

BAB I

PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang Penelitian

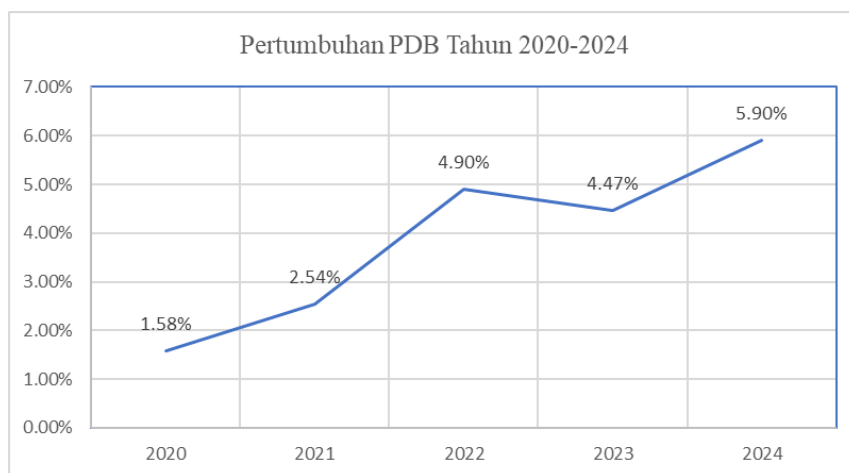
Di tengah era globalisasi dan percepatan transformasi digital, perusahaan di seluruh dunia menghadapi berbagai tantangan dinamis yang memengaruhi keberlanjutan bisnis mereka. Pandemi COVID-19 yang muncul pada akhir 2019 memperburuk ketidakpastian ekonomi global dan menyebabkan resesi terdalam sejak *Great Depression* dengan kontraksi pertumbuhan sekitar -3% pada tahun 2020 (International Monetary Fund, 2020). Dampak ini terasa di hampir seluruh sektor, terutama manufaktur, yang mengalami penurunan aktivitas akibat gangguan rantai pasok, penurunan permintaan, dan peningkatan biaya logistik (World Bank, 2020). Meskipun perekonomian global menunjukkan pemulihan pada tahun-tahun berikutnya, proses ini tidak merata di setiap negara atau sektor industri.

Memasuki periode pascapandemi, perekonomian global masih menghadapi berbagai tantangan seperti inflasi tinggi, ketegangan geopolitik, serta pelemahan produktivitas. Sektor manufaktur, khususnya industri makanan dan minuman, menjadi salah satu pendorong utama pemulihan pasca-pandemi berkat peningkatan permintaan dan perbaikan rantai pasok (International Monetary Fund, 2024).

Kondisi global tersebut juga berpengaruh terhadap perekonomian Indonesia. Badan Pusat Statistik (BPS) mencatat bahwa Produk Domestik Bruto (PDB) Indonesia mengalami kontraksi sebesar -2,07% pada tahun 2020, yang merupakan penurunan pertama sejak krisis moneter 1998 (Badan Pusat Statistik,

2021). Pemulihan terlihat pada tahun-tahun berikutnya melalui peningkatan konsumsi domestik, ekspor, dan aktivitas manufaktur. Industri manufaktur penting bagi Indonesia karena berkontribusi pada pembangunan dan pemerataan ekonomi nasional (M. F. Arifin, 2024).

Seiring peningkatan aktivitas industri pengolahan pasca pandemi, subsektor makanan dan minuman menunjukkan kinerja stabil dan pertumbuhan tahunan. Berdasarkan data BPS, laju pertumbuhan PDB subsektor ini pada 2020–2024 mengalami fluktuasi positif.



