

BAB I PENDAHULUAN

A. Latar Belakang Masalah

Sektor perdagangan besar dan eceran, khususnya industri ritel, merupakan salah satu sektor penting dalam mendukung perekonomian Indonesia dengan kontribusi sebesar 12,96% terhadap Produk Domestik Bruto (PDB) pada tahun 2023 (BPS, 2024). Sebagai penghubung antara produsen dan konsumen, perusahaan ritel tidak hanya memenuhi kebutuhan masyarakat, tetapi juga ikut berkontribusi pada penciptaan lapangan kerja dan penerimaan negara. Namun, kinerja profitabilitas perusahaan ritel yang terdaftar di Bursa Efek Indonesia menunjukkan fenomena menarik berupa inkonsisten data selama periode 2021-2024. Data empiris dari 8 perusahaan ritel yang menjadi sampel penelitian menunjukkan bahwa pertumbuhan penjualan yang positif ternyata tidak selalu sejalan dengan peningkatan profitabilitas. Bahkan beberapa perusahaan mengalami penurunan profitabilitas meskipun penjualan meningkat, sementara perusahaan lain justru mengalami peningkatan profitabilitas di tengah penurunan penjualan. Tabel berikut menggambarkan fenomena gap tersebut:

**Tabel 1.1 Fenomena Gap Pertumbuhan Penjualan vs Profitabilitas
Perusahaan Ritel 2021-2024**

Kode	Nama perusahaan	Sales Growth 2024 (%)	ROA 2024 (%)	ROA 2023 (%)	Perubahan ROA	Fenomena
AUTO	Astra Otoparts Tbk.	-2,23	10,38	10,26	0,12	Penjualan turun, ROA naik

ECII	Electronic City Indonesia Tbk.	-1,63	0,50	0,77	-0,27	Searah negatif
MAPI	Mitra Adiperkasa Tbk.	13,56	7,27	8,52	-1,25	Pertumbuhan ROA tidak proposional dengan pertumbuhan penjualan
DEPO	Caturkarda Depo Bangunan Tbk.	5,02	4,19	4,12	0,07	Searah positif
HRTA	Hartadinata Abadi	41,77	7,43	6,09	1,34	Pertumbuhan ROA tidak proposional dengan pertumbuhan penjualan

Sumber: Laporan Keuangan BEI, Data diolah (2025)

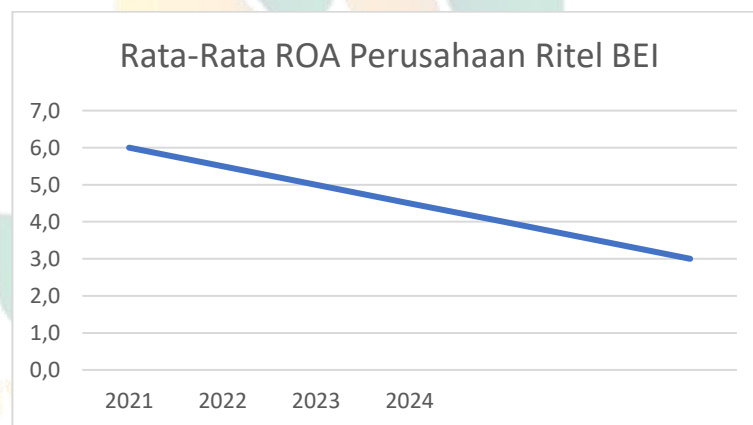
Dari tabel 1.1 terlihat fenomena yang sangat menarik. PT Astra Otoparts Tbk (AUTO) mengalami penurunan penjualan sebesar 2,23% pada tahun 2024, namun *Return on Asset (ROA)* justru meningkat dari 10,26% menjadi 10,38%. Kondisi ini mengindikasikan bahwa perusahaan berhasil meningkatkan efisiensi operasional dan margin laba, meskipun volume penjualan menurun. Sebaliknya, PT Mitra Adiperkasa Tbk (MAPI)

mengalami pertumbuhan penjualan yang tinggi sebesar 13,56%, namun *Return on Asset (ROA)* justru turun dari 8,52% menjadi 7,27%. Demikian pula PT Hartadinata Abadi Tbk (HRTA) yang mencatat pertumbuhan penjualan sangat tinggi (41,77%), namun peningkatan *Return on Asset (ROA)* hanya 1,34% point persentase, yang tidak proporsional dengan laju pertumbuhan penjualannya. Fenomena ini menunjukkan bahwa pertumbuhan penjualan saja tidak cukup untuk menjamin peningkatan profitabilitas perusahaan ritel.

