

BAB I

PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang Penelitian

Resiko kebangkrutan bagi perusahaan sebenarnya dapat diukur melalui laporan keuangan, dengan cara melakukan analisis terhadap laporan keuangan yang dikeluarkan oleh perusahaan yang bersangkutan. Analisis laporan keuangan merupakan alat yang sangat penting untuk mengetahui posisi keuangan perusahaan serta hasil-hasil lain yang telah dicapai sehubungan dengan strategi perusahaan yang telah dilaksanakan. Dari laporan keuangan diperoleh informasi tentang posisi keuangan, kinerja perusahaan, aliran kas perusahaan dan informasi lain yang berhubungan dengan laporan keuangan. Analisis laporan keuangan dapat meliputi perhitungan dan interpretasi rasio keuangan yang dapat mengindikasikan kebangkrutan sebuah perusahaan (Wahyu Nurcahyanti :2015)

Bangkrut atau pailit berdasarkan Undang- Undang Nomor 37 Tahun 2004 Pasal 2 Ayat 1 tentang Kepailitan dan Penundaan Kewajiban Pembayaran Utang menjelaskan, “kepailitan adalah sita umum atas semua kekayaan Debitor Pailit yang pengurusan dan pembersahannya dilakukan oleh Kurator di bawah pengawasan Hakim Pengawas sebagaimana diatur dalam Undang- Undang ini”. Kebangkrutan bukan hanya disebabkan oleh ketidakmampuan suatu perusahaan dalam bersaing, melainkan perjanjian kerjasama dengan perusahaan lain yang dibuat oleh suatu perusahaan dapat juga menjadi penyebabnya. Hal dapat terjadi apabila ada suatu perusahaan melakukan suatu perjanjian kerjasama dengan perusahaan lain, tetapi ternyata setelah perjanjian tersebut berlangsung beberapa waktu, perusahaan yang menjadi pihak debitur tidak dapat membayarkan utangnya kepada pihak kreditur sebagaimana mestinya, dan utang tersebut dinyatakan telah jatuh tempo (Wahyu Nurcahyanti :2015).

Penyebab kebangkrutan pada perusahaan pada dasarnya dapat disebabkan oleh faktor internal maupun faktor eksternal. Faktor internal merupakan faktor yang timbul dari dalam perusahaan yang bersifat mikro disebabkan oleh: a. Adanya

manajemen yang tidak efisien itu terjadi karena biaya yang besar dan penurunan pendapatan tidak sebanding dengan pendapatan mengakibatkan perusahaan mengalami potensi kebangkrutan. b. Tidak seimbangnya jumlah modal perusahaan dengan jumlah hutangnya, hutang yang terlalu besar dapat mengakibatkan beban bunga yang besar dan memberatkan perusahaan. Namun piutang yang terlalu besarpun juga dapat merugikan perusahaan, karena modal kerja yang tertanam pada piutang terlalu besar akan mengakibatkan berkurangnya likuiditas perusahaan. c. Sumber daya manusia secara keseluruhan yang tidak memadai ketrampilan, integritas dan loyalitas atau bahkan moralitasnya rendah dapat menyebabkan banyak terjadi kesalahan, penyimpangan dan kecurangan-kecurangan terhadap keuangan perusahaan serta menyalahgunakan wewenang yang akibatnya akan sangat merugikan perusahaan. Faktor eksternal merupakan faktor yang timbul dari luar perusahaan yang bersifat makro. Faktor eksternal berupa persaingan bisnis yang ketat, berkurangnya permintaan terhadap produk atau jasa yang dihasilkan, turunnya harga jual seara terus menerus, kecelakaan atau bencana alam yang menimpa dan merugikan perusahaan sehingga mempengaruhi jalannya aktivitas perusahaan (Hery, 2017:36).

Bisnis ritel atau eceran mengalami perkembangan yang cukup pesat, ini ditandai dengan semakin banyaknya bisnis retail tradisional yang mulai membenahi diri menjadi bisnis ritel modern maupun munculnya bisnis ritel modern yang baru. Perubahan dan perkembangan kondisi pasar juga menuntut peritel untuk mengubah cara pengelolaan ritel tradisional menuju cara pengelolaan ritel modern. Industri ritel di Indonesia merupakan industri yang banyak mengalami perubahan belakangan ini, baik karena pertumbuhan konsumen kelas menengah maupun karena adanya peningkatan biaya-biaya. Pertumbuhan dapat terlihat dari meningkatnya total omset penjualan beberapa perusahaan retail modern di Indonesia.

