

BAB I PENDAHULUAN

1.1. Gambaran Umum Objek Penelitian

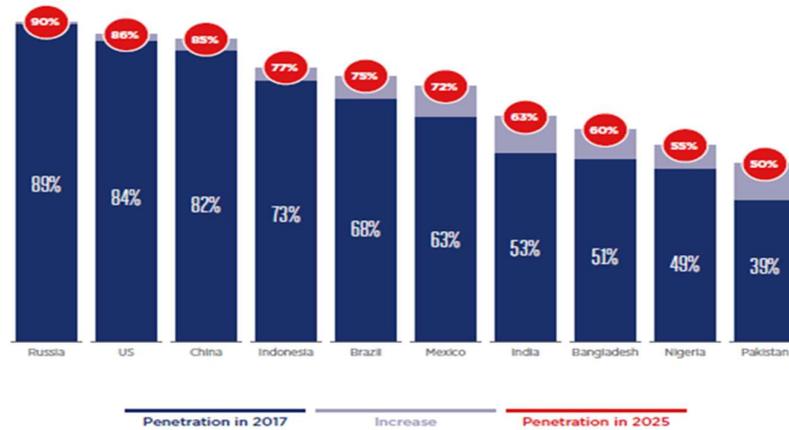
Menurut laporan *The Mobile Economy 2018* yang dirilis oleh GSM Association (GSMA), pada tahun 2017, teknologi selular dan turunannya telah berkontribusi 4,5% terhadap GDP global. Secara nominal, kontribusi ini memberikan nilai tambah sebesar USD 3,6 trilyun. Diperkirakan pada tahun 2022, kontribusi sektor ini akan mencapai USD 4,6 trilyun, seiring dengan peningkatan produktivitas dan efisiensi yang ditandai dengan implementasi layanan mobile dan solusi M2M/IoT. Di tahun 2017, ekosistem industri selular telah menciptakan lapangan pekerjaan 29 juta pekerjaan (langsung dan tidak langsung), serta berkontribusi pada pendanaan sektor publik dengan nilai hampir USD 500 milyar yang terkumpul dari pajak dan USD 25 milyar melalui tender spektrum frekuensi (GSM Association, 2018).

Dari sisi penetrasi jumlah pelanggan, *gap* antara populasi dibandingkan dengan *unique subscribe number*, diperkirakan akan semakin mengecil di tahun 2025. Indonesia dalam hal ini menempati posisi ke 4, dengan penetrasi jumlah pelanggan di angka 74% di tahun 2025. Jumlah pelanggan di 10 negara ini, secara bersama-sama akan meliputi 60% dari total pelanggan global.

Pelanggan seluler berbeda dari koneksi seluler sehingga pengguna unik dapat memiliki lebih dari satu kartu SIM. Jumlah koneksi tidak termasuk IoT seluler berjumlah 7,8 miliar secara global pada tahun 2017 dan akan mencapai 9,0 miliar pada 2025. Karena itu akan ada tiga kartu SIM untuk setiap dua pelanggan (SIM rasio kepemilikan 1,5). Di negara berkembang, rasio kepemilikan SIM sering lebih tinggi, terutama di Sub-Sahara Afrika (1,7), di mana banyak konsumen menggunakan banyak SIM dari berbagai operator seluler, sering melalui handset dual-SIM, untuk memanfaatkan cakupan jaringan dan kualitas panggilan terbaik di tertentu lokasi.

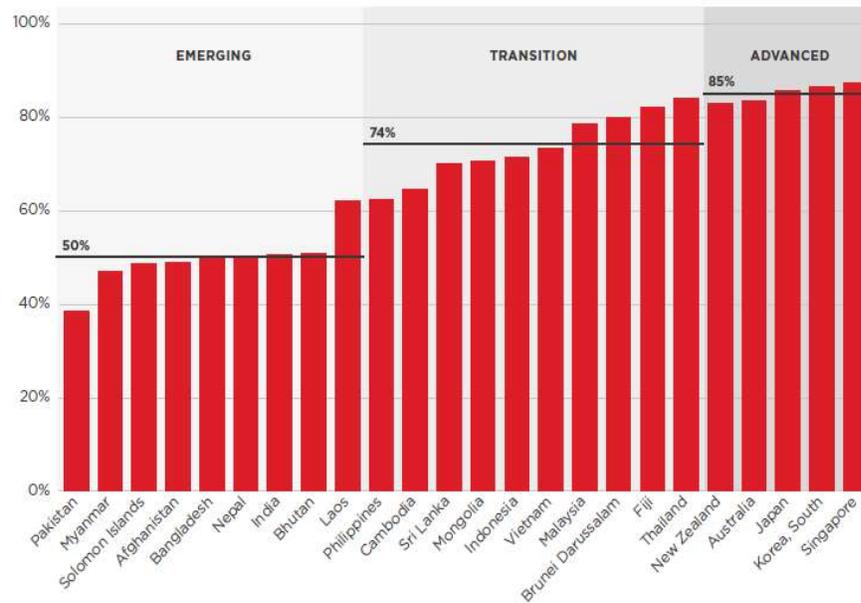
Mobile penetration in the 10 largest countries by population

