

BAB I

PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang

Pandemi Covid-19 memberikan dampak yang sangat luas dan signifikan. situasi ekonomi. saya bahkan akan mengatakan bahwa itu telah berubah hampir sepenuhnya. pengaturan ekonomi dan komersial dari berbagai sektor. situasi ini menggembirakan seorang ahli dalam menyusun model aktivitas yang komprehensif. apa yang harus saya lakukan penerapan dan model pemasaran apa yang dapat dilihat sempurna untuk melewati krisis. pilihan ini adalah konsekuensi logis karena pandemi covid-19 juga berdampak pada perubahan perilaku konsumen beli berbagai produk untuk memenuhi kebutuhan sehari-hari anda pengusaha memperkirakan ritel akan tetap tertekan tahun ini. bellamas securitas menjelaskan bahwa masih belum ada tanda-tanda pemulihan ekonomi kuat, sehingga memiliki dampak yang pandemi covid-19 memberikan dampak yang sangat luas dan signifikan. situasi ekonomi. saya bahkan akan mengatakan bahwa itu telah berubah hampir sepenuhnya. pengaturan ekonomi dan komersial dari berbagai sektor. situasi ini menggembirakan seorang ahli dalam menyusun model aktivitas yang komprehensif. apa yang harus saya lakukan penerapan dan model pemasaran apa yang dapat dilihat sempurna untuk melewati krisis. pilihan ini adalah konsekuensi logis karena pandemi covid-19 juga berdampak pada perubahan perilaku konsumen beli berbagai produk untuk memenuhi kebutuhan sehari-hari anda signifikan bagi eksportir ritel saat mengambil keputusan bisnis sama dengan ekspansi. "operasi besar-besaran penutupan pelabuhan sebuah

kompetisi dimana pelaku komersial juga cenderung memilih ulang pelabuhan yang dikelola terbaik. ini berdampak besar eksportir ritel seperti supermarket dan hypermarket. di tengah pandemi, menteri keuangan sri mulyani indwati mengatakan: wabah covid-19 melihat perubahan pola pengeluaran rumah tangga indonesia universal. lihat dampak populasi dari investigasi covid-19 agensi pusat statistik (bps), aktivitas belanja pangan melonjak ke 51 persen.

Pola konsumsi ini adalah makan di rumah meningkatkan pengeluaran untuk makanan, baik mentah atau dimasak konsumsi. mengutip hasil survei yang sama, 9 dari 10 responden mengaku, aktivitas belanja online meningkat selama pandemi covid-19. ke secara khusus, pada april 2020, 46% responden mengakui adanya peningkatan aktivitas saya menggunakan belanja online untuk membeli bahan makanan sementara itu, saya menyebutkan jumat (22/5/2020) dari kompas.com. masih mengutip sensus sosial dampak covid-19 oleh bps dan pola konsumsi masyarakat terhadap barang rumah tangga berubah. beberapa tren pertumbuhan pengeluaran yang diterapkan 3% listrik, 8% makanan dan minuman siap saji, pulsa atau paket data 14%, kesehatan 20%, dan nutrisi 51%.

BPS seperti dikutip dari sumber di atas, pandemi telah memaksa banyak toko ritel tutup, dan perubahan sikap konsumen telah menyebabkan belanja menjadi offline online. hal ini menyebabkan persaingan yang ketat antara pengecer. oleh karena itu, semua produsen atau perwakilan bisnis meningkatnya persaingan untuk pengembangan dan peningkatan bisnisnya sendiri. untuk mencapai tujuan tersebut, perusahaan harus mampu: kelola bisnis anda dengan baik untuk bertahan dalam persaingan yang ketat ini menjadi ketat. ini

mengharuskan semua perusahaan untuk bersaing setiap saat mencapai tujuan yang ditetapkan perusahaan

Perusahaan selalu membutuhkan modal yang cukup untuk pembukuan usaha dan pengembangan usaha. Perusahaan tidak hanya harus menghasilkan produk yang berkualitas tinggi dan memuaskan konsumen, tetapi juga harus mampu mengelola keuangannya dengan baik. Singkatnya, kebijakan pengelolaan keuangan harus menjamin keberlangsungan operasi perusahaan.

