto, 2017) dan (Silalahi, Kristanti, & Muslih, 2018) menyatakan bahwa variabel ukuran perusahaan berpengaruh negatif terhadap *financial distress*. Sementara (Astuti & Pamudji, 2015) menyatakan bahwa ukuran perusahaan berpengaruh positif terhadap

financial distress. Berbeda halnya dengan penelitian (Ayu, Handayani, & Topowijono, 2017) dan Eminingtyas (2017) menyatakan bahwa variabel ukuran perusahaan tidak berpengaruh signifikan terhadap *financial distress*. Menurutnya kondisi perekonomian yang berubah-ubah setiap tahunnya yang dapat memungkinkan perusahaan mengalami tekanan keuangan oleh karena itu total aset tidak bisa dijadikan tolak ukur sebagai penentuan *financial distress* suatu perusahaan.

Berdasarkan hasil penelitian terdahulu terdapat beberapa hasil yang tidak konsisten terkait hubungan antara likuiditas, *leverage*, *sales growth*, dan ukuran perusahaan terhadap *financial distress*. Oleh karena itu menurut penulis, topik ini menarik untuk dikaji lebih dalam. Penelitian ini mengacu dari penelitian (Perdana & Dillak, 2019) dengan menambah variabel bebas yaitu ukuran perusahaan yang mengacu dari penelitian (Susilawati, Sofianty, & Sukarmanto, 2017).

Ukuran Perusahaan diperkirakan dapat mempengaruhi *financial distress*, karena jika ukuran perusahaan dengan aset yang rendah akan menggambarkan bahwa perusahaan kurang mampu memaksimalkan perputaran kinerjanya. Selain itu perusahaan dengan aset yang rendah belum mampu menutupi kewajiban-kewajibannya. Kemudian ukuran perusahaan yang lebih besar berarti jumlah aset yang dimiliki oleh perusahaan banyak, dan dianggap mampu memaksimalkan kegiatan operasionalnya sehingga perusahaan dapat lebih stabil dan siap dalam menghadapi ancaman terjadinya *financial distress*. Selain itu ukuran perusahaan menjadi salah satu pertimbangan investor untuk menanamkan modalnya di perusahaan. Objek dalam penelitian ini adalah perusahaan sub sektor *food and*

bverages yang terdaftar di Bursa Efek Indonesia tahun 2015-2018. Dimana persaingan pada sub sektor perusahaan ini sangat ketat baik secara domestik maupun asing. Perusahaan *food and beverages* bersaing dengan sangat ketat karena perusahaan ini adalah industri yang melibatkan banyak orang dan membutuhkan kreativitas dan keinovatifan yang tinggi baik dari strategi perusahaan hingga produk perusahaan agar bisa menarik pangsa pasar. Dalam mengembangkan perusahaan akan memerlukan banyak dana. Pendanaan yang besar akan membuat perusahaan menjadi kesulitan keuangan dan bisa membuat perusahaan bangkrut jika tidak dikelola dengan benar.

1.2 Rumusan Masalah

Berdasarkan *research gap* ini ditemukan sebuah ketidak konsistenan atas hasil penelitian yaitu (Ardian, Andini, & Raharjo, 2017) dan (Burhanuddin, Sinarasri, & Wibowo A S, 2019) menyatakan bahwa likuiditas berpengaruh terhadap *financial distress*, sementara menurut (Ayu, Handayani, & Topowijono, 2017) dan (Dewi, Khairunnisa, & Mahardika, 2017) menyatakan bahwa likuiditas tidak berpengaruh terhadap *financial distress*. Kemudian (Rimawati & Darsono, 2017), (Dewi, Khairunnisa, & Mahardika, 2017) dan (Perdana & Dillak, 2019) menyatakan bahwa *leverage* berpengaruh positif terhadap *financial distress*, sementara menurut (Rahayu & Sopian, 2017) dan (Widhiari & Merkusiwati, 2015) menyatakan bahwa *leverage* tidak berpengaruh terhadap *financial distress*. Kemudian menurut (Amanda & Tasman, 2019) dan (Widhiari & Merkusiwati, 2015) menyatakan bahwa *sales growth* berpengaruh negatif terhadap *financial*

distress, sementara menurut (Handayani, Widiasmara, & Amah, 2019) dan (Rahayu & Sopian, 2017) menyatakan bahwa *sales growth* berpengaruh positif terhadap *financial distress*. Kemudian yang terakhir menurut (Susilawati, Sofianty, & Sukarmanto, 2017) menyatakan bahwa ukuran perusahaan berpengaruh negatif terhadap *financial distress*. Sementara menurut (Ayu, Handayani, & Topowijono, 2017) dan (Wibowo & Musdholifah, 2017) menyatakan bahwa ukuran perusahaan tidak berpengaruh terhadap *financial distress*. Dengan demikian, masalah penelitian dapat dirumuskan sebagai berikut :
“*Bagaimana pengaruh likuiditas, leverage, sales growth, dan ukuran perusahaan terhadap financial distress ?*”

1.3 Pertanyaan Penelitian

Dari rumusan masalah tersebut maka dibentuklah pertanyaan penelitian sebagai berikut :

1. Apakah likuiditas berpengaruh terhadap *financial distress*?
2. Apakah *leverage* berpengaruh terhadap *financial distress*?
3. Apakah *sales growth* berpengaruh terhadap *financial distress*?
4. Apakah ukuran perusahaan berpengaruh terhadap *financial distress*?

1.4 Tujuan Penelitian

Berdasarkan latar belakang diatas yang kemudian diidentifikasi ke dalam rumusan masalah, penelitian ini bertujuan untuk menganalisis dan menguji :

1. Untuk menguji dan menganalisis pengaruh likuiditas terhadap *financial distress*

2. Untuk menguji dan menganalisis pengaruh *leverage* terhadap *financial distress*
3. Untuk menguji dan menganalisis pengaruh *sales growth* terhadap *financial distress*
4. Untuk menguji dan menganalisis pengaruh ukuran perusahaan terhadap *financial distress*

1.5 Manfaat Penelitian

1. Aspek Teoritis

Penelitian ini diharapkan dapat digunakan sebagai wacana dalam pengembangan ilmu pengetahuan khususnya dalam bidang akuntansi keuangan.

2. Aspek Praktis

- a) Perusahaan

Hasil Penelitian ini dapat digunakan sebagai masukan untuk perusahaan dalam hal meminimalisir kondisi *financial distress*. Serta diharapkan digunakan sebagai wacana dalam memberikan masukan terhadap perusahaan dalam pengambilan keputusan dan untuk mengevaluasi kinerja.

- b) Investor dan kreditor

Penelitian ini diharapkan dapat membantu pihak investor sebagai bahan pertimbangan dalam mengambil keputusan investasi, dan meningkatkan kesadaran investor akan prediksi *financial distress* pada perusahaan.