Unique mobile subscribers as a percentage of population



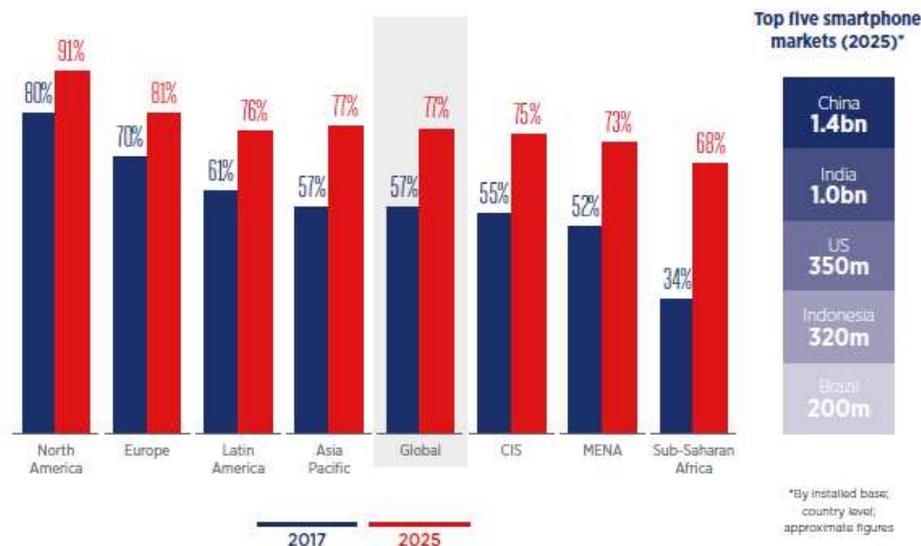
Gambar 1.1. Penetrasi Pelanggan Selular Berdasarkan Populasi (GSMA 2018)

Khusus di kawasan Asia Pacific saja, terdapat 168 operator yang tersebar di 24 negara, yang oleh GSMA digolongkan menjadi 3 kategori berdasarkan *level of engagement* penduduk negara tersebut terhadap layanan telekomunikasi (GSMA, 2018).



Gambar 1.2. Daftar Negara Asia Pacific berdasarkan *Level of Engagement* (GSMA 2018)

Salah satu faktor pendorong pertumbuhan jumlah pelanggan adalah tingginya permintaan handset yang terkoneksi ke jaringan internet. Pada tahun 2025, diperkirakan penetrasi internet seluler akan tercapai 61% dari populasi global, dengan 86% unique subscriber. Sebagian besar peningkatan 1,75 miliar dalam jumlah pengguna internet seluler antara tahun 2017 dan 2025 akan dikontribusi dari China (sekitar 350 juta pengguna baru), India (330 juta) dan Sub-Sahara Afrika (280 juta). Pendorong utama pertumbuhan meliputi meningkatkan cakupan populasi 3G dan 4G jaringan, smartphone dan data yang lebih terjangkau tarif, dan keinginan yang meningkat di antara pengguna untuk mengkonsumsi media sosial dan berbagai layanan dan konten online. Adopsi smartphone akan tumbuh sebesar 10 sampai 34 persen antara tahun 2017 dan 2025; saat itu, tiga dari empat koneksi seluler akan beroperasi smartphone, dengan sisanya pada ponsel basic / feature dan perangkat data-only (misalnya tablet seluler, dongle, dan router / hotspot MiFi). Ponsel pintar akan menjadi jenis handset terkemuka di semua individu wilayah pada tahun 2020 dan hampir semua negara individu secara global pada 2025.