Pandemi covid 19 membawa dampak kurang baik terhadap berbagai sektor kehidupan, diantaranya sektor usaha yang menjadi lesu disebabkan karena melemahnya daya beli masyarakat akibat pembatasan yang dilakukan oleh pemerintah dalam mengatasi persebaran covid 19. Ritel adalah semua usaha bisnis

yang mengarahkan secara langsung kemampuan pemasarannya untuk memuaskan konsumen akhir berdasarkan berdasarkan organisasi penjualan dan jasa sebagai inti dari distribusi. Industri ritel salah satu sektor usaha yang terkena dampak pandemi covid 19, dimana ada beberapa industri ritel yang harus tutup usaha karena turunnya jumlah penjualan barang, Hypermart Jambi harus tutup usaha karena turunnya volume penjualan yang sangat drastis selama pandemi Covid 19, tentunya selain kasus di jambi tadi masih banyak ritel yang harus tutup usaha karena terus merugi akibat turunnya volume penjualan yang signifikan diantaranya Giant Isatana Plaza Bandung dan Giant Mayasari Plaza Tasikmalaya selain melemahnya daya beli masyarakat ada faktor lain yang menyebabkan ritel melemah yaitu ritel online dimana selama masa pandemi ini diuntungkan sesuai dengan data BPS dimana penjualan ritel online meningkat selama pandemi secara signifikan tentu saja hal tersebut menjadi faktor penentu melemahnya daya beli ritel.

Selain permintaan pasar yang menurun, tantangan juga datang komponen-komponen biaya pengeluaran tetap alias fixed cost yang mesti dibayarkan pengusaha. Ketua Asosiasi Pengusaha Indonesia (Apindo), Hariyadi Sukamdani mengatakan, fenomena-fenomena seperti pemotongan gaji hingga perumahan karyawan yang dijumpai pada sektor swasta berdampak pada pelemahan daya beli masyarakat. Buntutnya, konsumsi masyarakat terhadap barang-barang yang dijual oleh pelaku usaha ritel menjadi menurun dengan tingkat yang bervariasi. Penurunan permintaan paling dalam terutama dijumpai pada sektor bisnis ritel yang menjual barang-barang di luar kebutuhan pokok.

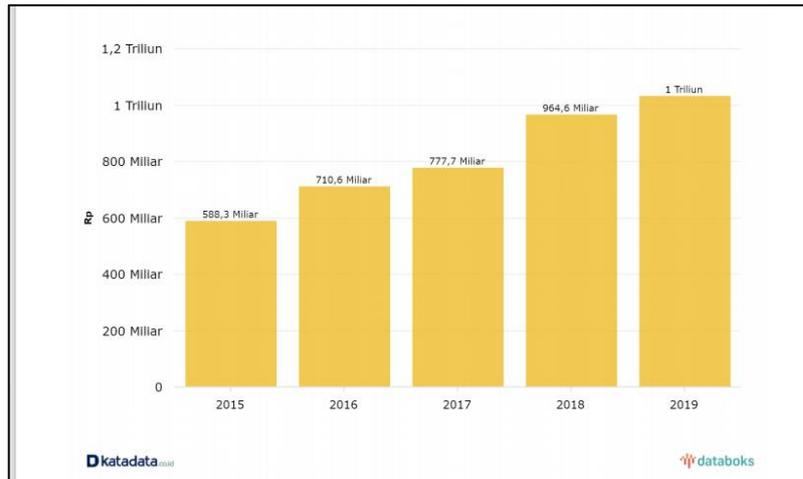
Kini, banyak ritel yang menjalankan usahanya dengan dana cadangan, setidaknya untuk bisa bertahan enam bulan. Ketika dalam rentang waktu tersebut belum ada tanda pulih secara signifikan, maka pelaku usaha bakal memilih untuk menutup operasional secara keseluruhan. Dilansir dari CNBC Indonesia (25/5/2021) manajemen PT Hero Supermarket Tbk (HERO) mengungkapkan semua gerai Giant akan ditutup pada Juli 2021. Gerai Giant akan dialihkan menjadi IKEA sebanyak 5 gerai dan sisanya menjadi gerai Hero. Direktur HERO Hadrianus Wahyu Trikusumo saat itu menyebut, perusahaan sedang melakukan transformasi besar-besaran agar ke depan bisnis HERO bisa tetap bersaing dengan bisnis ritel

makanan lainnya di Indonesia. Pasca penutupan itu, HERO sempat hanya mengelola 119 gerai Giant saja. Langkah strategis ini bukan kali pertama. Sebelumnya Hero juga menutup Giant Margo, City Depok, Jawa Barat serta Giant Kalibata, Jakarta Selatan. Hingga Maret 2021, gerai Giant hanya tersisa 75 gerai, untuk Giant Ekstra maupun Giant Ekspres. Sepanjang 2019 hingga Maret 2021 ada 25 gerai Giant yang ditutup. Pada awal 2021 setidaknya ada tiga gerai Giant yang terkonfirmasi yang tutup yakni Giant Ekstra di Margo City Depok, Giant Mayasari Plaza Tasikmalaya dan Giant Kalibata. Dampak pandemi juga dirasakan emiten toko ritel lainnya yakni pengelola jaringan ritel Centro, PT Tozy Sentosa yang menutup gerai di Bintaro dan Plaza Ambarrukmo. Berikut adalah gambar pertumbuhan penjualan ritel Indonesia.



