

BAB I

PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang

Pada masa bisnis digital ini, industri ritel berkembang dan mengalami persaingan yang ketat. Industri ritel mulai dipengaruhi oleh perubahan gaya hidup masyarakat dan teknologi. Menurut Ketua Umum Asosiasi Pengusaha Ritel Indonesia (APRINDO) Roy Mandey, mengungkapkan bahwa banyak masyarakat lebih memilih melakukan transaksi *online* dari pada konvensional dalam perilaku berbelanja saat ini (Detik finance, 2017). Masyarakat mulai memilih berbelanja *online* menggunakan aplikasi dengan memanfaatkan teknologi *smartphone*. Hal tersebut mempermudah dalam berbelanja tanpa harus pergi ke supermarket ataupun toko. Masyarakat juga memiliki pilihan harga dengan produk yang sama.

Bisnis ritel merupakan semua aktivitas dalam memasarkan barang atau jasa pada toko secara langsung ke tangan konsumen untuk dikonsumsi dan bukan untuk dijadikan bisnis atau dijual kembali (Utami, 2012:5). Kegiatan penjualan dalam bisnis ritel ini menghubungkan barang atau jasa yang diproduksi oleh produsen untuk dikonsumsi konsumen. Barang atau jasa yang dijual oleh perusahaan ritel disesuaikan dengan selera konsumen dengan kegiatan penjualan melalui toko maupun tidak melalui toko.

Penjualan melalui toko yang dilakukan antara penjual dan pembeli memiliki hubungan langsung seperti bertatap muka, berkomunikasi, dan datang secara langsung dengan barang dan jasa telah disediakan di toko tersebut. Sedangkan penjualan tidak melalui toko seperti ritel elektronik menggunakan internet sebagai

sarana komunikasi dengan konsumen tentang produk, layanan dan penjualan barang atau jasa (Utami, 2012:19).

Perubahan perilaku masyarakat dalam berbelanja membuat beberapa gerai ritel mulai membuat inovasi *website* dan aplikasi yang lebih menarik dalam menjalankan penjualan secara *online*. Bima Laga, sebagai Kepala Divisi Pajak, Infrastruktur dan Keamanan *Cyber Security* dari Indonesia *E-commerce Association* (idEA) menjelaskan gaya belanja masyarakat sudah berubah kepada dunia digital sehingga pelaku usaha ritel perlu mengantisipasi hal tersebut lebih cepat. Jika peluang tersebut dapat dilihat oleh pelaku usaha ritel, maka akan menjadi hal yang baik untuk perusahaan saat *e-commerce* sedang mengalami peningkatan (Kompas.com, 2017).

Pendapat berbeda dari Menteri Koordinator bidang Perekonomian, Darmin Nasution mengungkapkan, Indonesia memiliki fenomena seperti munculnya *Indomaret* dan *Alfamart* yang merubah konstelasi sehingga harus ada ritel lain yang tersingkir. Persaingan antar ritel menjadi salah satu penyebab tersingkirnya ritel lain sebab beberapa ritel menyediakan kebutuhan lengkap dan membuka usahanya lebih dekat dengan masyarakat yang juga didukung oleh perubahan pola belanja masyarakat (Liputan6.com, 2019).

Perusahaan ritel memang sedang mengalami persaingan dengan adanya perusahaan *e-commerce* yang melakukan penjualan secara *online* dengan memudahkan masyarakat dalam pembelian produk, atau adanya strategi perusahaan ritel lainnya yang membuka gerai lebih dekat dengan masyarakat sehingga mudah dijangkau berdasarkan jarak tempat. Utami (2012:32)

mengungkapkan ada 2 (dua) pesaing dalam bisnis ritel yaitu persaingan primer ritel atau disebut *intratype* dan persaingan *intertype*. Persaingan primer ritel merupakan perusahaan ritel dengan format yang sama yang berkompetisi antar tipe ritel yang sama sedangkan persaingan *intertype* merupakan persaingan antar ritel yang menjual barang yang sama dengan format ritel berbeda. Persaingan antar perusahaan menjadi penting untuk diantisipasi dalam mempertahankan kegiatan perusahaan.

Banyak perusahaan ritel besar Indonesia yang menutup beberapa gerai usahanya. Pada tahun 2018, sebanyak 26 gerai jaringan ritel *Giant* milik PT Hero Supermarket Tbk tutup, dan diikuti penutupan 6 gerai ritel *Hypermart* milik PT Matahari Putra Prima Tbk. Tetapi pada tahun yang sama, PT Indoritel Makmur Internasional Tbk konsiten menambah gerai *Indomaret* yang tercatat perusahaan memiliki 16.366 gerai, diikuti PT Sumber Alfaria Trijaya Tbk yang menambah mendirikan 266 gerai *Alfamart* (*Cnbcindonesia.com, 2019*).

