

**BAB I**  
**PENDAHULUAN**

# **BAB I**

## **PENDAHULUAN**

### **1.1 Latar Belakang**

Menurut Albab dkk. (2023), pembentukan entitas komersial secara prinsip bertumpu pada visi strategis yang memosisikan maksimalisasi profitabilitas sebagai pilar utama untuk memastikan keberlanjutan bisnis secara jangka panjang. Keuntungan yang diraih oleh sebuah entitas bisnis melampaui sekadar pencatatan angka administratif; hal tersebut merupakan indikator esensial yang merefleksikan efektivitas operasional serta kompetensi manajerial dalam mengelola aset perusahaan secara maksimal. profit merupakan faktor krusial karena berperan sebagai sumber pendanaan internal untuk mendukung pertumbuhan perusahaan, pengembangan inovasi produk, dan peningkatan kapasitas produksi sehingga daya saing di pasar dapat tetap terjaga (Wati dkk., 2023). Menurut Pajriah dkk. (2023), entitas bisnis pada industri barang konsumsi primer menunjukkan tren pertumbuhan yang progresif sebagai implikasi dari lonjakan permintaan pasar dan resiliensi kemampuan beli masyarakat, sehingga menciptakan peluang optimalisasi laba yang signifikan. Perbandingan mengenai kuantitas emiten di sektor barang konsumen primer yang tercatat pada Bursa Efek Indonesia (BEI) sepanjang periode 2021 sampai 2024 dipaparkan dalam tabel di bawah ini.

**Tabel 1. 1 Perkembangan Jumlah Emiten Sektor Barang Konsumen Primer di Bursa Efek Indonesia Periode 2021–2024**

2021	2022	2023	2024
43 Emiten	46 Emiten	52 Emiten	53 Emiten

Sumber: Bursa Efek Indonesia ([www.idx.co.id](http://www.idx.co.id)), data diolah (2026)

Merujuk pada data yang disajikan dalam Tabel 1.1, kuantitas emiten di sektor barang konsumen primer pada Bursa Efek Indonesia (BEI) mengalami pertumbuhan sebesar 10 entitas, di mana tercatat sebanyak 43 perusahaan pada tahun 2021 dan meningkat menjadi 53 perusahaan di tahun 2024. Lonjakan kuantitatif ini menjadi indikator bahwa sektor tersebut menyediakan prospek investasi yang menjanjikan akibat tingkat permintaan pasar yang stabil. Selain itu, peningkatan jumlah emiten tersebut juga menegaskan eskalasi ketertarikan pelaku bisnis untuk memenerasi segmen industri yang sama. Meskipun demikian, perlu dipahami bahwa peningkatan kuantitas perusahaan tersebut tidak serta-merta menjamin keberhasilan kinerja keuangan yang optimal secara menyeluruh. Kondisi kompetitif yang semakin ketat, mengharuskan perusahaan untuk menempuh strategi pertumbuhan melalui upaya ekspansi usaha dan memanfaatkan sumber pendanaan eksternal dapat berpotensi menimbulkan konsekuensi berupa peningkatan beban operasional serta akumulasi kewajiban finansial jangka panjang.

Persaingan antarkorporasi yang ketat dipicu oleh pertumbuhan jumlah perusahaan pada sektor barang konsumen primer di Indonesia, sehingga tuntutan terhadap kinerja keuangan yang kokoh serta berkelanjutan menjadi hal yang krusial.

Namun, tidak semua perusahaan di industri produk konsumen utama mampu mengelola keuangan mereka dengan baik, contohnya seperti yang terlihat dari menurunnya profitabilitas. Berikut ini dipaparkan sejumlah emiten pada sektor barang konsumsi primer yang mencatatkan tren penurunan profitabilitas selama periode 2021 hingga 2024.

