BAB I
PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang

Awal tahun 2020, tepatnya tanggal 2 Maret COVID-19 di Indonesia pertama kali terdeteksi, diawali dengan terkonfirmasinya warga Depok yang diduga tertular dari Warga Negara Asing (WNA) dari Jepang yang datang ke Indonesia, kemudian menyebarlah COVID-19 ini ke 34 provinsi. COVID-19 sendiri merupakan penyakit menular yang disebabkan oleh virus SARS-CoV-2, orang-orang yang terinfeksi sebagian besar akan mengalami gejala ringan yang akan sembuh atau pulih dengan sendirinya dan gejala yang berat sehingga memerlukan bantuan medis. COVID-19 ini pertama kali ditemukan di China, tepatnya di Wuhan, Hubei, China di tahun 2019 dan menyebabkan pandemi secara global hingga saat ini.

Di Indonesia upaya pencegahan penularan pun sudah dilakukan, seperti dengan menjaga jarak, selalu rajin untuk mencuci tangan dan memakai masker saat berpergian. Selain itu pemerintah juga membuat suatu kebijakan, yaitu PSBB (Pembatasan Sosial Berskala Besar) yang sengaja diterapkan di daerah-daerah atau kota yang memiliki kasus tertular tertinggi atau cukup tinggi seperti Jakarta, Bandung, Semarang, Surabaya dan lain-lain. Kebijakan ini tentu akan menimbulkan dampak terhadap perekonomian di Indonesia, apabila kasus ini semakin berlarut maka masyarakat harus bersiap terhadap penyebaran ini, Perlambatan pertumbuhan di Indonesia adalah dampak yang paling berat dirasakan (Ramadhan, *et.al* 2020). Kebijakan tersebut juga mendorong masyarakat untuk tetap di rumah dan membuat masyarakat menjadi cenderung berkurang dalam hal berbelanja, oleh karena itu daya beli masyarakat pun menjadi menurun.

Ketua Umum Asosiasi Pengusaha Ritel Indonesia (Aprindo) Roy Nicholas Mandey mengatakan bahwa PSBB semakin diperketat dalam rangka mengurangi angka penularan sehingga transaksi menjadi berkurang yang menjadikan kondisi ritel saat ini mengalami kerugian, dengan adanya

pembatasan mobilitas dan penurunan konsumsi masyarakat pendapatan ritel pun melorot. Sebaliknya, beban bertambah karena peritel juga harus menerapkan protokol kesehatan termasuk mengeluarkan biaya tambahan untuk pengadaan disinfektan, hand sanitizer serta alat pelindung diri dan tetap membayar biaya sewa serta biaya gaji karyawan (Waseso & Handoyo, 2020).

Menurunnya daya beli masyarakat dan berkurangnya transaksi menyebabkan pertumbuhan penjualan ritel mengalami penurunan sekitar -0,27 persen dan akan terus menurun seiring dengan melonjaknya kasus dan penurunan ini juga dikarenakan sempat diberlakukannya Pembatasan Sosial Berskala Besar tahun 2020 secara serempak yang menjadikan penjualan perusahaan ritel terus mengalami penurunan hingga tercatat pertumbuhan penjualan sebesar -16,87 persen pada bulan April dan sebesar -20,61% di bulan Mei. Namun, menurut Tutum Rahanta yang merupakan Dewan Penasehat Himpunan Peritel dan Pengelola Pusat Perbelanjaan Indonesia (Hippindo) mengungkapkan bahwa kondisi ritel akan membaik dikarenakan faktor psikologis masyarakat (Nurhani & Fauziah, 2019).