Perkembangan globalisasi dan digitalisasi membuat sektor ini semakin dinamis, apalagi dengan konsumen sekarang cenderung menuntut kecepatan, kenyamanan, dan harga yang kompetitif. Garfik berikut menunjukkan fluktuasi rata-rata profitabilitas perusahaan ritel selama periode penelitian:

Gambar 1.1

**Tren Rata-Rata Return on Asset (ROA) Perusahaan Ritel BEI
(2021-2024)**



Rata-rata ROA: 2021 = 4,42%; 2022 = 5,26%; 2023 = 5,62%; 2024 = 5,73

Sumber: Laporan Keuangan BEI, Data Diolah (2025)

Grafik 1.1 menunjukkan bahwa rata rata *Return on Asset (ROA)* perusahaan ritel sampel mengalami tren peningkatan yang konsisten dari 4,42% di tahun 2021 menjadi 5,73% di tahun 2024. Peningkatan ini mencerminkan pemulihan sektor ritel pasca-pandemi COVID-19. Namun,

di balik tren agregat yang positif tersebut, terdapat variasi kinerja yang sangat besar antara perusahaan. ROA tertinggi dicapai oleh Astra Otoparts Tbk. (AUTO) (10,38) sementara *Return on Asset (ROA)* terendah hanya 0,50% Electronic City Indonesia Tbk. (ECII), menunjukkan kesenjangan profitabilitas yang sangat signifikan meskipun beroperasi dalam sektor yang sama.

Dinamika sektor ritel juga menghadapi tantangan yang cukup kompleks, misalnya dampak inflasi, perubahan suku bunga, dan kondisi pasca-pandemi COVID-19 yang masih memengaruhi stabilitas kinerja perusahaan. Untuk memperjelas perbedaan kinerja antar perusahaan, berikut disajikan perbandingan solvabilitas, efisiensi operasional, pertumbuhan penjualan, dan profitabilitas.

Tabel 1.2 Perbandingan Solvabilitas, Efisiensi Operasional, Pertumbuhan Penjualan, dan Profitabilitas Tahun 2024

No	Kode	Perusahaan	DER	TATO	Sales Growth (%)	ROA	Kategori
1.	AUTO	Astra Otoparts	0,35	0,89	-2,23	10,38	Sangat baik
2.	HRTA	Hartadinata Abadi	1,54	3,06	41,77	7,43	Baik
3.	MAPI	Mitra Adiperkasa	1,04	1,28	13,56	7,27	Baik
4.	DEPO	Caturkarda Depo	0,74	1,24	5,02	4,19	Sedang
5.	UFOE	Damai Sejahtera Abadi	1,19	2,03	14,73	3,83	Sedang
6.	MICE	Multi Indocitra	0,53	0,79	2,85	2,97	Sedang

7.	BELL	Trisula Textile	1,15	1,00	8,60	1,98	Rendah
8.	ECII	Electronic City	0,44	1,44	-1,63	0,50	Sangat rendah

Sumber: Laporan Keuangan BEI, Data Diolah (2025)

Tabel 1.2 menunjukkan variasi yang sangat signifikan dalam kinerja perusahaan ritel. PT Astra Otoparts Tbk (AUTO) dengan solvabilitas yang sehat (DER 0,35) mampu mencapai *Return on Asset (ROA)* tertinggi (10,38%) meskipun mengalami penurunan penjualan dan memiliki *Total Asset Turnover (TATO)* yang relatif rendah (0,89). Hal ini mengindikasikan bahwa Astra Otoparts Tbk (AUTO) memiliki margin laba yang sangat tinggi dan efisiensi biaya yang baik. Sebaliknya, PT Hartadinata Abadi Tbk (HARTA) dengan DER yang lebih tinggi (1,54) dan TATO tertinggi (3,06) serta pertumbuhan penjualan mencapai 41,77%, hanya mampu menghasilkan *Return on Asset (ROA)* 7,43%. Fenomena ini menunjukkan bahwa meskipun HARTA memiliki perputaran aset yang sangat cepat dan pertumbuhan penjualan yang agresif, margin laba perusahaan masih perlu ditingkatkan. Selain itu, PT Electronic City Indonesia Tbk (ECII) memiliki solvabilitas yang sangat sehat dengan DER terendah (0,44) dan *Total Asset Turnover (TATO)* yang cukup baik (1,44), namun hanya mampu menghasilkan ROA 0,50%. Kondisi ini mengindikasikan adanya masalah serius pada margin laba atau struktur biaya operasional perusahaan, sehingga meskipun utang rendah dan perputaran aset baik, profitabilitas tetap sangat rendah.