**Tabel 1. 2 Ikhtisar Depresiasi Profitabilitas Perusahaan Barang Konsumsi Primer di BEI 2021–2024**

No.	Kode Saham	Tahun	Laba
1.	COCO	2021	8.639.008.198
		2022	6.265.059.993
		2023	(53.690.020.918)
		2024	(52.530.439.794)
2.	FOOD	2021	(12.500.827.530)
		2022	(22.085.241.136)
		2023	(20.207.914.387)
		2024	(23.569.874.414)
3.	HOKI	2021	11.844.682.161
		2022	90.572.477
		2023	(3.370.825.857)
		2024	(6.111.741.865)
4.	PSDN	2021	(74.325.337.415)
		2022	(21.643.012.330)
		2023	146.851.624.205
		2024	(19.585.970.986)
5.	TAYS	2021	6.136.976.991
		2022	9.802.429.938
		2023	(18.752.508.743)
		2024	(67.428.702.632)

Sumber: Bursa Efek Indonesia ([www.idx.co.id](http://www.idx.co.id)), data diolah (2026)

Penurunan profitabilitas secara tajam dalam kurun waktu 2021 hingga 2024 teridentifikasi pada lima perusahaan di bidang barang konsumen primer, merujuk pada Tabel 1.2. Penurunan kinerja finansial tersebut pada dasarnya tidak serta-merta berimplikasi langsung pada krisis keuangan. Akan tetapi, apabila tren negatif ini terjadi secara konsisten dan terus tereskalasi, hal tersebut dapat menjadi sinyal peringatan dini (*early warning sign*) mengenai kerentanan perusahaan terhadap ancaman *financial distress*.

Krisis keuangan yang diidentifikasi melalui penurunan laba operasional secara terus-menerus digambarkan sebagai kondisi *financial distress*. Kondisi ini merefleksikan inefisiensi entitas dalam mendayagunakan sumber dayanya guna menghasilkan profitabilitas yang optimal (Zatira et al., 2022). Kompleksitas dari situasi ini kerap diperparah oleh ketidakcukupan tingkat likuiditas, yang secara langsung mendisrupsi kapasitas perusahaan dalam melunasi liabilitas jangka pendeknya. Lebih lanjut, proporsi *leverage* yang terlampau tinggi turut memberikan tekanan finansial yang substansial, sehingga berpotensi mengekskalasi risiko gagal bayar (*default*) pada kewajiban perusahaan. Pada beberapa kasus, kondisi serupa menempuh karena adanya pertumbuhan penjualan yang negatif ataupun mengalami penurunan dan mengakibatkan tidak mencukupi untuk menutupi beban operasional perusahaan. Sebagai solusi dari kondisi tersebut, perusahaan dapat menempuh kebijakan efisiensi sumber daya manusia serta menanggihkan distribusi dividen sebagai upaya preventif terhadap ancaman kebangkrutan (Nisa, 2025).

Berbagai faktor yang memengaruhi stabilitas keuangan korporasi dianalisis secara komprehensif dalam penelitian ini, dengan mengacu pada tantangan finansial yang melanda sektor barang konsumsi. Kajian ini memiliki signifikansi dalam mengkaji pengaruh kinerja profitabilitas, tingkat likuiditas, rasio *leverage* serta dinamika pertumbuhan penjualan terhadap kondisi kesulitan finansial sebagai mekanisme deteksi awal untuk mengidentifikasi potensi komplikasi finansial yang mungkin timbul di masa depan. Diharapkan bahwa pengambil keputusan strategis dalam perusahaan akan memanfaatkan temuan dari kajian ini ketika mengimplementasikan pendekatan pengelolaan finansial yang lebih adaptif dan optimal. Penelitian ini menawarkan kontribusi praktis guna membantu investor dan kreditur dalam memitigasi risiko saat mengambil keputusan investasi dan alokasi pembiayaan, seiring dengan adanya potensi masalah likuiditas perusahaan. Secara akademis, penelitian ini memperluas literatur empiris terdahulu dalam ranah akuntansi dan keuangan melalui fokus spesifik pada proyeksi risiko kebangkrutan emiten barang konsumsi primer di Bursa Efek Indonesia (BEI).