Gambar 1. 1

Pertumbuhan dan indeks penjualan ritel, 2019-2020

Sumber : Lokadata-Beritagar.id

Dari gambar 1.1 terlihat penjualan ritel mengalami penurunan yaang mengakibatkan profitabilitas juga ikut menurun, profitabilitas merupakan rasio yang digunakan untuk menilai kemapuan suatu perusahaan dalam memperoleh

laba atau mencari keuntungan dan dapat memberikan efektivitas manajemen dari suatu perusahaan (Kasmir, 2019). Dari definisi tersebut maka jelas sekali tujuannya adalah untuk mencari laba, analisis rasio profitabilitas ini dapat membantu untuk mengetahui tingkat keuntungan atau laba mengalami penurunan atau mengalami kenaikan. Menurunnya profitabilitas dari perusahaan ritel menyebabkan banyak dari perusahaan ritel yang terpaksa menutup sebagian bahkan seluruh gerainya.

Dilansir dari *website* Bursa Efek Indonesia (BEI) perusahaan yang menutup sebagian gerainya adalah PT Hero Supermarket Tbk (HERO) yang terpaksa akan menutup sebagian gerai giant yang ada di Indonesia pada tahun 2020, hal tersebut terpaksa dilakukan karena perusahaan harus melakukan penyesuaian strategi bisnis yang tepat di kondisi saat ini, di kedepannya HERO Group akan memfokuskan untuk melakukan pengembangan pada merek dagang Guardian, IKEA, dan Hero Supermarket. Selain PT Hero Supermarket Tbk (HERO), PT Matahari Department Store Tbk (LPPF) juga melakukan hal yang sama yaitu menutup sebagian gerainya, PT Matahari Department Store Tbk (LPPF) menutup 13 gerai yang disebabkan biaya operasionalnya membebani keuangan LPFF secara umum (Rizki, 2021).

Di dalam penelitian Jefriyanto (2021) yang meneliti di PT Matahari Departement Store Tbk yang merupakan salah satu dari perusahaan ritel yang terdaftar di Bursa Efek Indonesia (BEI), ditemukan bahwa kinerja keuangan di tahun 2019 lebih baik dibandingkan di tahun 2020, dimana laba bersih di dalam aset yang diperoleh sekitar 0,28. Sedangkan menurut Penelitian Haris et al., (2021) menunjukkan bahwa kinerja keuangan dari perusahaan ritel terdampak pandemi COVID-19. Menurut Nurhani & Fauziah (2019) persaingan dalam bidang ritel ini semakin hari semakin ketat, dapat dilihat dari semakin banyaknya pembukaan gerai baru dari perusahaan ritel serta banyak pula yang harus menutup gerainya dan da juga yang harus memindahkan gerainya, oleh sebab itu perusahaan ritel perlu untuk menetapkan strategi-strategi dan ispirasi baru agar mampu bersaing dalam dunia ritel.

Rasio Profitabilitas merupakan kemampuan suatu perusahaan untuk memperoleh suatu keuntungan deengan memanfaatkan aktiva, penjualan atau modal yang merupakan sumber-sumber yang dimiliki oleh perusahaan. rasio profitabilitas dapat diukur dengan Return On Asset (ROA), Menurut Kasmir (2019) Return On Asset (ROA) merupakan rasio yang mengukur dan menunjukkan tingkat kemampuan suatu perusahaan dalam menghasilkan keuntungan atau laba bersih dari aset yang dimiliki perusahaan. Selain Return On Asset (ROA), rasio profitbilitas juga dapat diukur menggunakan Return On Equity (ROE), menurut Fahmi (2018) Return On Equity (ROA) ini biasa disebut dengan laba atas perputaran total aset atau equity, Rasio ini dapat mengkaji terhadap sejauh mana perusahaan menggunakan sumber daya yang dimiliki untuk mampu meberikan laba atas ekuitas. Mengukur rasio profitabilitas dengan menggunakan Net profit Margin (NPM), menurut Kasmir (2019) Net Profit margin atau margin laba bersih ialah ukuran keuntungan dengan membandingkan laba bersih setelah bunga dan pajak dengan penjualan, rasio ini dapat menunjukkan laba bersih suatu perusahaan atas penjualan.

