

BAB I

PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang Penelitian

Dalam menghadapi persaingan yang semakin ketat , perusahaan harus berhati-hati dalam mengambil keputusan yang diambil sebaiknya tidak menyimpang dari tujuan perusahaan. Tujuan utama perusahaan adalah memperoleh laba. Oleh karena itu, perusahaan harus perlu mempertahankan kelangsungan hidup melalui pencapaian tujuan itu. Tujuan tersebut akan tercapai apabila perusahaan dikelola dengan baik sesuai yang diharapkan dan itu berarti suatu kebijakan dan pengambilan keputusan yang penting itu sangat penting.

Kurangnya efisiensi perekonomian dan rentanya sektor keuangan menyebabkan para pelaku bisnis harus mempertimbangkan dan menilai secara hati-hati risiko perusahaan sebelum mereka mengambil keputusan. Oleh karena itu para pelaku bisnis sangat membutuhkan informasi tentang posisi keuangan perusahaan, kinerja perusahaan, aliran kas perusahaan, laporan keuangan yang diterbitkan perusahaan yang berguna bagi para pemakainya.

Analisis laporan keuangan meliputi perhitungan dan interpretasi rasio keuangan. Rasio keuangan dapat dihitung dari informasi keuangan dalam laporan keuangan sehingga dapat menunjukkan kekuatan perusahaan. Analisis rasio adalah berorientasi pada masa depan, artinya bahwa dengan analisis rasio dapat digunakan sebagai alat untuk meramalkan keadaan keuangan serta hasil usaha dimana yang akan datang.

Kinerja menunjukkan sesuatu yang berhubungan dengan kekuatan dan kelemahan suatu perusahaan. Kekuatan yang ada dipahami agar dapat dimanfaatkan sedangkan kelemahan harus diketahui supaya dapat dilakukan langkah untuk perbaikan. Dengan mengadakan perbandingan kinerja perusahaan terhadap standar yang ditetapkan maka dapat diketahui apakah suatu perusahaan itu mengalami kemajuan atau kemunduran. Penilaian kinerja perusahaan bagi manajemen dapat diartikan sebagai penilaian terhadap prestasi yang dapat dicapai.

Dalam hal ini laba dapat digunakan sebagai ukuran dari prestasi yang dicapai dalam suatu perusahaan. Penilaian kinerja perusahaan penting dilakukan, baik oleh manajemen, pemegang saham, pemerintah, maupun pihak lain yang berkepentingan dan terkait dengan distribusi kesejahteraan diantara mereka.

Seiring dengan pesatnya perkembangan usaha ritel ini, maka persaingan di bidang pemasaran ritel atau eceran pun semakin meningkat. Dalam periode enam tahun terakhir, dari tahun 2007-2012, jumlah gerai ritel modern di Indonesia mengalami pertumbuhan rata-rata 17,5% per tahun. Pada tahun 2007, jumlah usaha ritel di Indonesia masih sebanyak 10.365 gerai, kemudian pada tahun 2011 mencapai 18.152 gerai tersebar di hampir seluruh kota di Indonesia. Pertumbuhan jumlah gerai tersebut tentu saja diikuti dengan pertumbuhan penjualan. Menurut Asosiasi Perusahaan Ritel Indonesia (APRINDO), pertumbuhan bisnis ritel di Indonesia antara 10%-15% per tahun. Penjualan ritel pada tahun 2006 masih sebesar Rp 49 triliun, dan melesat hingga mencapai Rp 210 triliun pada tahun 2011. Sedangkan pada tahun 2012, pertumbuhan ritel diperkirakan masih sama, yaitu 10%-15%, atau mencapai Rp 138 triliun (Apipudin,2013).

