

BAB I

PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang

Perusahaan bisa diartikan sebagai sebuah organisasi yang terbentuk baik secara individu atau kelompok dimana dalam kegiatannya mengelola sumber daya yang dimiliki seperti bahan baku, modal, dan manusia. Pasalnya, perusahaan bertujuan untuk memaksimalkan nilai perusahaan. Nilai perusahaan *go publik* (terbuka) terlihat pada harga pasar saham sedangkan perusahaan yang tidak *go publik* (tertutup) terlihat pada saat perusahaan akan dijual (David Wijaya, 2017:1). Dengan diperolehnya laba, perusahaan dapat menjalankan kegiatan operasionalnya secara stabil tanpa menggunakan dana pinjaman dalam memenuhi setiap kebutuhannya dan juga dapat mempertahankan eksistensi perusahaan sehingga investor tertarik menanamkan modalnya.

Kemajuan teknologi saat ini dapat berpengaruh besar terhadap sektor industri telekomunikasi. Di Indonesia Telekomunikasi adalah salah satu jenis perusahaan jasa yang sangat berpengaruh terhadap perkembangan perekonomian. Menurut Maruli, pertumbuhan ekonomi disuatu wilayah akan maju jika memiliki fasilitas layanan Telekomunikasi yang andal, beragam, dan terjangkau. Berdasarkan pada data Badan Pusat Statistik (BPS), PDB Indonesia tahun 2020 diperoleh sebesar Rp 15.434 triliun. Sehingga dapat disimpulkan bahwa nilai industri digital di Indonesia berkisar Rp 617 triliun. Artinya, pada saat ini perindustrian digital hanya menyumbang sebesar 4% dari total PDB Indonesia (kompas.com, 29 juni 2021). Perusahaan Telekomunikasi juga telah lama menjadi primadona bagi para investor untuk

berinvestasi, karena merupakan infrastruktur yang berguna bagi kehidupan berbangsa dan bernegara dalam berbagai bidang meliputi bidang perekonomian, pendidikan, dan integrasi antar bangsa. Penjualan yang terus meningkat tiap tahunnya mengakibatkan setiap perusahaan bersaing demi mempertahankan eksistensi perusahaannya. Sehingga kemungkinan besar ada beberapa perusahaan yang mengalami *financial distress* karena ketidakmampuannya dalam mengolah keuangan dan tidak bisa mengikuti perkembangan zaman.

Persaingan dalam sektor Telekomunikasi saat ini ditunjukkan ketika mulai menguatnya tiga pola utama, diantaranya kemajuan tahap interaksi interpersonal, peningkatan telepon seluler, dan posisi tawar-menawar pelanggan yang semakin kuat. Industri Telekomunikasi mengalami perkembangan yang pesat sehingga menimbulkan persaingan cukup berat. Hal ini dikarenakan semakin banyaknya pengguna seluler sehingga membutuhkan jaringan seluler dalam berkomunikasi melalui *handphone*. Dalam menghadapi perkembangan saat ini, diharapkan perusahaan dapat meningkatkan dan mengembangkan operasional perusahaan dengan melakukan evaluasi kebijakan dan strategi perusahaan yang sesuai dengan perkembangan zaman. Selain itu perusahaan dituntut agar dapat meningkatkan dan mempertahankan kinerja keuangan perusahaan sehingga operasional perusahaan tetap stabil.

Namun demikian, pasang surut dalam dunia bisnis pasti terjadi dalam perjalanan bisnis. Ketidakmampuan perusahaan dalam bersaing mengakibatkan kegiatan bisnis tidak berjalan lancar, dan jika perusahaan tidak bisa bertahan maka perusahaan mengalami kesulitan keuangan. Kesulitan keuangan merupakan keadaan perusahaan dimana memiliki laba

minus atau negatif selama beberapa tahun, Pemutusan Hubungan Kerja (PHK) dan menghilangkan pembayaran deviden, sehingga perusahaan mengalami kerugian dimana operasional perusahaan tidak berjalan lancar karena kesulitan dalam hal pendanaan (Yolanda, et al. 2019). Berikut perolehan laba (rugi) tahun berjalan masing-masing perusahaan pada penelitian ini:

Tabel 1.1
Perolehan laba (rugi) tahun berjalan masing-masing perusahaan

Nama Perusahaan	Laba (Rugi) per tahun dalam jutaan rupiah					
	2015	2016	2017	2018	2019	2020
PT Bakrie Telcome Tbk	(8,640,757)	(1,392,115)	(1,496,482)	(720,575)	(7,280)	(108,137)
PT XL Axiata Tbk	(25,338)	375,516	375,244	(3,296,890)	712,579	371,598
PT Smartfren Tbk	(1,565,410)	(1,974,434)	(3,022,735)	(3,552,834)	(2,187,771)	(1,523,602)
PT Indosat Tbk	(1,163,478)	1,275,655	1,301,929	(2,085,059)	1,630,372	(630,160)
Telekomunikasi Indonesia Tbk	23,317,000	29,172,000	32,701,000	31,921,000	27,592,000	29,563,000
Jasnit Telekomindo Tbk	-	-	-	-	1.478.961	(9.936.037)

Sumber: data keuangan melalui web www.idx.co.id dan kinerja emiten, 2021

Berdasarkan tabel 1.1 diatas menggambarkan pergerakan laba (rugi) perusahaan mengalami pergerakan secara fluktuasi selama beberapa tahun. Diantaranya, PT Bakrie Telcome Tbk periode 2015-2020 dimana tiap tahunnya mengalami kerugian dan terjadi fluktuasi. Pada PT XL Axiata Tbk periode 2015 dan 2018 mengalami kerugian sedangkan periode 2016-2017 dan 2019-2020 menghasilkan laba meskipun mengalami penurunan. PT Smartfren Tbk mengalami kerugian secara fluktuasi periode 2015-2020. Kemudian pada PT Indosat Tbk mengalami kerugian periode 2015, 2018 dan 2020. Perusahaan Telekomunikasi Indonesia Tbk tidak mengalami kerugian namun memperoleh laba secara fluktuasi. Sementara perolehan laba (rugi) pada PT Jasnit Telekomindo Tbk hanya dapat diketahui selama 2 tahun

dikarenakan perusahaan tersebut menjual sahamnya kepada masyarakat untuk pertama kali atau biasa disebut *Initial Public Offering* (IPO) yaitu dimulai pada tanggal 16 Mei 2019 sehingga laporan keuangan dalam Bursa Efek Indonesia (BEI) hanya menampilkan 2 tahun berkisar antara tahun 2019 sampai tahun 2020, dimana memperoleh laba pada tahun 2019 sebesar Rp.1.478.961.495 dan mengalami kerugian pada tahun 2020 sebesar Rp.9.936.037.775. Berdasarkan pergerakan laba (rugi) yang diperoleh, dapat disimpulkan bahwa perusahaan tersebut terancam mengalami *financial distress* karena keadaan keuangan beberapa perusahaan tidak sehat atau kurang baik. Salah satu penyebabnya diantaranya, kondisi perekonomian yang tidak menentu dan terjadinya pandemi mengakibatkan perolehan laba (rugi) mengalami fluktuasi bahkan sampai terjadi *financial distress*.

Dari laporan keuangan yang sudah diaudit, para pemegang saham dan calon pemegang saham bisa mengetahui kelayakan perusahaan memperoleh penanaman modal dengan mengetahui potensi perusahaan terkait mengalami kebangkrutan atau tidak. Sebelum perusahaan mengalami kebangkrutan, maka akan melewati titik dimana perusahaan mengalami kesulitan keuangan. Gejala awal *financial distress* ditunjukkan dengan pertama, kesulitan dalam arus kas. Kesulitan arus kas terjadi karena tertundanya penerimaan piutang dagang, serta tidak adanya sumber kas cadangan. Kedua, jumlah kewajiban lebih dari kemampuan perusahaan, sehingga pada saat jatuh tempo perusahaan tidak bisa membayarnya. Ketiga, operasional perusahaan mengalami kerugian, karena program perusahaan tidak berhasil. Sedangkan perusahaan yang mengalami kebangkrutan memiliki kriteria seperti pemutusan hubungan kerja, pemangkasan upah pegawai, menurunnya harga saham, menurunnya

penjualan, terjadi restrukturisasi besar-besaran, dan pemotongan biaya disegala bidang.