Gambar 1.1
Pertumbuhan Penjualan Ritel
Sumber: www.Ceicdata.com

Pertumbuhan Penjualan Ritel Indonesia dilaporkan sebesar -16.5 % pada 2021-02. Rekor ini turun dibanding sebelumnya yaitu -16.4 % untuk 2021-01. Data Pertumbuhan Penjualan Ritel Indonesia diperbarui bulanan, dengan rata-rata 8.4 % dari 2011-01 sampai 2021-02, dengan 122 observasi. Data ini mencapai angka tertinggi sebesar 28.2 % pada 2013-12 dan rekor terendah sebesar -20.6 % pada 2020-05.



Gambar 1.2

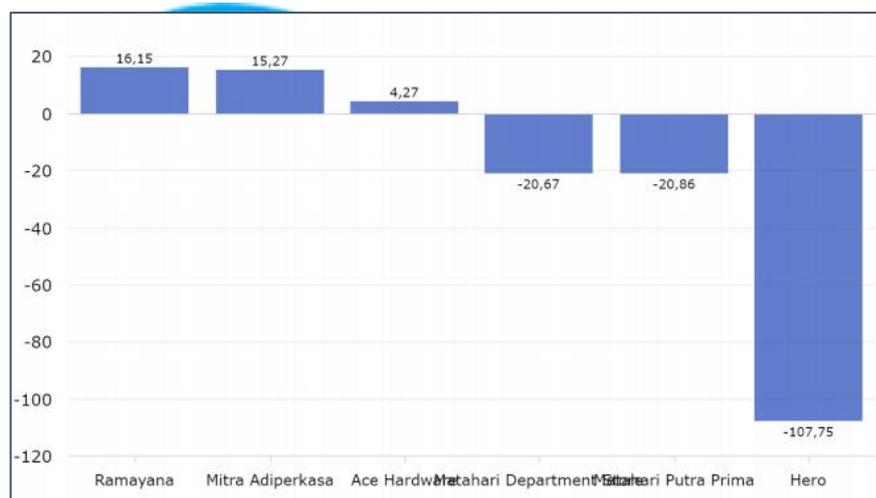
Laba Bersih PT Ace Hardware Indonesia Tbk

Sumber : Katadata.com, 2021

PT Ace Hardware Indonesia Tbk (ACES) digugat pailit oleh Wibowo dan Partners di PN Jakarta Pusat. Direktur Ace Hardware Indonesia Sugiyanto mengatakan belum menerima pemberitahuan resmi, tetapi membenarkan adanya kerja sama hukum bulanan Rp 10 juta dengan kolega tersebut. (Baca: Kunjungan Ritel per Agustus Naik Signifikan di 8 Kota Besar) Jika melihat kinerjanya, perusahaan selalu mencatatkan peningkatan laba bersih dalam lima tahun terakhir. Nilainya sebesar Rp 588,3 miliar pada 2015 terus naik hingga mencapai Rp 1 triliun pada 2019.

Di lansir dari Investor.id PT Ace Hardware Indonesia Tbk (ACES) mengubah strategi bisnis penjualan produk, seiring wabah Covid-19 melanda Indonesia. Perubahan strategi diproyeksikan membuat penurunan kinerja usaha perseroan tahun ini. Manajemen perseroan menyebutkan bahwa dampak pandemi Covid-19 mengakibatkan penurunan signifikan terhadap pengunjung ke gerai ritel perseroan. Bahkan, perseroan menutup sementara gerai ritel yang berlokasi di pusat perbelanjaan yang berimbas terhadap penurunan omzet penjualan grup. PT Ace Hardware Indonesia Tbk (ACES) membuktikan sebagai peritel paling tangguh dalam menghadapi pandemi Covid-19. Hal itu terlihat dari penurunan penjualan yang relatif lebih rendah dibandingkan peritel lainnya. Penurunan penjualan masih sesuai dengan ekspektasi sejumlah analis. Pembatasan Sosial Berskala Besar (PSBB) pada akhir 2020 membuat rata-rata penjualan tiap toko yang