Performa profitabilitas memegang peranan vital dalam memastikan keberlangsungan hidup operasional perusahaan (Nirawati et al., 2022). Hal ini terjadi ketika tingkat profitabilitas berada pada posisi tinggi dan menandakan bahwa entitas bisnis telah mampu mengalokasikan serta memanfaatkan sumber daya yang dimiliki secara optimal. Sebaliknya, tingkat profitabilitas yang minim atau mengalami penyusutan mengindikasikan ketidakmampuan pemimpin perusahaan dalam mengelola aktiva dan modal demi menciptakan nilai tambah. Menurut Ningrum dan

Riharjo (2025), tingkat profitabilitas yang tinggi memiliki hubungan erat dengan ketersediaan dana internal yang dapat dialokasikan untuk memenuhi kewajiban finansial, sehingga menurunkan potensi kondisi kesulitan finansial. Di sisi lain, tingkat profitabilitas yang lebih rendah dapat menurunkan tingkat fleksibilitas finansial perusahaan dan meningkatkan kerentanannya terhadap fluktuasi pasar yang signifikan.

Di samping indikator profitabilitas, tingkat likuiditas berfungsi sebagai faktor penting dalam menggambarkan kesiapan perusahaan dalam menyambut tantangan keuangan. Kemampuan suatu korporasi dalam menyelesaikan seluruh kewajiban jangka pendeknya saat jatuh tempo direfleksikan melalui tingkat likuiditas (Apriliana, 2022). Perusahaan dengan tingkat likuiditas yang tidak memadai umumnya akan menghadapi kendala dalam menjalankan aktivitas operasional rutusnya. Hal tersebut jika diabaikan dapat menyebabkan hilangnya kepercayaan di antara pemasok dan kreditor yang mungkin mengakibatkan *financial distress*. Dalam kondisi ini, ketersediaan aset saat ini bertindak sebagai penyangga ketika suatu perusahaan mengalami kegagalan pasar atau penurunan pendapatan yang tidak terduga.

Menurut Setiowati dkk. (2023), *leverage* adalah komponen yang menilai kemampuan perusahaan untuk menggunakan sumber daya atau sumber pembiayaan dengan biaya tertentu guna memaksimalkan nilai pemegang saham. Ketika *leverage* meningkat tanpa pertumbuhan laba yang sesuai, perusahaan akan terjebak dalam kesulitan keuangan yang parah karena sebagian besar arus kasnya dikonsumsi oleh kewajiban pembayaran utang. Utang yang berlebihan dalam struktur modal mungkin meningkatkan potensi laba, tetapi juga meningkatkan pengeluaran bunga dan gagal

besar bagi perusahaan. *Leverage* merupakan faktor penting antara menyebabkan atau memperburuk kesulitan keuangan dalam suatu perusahaan.

Berdasarkan Wulandari dan Pratiwi (2023), *sales growth* merupakan indikator dinamika volume pemasaran yang dinilai melalui perubahan penjualan yang selanjutnya dimanfaatkan untuk memprediksi tingkat perkembangan berkelanjutan berdasarkan keselarasan strategi investasi dan pendekatan pendanaan dalam kurun waktu tertentu. Ekspansi penjualan yang berlangsung secara berkelanjutan mengindikasikan bahwa produk atau layanan perusahaan masih memiliki daya tarik di pasar, sehingga menghasilkan aliran pendapatan jangka panjang dari aktivitas operasional. Sebaliknya, penjualan yang stagnan atau menurun merupakan indikator awal penurunan pangsa pasar yang dapat membahayakan stabilitas keuangan jangka panjang. Tanpa adanya pertumbuhan volume penjualan yang cukup, perusahaan akan kesulitan memenuhi biaya operasional tetap dan dapat mengurangi margin keuntungan.