Terjadinya *financial distress*, akan merugikan perusahaan sehingga perlu dilakukan upaya sedini mungkin agar terhindar dan meminimalisir terjadinya kebangkrutan. Secara umum, kriteria yang menggambarkan perusahaan akan mengalami *financial distress* yaitu laba perusahaan menurun dalam beberapa tahun secara runtun. Analisis ini sangat berguna terutama bagi pihak kreditur dan investor untuk mengantisipasi segala resiko pada periode yang akan datang. Beberapa metode sudah dikembangkan para ahli untuk memprediksi masalah *financial distress* seperti, model Altman Z-Score, Springate, Grover, dan Zmijewski X-score. Adapun *financial distress* pada penelitian ini diukur menggunakan model Zmijewski X-score, karena model ini lebih tepat dan akurat dalam memprediksi *financial distress* dimana terdapat variabel ROA, *current ratio* dan DAR dalam memprediksi *financial distress* yang merupakan salah satu faktor yang dapat mempengaruhi prediksi *financial distress*. Menurut Fitria dan Rimi (2019) salah satu variabel yang digunakan dalam memprediksi terjadinya kesulitan keuangan (*financial distress*) diantaranya *profitabilitas*, *likuiditas*, *leverage*, *operating capacity*, *sales growth*, arus kas dan ukuran perusahaan. Namun variabel independen yang digunakan peneliti adalah *sales growth* yang mempengaruhi kesulitan keuangan (*financial distress*), dan peneliti juga menambahkan *profitabilitas* sebagai variabel moderasi.

Rasio *sales growth* dapat mencerminkan perusahaan mampu atau tidak dalam mempertahankan kegiatan operasional perusahaannya. Dengan adanya *sales growth*, perusahaan dapat mengetahui laba yang diperoleh perusahaan. Sehingga kesimpulannya bahwa *sales growth* memiliki peran

penting dalam memprediksi *financial distress* sehingga perusahaan diharapkan menggunakan langkah yang tepat dalam aktivitas operasional perusahaannya. *Sales growth* menjelaskan persentase *sales growth* selama beberapa tahun. Rasio ini terdiri atas meningkatnya transaksi, meningkatnya keuntungan bersih, laba per saham, dan meningkatnya laba untuk setiap penawaran. Pertumbuhan penjualan yang efektif tergantung pada peningkatan tersebut. Besarnya tingkat pertumbuhan penjualan menggambarkan perusahaan dalam kondisi baik pada kegiatan operasionalnya. Dengan demikian perusahaan dapat memberikan atau menghasilkan keuntungan yang besar sehingga akan berpengaruh terhadap anggarannya. Dimana nantinya oleh investor digunakan sebagai acuan untuk penanaman modal pada perusahaan terkait.

Selain itu, penjualan menimbulkan pengaruh pada perusahaan, dikarenakan penjualan harus didukung dengan aktiva perusahaan sehingga jika penjualan meningkat maka aset yang diperoleh perusahaan juga akan meningkat (Weston dan Brigham, 1991). Perusahaan yang mengalami kenaikan pada *sales growth* harus menambahkan aset tetapnya, sehingga perusahaan membutuhkan dana lebih. Artinya apabila perusahaan mengalami kenaikan pada *sales growth* maka akan cenderung menggunakan jumlah hutang yang cukup tinggi dibandingkan dengan perusahaan-perusahaan yang tingkat *sales growth*nya mengalami penurunan. Sehingga resiko *financial distress* akan semakin besar jika perusahaan tidak bisa mengatur laporan keuangannya. Oleh sebab itu, perusahaan dengan tingkat *sales growth* yang cukup stabil disertai keuntungan yang meningkat akan lebih kecil risikonya menggunakan hutang ketimbang perusahaan yang penjualannya mengalami fluktuasi