PT Mitra Adiperkasa Tbk (MAPI) menunjukkan kasus yang menarik sebagai perusahaan yang mengalami recovery dramatis pasca-pandemi. Pada tahun 2021, Mitra Adiperkasa Tbk (MAPI) mencatat laba bersih Rp467,68 miliar, kemudian melonjak 436% menjadi Rp2,5 triliun di tahun 2022. Pertumbuhan laba yang sangat signifikan ini mencerminkan pemulihan sektor ritel dari dampak pandemi COVID-19, khususnya untuk perusahaan multi-brand retail yang sempat terpukul keras selama masa

pembatasan sosial. Meskipun mengalami pertumbuhan yang sangat tinggi di tahun 2022, *Return on Asset (ROA)* Mitra Adiperkasa Tbk (MAPI) di tahun 2024 mencapai 7,27% dengan solvabilitas yang cukup seimbang (DER 1,04).

Sebagai upaya untuk memahami fenomena tersebut, terdapat beberapa faktor yang diduga memengaruhi profitabilitas perusahaan ritel. Pertama, solvabilitas yang mencerminkan kemampuan perusahaan dalam memenuhi kewajiban jangka panjangnya dan umumnya diukur menggunakan *Debt to Equity Ratio* (DER). Tingkat solvabilitas yang tinggi dapat mendukung aktivitas operasional, namun di sisi lain meningkatkan beban bunga dan risiko keuangan yang berpotensi menekan profitabilitas Brigham & Houston (2007). Kedua, pertumbuhan penjualan yang menunjukkan kemampuan perusahaan dalam meningkatkan pendapatan dari waktu ke waktu. Dalam praktiknya, peningkatan penjualan tidak selalu diikuti dengan peningkatan profitabilitas, terutama apabila disertai dengan kenaikan biaya yang tidak proporsional (Lestari et al., 2022). Ketiga, efisiensi operasional yang mencerminkan kemampuan perusahaan dalam memanfaatkan aset untuk menghasilkan pendapatan. Rendahnya efisiensi operasional dapat menyebabkan pemborosan sumber daya yang berdampak pada rendahnya profitabilitas (Nugraeni & Kurniati Sundari, 2024). Ketiga variabel tersebut dipilih karena secara simultan merepresentasikan aspek pendanaan, pertumbuhan, dan efisiensi yang secara teoritis memengaruhi profitabilitas perusahaan.

Sejalan dengan hal tersebut, penelitian mengenai pengaruh ketiga faktor tersebut terhadap profitabilitas telah dilakukan oleh sejumlah peneliti dengan hasil yang beragam. Berkaitan dengan solvabilitas, penelitian (Anindya, 2024) menunjukkan bahwa solvabilitas berpengaruh signifikan terhadap profitabilitas perusahaan ritel, mengindikasikan bahwa pengelolaan utang yang optimal dapat meningkatkan kinerja keuangan. Namun, hasil berbeda ditemukan oleh (Tjahya, 2024) yang menunjukkan bahwa solvabilitas tidak selalu berpengaruh signifikan terhadap

profitabilitas karena tingkat utang yang tinggi dapat menjadi beban yang menekan laba. (Nugraeni & Kurniati Sundari, 2024) menemukan bahwa solvabilitas bersama dengan pertumbuhan penjualan berpengaruh terhadap profitabilitas perusahaan. Sementara itu, Ichsani & Situmorang (2022) dalam penelitiannya terhadap perusahaan subsektor ritel BEI periode 2018–2020 menemukan bahwa DER tidak memiliki pengaruh signifikan terhadap ROA, sementara TATO justru berpengaruh signifikan, menunjukkan bahwa efisiensi penggunaan aset lebih menentukan profitabilitas ritel dibandingkan tingkat utang.