sama (same store sales/SSS) perseroan turun sebesar 14,5% menjadi Rp 772 miliar, namun menunjukkan peningkatan dari November 2020. Meski demikian, penurunan penjualan diperkirakan berlanjut pada Januari 2021 sejalan dengan Pemberlakuan Pembatasan Kegiatan Masyarakat (PPKM) di Jawa dan Bali. Bahkan, kebijakan tersebut bisa menurunkan penjualan toko yang sama secara signifikan, karena pusat perbelanjaan hanya diperkenankan buka sampai pukul 19.00, meski telah diperlonggar menjadi pukul 20.00. Kebijakan tersebut bisa menurunkan penjualan perseroan pada Januari sebesar 14,5%. Dengan penerapan kebijakan tersebut, hampir semua toko perseroan di berbagai daerah menunjukkan penurunan penjualan. Namun cukup mencengangkan, penurunan penjualan perseroan hanya 7,4% menjadi Rp 7,5 triliun sepanjang 2020 dibandingkan tahun sebelumnya.



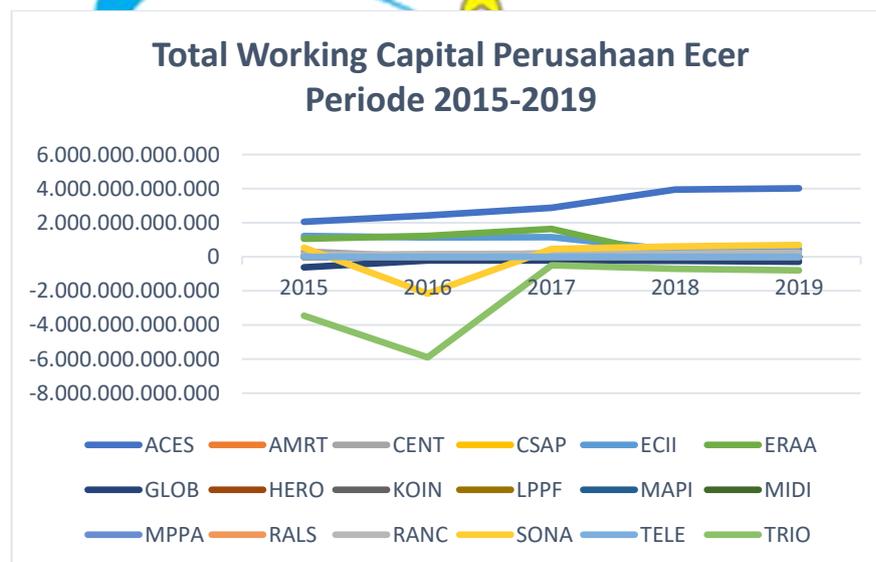
Gambar 1.3

Kinerja Keuangan PT Ramayana Lestari Sentosa Tbk
Sumber : Katadata.com, 2021

Sejak tahun 2020 lalu, PT Matahari Department Store Tbk (LPFF) telah menutup 25 gerai mereka di beberapa kota. Beberapa gerai ditutup karena dinilai membebani pembiayaan operasional LPFF. Menurut catatan perusahaan, penjualan kotor Matahari Department Store sepanjang 2020 hanya mencapai Rp8,59 triliun. Nilai ini anjlok hingga 52,3 persen jika dibanding tahun 2019 yang mencapai Rp180,03 triliun. PT Ramayana Lestari Sentosa Tbk (RALS) memimpin kinerja emiten ritel per September 2019. Perusahaan ini mencetak pertumbuhan laba bersih sebesar 16,1% dibandingkan kuartal III tahun lalu, menjadi Rp 612,4 miliar.

Menyusul Ramayana, PT Mitra Adiperkasa Tbk (MAPI) dan PT Ace Hardware Indonesia Tbk (ACES) juga berhasil menambah perolehan laba bersih mereka, masing-masing sebesar 15,3% dan 4,3%. (Baca: 2013-2017, Pertumbuhan Penjualan Emiten Ritel Turun)Meski begitu, sejumlah emiten ritel belum mencatatkan kinerja laba yang baik. PT Matahari Department Store Tbk (LPPF) memperoleh laba sebesar Rp 1,19 triliun, tetapi jumlah itu merosot 20,7% dari periode yang sama tahun sebelumnya. Lalu, PT Matahari Putra Prima Tbk (MPPA) pun merugi Rp 265,8 miliar.Kinerja PT Hero Supermarket Tbk (HERO) menjadi yang paling buruk. Perusahaan menanggung rugi Rp 6,7 miliar sepanjang sembilan bulan pada 2019, padahal di periode yang sama tahun lalu perolehan laba bersihnya mencapai Rp 86,2 miliar.