Fenomena tutupnya beberapa gerai yang ada di Indonesia menjelaskan persaingan antar perusahaan ritel memang sangat ketat. Adanya perusahaan *e-commerce* dengan aplikasi *online* ataupun para pesaing lainnya dengan penjualan produk yang sejenis dan perubahan perilaku belanja masyarakat serta strategi penempatan gerai atau toko ritel yang dekat dengan masyarakat perlu diperhatikan oleh perusahaan dalam mencapai keuntungan dan mempertahankan perusahaan ditengah persaingan. Salah satu bentuk pencapaian keuangan atau keuntungan dalam bisnis ritel yaitu, memberikan hasil atau pengembalian kepada pemilik modal perusahaan dari investasi yang dilakukan (Utami, 2012:129). Kinerja

keuangan perusahaan yang baik dengan didukung manajemen perusahaan yang tepat dapat menjadi landasan untuk masa depan perusahaan.

Sujana (2012:41), menjelaskan bahwa *minimarket* sangat agresif untuk menambah jumlah gerai yang bertujuan untuk memperbesar skala usahanya, sehingga dapat bersaing dengan skala usaha *supermarket* dan *hypermarket* yang dapat memperkuat posisi terhadap pemasok. Diketahui *minimarket*, *supermarket* dan *hypermarket* memiliki kesamaan yaitu penjualan produk atau barang secara langsung kepada konsumen akhir dan menjual produk makanan dan kebutuhan sehari-hari. PT Matahari Putra Prima Tbk merupakan jenis ritel *hypermarket* dengan menjual produk makanan, barang eceran serta kebutuhan sehari-hari dengan ukuran gerai yang luas. Sedangkan PT Sumber Alfaria Trijaya Tbk merupakan perusahaan ritel yang berfokus pada format waralaba dari *minimarket* yang menjual barang kebutuhan sehari-hari dengan ukuran gerai yang lebih kecil.

Format ritel kedua perusahaan juga dijalankan dengan strategi yang berbeda. Berdasarkan laporan tahunan kedua perusahaan, PT Matahari Putra Prima Tbk menggunakan strategi yang berfokus pada gerai *hypermart*, dan *foodmart* serta mengurangi bisnis B2B atau *Business to Business* yang sebelumnya tidak menguntungkan perusahaan. Penutupan gerai yang tidak menguntungkan juga dilakukan untuk mempertahankan usahanya, dan pada tahun 2018, perusahaan menciptakan bisnis *online* agar dapat bersaing ditengah perkembangan *e-commerce* serta melakukan penawaran umum terbatas untuk menambah modal usaha dan menutupi utang bank. Selain itu PT Matahari Putra Prima Tbk juga memberlakukan kembali strategi harga kompetitif untuk menarik

kembali konsumen serta melakukan manajemen persediaan untuk produk yang tidak produktif sehingga dapat meningkatkan arus kas perusahaan. Sedangkan PT Sumber Alfaria Trijaya Tbk menerapkan strategi 4P (*Price, Product, Process, People*) untuk memastikan usaha tetap produktif dan efisien. Perusahaan memaksimalkan bauran produk *Ready to Drink* dan *Ready to Eat* (RTD & RTE) untuk memenuhi kebutuhan pelanggan dengan produk yang berkualitas. Selain itu pada tahun 2018, PT Sumber Alfaria Trijaya Tbk juga memberikan pelayanan *e-service* untuk pelanggan dengan melakukan kerjasama kepada pihak ketiga, sehingga pelanggan dapat melakukan pembelian dan pembayaran dengan mudah menggunakan layanan elektronik seperti *e-money* dan lain sebagainya. Strategi yang diterapkan tersebut menyebabkan peningkatan pendapatan perusahaan seiring dengan penambahan gerai baru oleh perusahaan tanpa menambah utang perusahaan.

Strategi yang diterapkan perusahaan dapat mempengaruhi kinerja keuangan perusahaannya. PT Matahari Putra Prima Tbk dan PT Sumber Alfaria Trijaya Tbk memiliki strategi yang berbeda dalam menjalankan usahanya sehingga berdampak terhadap kinerja keuangan masing-masing perusahaan. Analisis perbandingan kinerja keuangan menguraikan tingkat keuntungan dan risiko yang perusahaan alami dalam keadaan tertentu. Rasio keuangan diperlukan untuk menganalisis kinerja keuangan. Membandingkan bagian laporan keuangan terhadap bagian lainnya yang memiliki hubungan yang penting disebut rasio keuangan (Harahap, 2015:297). Perbandingan kinerja keuangan tersebut dilakukan dengan

membandingkan angka atau jumlah pada satu atau beberapa periode antara satu bagian maupun antar dua atau lebih bagian yang ada dilaporan keuangan.