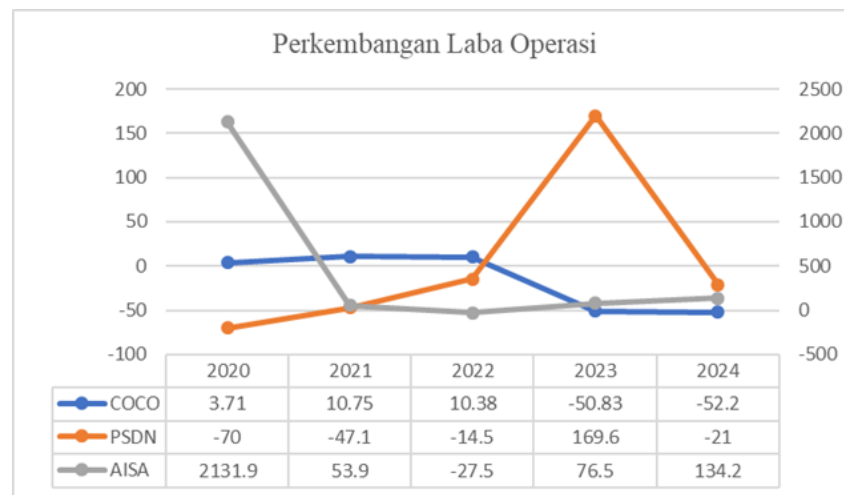
Sumber: Badan Pusat Statistik, 2024

Gambar 1. 1
Tren Pertumbuhan Industri Makanan dan Minuman di Indonesia (2020-2024)

Berdasarkan gambar 1.1, terlihat bahwa laju pertumbuhan mengalami fluktuasi namun cenderung meningkat setiap tahunnya. Pada tahun 2020, pertumbuhan industri makanan dan minuman berada pada tingkat 1,58%, kemudian naik menjadi 2,54% pada tahun 2021, dan mencapai puncak sebesar 4,90% pada tahun 2022. Meskipun mengalami sedikit penurunan menjadi 4,47% pada tahun 2023, namun pada tahun 2024, pertumbuhan kembali meningkat menjadi 5,90%.

2023, sektor ini kembali menguat hingga 5,90% pada tahun 2024 (Badan Pusat Statistik, 2024). Peningkatan ini menegaskan bahwa subsektor makanan dan minuman memiliki daya tahan kuat serta menjadi salah satu penopang pemulihan ekonomi nasional.

Seiring meningkatnya aktivitas industri pengolahan pascapandemi, subsektor makanan dan minuman menunjukkan kinerja yang relatif stabil dan memiliki tren pertumbuhan positif. Namun demikian, pertumbuhan subsektor secara makro tersebut tidak selalu diikuti oleh kondisi keuangan perusahaan secara mikro. Hal ini tercermin dari perkembangan laba operasi perusahaan subsektor makanan dan minuman yang terdaftar di Bursa Efek Indonesia (BEI), khususnya pada PT Wahana Interfood Nusantara Tbk (COCO), PT Prasidha Aneka Niaga Tbk (PSDN), dan PT Tiga Pilar Sejahtera Food Tbk (AISA).



Sumber: Bursa Efek Indonesia (diolah peneliti)

Gambar 1. 2
Perkembangan Laba Operasi PT COCO, PT PSDN, dan PT AISA Tahun 2020–2024

Perbedaan skala laba operasi antar perusahaan menyebabkan grafik pada gambar 1.2 disajikan menggunakan sumbu sekunder. Berdasarkan gambar 1.2, terlihat bahwa kinerja laba operasi ketiga perusahaan tersebut mengalami fluktuasi selama periode 2020–2024. PT Wahana Interfood Nusantara Tbk (COCO) mengalami penurunan kinerja yang cukup tajam. Pada tahun 2020 hingga 2022 perusahaan masih mencatatkan laba operasi positif masing-masing sebesar 3,71 miliar rupiah, 10,75 miliar rupiah, dan 10,38 miliar rupiah. Namun pada tahun 2023 perusahaan mengalami penurunan drastis hingga mencatatkan rugi operasi sebesar –50,83 miliar rupiah dan kembali mengalami kerugian sebesar –52,2 miliar rupiah pada tahun 2024. Penurunan tersebut mengindikasikan melemahnya kemampuan perusahaan dalam menghasilkan laba dari aktivitas operasionalnya.

Menurut Elivira (2021) dalam Kontan.co.id, penurunan kinerja COCO terjadi akibat dampak pandemi yang menyebabkan banyak toko pelanggan tutup sehingga kapasitas produksi turun hingga 40%. Perusahaan bahkan merevisi target pertumbuhan penjualan dari sebelumnya 20% menjadi hanya sekitar 5–10% akibat melemahnya permintaan dan pembatalan pesanan. Di tengah penurunan kinerja tersebut, perusahaan tetap melakukan investasi pembangunan pabrik baru senilai Rp41,23 miliar. Keputusan investasi di tengah penurunan kinerja ini berpotensi meningkatkan beban keuangan perusahaan apabila tidak diimbangi dengan pemulihan penjualan yang memadai.