Berikut adalah Total Working Capital / Modal Kerja perusahaan eceran yang terdaftar di BEI periode 2015-2019.



Gambar 1.5

Total Working Capital Perusahaan Ecer Periode 2015-2019

Sumber: Olahan Penulis, 2021

Tabel 1.1
Total Working Capital Perusahaan Ecer Periode 2015-2019

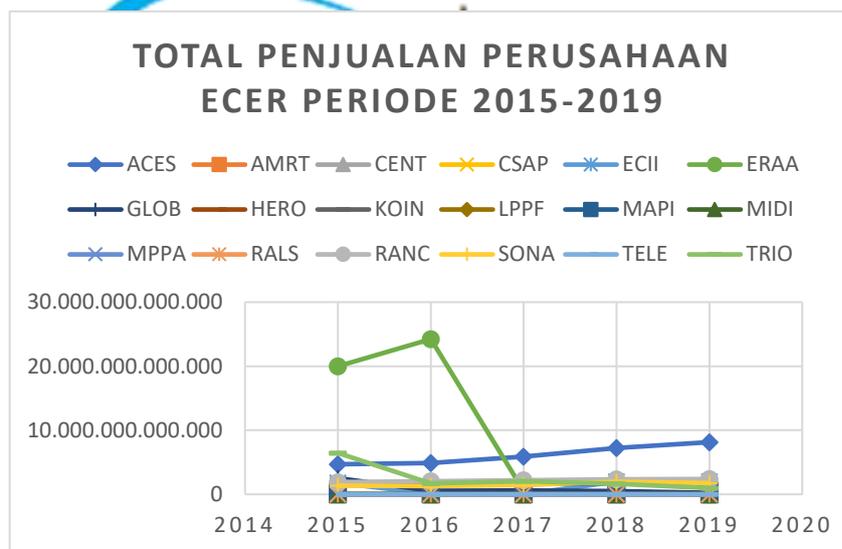
NO	KODE	2015	2016	2017	2018	2019
1	ACES	2,055,106,000,028	2,433,416,721,806	2,880,063,745,565	3,953,273,356,293	4,016,710,331,527
2	AMRT	714,894	-1,187,163	-1,511,713	1,664,096	1,615,216
3	CENT	314,085	65,288	28,278	161,184	29,046
4	CSAP	209,111,728	641,963,287	502,707,190	770,360,582	545,598,045
5	ECII	1,222,851,328,869	1,129,175,627,759	1,161,044,855,847	399,484,903,028	432,092,826,593
6	ERAA	1,066,227,826,007	1,233,005,449,176	1,635,898,014,129	2,313,099,993	2,328,994,608
7	GLOB	-616,138,780,938	-216,500,254,177	-214,782,483,694	-236,284,263,129	-294,394,018,226
8	HERO	548,721	846,299	543,264	671,296	378,827
9	KOIN	87,004,281,486	90,221,099,579	191,079,188,811	68,538,993,663	38,713,242,363
10	LPPF	-166,073	385,698	362,925	274,597	150,942
11	MAPI	2,405,667,143	2,434,951,653	2,233,827,684	1,893,914	2,486,588
12	MIDI	-346,302	-524,952	-761,375	-785,347	-643,082
13	MPPA	1,156,480	768,578	-1,390,361	-414,667	-714,343
14	RALS	1,870,282	1,821,834	2,044,856	2,464,393	2,882,021
15	RANC	99,048,940,362	151,097,696,366	181,207,906,537	195,511,482,607	240,986,417,649
16	SONA	529,828,962,190	-	455,927,797,408	608,604,420,935	692,410,648,701
17	TELE	5,107,277	2,162,551,320,757	5,965,781	6,143,121	-2,681,516
18	TRIO	-	6,224,911	-496,208,850,186	-700,924,296,980	-797,766,939,226
		3,449,277,081,129	5,899,828,248,556			