Hasil perbandingan kinerja keuangan tersebut dapat menjadi dasar evaluasi terhadap pengelolaan ataupun manajemen perusahaan agar dapat menciptakan kinerja keuangan perusahaan yang lebih menguntungkan pada masa yang akan datang. Perkembangan kondisi finansial perusahaan yang baik dapat menciptakan efisiensi terhadap perusahaan yang dijadikan landasan utama dalam bersaing dengan perusahaan lainnya (Liyanti,2013:2). Analisis kinerja keuangan dapat diulas berdasarkan data keuangan yang tersaji dalam laporan laba dan rugi perusahaan. Dapat diketahui perkembangan laba dan penjualan perusahaan PT Matahari Putra Prima Tbk dan PT Sumber Alfaria Trijaya Tbk periode tahun 2014-2018 sebagai berikut:

Tabel I.1 Perkembangan Laba dan Penjualan Perusahaan Tahun 2014-2018 (dalam jutaan rupiah)

Tahun	PT Matahari Putra Prima Tbk		PT Sumber Alfaria Trijaya Tbk	
	Laba	Penjualan	Laba	Penjualan
2014	554.017	13.590.405	579.303	41.495.720
2015	221.741	13.802.450	464.204	48.265.453
2016	38.483	13.527.323	553.835	56.107.056
2017	-1.243.414	12.562.780	257.735	61.464.903
2018	-898.272	10.692.363	668.426	66.817.305

Sumber: Laporan Keuangan PT Matahari Putra Prima Tbk dan PT Sumber Alfaria Trijaya Tbk, data diolah, 2019

Berdasarkan tabel I.1 dapat diketahui bahwa PT Matahari Putra Prima Tbk mengalami laba untuk tiga tahun pertama, yaitu tahun 2014-2016. Laba tersebut mengalami penurunan yang cukup tinggi dengan total rata-rata laba kurun waktu 3 tahun tersebut adalah Rp 271.414 juta. Untuk tahun 2017 dan 2018 PT Matahari Putra Prima Tbk mengalami kerugian yang tinggi, yaitu pada tahun 2017 mencapai Rp 1.243.414 juta dan tahun 2018 sebesar Rp 898.272 juta. Kerugian

tersebut disebabkan strategi harga dan aktivitas pemasaran yang rendah dari pemasok. Sedangkan untuk penjualannya, PT Matahari Putra Prima Tbk mengalami fluktuasi, dengan rata-rata penjualan periode 2014-2018 adalah sebesar Rp 12.835.064 juta. Penjualan tertinggi terjadi pada tahun 2015 yaitu sebesar Rp 13.590.405 juta dan terendah pada tahun 2018 yaitu Rp 10.692.363 juta. Rata-rata penjualan periode 2014-2018 adalah sebesar Rp 12.835.064 juta.

PT Sumber Alfaria Trijaya Tbk mengalami laba yang fluktuatif, dengan laba tertinggi yaitu sebesar Rp 668.426 juta pada tahun 2018 dan yang terendah yaitu Rp 257.735 juta pada tahun 2017. Rata-rata laba yang dihasilkan oleh PT Sumber Alfaria Trijaya Tbk adalah sebesar Rp 504.701 juta. Sedangkan untuk penjualan perusahaan mengalami peningkatan selama periode 2014-2018, yang pada tahun 2014 sebesar Rp 41.495.720 juta hingga tahun 2018 mencapai Rp 66.817.305 juta.

Selain data laba dan penjualan untuk melihat bagaimana kemampuan perusahaan menghasilkan keuntungan, untuk menganalisis kinerja keuangan dapat dilihat juga bagaimana tingkat aset perusahaan dibiayai oleh utang. Perkembangan total aset dan utang PT Matahari Putra Prima Tbk dan PT Sumber Alfaria Trijaya Tbk periode tahun 2014-2018 sebagai berikut :

Tabel I.2 Perkembangan Total Aset dan Utang Perusahaan Tahun 2014-2018 (dalam jutaan rupiah)