PT Prasadha Aneka Niaga Tbk (PSDN) juga menunjukkan kinerja yang tidak stabil. Perusahaan mencatatkan laba operasi negatif secara berturut-turut sebesar –70 miliar rupiah pada tahun 2020, –47,1 miliar rupiah pada tahun 2021,

dan –14,5 miliar rupiah pada tahun 2022. Pada tahun 2023, perusahaan sempat mencatatkan laba operasi positif sebesar 169,6 miliar rupiah, namun kembali mengalami kerugian sebesar –21 miliar rupiah pada tahun 2024. Fluktuasi ini menunjukkan bahwa perbaikan kinerja yang terjadi bersifat sementara dan belum mencerminkan stabilitas operasional yang berkelanjutan.

Fenomena tersebut sejalan dengan kondisi keuangan PSDN pada periode sebelumnya. Perusahaan tercatat mengalami kerugian sebesar Rp25,76 miliar pada tahun 2019 yang meningkat menjadi Rp82,49 miliar pada tahun 2021. Untuk memenuhi kewajiban keuangannya, PSDN melakukan penjualan aset dengan nilai lebih dari 50% dari total ekuitas perusahaan. Meskipun pada tahun 2023 kinerja perusahaan sempat membaik akibat keuntungan selisih kurs serta peningkatan penjualan komoditas seperti kopi bubuk dan kopi instan, kondisi tersebut belum mampu menghilangkan tekanan keuangan secara menyeluruh (Guniarti & Aminah, 2025).

Sementara itu, PT Tiga Pilar Sejahtera Food Tbk (AISA) memperlihatkan fluktuasi laba operasi yang paling ekstrem. Pada tahun 2020, AISA mencatatkan laba operasi sebesar 2.131,9 miliar rupiah, namun mengalami penurunan drastis menjadi 53,9 miliar rupiah pada tahun 2021 dan berbalik mengalami kerugian sebesar –27,5 miliar rupiah pada tahun 2022. Meskipun perusahaan kembali mencatatkan laba operasi sebesar 76,5 miliar rupiah pada tahun 2023 dan meningkat menjadi 134,2 miliar rupiah pada tahun 2024, fluktuasi yang tajam tersebut menunjukkan bahwa kinerja operasional perusahaan belum stabil.

Kondisi tersebut tidak terlepas dari krisis keuangan yang pernah dialami AISA pada periode sebelumnya. Menurut Sari (2019) yang dilansir oleh Kontan.co.id, perusahaan tercatat mengalami kerugian sangat besar sebesar Rp5,23 triliun pada tahun 2017 dan Rp123,51 miliar pada tahun 2018. Krisis tersebut dipicu oleh permasalahan tata kelola perusahaan, termasuk dugaan penggelembungan dana sebesar Rp4 triliun dan aliran dana mencurigakan sebesar Rp1,78 triliun. Dampaknya, lini bisnis beras yang menjadi kontributor utama pendapatan perusahaan terhenti, perusahaan kehilangan pendapatan hingga sekitar Rp2 triliun per tahun, serta melakukan pemutusan hubungan kerja terhadap sekitar 1.700 karyawan.

Fenomena berupa fluktuasi laba operasi yang signifikan, kerugian yang terjadi secara berulang, penurunan permintaan pasar, restrukturisasi keuangan, hingga penjualan aset serta keterlambatan penyampaian laporan keuangan yang terjadi pada PT Wahana Interfood Nusantara Tbk (COCO), PT Prasadha Aneka Niaga Tbk (PSDN), dan PT Tiga Pilar Sejahtera Food Tbk (AISA) menunjukkan adanya tekanan keuangan yang serius pada masing-masing perusahaan. Kondisi tersebut merupakan indikasi awal terjadinya *financial distress*, yaitu keadaan ketika perusahaan mengalami penurunan kemampuan finansial yang dapat mengganggu keberlangsungan usaha dan berpotensi mengarah pada kebangkrutan apabila tidak segera ditangani.

Adapun faktor-faktor yang memengaruhi *financial distress* terbagi menjadi faktor internal, yaitu dari sisi ekonomi seperti perusahaan mengalami pengembalian investasi yang negatif, serta dari sisi keuangan di mana perusahaan kesulitan

membayar hutang yang dimilikinya. Sementara itu, faktor eksternal *financial distress* melibatkan kondisi makroekonomi, seperti inflasi (Nadapdap & Hazmi, 2024). Untuk menghindari kondisi tersebut, perusahaan perlu melakukan langkah-langkah strategis seperti pengurangan beban keuangan, pelaksanaan restrukturisasi utang, atau mencari dukungan dari pihak eksternal seperti lembaga keuangan maupun investor (Ariyanti & Sopyan, 2024).