bahkan cenderung menurun. Kreditur lebih memilih untuk menanamkan modalnya pada perusahaan dengan tingkat pertumbuhan yang stabil dengan keuntungan yang lebih besar karena perusahaan akan lebih mudah memenuhi kewajibannya. Sehingga nantinya perusahaan dapat memenuhi kegiatannya dengan tingkat kewajiban yang lebih besar.

Laju pertumbuhan penjualan mengakibatkan laba tetap stabil baik pada periode sekarang atau pada periode berikutnya. Apabila *sales growth* naik maka penghasilan juga akan bertambah sehingga beban pajak juga meningkat. Berikut beberapa kemungkinan terjadinya *sales growth*. Apabila *sales growth* meningkat maka kemungkinan perusahaan mengalami *financial distress* akan menurun, begitu sebaliknya jika *sales growth* menurun maka prediksi *financial distress* akan besar. Hal ini sejalan dengan penelitian Vivin Khoirotun Annisa, Dheasey Amboningtyas, dkk (2021) yang mengatakan bahwa *sales growth* mempunyai pengaruh negatif terhadap prediksi *financial distress*. Namun berbeda dengan penelitian Riska Dwi Handayani, dkk (2018) yang menemukan hasil bahwa *sales growth* memiliki pengaruh positif terhadap prediksi *financial distress*. Artinya, apabila *sales growth* mengalami kenaikan maka aktivitas operasional perusahaan juga akan naik dan beban perusahaan pun akan meningkat, sehingga jika perusahaan tidak sehat maka prediksi *financial distress* semakin besar. Sementara menurut penelitian yang dilakukan oleh Nelli Novyarni dan Meylawati Dewi (2020), Melsa Aninda Fitri dan Vaya Juliana Dillak (2020), Oki Lestari (2020), Aini dan Purwohandoko (2019), Pertiwi (2018), Muflihah (2017) yang mengatakan bahwa *sales growth* tidak memiliki pengaruh terhadap prediksi *financial distress*.

Dari perbedaan itu, peneliti menambahkan variabel moderasi agar dapat memperkuat variabel bebas dalam mempengaruhi variabel terikat dan bisa

menjawab perbedaan pada penelitian. Variabel moderasi yang digunakan yaitu rasio *profitabilitas*. Rasio *profitabilitas* sebagai variabel moderasi mencerminkan peningkatan pada penjualan dan peningkatan pada total aset perusahaan. *Return On Asset* (ROA) dipilih sebagai indikator pada rasio *profitabilitas*. Alasan peneliti memilih parameter Return On Asset (ROA), karena dapat menjelaskan kemampuan perusahaan dalam menggunakan sumber daya yang dimiliki oleh perusahaan untuk dapat menghasilkan keuntungan atas aset yang dimiliki. Keuntungan yang diperoleh adalah keuntungan bersih setelah dipotong pajak atau *Earning After Tax* (EAT). Rasio ini menggambarkan seberapa besar pengembalian yang didapatkan atas setiap rupiah uang yang ditanamkan dalam bentuk aset. Apabila *Return On Asset* (ROA) mengalami kenaikan maka kondisi keuangan perusahaan semakin bagus. Sebaliknya apabila nilai ROA negatif maka perusahaan dalam kondisi keuangan yang buruk sehingga perusahaan tidak dapat mengoptimalkan aset yang dimiliki dan mengakibatkan laba menurun. Penggunaan *profitabilitas* sebagai variabel moderasi karena rasio *profitabilitas* juga dapat menggambarkan seberapa besar perusahaan memperoleh keuntungan dari berbagai kemampuan, dan sumber yang ada seperti transaksi, kas, dan modal. Selain itu juga dapat mencerminkan keefektifan manajemen dalam aktivitas operasional perusahaan menggunakan aset yang dimilikinya. Efektifitas disini, artinya dapat diketahui dari keuntungan yang diperoleh pada pertumbuhan penjualan perusahaan (Mulyadi, 2015). Diharapkan dengan keuntungan yang besar akan meminimalisir terjadinya *financial distress*. Penggunaan *profitabilitas* sebagai variabel moderasi dapat menimbun kekurangan dana dan jika perusahaan mengalami kesulitan keuangan dapat membayar hutangnya pada saat jatuh