Gambar 1.3. Pertumbuhan Smart Phone Adoption 2017-2025 (GSMa 2018)

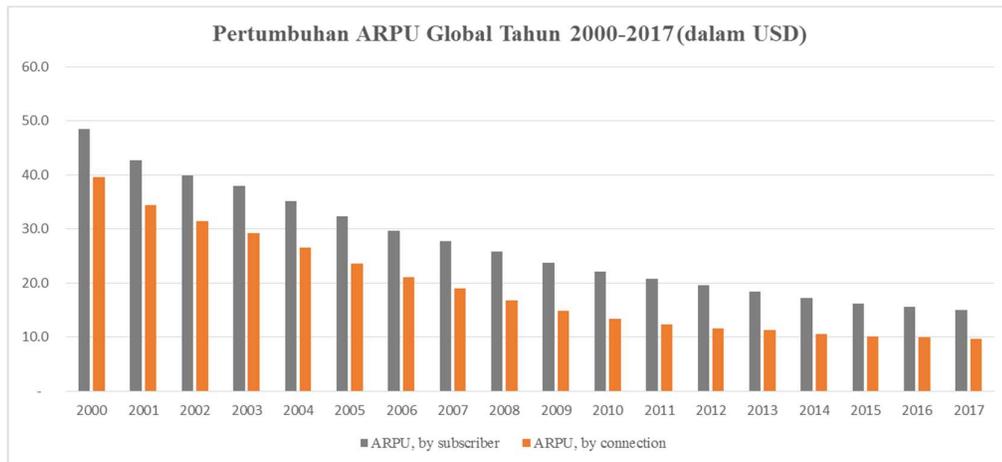
Sementara sebagian besar negara maju sudah sangat tinggi penetrasinya, pasar internet mobile besar baru muncul di negara berkembang. China menyusul AS

menjadi pasar smartphone terbesar oleh basis terpasang pada tahun 2012; empat tahun kemudian, India juga mengambil alih AS. Indonesia dan Brasil berkembang cepat juga; jumlah koneksi ponsel cerdas di Indonesia mendekati itu dari AS. Pada 2025, akan ada lebih dari 10 pasar di dunia dengan lebih dari 100 juta koneksi smartphone. Ini mewakili pasar utama yang dapat dialamatkan untuk e-commerce, fintech, dan berbagai layanan digital maupun konten.

1.2. Latar Belakang Penelitian

Pertumbuhan customer base yang tinggi, ternyata tidak diimbangi dengan pertumbuhan *Average Revenue Per User* (ARPU) yang positif. Definisi ARPU menurut GSMA adalah: *a measure used primarily by mobile network operators as the total revenue divided by the number of subscribers. It includes not only the revenues billed to the customer each month for usage, but also the revenue generated from incoming calls, payable within the regulatory interconnection regime* (GSMA, 2012). Dengan demikian, ARPU dapat digambarkan sebagai representasi pemakaian rata-rata per user atau pelanggan operator seluler. GSMA sendiri membagi jenis ARPU menjadi 2 bagian:

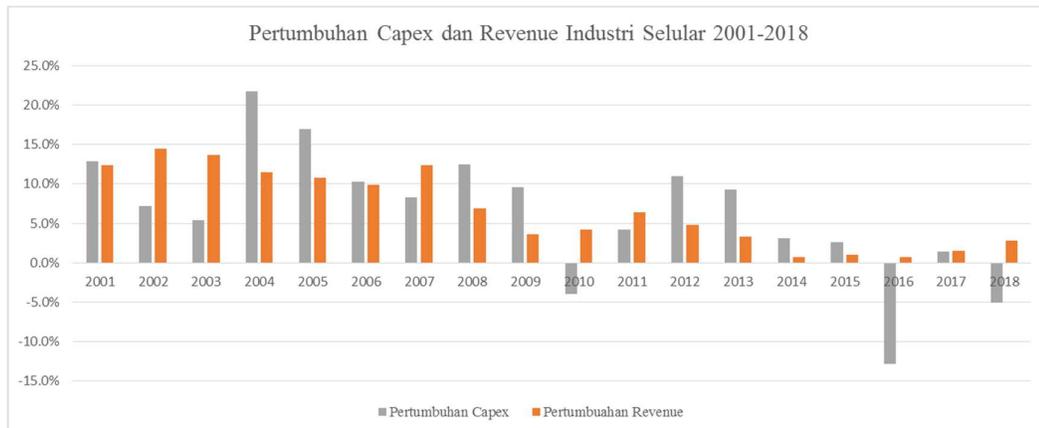
1. *ARPU by subscriber*, yaitu total pendapatan rutin (layanan) yang dihasilkan per pelanggan unik per bulan dalam periode tersebut. Berbeda dari ARPU oleh koneksi, ARPU oleh pelanggan adalah ukuran dari setiap pembelanjaan pengguna unik
2. *ARPU by connection*, adalah total pendapatan rutin (layanan) yang dihasilkan per sambungan per bulan dalam periode tersebut. Dalam hal ini, konteks *ARPU by connection* adalah pendapatan rata-rata per koneksi, bukan per pelanggan.