Hasil kajian sebelumnya terkait kondisi kesulitan finansial menunjukkan pola yang bervariasi dengan perspektif yang berbeda-beda. Secara akumulatif, variabel profitabilitas dan likuiditas memberikan dampak terhadap stabilitas keuangan, namun *leverage* tidak menunjukkan pengaruh yang signifikan (Septiani dkk., 2021). Pada penelitian Pratiwi & Sudiyatno (2024), tidak ditemukan hubungan antara profitabilitas atau likuiditas dengan kondisi kesulitan finansial, hal tersebut menandakan adanya perbedaan hasil studi. Hal tersebut juga didukung dengan penelitian Septiani dkk., (2021) yang membuktikan bahwa *leverage* berkontribusi terhadap kesulitan finansial. Selain itu, Rochendi & Nuryaman (2022) menjelaskan bahwa pertumbuhan penjualan

juga memiliki andil dalam menyebabkan kondisi kesulitan finansial. Temuan dari Rochendi & Nuryaman (2022) ini bertentangan dengan hasil temuan Sari & Isbanah (2024), yang tidak menemukan keterkaitan antara ekspansi penjualan dengan kondisi finansial tidak stabil. Studi ini bertujuan melanjutkan penelitian sebelumnya dengan judul "Potensi terjadinya *financial distress* diproyeksikan melalui analisis profitabilitas, likuiditas, *leverage*, serta ukuran perusahaan, dengan menggunakan objek penelitian berupa emiten sektor barang konsumen non-primer di Bursa Efek Indonesia sepanjang kurun waktu 2019–2021.," yang menyimpulkan bahwa performansi profitabilitas dan tingkat likuiditas memberikan kontribusi terhadap kondisi kesulitan finansial. Namun begitu, rasio *leverage* dan dimensi perusahaan tidak memiliki dampak yang material secara statistik (Stepani & Nugroho, 2023).

Meskipun telah dilakukan studi ekstensif tentang faktor-faktor yang mempengaruhi kesulitan keuangan, sebagian besar studi sebelumnya menggunakan indikator keuangan tradisional seperti rasio *leverage* dan aktivitas. Sebaliknya, pengujian terhadap pertumbuhan penjualan yang digunakan sebagai standar bagi bisnis untuk meningkatkan pendapatan dan mempertahankan keberlangsungan perusahaan hanya sedikit. Penelitian sebelumnya juga memiliki keterbatasan, seperti penekanan umum pada manufaktur atau transportasi yang masih belum dibahas sampai saat ini.

Siklus ekonomi menimbulkan kekonstanan permintaan inti menjadikan sektor produk konsumen primer sebagai studi yang menarik. Meskipun terdapat kendala seperti pasar umumnya stabil, perusahaan di sektor inti dapat menghadapi masalah

keuangan atau kesulitan karena berbagai keadaan internal dan eksternal. Mayoritas kajian sebelumnya memanfaatkan data yang dikumpulkan sebelum atau sewaktu puncak pandemi COVID-19 berlangsung. Penetapan periode penelitian 2021-2024 dalam kajian ini memungkinkan identifikasi yang lebih akurat terhadap dinamika pandemi serta fase pemulihan pasca-pandemi. Berdasarkan hal tersebut, kajian ini memiliki signifikansi dalam mengisi kesenjangan literatur dengan melaksanakan penelitian yang lebih relevan dan mutakhir mengenai pengaruh kinerja profitabilitas, tingkat likuiditas, rasio *leverage*, serta ekspansi penjualan terhadap kondisi kesulitan finansial dalam sektor industri barang konsumsi primer.