Sumber : Data Diolah, 2021

Berdasarkan Tabel di atas Working Capital / Modal kerja perusahaan eceran diantaranya mengalami fluktuasi. Salah satu perusahaan yang mengalami fluktuasi modal kerja yaitu PT Tiphone Mobile Indonesia Tbk pada tahun 2017 modal kerja mencapai 5.965.781 kemudian di tahun 2018 nilainya naik menjadi 6.143.121, namun di akhir tahun 2019 perusahaan mengalami penurunan modal kerja yakni hanya sebesar (-2.681.516), penyebab terjadinya penurunan modal kerja adalah adanya kerugian usaha pada perusahaan. Kemudian, PT Centratama Telekomunikasi Indonesia Tbk mengalami nilai modal kerja yang fluktuatif selama lima tahun pengamatan yakni di tahun 2015 sebesar 314.085, lalu di tahun 2016 modal kerja menurun menjadi sebesar 65.288, di tahun 2017 menurun kembali sebesar 28.278, di tahun 2018 perusahaan mengalami kenaikan sebesar 161.184 dan di tahun terakhir pengamatan menurun kembali sebesar 29.046. Penurunan modal kerja sebagian besar diakibatkan dengan adanya penurunan pada kewajiban lancar, sedangkan hasil dari operasi perusahaan tidak sebanding dengan besarnya penggunaan modal kerja perusahaan yang sebagian besar penggunaannya kepada pembelian aktiva tetap.

Disisi lain terdapat perusahaan yang mengalami kenaikan modal kerja selama tiga tahun terakhir yaitu PT Ramayana Lestari Sentosa Tbk mengalami kenaikan modal kerja sepanjang tahun 2017-2019 yang cukup signifikan. Pada tahun 2017 perusahaan memiliki modal kerja sebesar 2.044.856, lalu di tahun 2018 sebesar 2.464.393, dan terakhir di tahun 2019 modal kerja sebesar 2.882.021. Dampak yang terjadi apabila modal kerja meningkat adalah memungkinkan perusahaan untuk terus beroperasi sehingga memperkecil kemungkinan timbulnya masalah krisis keuangan. Sementara apabila modal kerja menurun dampak yang terjadi adalah perusahaan akan sulit untuk membiayai kegiatan operasi perusahaan dan akan mempengaruhi kelangsungan hidup perusahaan.

Berikut adalah Total Penjualan perusahaan Ecer periode 2015-2019 yang terdaftar di BEI periode 2015-2019.



Gambar 1.6

Total Penjualan Perusahaan Ecer Periode 2015-2019

Sumber : Olahan Penulis, 2021

Tabel 1.2
Total Penjualan Perusahaan Ecer Periode 2015-2019

NO	KODE	2015	2016	2017	2018	2019
1	ACES	4,694,947,302,382	4,884,064,456,253	5,877,966,660,390	7,239,754,268,263	8,142,717,045,655
2	AMRT	48,265,453	56,107,056	61,464,903	66,817,305	72,944,988
3	CENT	104,989,916,942	140,668	707,974	801,161	831,777
4	CSAP	7085529167	7,726,465,694	9,288,124,716	10,889,163,368	12,079,939,200
5	ECII	1,780,602,295,137	33,741,336,231	11,806,442,290	1,978,631,967,708	1,978,631,967,708
6	ERAA	20,007,597,902,207	24,229,915,013,932	547,128,076,480	34,744,177,481	32,944,902,671
7	GLOB	2,531,562,923,703	562,959,661,885	621,534,450,144	514,434,171,115	238,615,469,362
8	HERO	14,352,700	13,677,931	13,033,638	12,970,389	12,267,782
9	KOIN	1,471,441,138,952	1,448,167,445,096	1,605,317,945,521	1,750,649,236,912	1,618,048,001,660
10	LPPF	5,729,126	6,431,701	6,527,907	10,245,173	10,276,431
11	MAPI	11,620,751,764	12,729,191,758	14,765,635,149	18,921,123	21,578,745
12	MIDI	7171904	8,493,119	9,767,592	10,701,575	11,625,313
13	MPPA	13,928,859	13,527,323	12,562,780	10,692,363	8,654,646
14	RALS	4788667	5092752	4786508	5,739,553	5,596,398
15	RANC	1,915,698,999,785	2,063,982,006,646	2,189,573,735,873	2,355,625,271,907	2,397,792,415,330
16	SONA	1,334,033,137,598	1,295,926,316,419	1,432,997,968,022	1,977,016,177,884	1,748,819,551,691
17	TELE	22,039,666	27,310,057	27,914,330	29,343,068	28,442,132
18	TRIO	6,459,566,448,950	1,717,579,307,635	2,028,659,770,454	1,671,866,232,277	966,725,371,267

Sumber : Data Diolah, 2021

Penjualan merupakan suatu kekuatan dinamis yang penting dalam perusahaan, karena tanpa hasil penjualan barang atau jasa yang cukup maka perusahaan tidak akan berhasil untuk mencapai laba yang maksimum. Dalam penjualan dapat dilakukan sebuah analisis penjualan, karena dari analisis penjualan tersebut dapat diketahui tentang bidang kelemahan dari perusahaan tersebut maupun kelemahan dari produknya.