Gambar 1.4. Pertumbuhan ARPU 2007-2017 (GSMa , 2018, diolah)

Dalam data yang tersaji dalam gambar 1.3., terlihat bahwa ARPU, baik *by subscriber* maupun *by connection* semakin menurun setiap tahunnya. Dari hasil perhitungan Compound Annual Growth Rate (CAGR) dari masing-masing jenis ARPU, diketahui bahwa keduanya memiliki pertumbuhan negatif, dimana ARPU *by subscriber* mempunyai nilai CAGR -6,7%, sedangkan ARPU *by connection* memiliki nilai CAGR -9,3%. Di tahun 2017, data menunjukkan level ARPU sudah ada pada level terendah, USD 15 perbulan untuk ARPU *by subscriber* dan USD 9,7 perbulan untuk ARPU *by Connection*. Penurunan ARPU ini merupakan indikasi perubahan pola komunikasi pelanggan yang sebelumnya menggunakan voice dan SMS, kini berubah menjadi data centric, dengan media aplikasi OTT yang tersedia gratis di pasaran, yang berjalan dalam data tunnel operator, yang semakin murah biayanya.

Dari sisi pertumbuhan *Capital Expenditure (Capex)* dan *Revenue*, seperti terlihat dalam Gambar 1.4, ada beberapa tahun dimana pertumbuhan *capex* tidak diikuti dengan pertumbuhan *revenue*.



Gambar 1.5. Pertumbuhan *Capex* dan Revenue 2001-2018 (GSMA 2018, diolah)

Dalam industri telekomunikasi, *Capex* adalah komponen penting terkait revenue generator. Pertumbuhan nilai *Capex*, mengindikasikan investasi jangka panjang dalam bentuk peremajaan perangkat untuk meningkatkan layanan. Perkembangan teknologi selular dari 2G ke 3G, 3G ke 4G, dan saat ini dengan dikembangkan ke taraf 5G tentunya membutuhkan nilai investasi yang tidak sedikit, kontradiktif dengan pertumbuhan ARPU yang semakin menurun. Dengan penurunan ARPU ini, akan berakibat pada menurunnya revenue operator secara keseluruhan, dan berpotensi untuk mengakibatkan Financial Distress.

Dalam laporan yang dirilis GSMA: *Global Cellular Market Trends and Insight – Q3 2017* (GSMA, 2017), terlihat bahwa Asia Pasific berkontribusi 53% dari total connection, yang berarti dari 7,8 milyar pelanggan yang terkoneksi, 4,1 milyar diantaranya berada di negara-negara Asia Pasifik. Data ini menunjukkan pentingnya wilayah Asia Pasifik sebagai barometer bisnis telekomunikasi global.

Tabel 1.1. Perbandingan *Market Share Operator Global Q3-2017*

As of Q3 2017	World	Asia Pacific	Northern America	Latin America	Europe	Commonwealth of Independent States	Middle East and North Africa	Sub-Saharan Africa	Least Developed Countries
Total number of operators	929*	168	120	151	155	65	88	164	167
Total connections (excluding M2M), in million	7,801	4,176	383	690	677	425	690	807	713
% of global total connections (excluding M2M)	100%	53%	5%	9%	9%	6%	9%	10%	9%
Operators with live 2G GSM networks	676	107	39	127	131	51	78	143	145
Operators with live 3G WCDMA/HSPA networks	628	119	19	119	140	46	67	118	114
Operators with live 2G/3G CDMA networks	109	20	39	10	6	14	7	13	17
Operators with live 4G LTE networks	636	116	68	107	149	43	55	98	70
2G as % of total connections	41%	42%	9%	33%	22%	51%	48%	62%	66%
3G as % of total connections	29%	22%	23%	43%	38%	36%	43%	34%	31%
4G as % of total connections	30%	36%	68%	23%	40%	13%	9%	4%	3%

Sumber: GSMA Report 2018

Indikator lain yang perlu dicermati adalah indikator finansial, dari revenue telekomunikasi global di Q3-2017 dengan total USD 263 Milyar, USD 105,1 Milyar, atau 39% persen dikontribusi oleh industri telekomunikasi di region Asia Pasifik. Sektor telekomunikasi Asia Pasifik juga signifikan dalam kontribusi expenses. Diketahui bahwa kontribusi *Capex* adalah 38% (USD 16 Milyar) dan *Opex* 40% (USD 67,9 Milyar) selama Q3 2017.