Berkaitan dengan pertumbuhan penjualan, (Lestari et al., 2022) menemukan bahwa pertumbuhan penjualan berpengaruh signifikan terhadap profitabilitas. Hasil serupa juga ditemukan oleh (Rempe et al., 2023) pada perusahaan sektor ritel menunjukkan bahwa pertumbuhan penjualan berpengaruh positif dan signifikan terhadap profitabilitas. Namun, temuan berbeda dihasilkan oleh (Pandiangan & Susanti, 2026) pada subsektor ritel BEI periode 2020–2024 yang menunjukkan bahwa pertumbuhan penjualan tidak berpengaruh signifikan terhadap nilai perusahaan apabila tidak didukung oleh efisiensi aset yang memadai. Terkait efisiensi operasional, (Lendrawati & Abdi, 2021) menemukan bahwa efisiensi operasional berpengaruh negatif signifikan terhadap kinerja keuangan perusahaan ritel di BEI periode 2016–2020, hasil yang tidak sejalan dengan teori efisiensi. Sementara itu, (Zakwan Zahran et al., 2023) pada perusahaan sektor ritel menunjukkan bahwa efisiensi operasional tidak selalu berpengaruh signifikan terhadap profitabilitas, tergantung pada efektivitas pengelolaan biaya operasional Perusahaan.

Inkonsistensi temuan penelitian-penelitian tersebut dapat dijelaskan melalui *Trade Off Theory* yang menyatakan bahwa penggunaan utang dapat meningkatkan nilai perusahaan hingga titik optimal tertentu, namun penggunaan utang yang berlebihan justru dapat menimbulkan risiko kebangkrutan dan menekan profitabilitas. Perbedaan hasil penelitian juga dipengaruhi oleh karakteristik industri serta periode penelitian yang

digunakan. Berdasarkan kajian penelitian terdahulu tersebut, terlihat masih terdapat kesenjangan (*research gap*) baik dari sisi hasil penelitian maupun konteks yang digunakan. Penelitian terdahulu umumnya mengkaji variabel-variabel tersebut secara terpisah, sehingga kajian yang mengintegrasikan solvabilitas, pertumbuhan penjualan, dan efisiensi operasional dalam satu model penelitian pada sektor ritel, khususnya untuk periode pasca pandemi, masih terbatas.

Fenomena yang terjadi pada perusahaan ritel Indonesia periode 2021–2024 ini tidak hanya menarik untuk dikaji dari perspektif teori keuangan konvensional, tetapi juga dari sudut pandang ekonomi Islam sebagai kebaruan penelitian ini. Dalam perspektif syariah, penggunaan solvabilitas yang tinggi perlu mempertimbangkan prinsip keseimbangan (*tawazun*) dan kehati-hatian (*ihtiyath*), di mana utang tidak boleh menjadi beban yang membahayakan kelangsungan usaha sebagaimana diperingatkan dalam QS. Al-Baqarah [2]: 195 tentang larangan menjatuhkan diri ke dalam kebinasaan. Fenomena gap di mana perusahaan dengan DER tinggi seperti HARTA (1,54) dan pertumbuhan penjualan 41,77% namun hanya menghasilkan ROA 7,43% mengindikasikan adanya potensi tidak efisien dalam pengelolaan sumber daya yang perlu dievaluasi dari prinsip *itqan* (profesionalisme dan efisiensi) dalam Islam.

Lebih lanjut, pertumbuhan penjualan yang tidak dibarengi peningkatan profitabilitas yang proporsional juga perlu dikaji dari prinsip larangan pemborosan (*tabdzir*) sebagaimana dijelaskan dalam QS. Al-Isra [17]: 26–27. Dalam konteks ekonomi Islam, keberkahan (*barakah*) dalam usaha tidak hanya diukur dari besarnya pendapatan, tetapi juga dari keberlanjutan dan efisiensi dalam pengelolaan sumber daya yang diamanahkan Allah SWT. Kasus PT Astra Otoparts Tbk (AUTO) yang mampu meningkatkan profitabilitas meskipun penjualan menurun mencerminkan penerapan prinsip efisiensi (*itqan*) yang baik, di mana perusahaan fokus pada kualitas pengelolaan aset dan optimalisasi biaya operasional. Sebaliknya, kasus PT Electronic City Indonesia Tbk (ECII)

dengan solvabilitas sehat namun ROA sangat rendah (0,50%) mencerminkan perlunya kajian dari prinsip keadilan ('adl) dan kejujuran (shiddiq) dalam QS. An-Nisa [4]: 29 tentang perdagangan yang saling ridha agar pengelolaan perusahaan tidak merugikan para pemangku kepentingan.