Tahun	PT Matahari Putra Prima Tbk		PT Sumber Alfaria Trijaya Tbk	
	Total Aset	Utang	Total Aset	Utang
2014	5.533.827	3.005.507	13.989.045	10.990.457
2015	6.032.760	3.518.616	15.195.887	10.345.671
2016	6.701.734	4.272.002	19.474.367	14.179.604
2017	5.427.059	4.252.888	21.901.740	16.651.570
2018	4.808.545	3.659.302	22.165.968	16.148.410

Sumber: Laporan Keuangan PT Matahari Putra Prima Tbk dan PT Sumber Alfaria Trijaya Tbk, data diolah, 2019

Berdasarkan tabel I.2 dapat diketahui bahwa total aset PT Matahari Putra Prima Tbk mengalami fluktuasi. Rata-rata total aset periode tahun 2014-2018 adalah Rp 5.700.785 juta dengan yang tertinggi pada tahun 2016 mencapai Rp 6.701.734 juta dan terendah pada tahun 2018 yaitu Rp 4.808.545 juta. Sedangkan untuk utang perusahaannya, PT Matahari Putra Prima Tbk juga mengalami fluktuasi dengan rata-rata utang periode tersebut sebesar Rp 3.741.663 juta. Utang tertinggi terjadi pada tahun 2016, yaitu sebesar Rp 4.272.002 juta dan yang terendah pada tahun 2014 yaitu Rp 3.005.507 juta.

Total aset milik PT Sumber Alfaria Trijaya Tbk meningkat sepanjang periode 2014-2018, mulai tahun 2014 yaitu Rp 13.989.045 juta hingga tahun 2018 mencapai Rp 22.165.968 juta. Rata-rata total aset periode tersebut adalah Rp 18.545.401 juta. Sedangkan untuk utang perusahaan mengalami fluktuasi, dengan rata-rata sebesar Rp 13.663.142 juta. Utang tertinggi terjadi pada tahun 2017 yaitu sebesar 16.651.570 juta dan yang terendah pada tahun 2015 yaitu, Rp 10.345.671 juta.

Berdasarkan tabel I.1 dan tabel I.2 dapat diketahui periode tahun 2014 - 2018, keadaan tingkat laba dan penjualan PT Matahari Putra Prima Tbk mengalami penurunan serta total aset dan utang yang mengalami fluktuasi, sedangkan PT Sumber Alfaria Trijaya Tbk mengalami fluktuasi laba dengan penjualan dan total aset yang terus meningkat serta diikuti juga dengan fluktuasi utang perusahaannya. Keadaan keuangan serta persaingan yang terjadi pada bisnis ritel tersebut menjadi landasan diperlukannya analisis kinerja keuangan untuk melihat kemampuan perusahaan dalam mengolah keuangan serta

perbandingan kinerja keuangan untuk melihat perbedaan dari kinerja keuangan PT Matahari Putra Prima Tbk dan PT Sumber Alfaria Trijaya Tbk.

Sebelumnya telah ada penelitian yang membahas tentang perbandingan kinerja keuangan. Penelitian oleh Lianty (2013:1), menghasilkan bahwa antara PT Matahari Putra Prima Tbk dan PT Hero Supermarket Tbk diketahui dari rasio likuiditas serta rasio aktivitas berupa perputaran aktiva tetap, perputaran modal kerja, dan perputaran aktiva terdapat perbedaan kinerja keuangan sedangkan diketahui dari perputaran persediaan dan perputaran piutang tidak terdapat perbedaan kinerja keuangan antar kedua perusahaan.

Penelitian yang berbeda oleh Doerachman, et al. (2016:27) Hasil analisis menunjukkan tidak adanya perbedaan yang signifikan kinerja keuangan antara perusahaan Farmasi yang terdaftar di Bursa Efek Indonesia. Penelitian Ulum, et al. (2017:132) menunjukkan bahwa PT Telekomunikasi Indonesia Tbk memiliki kinerja keuangan yang lebih menguntungkan dibandingkan kinerja keuangan PT Indosat Tbk periode 2006 – 2015.

Penelitian lain oleh Sugianto dan Nugraha (2017:1), menghasilkan berdasarkan rasio keuangan yakni, rasio profitabilitas dan likuiditas serta metode *Economic Value Added (EVA)* PT Sumber Alfaria Trijaya Tbk dan PT Indofood Sukses Makmur telah menunjukkan angka positif pada nilai tambah ekonomis.