Tabel 1.2. Parameter *Financial Operator Global Q3-2017*, dalam milyar USD (GSMA, 2018)

Q3 2017	World	Asia Pacific	Northern America	Latin America	Europe	Commonwealth of Independent States	Middle East and North Africa	Sub-Saharan Africa	Least Developed Countries
Total revenue	\$263.0	\$105.1	\$64.4	\$19.2	\$39.9	\$6.0	\$17.0	\$11.9	\$7.7
Of which non-recurring revenue	\$46.6	\$19.2	\$14.7	\$2.5	\$6.1	\$0.5	\$2.1	\$1.5	\$0.5
Of which recurring (service) revenue	\$216.4	\$85.9	\$49.7	\$16.6	\$33.7	\$5.5	\$14.9	\$10.5	\$7.3
Of which voice revenue	\$92.1	\$31.2	\$18.6	\$9.4	\$14.9	\$3.4	\$8.4	\$6.5	\$5.2
Of which non-voice revenue	\$124.3	\$54.7	\$31.1	\$7.2	\$18.9	\$2.1	\$6.5	\$3.9	\$2.1
Of which data revenue	\$96.8	\$43.8	\$24.5	\$5.5	\$14.5	\$1.6	\$4.6	\$2.3	\$1.2
Blended ARPU	\$9.1	\$6.8	\$42.2	\$7.7	\$16.3	\$4.3	\$7.3	\$4.3	\$3.4
Voice ARPU	\$4.1	\$2.7	\$15.5	\$4.4	\$7.2	\$2.7	\$4.1	\$3.1	\$2.5
Data ARPU	\$4.1	\$3.4	\$21.1	\$2.6	\$7.0	\$1.2	\$2.2	\$1.0	\$0.6
Opex	\$169.6	\$67.9	\$39.6	\$12.6	\$27.2	\$3.5	\$11.9	\$7.3	\$4.6
Capex	\$41.7	\$16.0	\$8.5	\$4.3	\$6.5	\$1.2	\$3.1	\$2.2	\$1.3
EBITDA	\$93.5	\$37.2	\$24.9	\$6.6	\$12.7	\$2.5	\$5.2	\$4.6	\$3.1
EBITDA margin	35.5%	35.4%	38.6%	34.3%	31.8%	42.4%	30.4%	38.5%	40.7%
Operating free cash flow	\$54.3	\$21.6	\$16.4	\$3.2	\$6.7	\$1.4	\$2.5	\$2.6	\$1.9

Sumber: GSMA (2018)

Merujuk pada data dari GSMA, di Asia Pasifik terdapat 26 negara, dengan 122 operator GSM yang terdaftar dan aktif melayani pelanggan sebanyak 122 operator. Sedangkan operator yang terdaftar sebagai perusahaan publik dan dapat diakses data keuangannya sebanyak 40 operator, dari 17 negara, dengan detail sebagaimana bisa dilihat di tabel 1.3

Tabel 1.3. Daftar Operator GSM Asia Pasifik berdasarkan negara (GSMA, 2018) Sumber: GSMA (2018)

Beberapa kasus kebangkrutan pada industri telekomunikasi sudah mulai terlihat. Pada akhir Februari 2018, Aircel, provider selular dari India mengajukan permohonan pailit melalui Pengadilan Niaga Nasional India. Aircel adalah perusahaan privat yang dimiliki bersama antara Maxis Communication dan Sindya Securities and Investments dengan komposisi penyertaan saham sebesar masing-masing 74% dan 26%. Dalam bisnis telekomunikasi selular India, Aircel menduduki peringkat ke 5 dilihat dari jumlah pelanggan dan merupakan operator selular terbesar ke 24 dalam skala global (GSMA, 2018)

Kebangkrutan yang diajukan oleh Aircel ini merupakan eksekusi kegagalan perundingan antara kreditur dan pemegang saham terkait restrukturisasi hutang sebesar Rs 15.500 juta (IndianTimes, 2018). Peristiwa yang menimpa Aircel ini, mengingatkan kita pada kasus tuntutan pailit yang diajukan Ericson kepada Reliance selaku pemilik Jio, dikarenakan kegagalan Reliance untuk melunasi hutang kepada Ericson sebesar Rs 550 juta pada 2017 yang lalu (IndianTimes, 2017).

Di dalam negeri, PT Smartfren Telecom Tbk (FREN) dilaporkan masih mengalami kerugian, walaupun berhasil mencatat pertumbuhan pendapatan sebesar Rp. 28,35 *year on year* menjadi Rp. 4,67 triliun. Sebagaimana disampaikan pada laporan keuangan tahun 2010 yang dirilis pada tanggal 6 Maret 2018, beban umum dan administrasi FREN juga melonjak 26,72% menjadi Rp 6,21 triliun, melebihi jumlah pendapatan yang berhasil diperoleh FREN. Perusahaan juga harus menanggung rugi kurs sebesar Rp 45,93 miliar. Pada 2016, FREN berhasil memperoleh laba selisih kurs sebesar Rp 138,96 miliar. Akibatnya, jumlah rugi

FREN semakin membengkak. Rugi perusahaan operator telekomunikasi ini melonjak 53,09% YoY dari Rp 1,97 triliun pada 2016 menjadi Rp 3,02 triliun pada akhir tahun lalu. (<https://investasi.kontan.co.id/news/smartfren-merugi-rp-302-triliun-meski-pendapatan-naik>).