Laporan keuangan adalah instrumen yang digunakan untuk menganalisis data akuntansi keuangan saat ini dan untuk memberi tahu investor dan masyarakat umum tentang situasi keuangan perusahaan. Laporan keuangan harus dirilis karena sangat penting untuk menilai kinerja bisnis dan memberi pihak yang membutuhkan informasi itu kemampuan untuk menggunakannya untuk membantu pengambilan keputusan. 2017). dimanfaatkan oleh bisnis (Weston dan Copeland 1997:19 dalam Furaida).

Struktur permodalan terdiri dari pemegang saham, saham preferen, dan utang jangka panjang sebagai sumber pendanaan. Kombinasi saham yang menaikkan nilai saham perusahaan merupakan struktur modal yang ideal. Ada banyak beban di pundak manajer yang bertumpu pada struktur keuangan perusahaan. Bank dan organisasi keuangan lainnya diharapkan untuk menggunakan keleluasaan dalam memutuskan di mana mendapatkan dana. Total pendapatan perusahaan dan pembayaran dividen Korporasi tidak lagi bertanggungjawab atas keuntungan yang dihasilkan setelah waktu tersebut. Keahlian manajer keuangan juga mencakup penggalangan dana. Informasi tersebut harus digunakan

secara efektif untuk sampai pada kesimpulan yang masuk akal. Jika Anda ingin meningkatkan keuntungan bisnis Anda, Anda bisa memilih bisnis

Salah satunya adalah Perusahaan retail yang mengalami penurunan di saat Covid-2019 Perusahaan retail merupakan tahap akhir dari distribusi oleh bisnis Penjualan langsung ke konsumen akhir. Ritel didefinisikan sebagai mata Rantai terakhir yang melakukan aktivitas penjualan barang atau jasa dari Mengirimkan produk ke konsumen akhir. dengan pertumbuhan ekonomi Minat terhadap pasar global dan belanja konsumen sangat tinggi, diikuti oleh korporasi Ritel sangat menjanjikan. Sektor ritel adalah sektor yang berkembang meskipun terjadi krisis global Hal ini karena pertumbuhan sektor ritel ditopang oleh pertumbuhan PDB.Penurunan suku bunga global.

Banyak pendatang baru kini mampu mengembangkan strategi dan inovasi baru dan perlu lebih kompetitif dalam banyak hal untuk menjalankan bisnisnya. Perusahaan di subsektor ritel Bursa Efek Indonesia (BEI) adalah industri yang menjual produk dan jasa yang memenuhi kebutuhan individu, keluarga, kelompok atau pengguna akhir. Saat ini, ritel merupakan salah satu industri di Indonesia yang mengalami banyak perubahan dalam beberapa tahun terakhir karena permintaan konsumen yang terus berubah mengikuti perkembangan zaman. Penjualan industri ritel terus menurun.

Cara terbaik untuk menilai keberhasilan pemasaran adalah dengan mengukur pertumbuhan pendapatan penjualan. Mengukur pertumbuhan penjualan penting untuk kesehatan jangka panjang perusahaan (Budiarto, 2017). Rasio yang dapat digunakan untuk menghitung pertumbuhan penjualan adalah persentase

pertumbuhan atau growth ratio Namun pada saat COVID -2019 bisnis retail mengalami penurunan di lihat dari penjualan tahun ke tahun.