Berdasarkan data dari Indeks Pembangunan Ritel Global (GDRI) 2015 yang dirilis oleh AT Kearney, pertumbuhan ritel di Indonesia berada di peringkat 12 dunia. Ini adalah tingkat pertumbuhan ritel tertinggi yang pernah dicapai Indonesia dalam indeks sejak tahun 2001 (Dahwilani, 2015). Ritel memiliki berbagai macam kategori. Salah satu kategori ritel adalah *department store*. *Department store* merupakan alternatif tempat berbelanja dimana kita dapat memilih dan membeli produk yang kita inginkan di satu tempat. *Department store* menyediakan berbagai macam produk seperti pakaian, kosmetik, peralatan rumah tangga, dan lain sebagainya. Industri ritel *department store* mulai ada sekitar tahun 1962 di Jakarta dengan Sarinah sebagai pelopornya. Kini dengan semakin banyaknya *mall* yang dibangun di Indonesia, bisnis ritel *department store* pun semakin bertambah banyak. Ada berbagai macam department store di Indonesia misalnya Matahari Department Store, Ramayana, Sogo, Metro, Centro, dan lain sebagainya.

Salah satu *department store* yang maju saat ini adalah Matahari *Department Store*. Matahari membuka gerainya pertama kali pada 24 Oktober 1958 yang merupakan toko pakaian anak-anak di daerah Pasar Baru, Jakarta. Matahari mulai membuka department store modern pertama di Indonesia. Kini matahari memiliki 131 toko yang tersebar di 62 kota di Indonesia. Matahari menawarkan berbagai macam produk seperti pakaian, kosmetik, peralatan rumah tangga dan lainnya. Dengan konsep pasar modern, matahari memberikan harga terjangkau untuk masyarakat.

Dan di sisi lain, dapat kita ketahui bahwa setiap perusahaan pasti memiliki saingan. Seperti PT Matahari memiliki saingan yang terbesar adalah PT Ramayana Sentosa Lestari Tbk. PT Ramayana juga merupakan salah satu *Department Store* yang ada di Indonesia. PT Ramayana didirikan pada tahun 1981 di Jakarta dengan nama *Ramayana Fashion Store*. PT Ramayana telah menjadi jaringan ritel, yang terdiri dari 13 gerai dan mempekerjakan sebanyak 2.500 pekerja. Produk yang ditawarkan lebih luas yaitu mencakup kebutuhan rumah tangga, mainan dan alat tulis. PT Ramayana terus berkembang dan membangun jaringan ritel yang lebih besar.

Penelitian yang dilakukan oleh David J. Umboh, Maryam Mangantar, dan Ivonne S. Saerang (2015) dengan judul “Analisis perbandingan kinerja keuangan menggunakan metode Economic Value Added pada PT Media Nusantara Citra Tbk dan PT Surya Citra Media Tbk periode tahun 2010-2014”. Hasil penelitian menunjukkan tidak terdapat perbedaan kinerja keuangan antara PT Media Nusantara Citra Tbk dan PT Surya Citra Media Tbk periode 2010-2014.

Sedangkan Penelitian yang dilakukan oleh Irianti Yuni Ningtias, Muhammad Saifi, dan Achmad Husaini (2014) dengan judul “Analisis perbandingan rasio keuangan dan metode Economic Value Added sebagai pengukur kinerja keuangan perusahaan studi kasus pada PT Indofood Sukses Makmur Tbk dan anak perusahaan yang terdaftar di bursa efek Indonesia periode tahun 2010-2012”. Hasil penelitian menunjukkan bahwa hasil kinerja perusahaan diukur dengan analisis rasio keuangan secara keseluruhan dapat dikatakan cukup baik, walaupun masih terdapat beberapa rasio yang berfluktuatif. Sedangkan hasil

dari metode EVA didapatkan hasil yang positif dan meningkat setiap tahunnya, yang berarti bahwa perusahaan telah berhasil menciptakan nilai tambah ekonomis. Hasil perbandingan kedua metode menunjukkan bahwa terdapat perbedaan yang diakibatkan oleh diabaikannya biaya modal pada analisis rasio keuangan, walaupun demikian pada metode EVA yang memperhitungkan harapan-harapan para *shareholder*, dapat digunakan untuk mendukung analisis rasio keuangan karena keduanya menunjukkan hasil yang baik, dan mempunyai konsep yang sama.