Untuk memahami penyebab terjadinya *financial distress*, diperlukan analisis terhadap faktor-faktor yang memengaruhi kondisi keuangan perusahaan. Tekanan keuangan yang dialami perusahaan umumnya berawal dari melemahnya kemampuan menghasilkan pendapatan, ketidakmampuan memenuhi kewajiban jangka pendek, serta kapasitas perusahaan dalam mempertahankan skala operasionalnya. Oleh karena itu, kondisi *financial distress* tidak hanya berkaitan dengan besarnya kerugian yang dialami perusahaan, tetapi juga berkaitan dengan pertumbuhan penjualan (*sales growth*), kemampuan likuiditas, serta ukuran perusahaan sebagai representasi kekuatan sumber daya yang dimiliki.

Sales growth menggambarkan besaran penjualan produk dari tahun ke tahun. *Sales growth* yang tinggi sering dikaitkan dengan peningkatan laba, yang menandakan stabilitas keuangan dan minimnya risiko *financial distress* (Susanto et al., 2025). *Sales growth* mencerminkan kemampuan perusahaan untuk menjaga posisi bisnisnya di tengah perkembangan ekonomi dan industri yang terjadi dalam lingkungan perekonomian tempat perusahaan menjalankan operasinya (P. N. Arifin & Arif Rachmat, 2024). Secara lebih lanjut, hal ini menunjukkan bagaimana perusahaan mampu beradaptasi dengan perubahan eksternal, seperti fluktuasi pasar,

inovasi teknologi, atau pergeseran preferensi konsumen, yang semuanya memengaruhi kestabilan bisnis. Penelitian yang dilakukan oleh Rochendi & Nuryaman (2022), Arianti & Sopian (2024), dan Muslimin & Bahri (2023) menunjukkan bahwa variabel *sales growth* memiliki pengaruh terhadap *financial distress*. Sementara itu, penelitian oleh Anwar (2022), Bun et al., (2024), dan Ariyanti et al., (2023) justru menemukan hasil sebaliknya, yaitu *sales growth* tidak berpengaruh terhadap *financial distress*.

Selain itu, tingkat likuiditas juga menjadi faktor penting dalam menjaga kesehatan keuangan perusahaan. Likuiditas merupakan kumpulan rasio akuntansi yang sangat krusial dalam memperkirakan kondisi keuangan perusahaan. Likuiditas mengacu pada kemampuan perusahaan untuk mengonversi aset-asetnya menjadi uang tunai secara cepat dan efisien, guna memenuhi kewajiban keuangan yang harus dibayarkan (Rinofah et al., 2021). Salah satu pendekatan yang umum digunakan untuk mengevaluasi likuiditas adalah melalui penerapan rasio likuiditas, seperti *current ratio*, yang membandingkan aset lancar terhadap kewajiban lancar perusahaan. Penelitian yang dilakukan oleh Bun et al., (2024), Rochendi & Nuryaman (2022) dan Khoiriyah & Amaliyah (2024) menyatakan bahwa likuiditas berpengaruh secara signifikan terhadap *financial distress*. Namun hasil berbeda ditemukan oleh Savitri & Rochdianingrum (2020), Savitri et al., (2023) dan Amalina & Trisnaningsih (2023) yang menyatakan bahwa likuiditas tidak berpengaruh signifikan terhadap *financial distress*.

Ukuran perusahaan juga berperan dalam menentukan ketahanan finansial. Perusahaan besar umumnya memiliki akses lebih luas terhadap pendanaan eksternal

dan tingkat kepercayaan yang lebih tinggi dari investor maupun kreditur dibandingkan perusahaan kecil (Rochendi & Nuryaman, 2022). Ukuran perusahaan dapat diukur melalui total aset, penjualan bersih, atau kapitalisasi pasar (Muslimin & Bahri, 2022). Namun demikian, perusahaan besar juga tidak sepenuhnya terbebas dari risiko *financial distress*, terutama ketika menghadapi ketidakefisienan operasional atau beban utang yang tinggi. Oleh karena itu, ukuran perusahaan tidak hanya mencerminkan kekuatan sumber daya perusahaan, tetapi juga menggambarkan besarnya eksposur risiko keuangan yang ditanggung perusahaan dalam mempertahankan keberlangsungan usahanya, sehingga relevan untuk dianalisis dalam kaitannya dengan *financial distress*. Menurut hasil penelitian Salim & Dillak (2021) menunjukkan bahwa ukuran perusahaan berpengaruh terhadap *financial distress*. Sebaliknya, penelitian Amalia & Trisnaningsih (2023), Nasution et al., (2024) dan Savitri et al., (2023) menunjukkan bahwa ukuran perusahaan tidak mempunyai pengaruh terhadap *financial distress*. Temuan yang berbeda-beda tersebut menunjukkan adanya kesenjangan penelitian (*research gap*) terkait dengan pengaruh *sales growth*, likuiditas, dan ukuran perusahaan terhadap *financial distress*.