Tingkat persaingan yang tinggi di industri telekomunikasi memicu operator untuk berlomba-lomba mengadaptasi teknologi baru serta perluasan jaringan untuk peningkatan kapasitas. Alokasi resources keuangan yang tidak tepat dapat memicu masalah di kemudian hari, dalam hal ini dikenali sebagai kondisi *Financial Distress*. Menurut Platt dan Platt, 1990; kekurangan dana operasional perusahaan dapat menyebabkan kondisi *Financial Distress* bagi perusahaan, yaitu penurunan kondisi keuangan yang terjadi sebelum kebangkrutan ataupun likuidasi. Kondisi ini dapat terindikasi, apabila perusahaan tersebut tidak dapat memenuhi kewajiban finansialnya (Wahyuningtias, 2010). Wruck (2007) mendefinisikan *Financial Distress* sebagai suatu penurunan kinerja (laba), sedangkan Elloumo dan Guyie (2001) mengategorikan perusahaan dengan *Financial Distress* apabila selama dua tahun berturut-turut mengalami laba bersih negatif. Kebangkrutan memang tidak selalu terjadi, namun ketika itu menjadi nyata, hal tersebut dapat berdampak langsung kepada perusahaan baik secara ekonomi maupun kondisi sosial (Kristanti dan Herwany, 2017).

Lebih detail, Whitaker (1999) mendefinisikan, sebuah perusahaan dikatakan masuk ke tahun pertama *Financial Distress*, pada saat *cash flow* lebih kecil dibandingkan *current maturities' long-term debt*-nya. Selama aliran kas masih lebih besar hutang, perusahaan masih memiliki kemampuan untuk memmbayar kewajiban kepada kreditor. Menurut Whitaker lebih lanjut, faktor kunci untuk mengidentifikasi sebuah perusahaan dalam keadaan *Financial Distress* atau tidak, adalah dengan kemampuan mereka untuk melakukan pembayaran hutang sesuai dengan kontrak. Meskipun begitu, Wuck (1990) berpendapat bahwa perusahaan yang memasuki kondisi *Financial Distress*, sebagai hasil dari akumulasi penurunan performansi dan manajemen yang buruk.

Elloumi dan Guiyie (2001) menggambarkan proses terjadinya *Financial Distress* dimulai dengan masa inkubasi yang terkondisikan oleh kondisi ekonomi buruk dan manajemen yang mengambil keputusan keuangan yang salah. Dalam situasi ini, perusahaan yang mengalami *earning per share* (EPS) negatif dalam jangka panjang, dianggap berada dalam kondisi *Financial Distress*.

Penelitian-penelitian sebelumnya yang telah mengulas faktor-faktor yang mempengaruhi *Financial Distress*; Kristanti, Rahayu dan Huda (2015) menyebutkan bahwa variabel *gender diversity*, *independent board* dan *leverage* signifikan mempengaruhi kemungkinan terjadinya *Financial Distress* pada family firm di Indonesia, sedangkan variabel *Operational Risk*, *size*, *Profitability*, *PBV* dan kualitas auditor tidak berpengaruh. Penelitian Ahmad (2013) memperlihatkan bahwa *current assets to total asset*, *current ratio*, *debt to total asset*, *debt total equity*, *return on assets*, *return on equity*, *total assets turnover* dan *working capital to total asset* signifikan mempengaruhi *Financial Distress*.

Penelitian Sunarwijaya (2017) menyebutkan bahwa variabel likuiditas, *leverage*, kepemilikan manajerial dan kepemilikan insitusal tidak berpengaruh berpengaruh pada financial distress di perusahaan manufaktur yang terdaftar di Bursa Efek Indonesia dalam kurun waktu 2015-2015. Christidis dan Gregory (2010) menemukan bahwa *working capital over total asset*, *total liabilities over total assets*, *cash flow over total assets*, *earning before interest and tax over share capital*, *quick asset over current asset* dan *funds from operation over total liabilities* berpengaruh signifikan pada *Financial Distress*.