Sehingga berdasarkan latar belakang penelitian ini, peneliti tertarik untuk mengetahui perbandingan kinerja keuangan yang terjadi pada perusahaan ritel dengan judul **“Analisis Perbandingan Kinerja Keuangan PT Matahari Putra Prima Tbk dan PT Sumber Alfaria Trijaya Tbk”**

1.2 Rumusan Masalah

Berdasarkan uraian dari latar belakang, maka masalah yang diangkat oleh peneliti adalah sebagai berikut:

1. Bagaimana kinerja keuangan PT Matahari Putra Prima Tbk periode 2014-2018 menggunakan rasio likuiditas, rasio solvabilitas, rasio profitabilitas dan rasio aktivitas?
2. Bagaimana kinerja keuangan PT Sumber Alfaria Trijaya Tbk periode 2014-2018 menggunakan rasio likuiditas, rasio solvabilitas, rasio profitabilitas dan rasio aktivitas?
3. Apakah terdapat perbedaan yang signifikan pada kinerja keuangan PT Matahari Putra Prima Tbk dan PT Sumber Alfaria Trijaya Tbk periode 2014-2018 menggunakan rasio likuiditas, rasio solvabilitas, rasio profitabilitas dan rasio aktivitas?

1.3 Batasan Masalah

Agar masalah mendapatkan jawaban yang spesifik dan tidak penyimpangan dari permasalahan yang diangkat, penelitian ini memiliki batasan sebagai berikut :

1. Penelitian ini dilakukan pada PT Matahari Putra Prima Tbk dan PT Sumber Alfaria Trijaya Tbk yang termasuk perusahaan ritel atau pedagang eceran yang terdaftar di Bursa Efek Indonesia (BEI).
2. Menggunakan metode rasio keuangan yaitu rasio likuiditas, rasio solvabilitas, rasio profitabilitas dan rasio aktivitas untuk mengukur kinerja keuangan masing-masing perusahaan.

3. Laporan keuangan yang dianalisis dari tahun 2014 sampai dengan 2018.

1.4 Tujuan Penelitian

Tujuan dari penelitian ini adalah sebagai berikut :

1. Mengetahui dan menganalisis kinerja keuangan PT Matahari Putra Prima Tbk periode 2014-2018 menggunakan rasio likuiditas, rasio solvabilitas, rasio profitabilitas dan rasio aktivitas.
2. Mengetahui dan menganalisis kinerja keuangan PT Sumber Alfaria Trijaya Tbk periode 2014-2018 menggunakan rasio likuiditas, rasio solvabilitas, rasio profitabilitas dan rasio aktivitas.
3. Mengetahui dan menganalisis perbedaan yang signifikan pada kinerja keuangan PT Matahari Putra Prima Tbk dan PT Sumber Alfaria Trijaya Tbk periode 2014-2018 menggunakan rasio likuiditas, rasio solvabilitas, rasio profitabilitas dan rasio aktivitas.

1.5 Manfaat Penelitian

1. Manfaat Teoritis

Penelitian ini dapat dipergunakan dan dimanfaatkan bagi pengembangan ilmu pengetahuan khususnya manajemen keuangan sehingga dapat menjadi bahan perbandingan dalam mengerjakan penelitian pada masa mendatang yang berhubungan dengan kinerja keuangan menggunakan rasio keuangan pada perusahaan ritel yang terdaftar di Bursa Efek Indonesia (BEI).

2. Manfaat Praktis

Bagi perusahaan yang berkaitan dapat menjadi bahan masukan tentang kinerja keuangan perusahaan serta menjadi masukan dalam pertimbangan untuk mengambil keputusan agar tercipta kinerja keuangan yang lebih baik pada masa yang akan datang.

1.6 Sistematika Penulisan

Sistematika penulisan dalam penelitian ini yaitu sebagai berikut:

BAB I PENDAHULUAN

Bab ini memaparkan tentang latar belakang penelitian, rumusan masalah, batasan masalah, tujuan penelitian, manfaat penelitian serta sistematika penelitian.

BAB II LANDASAN TEORI

Bab ini menguraikan tentang teori-teori yang berhubungan untuk mendukung penelitian, menjelaskan tentang penelitian sebelumnya, kerangka berpikir dan hipotesis penelitian.

BAB III METODE PENELITIAN

Bab ini menerangkan tentang pendekatan penelitian, waktu dan tempat penelitian, sumber data yang digunakan, teknik pengumpulan data, definisi operasional dan teknik analisis data pada penelitian.

BAB IV HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

Bab ini menguraikan tentang sejarah singkat perusahaan, format bisnis dan produk dan menjelaskan tentang hasil analisis dan pembahasan dari penelitian yang sudah dilaksanakan.

BAB V PENUTUP

Bab ini mengulas tentang hasil penelitian yang telah dianalisis dan dibahas dalam bentuk kesimpulan dan saran terhadap hasil penelitian yang sebelumnya telah dibahas.