Pemilihan periode penelitian 2021–2024 dalam penelitian ini didasarkan pada pertimbangan bahwa periode tersebut merupakan data terbaru yang belum banyak digunakan dalam penelitian terdahulu. Sebagian besar penelitian sebelumnya yang mengkaji profitabilitas perusahaan ritel masih menggunakan periode sebelum tahun 2021, sehingga terdapat celah penelitian yang perlu diisi dengan data yang lebih mutakhir. Selain itu, periode 2021–2024 mencakup fase pemulihan ekonomi pasca pandemi COVID-19 yang mencerminkan situasi ekonomi yang lebih adaptif dan kompetitif. Pemilihan perusahaan ritel yang terdaftar di BEI didasarkan pada tiga pertimbangan utama: (1) kontribusi sektor ini yang sangat besar terhadap PDB nasional sebesar 12,96% pada tahun 2023; (2) karakteristik bisnis ritel yang sangat bergantung pada volume penjualan dan efisiensi operasional sehingga relevan untuk mengkaji ketiga variabel independen penelitian ini; dan (3) adanya variasi kinerja profitabilitas yang sangat mencolok di antara perusahaan-perusahaan ritel yang beroperasi dalam sektor yang sama sebagaimana ditunjukkan pada data empiris di Tabel 1.1 dan Tabel 1.2.

Penelitian ini memberikan kebaruan dengan mengintegrasikan perspektif ekonomi Islam dalam menganalisis determinan profitabilitas perusahaan ritel periode 2021–2024 di BEI. Sebagai penelitian yang dilakukan oleh mahasiswa Akuntansi Syariah di Universitas Islam Negeri, kajian ini tidak hanya bertujuan mengidentifikasi hubungan statistik antar variabel, tetapi juga mengevaluasi apakah praktik pengelolaan solvabilitas, strategi pertumbuhan penjualan, dan efisiensi operasional perusahaan ritel telah sejalan dengan prinsip-prinsip syariah yang menjunjung tinggi keadilan ('adl), kejujuran (shiddiq), efisiensi (itqan), dan tanggung jawab sosial. Secara teoretis, penelitian ini memperkaya literatur manajemen

keuangan melalui bukti empiris mengenai hubungan solvabilitas, pertumbuhan penjualan, dan efisiensi operasional terhadap profitabilitas dalam konteks industri ritel Indonesia yang dianalisis melalui perspektif ekonomi Islam. Secara praktis, hasil penelitian ini dapat menjadi pertimbangan bagi manajemen perusahaan ritel dalam menyusun strategi pengelolaan keuangan yang tidak hanya efisien secara finansial, tetapi juga sesuai dengan prinsip kehati-hatian (ihtiyath) dan itqan dalam Islam.

Berdasarkan uraian di atas, terlihat adanya kekosongan pengetahuan mengenai determinan profitabilitas dalam industri ritel Indonesia yang mengintegrasikan perspektif ekonomi Islam, khususnya untuk periode pasca pandemi 2021–2024. Inkonsistensi hasil penelitian terdahulu mengenai pengaruh solvabilitas, pertumbuhan penjualan, dan efisiensi operasional terhadap profitabilitas semakin memperkuat urgensi untuk dilakukannya penelitian lanjutan dengan mempertimbangkan konteks industri yang lebih spesifik. Oleh karena itu, penelitian ini bertujuan untuk menganalisis pengaruh solvabilitas, pertumbuhan penjualan, dan efisiensi operasional terhadap profitabilitas perusahaan ritel yang terdaftar di Bursa Efek Indonesia periode 2021–2024 dengan perspektif akuntansi syariah.

B. Identifikasi Masalah

- a. Terdapat variasi solvabilitas yang signifikan pada perusahaan ritel yang terdaftar di BEI periode 2021–2024, yang berpotensi menciptakan perbedaan tingkat profitabilitas antar perusahaan.
- b. Pertumbuhan penjualan perusahaan ritel menunjukkan pola yang tidak konsisten, di mana tidak semua perusahaan dengan pertumbuhan penjualan positif mampu menghasilkan peningkatan profitabilitas yang sebanding.
- c. Tingkat efisiensi operasional perusahaan ritel bervariasi dalam mengelola biaya operasional dan optimalisasi sumber daya, yang berimplikasi pada pencapaian profitabilitas yang berbeda-beda.
- d. Profitabilitas perusahaan ritel di Indonesia mengalami fluktuasi yang tidak stabil selama periode 2021–2024, terutama terkait dengan dampak

pasca-pandemi COVID-19, perubahan perilaku konsumen, dan kondisi pemulihan ekonomi yang tidak merata.

- e. Terdapat fenomena gap dimana perusahaan dengan penurunan penjualan justru mengalami peningkatan profitabilitas, dan sebaliknya perusahaan dengan pertumbuhan penjualan tinggi mengalami penurunan profitabilitas, yang mengindikasikan adanya faktor lain di luar pertumbuhan penjualan yang mempengaruhi profitabilitas.