Penelitian yang dilakukan oleh Kumalasari (2014), menyebutkan bahwa variabel Inflasi bersama dengan variabel lain yaitu *Working Capital To Total Asset*, *Total Debt To Total Asset*, *Shareholder Equity To Total asset*, mempunyai dampak signifikan terhadap *Financial Distress* pada 15 perusahaan tekstil yang terdaftar pada Bursa Efek Indonesia. Kumalasari menjelaskan lebih jauh, bahwa tinggi nilai Inflasi, menyebabkan berkurangnya kesempatan perusahaan untuk mendapatkan keuntungan yang optimal.

Tsai, Lee dan Sun (2009) menyebutkan bahwa opini auditor pada kondisi keuangan berpengaruh pada *Financial Distress*. Selain itu, variabel ekonomi makro, yaitu *currency supply change ratio* dan *interest rate change ratio*, *customer price index* dan *stock exchange price ratio* signifikan mempengaruhi *Financial Distress*. Demikian juga Inekwe, Jin, dan Valenzuela (2017), menyatakan bahwa financial ratio, market variables, dan GDP berpengaruh terhadap *Financial Distress*. Sedangkan Alifiah (2013), menggunakan variabel makro ekonomi dan rasio keuangan, dengan kesimpulan bahwa *debt ratio*, *total asset turnover ratio*, *working capital ratio*, *net income ratio*, *net income to total asset ratio* and *base lending rate* mempengaruhi *Financial Distress*.

Parker, *et al* (2012), melakukan penelitian dengan komponen variabel keuangan untuk mengidentifikasi kondisi *Financial Distress* dapat dirumuskan dalam 6 variabel: *financial risk*, *operating risk*, *size*, *liquidity*, *Profitability* dan *market perception*. Penelitian ini menghasilkan kesimpulan bahwa variabel *liquidity*, *Profitability* dan *size* berpengaruh signifikan terhadap *Financial Distress*. Berdasarkan fakta ini, penelitian ini akan dilanjutkan dengan mereplikasi penelitian yang dilakukan Parker, *et al* (2012), serta penambahan variabel lingkungan ekonomi makro, sebagaimana penelitian yang dilakukan Alifiah (2013) dan Tsai, *et al* (2009).

Berdasarkan penelitian-penelitian sebelumnya, masih didapati ketidak-konsistenan pengaruh variabel-variabel independen terhadap *Financial Distress*. Variabel *liquidity* sebagai faktor penentu dalam ketahanan sebuah perusahaan dalam menghadapi *Financial Distress* misalnya, penelitian yang dilakukan oleh Parket, *et al* (2002) dan Kristanti, *et al* (2017) menyebutkan bahwa variabel *liquidity* memiliki pengaruh positif terhadap *Financial Distress*, sedangkan Sunarwijaya (2017) menyimpulkan bahwa variabel *liquidity* tidak memiliki dampak terhadap *Financial Distress*.

Variabel *profitability* yang diukur dengan instrumen *return of sales*, menunjukkan kemampuan perusahaan untuk pulih dari *Financial Distress*. Margin operasional yang tinggi menunjukkan bahwa perusahaan dapat mencapai *profit*

yang tinggi dan membuat perusahaan dapat melakukan pembayaran kewajiban keuangan terhadap kreditur. Parker, *et al* (2002) menyimpulkan bahwa variabel ini positif signifikan berpengaruh terhadap *Financial Distress*, sedangkan sebaliknya, Kristanti, *et al* (2017) berpendapat bahwa variabel *Profitability* tidak signifikan terhadap *Financial Distress*.

Size atau ukuran perusahaan menunjukkan skala ekonomi perusahaan dalam mengelola *asset* termasuk di dalamnya management kas. Besar kecil perusahaan dapat dinyatakan dalam total aktiva, penjualan, dan kapitalisasi pasar. Menurut Tsai, *et al* (2009), variabel ini tidak signifikan mempengaruhi *Financial Distress*, sebaliknya, Kristanti, *et al* (2017) menyatakan variabel ini mempunyai signifikansi negatif, sedangkan Parket, *et al* (2002) menyebutkan bahwa variabel *size* positif signifikan memengaruhi *Financial Distress*.

Dari sisi variabel ekonomi makro, Inekwe, *et al* (2017) berpendapat bahwa Gross Domestic Product (GDP) berpengaruh positif terhadap *Financial Distress*, berlawanan dengan analisis Alifiah (2013) yang menyatakan variabel GDP tidak berpengaruh terhadap *Financial Distress*. Alifiah juga menganalisis pengaruh Lending Rate yang berdampak positif terhadap *Financial Distress*, sebagaimana hal yang sama yang pernah dikemukakan oleh Tsai, *et al* (2019). Namun analisis ini dipatahkan oleh penelitian yang dilakukan Bhattacharjee dan Han (2014), yang menyimpulkan bahwa Lending Rate tidak berpengaruh terhadap *Financial Distress*.