Berdasarkan Tabel di atas nilai penjualan perusahaan eceran di Indonesia mengalami fluktuatif. Terdapat beberapa perusahaan yang mengalami fluktuasi penjualan di antaranya PT Global Teleshop Tbk, dari tahun 2015-2019 penjualan perusahaan tidak tetap. Di tahun 2017 penjualannya mencapai 621.534.450.144 berbeda dari tahun sebelumnya yang penjualannya lebih kecil hanya sebesar 562.959.661.885. Tahun berikutnya, yakni 2018 perusahaan memiliki nilai penjualan sebesar 514.434.171.115 kemudian di tahun 2019 penjualan mengalami penurunan kembali sehingga besarnya penjualan menjadi 238.615.469.362. PT Global Teleshop Tbk (GLOB) masih mencatatkan rugi bersih sebesar Rp 21,05 miliar pada laporan keuangan konsolidasi semester I 2018. Kendati masih merugi,

kerugian ini cenderung membaik sebesar 20,95% jika dibandingkan dengan rugi bersih semester I 2017 sebesar Rp 25,46 miliar. Penurunan rugi bersih Global Teleshop di semester pertama didorong oleh efisiensi dan penurunan beban pokok pendapatan yang berkurang menjadi Rp 278,42 miliar dari tahun lalu yang mencapai Rp 307, 02 miliar. Penjualan GLOB pada enam bulan pertama tahun ini turun sebesar 10,37% menjadi Rp 288,15 miliar. Semester pertama tahun lalu, penjualan Global Teleshop mencapai Rp 321,49 miliar. Porsi terbesar pendapatan Global Telecom berasal dari penjualan kartu perdana dan voucher isi ulang yang mencapai Rp 190,73 miliar, meningkat 13,67% dari tahun sebelumnya sebesar Rp 167,79 miliar. Di sisi lain, penjualan telepon selular mengalami penurunan 32,16% menjadi Rp 90,35 miliar, sedangkan di tahun lalu mencapai Rp 133,19 miliar. (<https://investasi.kontan.co.id/>)

Adapun penelitian-penelitian terkait mengenai Analisis Kebangkrutan Usaha Menggunakan Metode Springate dan Zmijewski sudah cukup banyak dilakukan. Penelitian yang dilakukan Christoforus Adhitya Sondakh (2014), Dari hasil Analisis Springate (S-Score), PT Ace Hardware Indonesia Tbk (ACES) memiliki nilai S-Score rata-rata tertinggi yaitu sebesar 4,6 dengan Standar Deviasi sebesar 0,7. Nilai Standar Deviasi terkecil dimiliki oleh PT. Ramayana Lestari Sentosa Tbk (RALS) sebesar 0,2 yang berarti bahwa nilai S-Skor per tahun nya tidak jauh berbeda. Dan penelitian yang dilakukan oleh Anggi Meiliawati (2016), hasil penelitiannya menunjukkan bahwa model Springate merupakan model terakurat dalam memprediksi potensi *financial distress* perusahaan sektor kosmetik yang terdaftar di Bursa Efek Indonesia dengan presentase akurasi sebesar 91,66%, dimana tingkat akurasi model Altman hanya sebesar 60,41%, hal ini dikarenakan dalam model Springate menggunakan rasio *Earning Before Taxes to Current Liabilities* (EBTCL), dimana rasio ini dinilai lebih dominan dalam mencerminkan kondisi perusahaan sektor kosmetik yang terdaftar di Bursa Efek Indonesia.

Berdasarkan penelitian-penelitian terdahulu, sintesa dari Analisis Kebangkrutan Usaha Menggunakan Metode Springate dan Zmijewski adalah terdapat perbedaan disetiap metode yang digunakan dalam memprediksi adanya potensi kebangkrutan. Perusahaan yang dikategorikan bangkrut bisa saja diprediksi tidak mengalami kebangkrutan dan perusahaan dalam kategori tidak bangkrut bisa

perpotensi mengalami kebangkrutan hal ini disebabkan perbedaan perhitungan variabel, rasio dan kriteria penilaian tersendiri dari masing-masing metode tersebut.

Berdasarkan beberapa penelitian terdahulu pada latar belakang yang telah dipaparkan di atas maka judul pada penelitian ini yaitu **Analisis Kebangkrutan Usaha Menggunakan Metode Springate dan Zmijewski di Perusahaan Eceran yang terdaftar di Bursa Efek Indonesia (BEI) Periode 2015-2019.**

1.2 Identifikasi Masalah

Berdasarkan latar belakang yang telah diuraikan di atas peneliti tertarik untuk membahas Analisis Kebangkrutan Usaha Menggunakan Metode Springate dan Zmijewski maka dapat diidentifikasi masalah dalam penelitian ini sebagai berikut:

1. Pertumbuhan penjualan ritel mengalami perlambatan.
2. Beberapa perusahaan mengalami penurunan *Working Capital*.
3. Beberapa perusahaan mengalami penurunan Penjualan.
4. Turunnya konsumsi masyarakat seiring melambatnya perekonomian domestik dan munculnya era belanja online membuat beberapa perusahaan ritel terpaksa menutup gerai.
5. Pergerakan saham sektor ritel yang cukup beragam.
6. Beberapa perusahaan memiliki kinerja keuangan yang cukup buruk.