C. Pembatasan Masalah

Penelitian ini dibatasi pada tahun 2021–2024 karena periode tersebut menggambarkan fase pemulihan ekonomi pasca-pandemi COVID-19 hingga kondisi mulai stabil. Periode ini dipilih karena sektor ritel mengalami dinamika yang cukup kompleks, mulai dari dampak inflasi, perubahan suku bunga, hingga perubahan perilaku konsumen yang cukup signifikan mempengaruhi profitabilitas perusahaan. Pembatasan variabel difokuskan pada faktor-faktor yang menunjukkan fenomena gap dari data empiris perusahaan sampel. Berdasarkan observasi awal, ditemukan bahwa pertumbuhan penjualan tidak selalu sejalan dengan peningkatan profitabilitas, bahkan beberapa perusahaan mengalami penurunan profitabilitas meskipun penjualan meningkat. Selain itu, terdapat variasi solvabilitas dan efisiensi operasional yang cukup besar antar perusahaan meskipun beroperasi dalam sektor yang sama. Oleh karena itu, pembatasan ini dilakukan agar penelitian lebih fokus dan mendalam pada faktor-faktor kunci yang diduga kuat berpengaruh terhadap profitabilitas.

D. Rumusan Masalah

Berdasarkan latar belakang tersebut, maka rumusan masalah dalam penelitian ini sebagai berikut:

- a. Apakah solvabilitas (X1) berpengaruh terhadap profitabilitas (Y) pada perusahaan ritel yang terdaftar di Bursa Efek Indonesia periode 2021–2024?

- b. Apakah pertumbuhan penjualan (X2) berpengaruh terhadap profitabilitas (Y) pada perusahaan ritel yang terdaftar di Bursa Efek Indonesia periode 2021–2024?
- c. Apakah efisiensi operasional (X3) berpengaruh terhadap profitabilitas (Y) pada perusahaan ritel yang terdaftar di Bursa Efek Indonesia periode 2021–2024?
- d. Apakah solvabilitas (X1), pertumbuhan penjualan (X2), dan efisiensi operasional (X3) secara bersama-sama berpengaruh terhadap profitabilitas (Y) pada perusahaan ritel yang terdaftar di Bursa Efek Indonesia periode 2021–2024?

E. Tujuan Penelitian

Tujuan penelitian ini adalah:

1. Menganalisis pengaruh solvabilitas terhadap profitabilitas pada perusahaan ritel yang terdaftar di Bursa Efek Indonesia periode 2021–2024.
2. Menganalisis pengaruh pertumbuhan penjualan terhadap profitabilitas pada perusahaan ritel yang terdaftar di Bursa Efek Indonesia periode 2021–2024.
3. Menganalisis pengaruh efisiensi operasional terhadap profitabilitas pada perusahaan ritel yang terdaftar di Bursa Efek Indonesia periode 2021–2024.
4. Menganalisis pengaruh solvabilitas, pertumbuhan penjualan, dan efisiensi operasional secara bersama-sama terhadap profitabilitas pada perusahaan ritel yang terdaftar di Bursa Efek Indonesia periode 2021–2024.
5. Manfaat Penelitian

F. Manfaat yang diharapkan dalam penelitian ini, yaitu:

1. Bagi penulis

Penelitian ini memberikan pengalaman langsung bagi penulis dalam menerapkan teori yang diperoleh selama kuliah ke dalam penelitian nyata.

2. Bagi akademisi

Hasil penelitian ini diharapkan dapat menambah referensi dan memperkaya literatur di bidang manajemen keuangan, khususnya mengenai pengaruh solvabilitas, pertumbuhan penjualan, dan efisiensi operasional terhadap profitabilitas.

3. Bagi Perusahaan

Penelitian ini dapat memberikan rekomendasi strategis bagi manajemen perusahaan ritel dalam merumuskan strategi yang tepat untuk mengelola solvabilitas, meningkatkan efisiensi operasional, serta mendorong pertumbuhan penjualan agar profitabilitas dapat terjaga di tengah persaingan yang semakin ketat.

4. Bagi pemerintah

Penelitian ini diharapkan bisa menjadi salah satu bahan pertimbangan dalam merumuskan kebijakan yang mendukung keberlangsungan usaha ritel, terutama terkait stabilitas solvabilitas, efisiensi biaya, serta strategi penguatan sektor perdagangan sebagai salah satu penopang perekonomian nasional.