Tabel 1.1 Daftar Pertumbuhan Penjualan Perusahaan Retail

Tahun 2018-2020

NO	KODE PERUSAHAAN	Penjualan 2018	PENJUALAN 2019	PENJUALAN (2020)
1	MPPA	Rp 10,692,363	Rp 8,654,646	Rp 6,746,594
2	HERO	Rp 12,970,389	Rp 12,267,782	Rp 8,893,785
3	KOIN	Rp 1,750,649,236,912	Rp 1,618,048,001,660	Rp 1,446,474,839,632

Sumber. (www.idx.com)

Tabel 1.1 menunjukkan penurunan pertumbuhan penjualan dari tahun 2018 -2020 Di mana perusahaan PT . Matahari prima putra Tbk. Tahun 2018 perusahaan PT. Matahari mengalami kenaikan penjualan dari tahun sebelumnya. Di Tahun 2020 penjualan pt matahari prima mengalami penurunan yang cukup drastis dan perusahaan ini juga merupakan dampak dari Covid-2019 di karenakan banyak gerai dipt tersebut tutup.

Hal yang sama terjadi pada Pt Hero supermarket Tbk perusahaan ini juga mengalami penurunan dari tahun 2018-2020 salah satunya kendala yang membuat penurunan sales yang cukup drastis yaitu (-0.45%) yaitu sistem pemerintahan yang membatasi kapasitas kunjungan serta jam perdagangan serta juga berdampak pada ketersediaan stok. dan selanjutnya yaitu PT kokoh intiarebama Tbk yang juga mengalami penurun penjualan dari tahun 2018 -2020 ini merupakan dampak dari covid 2019 sebesar (-021%).

Struktur modal perusahaan sangat penting manajer seseorang Lembaga keuangan diharapkan mampu mengambil keputusan dalam memilih sumber pendanaan. Jumlah yang diperoleh dan jumlah yang dikeluarkan oleh perusahaan

Setelah itu, uang yang diperoleh perusahaan tidak akan ditanggung oleh perusahaan. Seorang manajer keuangan juga harus tahu bagaimana mengumpulkan modal. Itu harus digunakan secara efisien sehingga Anda dapat membuat keputusan. Anda dapat meningkatkan profitabilitas perusahaan Anda. selanjutnya ditampilkan laporan keuangan beberapa perusahaan retail.

Tabel 1.2 Laporan Keuangan Perusahaan Retail

2018

No	Kode Perusahaan	DER	DOL	Ukuran perusahaan
1	Daya	1.5	5.9	19.3
2	Lmas	2.5	0.1	26.8
3	Lppf	1.7	0.3	29.2
4	Tele	1.1	0.1	29.7

Sumber (www.idx.com)

Dari Tabel 1.2 menunjukkan perusahaan yang di bawah 1 atau di bawah 100% semakin rendah rasio DER semakin bagus. Der yang rendah menunjukkan bahwa hutang atau kewajiban lebih kecil dari pada seluruh aset yang di miliki sehingga dalam kondisi yang di inginkan dapat melunasi seluruh hutangnya.

Dan selanjutnya DOL (*Degree of Operating Leverage*) dari table berikut bisa di lihat rasio keuangan bisa di lihat dari ebit dan penjualannya. jika perusahaan menaikkan penjualannya maka ebit akan otomatis naik dan akan mengurangi Tingkat resiko Bisnis Pada perusahaan selain itu akan berpengaruh kepada investor untuk menanamkan modalnya di perusahaan kita .sesuai dengan teory signaling isyarat atas keputusan/kebijakan manajer yang menjadi petunjuk bagi investor dalam menilai prospek perusahaan. Sinyal yang dimaksud

merupakan hal-hal penting yang telah diputuskan oleh manajemen yang berkaitan dengan kebijakan manajer yang memiliki implikasi terhadap perusahaan. Informasi tersebut penting dipergunakan investor untuk menilai dan meramalkan prospek perusahaan di masa mendatang,

Ukuran perusahaan dapat merujuk pada keadaan atau karakteristik suatu organisasi atau perusahaan dengan banyak parameter yang dapat digunakan untuk menentukan ukuran perusahaan, seperti jumlah karyawan yang dipekerjakan perusahaan untuk menjalankan usahanya. Ini adalah indikator. Aktivitas, jumlah aset yang dimiliki perusahaan, total omzet yang telah dicapai perusahaan selama periode waktu tertentu, dan jumlah saham yang beredar.

Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui faktor- faktor yang mempengaruhi struktur modal variabel – variabel yang di teliti antara lain: Resiko bisnis , ukuran perusahaan dan pertumbuhan penjualan Peneliti kali ini di lakukan dengan periode 2017-2021 pada perusahaan retail yang terdaftar di bursa efek indonesia dengan menggunakan variabel – variabel Resiko bisnis, Ukuran perusahaan dan pertumbuhan penjualan. Dari uraian di atas menarik perhatian untuk di analisis permasalahan yang di angkat dalam buku skripsi yang berjudul **“Analisis Resiko Bisnis, Ukuran Perusahaan Dan Pertumbuhan Penjualan Terhadap Struktur Modal Pada Perusahaan Retail “**

1.2 Identifikasi Masalah

Berdasarkan fenomena yang telah di jelaskan pada latar belakang dapat di simpulkan bahwa terdapat beberapa permasalahan yang muncul yaitu :

- 1 Ada beberapa perusahaan retail yang mengalami penurunan pertumbuhan penjualan

- 2 Struktur modal perusahaan yang mengalami fluktuasi di beberapa perusahaan retail.
- 3 Resiko bisnis yang mengalami fluktuasi akan mempengaruhi keputusan investasi

1.3 Batasan Masalah

1. Variabel dependennya yang peneliti gunakan dalam penelitian ini adalah struktur Modal
- 2 Untuk variabel Independennya dalam penelitian ini Resiko Bisnis, Ukuran Perusahaan dan pertumbuhan penjualan.
- 3 Periode data yang digunakan dalam penelitian dari tahun 2017 sampai tahun 2021

1.4 Rumusan Masalah

Maka Rumusan Masalah yang diajukan Peneliti sebagai berikut :

- 1 Apakah Resiko Bisnis berpengaruh Signifikan terhadap struktur modal pada perusahaan retail.
- 2 Apakah Ukuran perusahaan berpengaruh signifikan terhadap struktur modal pada perusahaan retail.
- 3 Apakah Pertumbuhan penjualan berpengaruh signifikan terhadap struktur modal pada perusahaan retail.
- 4 Apakah resiko bisnis, ukuran perusahaan dan pertumbuhan penjualan berpengaruh signifikan terhadap struktur modal pada perusahaan retail.

1.5 Tujuan Penelitian

1. Untuk mengetahui apakah Resiko bisnis berpengaruh signifikan
2. terhadap struktur modal pada perusahaan retail.

3. Untuk mengetahui Apakah ukuran perusahaan berpengaruh signifikan terhadap struktur modal pada perusahaan retail.
4. Untuk mengetahui Apakah Pertumbuhan penjualan berpengaruh signifikan terhadap struktur modal pada perusahaan retail.
5. Untuk mengetahui Apakah resiko bisnis, ukuran perusahaan dan pertumbuhan penjualan terhadap struktur modal pada perusahaan retail.

1.6 Manfaat Penelitian

1.6.1 Manfaat Teoritis

Penelitian ini diharapkan dapat memberikan informasi dan di gunakan sebagai bahan rujukan untuk pengembangan pengetahuan dan di gunakan sebagai referensi penelitian selanjutnya mengenai mekanisme Resiko Bisnis,. Ukuran perusahaan dan pertumbuhan penjualan terhadap investor dan masyarakat

1.6.2 Manfaat Praktis

- 1 Bagi penulis, untuk menambah ilmu pengetahuan mengenai teori kebijakan keuangan terhadap struktur modal dengan berbagai faktor – faktor.
- 2 Bagi perusahaan, diharapkan dengan adanya hasil dari penelitian ini dapat dijadikan bahan masukan dalam menyelesaikan masalah-masalah yang berkaitan dengan struktur modal.
- 3 Sebagai bahan referensi bagi para akademisi lainnya dalam melakukan penelitian selanjutnya yang berhubungan dengan menganalisis faktor-faktor yang dapat mempengaruhi tindakan struktur modal.