1.3 Batasan Masalah

Batasan dari penelitian ini adalah masalah dalam lingkup perusahaan sektor Eceran yang terdaftar di BEI. Penelitian ini juga membatasi ruang lingkup pembahasan sebagai berikut:

1. Penelitian ini berada dalam kajian ilmu manajemen khususnya di bidang keuangan.
2. Tema kajian ini dibatasi khususnya pada analisis kebangkrutan dengan metode Springate dan Zmijewski.
3. Metode analisis yang digunakan ialah metode deskriptif kuantitatif dengan menggunakan metode analisis Springate dan Zmijewski.

4. Penelitian ini diukur dari aspek *Working Capital* , *Total Assets*, *Net Profit Before Interst and Tax*, *Net Profit Before Tax* , *Current Liability*, *sales*, *Return On Assets*, *Debt Ratio* and *Curent Ratio*.
5. Pengambilan data yang digunakan pada penelitian ini adalah laporan keuangan sektor ritel/eceran yang terdaftar di BEI periode 2015-2019.
6. Pengolahan data menggunakan Ms Excel 2016.

1.4 Perumusan Masalah

Berdasarkan latar belakang yang telah diuraikan di atas , maka penulis menyusun perumusan masalah sebagai berikut:

1. Bagaimana kondisi laporan keuangan perusahaan eceran yang terdaftar di Bursa Efek Indonesia (BEI) Periode 2015-2019?
2. Bagaimana potensi kebangkrutan dengan metode Springate dan Zmijewski pada perusahaan Eceran yang terdaftar di Bursa Efek Indonesia (BEI) Periode 2015-2019?

1.5 Tujuan Penelitian

Berdasarkan rumusan masalah yang disebutkan di atas, penulis memiliki tujuan penelitian dengan studi empiris pada perusahaan Eceran yang terdaftar di BEI pada tahun 2015-2019 adalah sebagai berikut:

1. Untuk mengetahui, menganalisis dan menjelaskan kondisi laporan keuangan perusahaan eceran yang terdaftar di Bursa Efek Indonesia (BEI) Periode 2015-2019.
2. Untuk mengetahui, menganalisis dan menjelaskan potensi kebangkrutan dengan metode Springate dan Zmijewski pada perusahaan Eceran yang terdaftar di Bursa Efek Indonesia (BEI) Periode 2015-2019.

1.6 Manfaat Penelitian

1.6.1 Manfaat Teoritis

1. Bagi Penulis
 - a. Sebagai masukan untuk menambah dan memperluas pengetahuan penulis, khususnya berkaitan dengan masalah analisis kebangkrutan serta menumbuhkan sikap profesionalisme kerja melalui pola berfikir dan meningkatkan daya penalaran dalam melakukan penelitian, perumusan, dan pemecahan masalah.
 - b. Sebagai bahan perbandingan antara teori yang diperoleh di perkuliahan dengan kenyataan yang ada di lapangan.

1.6.2 Manfaat Praktis

1. Bagi Perusahaan

Dengan adanya penelitian ini diharapkan mahasiswa dapat memberikan ide atau saran-saran dari hasil penelitian yang telah dilaksanakan pada perusahaan tersebut yang sifatnya untuk kemajuan.
2. Bagi Fakultas Bisnis dan Ilmu Sosial Universitas Buana Perjuangan Karawang

Untuk melengkapi bahan bacaan di perpustakaan milik UBP Karawang serta sebagai pertimbangan dosen dalam mengukur kemampuan mahasiswa dalam menganalisis dan menerapkan teori teori perkuliahan dengan kenyataan yang ada di lapangan.
3. Bagi Universitas Buana Perjuangan Karawang

Sebagai bahan evaluasi mahasiswa dan kinerja lembaga pendidikan dalam menghasilkan lulusan yang berkualitas dan berkompetensi guna menghadapi era globalisasi yang penuh dengan persaingan.
4. Bagi Pembaca / Pengembangan Ilmu

Hasil penelitian ini diharapkan akan bisa memberikan masukan dan tambahan pengetahuan bagi pembaca yang berminat pada pembahasan ini mengenai permasalahan yang penulis sajikan.