Berdasarkan penjelasan tersebut, penulis tertarik untuk melakukan penelitian lebih lanjut dengan mengambil judul: **“Pengaruh Sales Growth, Likuiditas, Dan Ukuran Perusahaan Terhadap Financial Distress (Survei pada Perusahaan Manufaktur Sub Sektor Makanan dan Minuman di Bursa Efek Indonesia Tahun 2020–2024)”**.

1.2 Identifikasi Masalah

Berdasarkan latar belakang diatas, maka dapat diidentifikasi beberapa permasalahan sebagai berikut:

1. Bagaimana *Sales Growth*, Likuiditas, Ukuran Perusahaan, Dan *Financial Distress* pada perusahaan Manufaktur Subsektor Makanan dan Minuman yang terdaftar di BEI tahun 2020-2024.
2. Bagaimana pengaruh *Sales Growth*, Likuiditas dan Ukuran Perusahaan secara simultan terhadap *Financial Distress* pada perusahaan Manufaktur Subsektor Makanan dan Minuman yang terdaftar di BEI tahun 2020-2024.
3. Bagaimana pengaruh *Sales Growth*, Likuiditas dan Ukuran Perusahaan secara parsial terhadap *Financial Distress* pada perusahaan Manufaktur Subsektor Makanan dan Minuman yang terdaftar di BEI tahun 2020-2024.

1.3 Tujuan Penelitian

Berdasarkan perumusan masalah di atas, maka tujuan dari penelitian ini adalah:

1. Untuk mengetahui *Sales Growth*, Likuiditas, Ukuran Perusahaan, dan *Financial Distress* pada perusahaan Manufaktur Subsektor Makanan dan Minuman yang terdaftar di BEI tahun 2020-2024.
2. Untuk mengetahui pengaruh *Sales Growth*, Likuiditas dan Ukuran Perusahaan secara simultan terhadap *Financial Distress* pada perusahaan Manufaktur Subsektor Makanan dan Minuman yang terdaftar di BEI tahun 2020-2024.

3. Untuk mengetahui pengaruh *Sales Growth*, Likuiditas dan Ukuran Perusahaan secara parsial terhadap *Financial Distress* pada perusahaan Manufaktur Subsektor Makanan dan Minuman yang terdaftar di BEI tahun 2020-2024.

1.4 Kegunaan Hasil Penelitian

1.4.1 Kegunaan Pengembangan Ilmu

Hasil dari penelitian ini diharapkan dapat memberikan manfaat dan memberikan gambaran untuk mengetahui pengaruh *Sales Growth*, Likuiditas, dan Ukuran Perusahaan terhadap *Financial Distress*. Selain itu, hasil penelitian ini juga diharapkan dapat menjadi tambahan informasi bagi penelitian-penelitian yang serupa di masa mendatang.

1.4.2 Kegunaan Praktis

Penelitian ini diharapkan dapat memberikan informasi yang bermanfaat bagi perusahaan, terutama yang sedang menghadapi kondisi kerugian keuangan (*Financial Distress*). Sedangkan bagi investor, penelitian ini diharapkan dapat dijadikan sebagai bahan masukan dalam berinvestasi khususnya pada perusahaan subsektor makanan dan minuman yang terdaftar di BEI.

1.5 Lokasi dan Waktu Penelitian

1.5.1 Lokasi Penelitian

Penelitian telah dilaksanakan pada perusahaan manufaktur subsektor makanan dan minuman yang terdaftar di Bursa Efek Indonesia tahun 2020-2024,

dengan mengambil data-data yang diperlukan melalui *website* www.idx.co.id dan *website* resmi masing-masing perusahaan.

1.5.2 Waktu Penelitian

Penelitian telah dilaksanakan mulai dari bulan Oktober 2025 sampai dengan bulan Juni 2026. Dengan rincian kegiatan penelitian seperti pada lampiran.