Berdasarkan uraian diatas, maka penulis tertarik untuk meneliti dengan apakah ada perbedaan kinerja keuangan pada perusahaan dalam sebuah skripsi dengan judul **“Analisis Perbandingan Kinerja Keuangan pada PT Matahari Department Store Tbk dan PT Ramayana Lestari Sentosa Tbk”**.

1.2 Identifikasi Masalah

Pokok permasalahan diidentifikasi dalam penelitian ini adalah sebagai berikut:

1. Tingkat kemampuan perusahaan dalam memenuhi kewajiban jangka pendek yang segera jatuh tempo.
2. Banyaknya perputaran piutang dan perputaran persediaan yang dapat dilakukan oleh perusahaan.
3. Tingkat kemampuan perusahaan dalam membiayai utang terhadap aset dan berapa bagian dari modal yang dijadikan sebagai jaminan utang.
4. Tinggi rendahnya laba terhadap penjualan, besar kecilnya laba operasional terhadap penjualan.

1.3 Pembatasan Masalah

Berdasarkan identifikasi masalah diatas, maka peneliti membatasi ruang lingkup masalah sebagai berikut:

1. Periode penelitian yang dilakukan selama lima tahun dengan menggunakan laporan triwulan yaitu mulai dari tahun 2008-2015.
2. Rasio likuiditas yang digunakan oleh peneliti adalah *current ratio*, *quick ratio* dan *cash ratio*.
3. Rasio aktivitas yang digunakan oleh peneliti adalah rasio perputaran piutang dan perputaran persediaan.
4. Rasio solvabilitas yang digunakan oleh peneliti adalah *debt to asset ratio* dan *debt to equity ratio*.
5. Rasio profitabilitas yang digunakan oleh peneliti adalah *gross profit margin* dan *net profit margin*.

1.4 Rumusan Masalah

Permasalahan dalam penelitian ini dirumuskan dalam bentuk beberapa pertanyaan sebagai berikut:

1. Bagaimana perbandingan *current ratio*, *quick ratio* dan *cash ratio* pada PT Matahari dan PT Ramayana?
2. Bagaimana perbandingan perputaran piutang dan perputaran persediaan pada PT Matahari dan PT Ramayana?
3. Bagaimana perbandingan *debt to asset ratio* dan *debt to equity ratio* pada PT Matahari dan PT Ramayana?

4. Bagaimana perbandingan *gross profit margin* dan *net profit margin* pada PT Matahari dan PT Ramayana?

1.5 Tujuan Penelitian

Sehubungan dengan permasalahan diatas, adanya tujuan dari penelitian ini adalah:

1. Untuk mengetahui adanya perbedaan perbandingan *current ratio*, *quick ratio*, dan *cash ratio* pada PT Matahari dan PT Ramayana.
2. Untuk mengetahui adanya perbedaan perbandingan perputaran piutang dan perputaran persediaan pada PT Matahari dan PT Ramayana.
3. Untuk mengetahui adanya perbedaan perbandingan *debt to asset ratio* dan *debt to equity ratio* pada PT Matahari dan PT Ramayana.
4. Untuk mengetahui adanya perbedaan perbandingan *gross profit margin* dan *net profit margin* pada PT Matahari dan PT Ramayana.

1.6 Manfaat Penelitian

1.6.1 Aspek Teoritis

1. Bagi Akademik

Hasil penelitian ini diharapkan dapat memperkaya ilmu pengetahuan di bidang akuntansi, khususnya mengenai analisis laporan keuangan, bagaimana kinerja keuangan pada perusahaan dan tentang rasio keuangan.

2. Bagi Mahasiswa

Hasil penelitian ini diharapkan dapat mengembangkan ilmu, wawasan dan kemampuan peneliti dalam melakukan sebuah penelitian.

1.6.2 Aspek Praktis

1. Bagi Perusahaan

Diharapkan penelitian ini dapat digunakan sebagai bahan referensi bagi perusahaan untuk dapat mengambil keputusan dalam hal kaitannya untuk meningkatkan kinerja keuangan yang baik.

2. Bagi Investor

Sebagai gambaran dan bahan pertimbangan yang bermanfaat untuk pengambilan keputusan dalam melakukan kegiatan investasi pada perusahaan lain.