tempo. Penelitian ini sesuai dengan penelitian yang dilakukan oleh Wiwin (2017) yang mengatakan bahwa rasio *profitabilitas* mempunyai pengaruh terhadap prediksi *financial distress*.

1.2 Rumusan Masalah

Berdasarkan latar belakang yang telah dijelaskan sebelumnya, yang menjadi rumusan masalah pada penelitian ini adalah:

1. Apakah *sales growth* berpengaruh negatif terhadap prediksi *financial distress*?
2. Apakah *profitabilitas* mampu memoderasi pengaruh antara *sales growth* terhadap prediksi *financial distress*?

1.3 Tujuan Penelitian

Tujuan penelitian digunakan untuk memperoleh informasi atau pengetahuan dalam menjawab rumusan masalah yang telah dipaparkan. Adapun tujuan penelitiannya adalah:

1. Untuk mengetahui apakah *sales growth* berpengaruh negatif terhadap prediksi *financial distress*.
2. Untuk mengetahui apakah *profitabilitas* mampu memoderasi pengaruh antara *sales growth* terhadap prediksi *financial distress*.

1.4 Manfaat Penelitian

1. Bagi Penulis

Hasil penelitian ini dapat memberikan kesempatan bagi penulis untuk menerapkan pengetahuan yang didapat selama menempuh perkuliahan, serta menjadi pengetahuan atau informasi tambahan khususnya pada bidang manajemen keuangan tentang teori *financial distress* dan dapat memberikan informasi yang berkaitan dengan pengaruh dari variabel *sales growth* terhadap *financial distress* dan pengaruh *sales growth*

terhadap *financial distress* dengan *profitabilitas* sebagai variabel moderasi pada perusahaan sub sektor Telekomunikasi *go publik* yang terdaftar di BEI periode 2015-2020.

2. Bagi peneliti selanjutnya dengan bidang yang sama

Hasil pengujian ini diharapkan berfungsi sebagai referensi atau acuan dalam pengembangan wawasan dan informasi untuk melakukan penelitian selanjutnya. Selain itu materi *financial distress* merupakan mata kuliah pada manajemen keuangan. Dimana *financial distress* terdapat beberapa metode dalam memprediksinya, sehingga dengan adanya penelitian ini diharapkan bisa digunakan bahan pertimbangan dengan metode yang lain sehingga nantinya memberikan solusi yang tepat pada penelitian selanjutnya.

3. Bagi Perusahaan

Hasil pengujian ini diharapkan bisa digunakan bahan pertimbangan kepada perusahaan dalam memberikan informasi seputar laporan keuangan yang dipublikasikan dan dapat dipercaya sehingga bisa membantu dalam pengambilan keputusan yang tepat. Selain itu, bisa memperoleh informasi tentang faktor-faktor yang dapat mempengaruhi kesulitan keuangan sehingga perusahaan bisa lebih berhati-hati dalam mengatur laporan keuangannya dan menggunakan hutangnya sehingga bisa mengantisipasi atau meminimalisir kebangkrutan.

4. Bagi Investor

Hasil pengujian ini diharapkan bisa digunakan bahan pertimbangan dalam menanamkan modal dengan melihat laporan keuangannya apakah terjadi *financial distress* atau tidak sehingga return atau penngembalian modal tetap lancar.