Berdasarkan penjabaran diatas, penulis tertarik untuk melakukan penelitian tentang analisis perbandingan profitabilitas dengan menggunakan Return On Assets (ROA), Return On Equity (ROE) dan Net Profit Margin (NPM) sebelum dan sesudah munculnya Pandemi COVID-19 pada Perusahaan *Sub sector retail trade* yang terdaftar di Bursa Efek Indonesia.

1.2 Rumusan Masalah

Berdasarkan dari uraian latar belakang yang telah dijelaskan diatas, maka rumusan masalah yang diperoleh, sebagai berikut:

1. Apakah terdapat perbedaan profitabilitas perusahaan *sub sector retail trade* yang terdaftar di BEI sebelum dan sesudah munculnya COVID-19 jika diukur dengan Return On Asset (ROA)?
2. Apakah terdapat perbedaan profitabilitas perusahaan *sub sector retail trade* yang terdaftar di BEI sebelum dan sesudah munculnya COVID-19 jika diukur dengan Return On Equity (ROE)?

3. Apakah terdapat perbedaan profitabilitas perusahaan *sub sector retail trade* yang terdaftar di BEI sebelum dan sesudah munculnya COVID-19 jika diukur dengan Net Profit Margin (NPM)?

1.3 Tujuan Penelitian

Berdasarkan perumusan yang telah dituliskan diatas, maka tujuan yang ingin dicapai dalam penelitian ini adalah sebagai berikut :

1. Untuk mengetahui perbedaan profitabilitas perusahaan yang diukur dengan Return On Asset (ROA) pada perusahaan *sub sector retail trade* yang terdaftar di BEI sebelum dan sesudah munculnya pandemi COVID-19.
2. Untuk mengetahui perbedaan profitabilitas perusahaan yang diukur dengan Return On Equity (ROE) pada perusahaan *sub sector retail trade* yang terdaftar di BEI sebelum dan sesudah munculnya pandemi COVID-19.
3. Untuk mengetahui perbedaan profitabilitas perusahaan yang diukur dengan Net Profit Margin (NPM) pada perusahaan *sub sector retail trade* yang terdaftar di BEI sebelum dan sesudah munculnya pandemi COVID-19.

1.4 Manfaat Penelitian

Manfaat dari penelitian ini dibedakan menjadi dua yaitu, manfaat teoritis dan manfaat praktis, adapun manfaatnya adalah sebagai berikut :

1. Manfaat Teoritis

   Penelitian ini dibuat untuk menerapkan ilmu manajemen keuangan yang didapat, khususnya mengenai kinerja keuangan terutama profitabilitas yang diperoleh selama berada di bangku kuliah. Bagi akademisi dan penelitian selanjutnya, diharapkan penelitian ini dapat digunakan sebagai referensi dalam proses pengembangan ilmu pengetahuan di bidang manajemen keuangan yang terkait dengan profitabilitas perusahaan terutama setelah munculnya pandemi COVID-19.
2. Manfaat Praktis
   a. Bagi Perusahaan

      Diharapkan penelitian ini dapat digunakan oleh perusahaan untuk melakukan sebuah pengembangan keunggulan untuk meningkatkan

suatu kinerja perusahaan, Penelitian ini juga menjadi sumber informasi bagi para manajerial dalam mengadapi masalah yang berhubungan dengan kinerja keuangan perusahaan. Dengan penelitian ini, perusahaan juga mendapatkan bukti empiris terkait dengan keuangan perusahaan sebelum dan sesudah munculnya pandemi COVID-19.

b. Bagi Penulis

Diharapkan dalam penelitian ini dapat membantu menambah wawasan penulis mengenai perusahaan *sub sector retail trade* dan profitabilitas perusahaan, terutama saat setelah munculnya pandemi COVID-19.

c. Bagi Pembaca

Penelitian ini bisa digunakan untuk pembaca dalam menambah wawasan mengenai profitabilitas perusahaan *sub sector retail trade* pada saat sebelum dan setelah pandemi COVID-19.