Berdasarkan pemaparan konteks permasalahan tersebut, judul penelitian ini diformulasikan menjadi, **"Pengaruh Profitabilitas, Likuiditas, Leverage, dan Sales Growth terhadap Financial Distress pada Perusahaan Sektor Barang Konsumen Primer yang Terdaftar di Bursa Efek Indonesia Tahun 2021-2024."** Penelitian lebih lanjut terhadap variabel-variabel tersebut memiliki urgensi yang tinggi dalam memetakan faktor-faktor pendorong *financial distress*. Pemahaman ini krusial sebagai landasan untuk merumuskan strategi manajemen keuangan yang lebih efektif, sehingga keberlanjutan operasional dan kinerja korporasi dapat senantiasa terjaga.

## 1.2 Perumusan Masalah

Berdasar pada latar belakang masalah yang telah diuraikan, rumusan pertanyaan dalam penelitian ini mencakup beberapa poin, yaitu:

1. Apakah kondisi *financial distress* dipengaruhi oleh kinerja profitabilitas perusahaan?
2. Apakah tingkat likuiditas yang dimiliki entitas berdampak pada terjadinya *financial distress*?
3. Apakah kerentanan *financial distress* ditentukan oleh besaran rasio *leverage*?
4. Apakah pertumbuhan penjualan (*sales growth*) memberikan kontribusi terhadap potensi *financial distress*?

## 1.3 Tujuan Penelitian

Dalam menjawab problematika yang telah diuraikan di atas, penelitian ini dilaksanakan dengan tujuan untuk:

1. Menganalisis sekaligus menguji signifikansi dampak profitabilitas terhadap probabilitas *financial distress*.
2. Mengevaluasi secara empiris pengaruh yang ditimbulkan oleh tingkat likuiditas terhadap kondisi *financial distress*.
3. Membuktikan efek keterkaitan antara rasio *leverage* dengan potensi terjadinya *financial distress*.
4. Menguji kontribusi pertumbuhan penjualan (*sales growth*) dalam memicu atau meminimalkan risiko *financial distress*.

## 1.4 Manfaat Penelitian

Kontribusi yang signifikan, baik dalam dimensi teoretis maupun praktis, diharapkan dapat dihasilkan melalui penelitian ini dengan rincian sebagai berikut:

### 1. Manfaat Teoretis

Sumbangsih akademis bagi perluasan literatur di bidang ilmu akuntansi, khususnya terkait manajemen keuangan dan analisis kinerja, diharapkan dapat diberikan oleh kajian ini. Dengan menjadikan teori sinyal (*signaling theory*) sebagai fondasi konseptual, penelitian ini diarahkan untuk memperkaya bukti empiris terkait fungsi profitabilitas, likuiditas, *leverage*, serta pertumbuhan penjualan (*sales growth*) sebagai instrumen pemberi sinyal atas kesehatan finansial korporasi. Selain itu, luaran dari riset ini ditujukan untuk melayani sebagai referensi mendalam bagi studi masa depan yang meneliti fenomena *financial distress*, khususnya pada industri barang konsumsi primer.

### 2. Manfaat Praktis

#### a. Bagi Manajemen Perusahaan:

Pihak manajemen dapat memanfaatkan luaran riset ini sebagai alat ukur manajerial (*early warning system*) guna mengidentifikasi sejak awal sekaligus meminimalkan variabel-variabel pemicu krisis keuangan. Langkah preventif tersebut sangat krusial bagi korporasi dalam menjaga resiliensi finansial serta keberlanjutan operasional jangka panjang.

**b. Bagi Investor:**

Kajian ini menyediakan informasi strategis dalam menilai kinerja serta memetakan probabilitas risiko keuangan entitas. Dengan demikian, investor dapat merumuskan keputusan alokasi modal yang lebih presisi, rasional, dan berbasis data pendukung yang valid.

**c. Bagi Kreditor:**

Temuan riset ini dapat diutilisasi oleh pihak penyedia dana sebagai parameter objektif untuk mengukur kapabilitas perusahaan dalam melunasi kewajiban finansial atau liabilitasnya secara tepat waktu.