1.3. Perumusan Masalah

Pemilihan obyek penelitian sektor telekomunikasi di wilayah Asia Pasifik adalah untuk menangkap fenomena terjadinya *Financial Distress* di sektor ini, dengan mengetahui pengaruh variabel *financial risk*, *operating risk*, *Profitability* dan kondisi *macroeconomy* terhadap *Financial Distress*.

1.4. Pertanyaan Penelitian

Untuk itu, dapat diidentifikasi masalah-masalah yang akan diteliti pada penelitian ini antara lain:

1. Bagaimana *Financial Risk*, *Operational Risk*, *Profitability*, *Lending Interest Rate*, *Inflation* dan *Financial Distress* pada perusahaan telekomunikasi di Asia Pasifik
2. Apakah variabel-variabel *Financial Risk*, *Operational Risk*, *Profitability*, *Lending Interest Rate* dan *Inflation* akan berpengaruh signifikan secara simultan terhadap *Financial Distress* pada perusahaan telekomunikasi di Asia Pasifik
3. Apakah variabel-variabel *Financial Risk*, *Operational Risk*, *Profitability*, *Lending Interest Rate* dan *Inflation* akan berpengaruh signifikan secara parsial terhadap *Financial Distress* pada perusahaan telekomunikasi di Asia Pasific.

1.5. Tujuan Penelitian

Berdasarkan perumusan masalah dan pertanyaan penelitian yang telah diuraikan, maka tujuan penelitian ini adalah untuk mengetahui:

1. Untuk mengetahui bagaimana variabel *Financial Risk*, *Operational Risk*, *Profitability*, *Lending Interest Rate*, *Inflation* dan *Financial Distress* pada perusahaan telekomunikasi di Asia Pasifik
2. Untuk mengetahui apakah terdapat pengaruh signifikan secara simultan dari variabel variabel *Financial Risk*, *Operational Risk*, *Profitability*, *Lending Interest Rate* dan *Inflation* akan berpengaruh signifikan terhadap *Financial Distress* pada perusahaan telekomunikasi di Asia Pasifik
3. Untuk mengetahui apakah terdapat pengaruh signifikan secara parsial dari variabel variabel *Financial Risk*, *Operational Risk*, *Profitability*, *Lending Interest Rate* dan *Inflation* akan berpengaruh signifikan terhadap *Financial Distress* pada perusahaan telekomunikasi di Asia Pasifik.

1.6. Manfaat Penelitian

Penelitian ini diharapkan dapat memberikan manfaat secara langsung maupun tidak langsung kepada pihak yang berkepentingan yang dapat dilihat dari dua aspek, yaitu:

1.6.1. Aspek Teoritis

Penelitian ini diharapkan dapat memberikan pengetahuan bagi penulis maupun para pembaca mengenai pengaruh *Financial Risk, Operating Risk, Liquidity, Profitability, Lending Interest Rate* terhadap *Financial Distress*. Selain itu, penelitian ini diharapkan dapat digunakan untuk pengembangan ilmu management Keuangan di Indonesia.

1.6.2 Aspek Praktis

Penelitian ini diharapkan dapat memberikan gambaran tentang variabel *Financial Risk, Operating Risk, Profitability, Lending Interest Rate dan Inflation* terhadap *Financial Distress*, sehingga dapat dijadikan acuan dalam pengambilan keputusan bagi perusahaan, investor dan regulator.

1.7. Sistematika Penulisan Tugas Akhir

Dalam penelitian ini, sistematika penulisan disusun dalam lima bab yang akan diuraikan sebagai berikut:

BAB I: PENDAHULUAN

Bab ini menguraikan tentang objek penelitian latar belakang masalah, perumusan masalah, tujuan penelitian dan manfaat penelitian.

BAB II: TINJAUAN PUSTAKA

Bab ini mengemukakan dengan jelas, ringkas, dan padat tentang hasil kajian kepustakaan yang terkait dengan topik dan variabel untuk dijadikan dasar bagi penyusunan kerangka pemikiran dan perumusan hipotesis. Kajian pustaka mencakup teori-teori yang sudah ada dalam buku teks maupun temuan-temuan terbaru yang ditulis dalam jurnal, skripsi, dan disertasi yang dapat dipercaya. Hasil kajian tersebut kemudian digunakan untuk menguraikan kerangka pemikiran.

BAB III: METODE PENELITIAN

Bab ini menegaskan pendekatan, metode, dan teknik yang digunakan untuk mengumpulkan dan menganalisis data yang dapat menjawab atau menjelaskan penelitian.

BAB IV: HASIL DAN ANALISIS

Bab ini hasil dari penelitian dan pembahasan yang harus diuraikan secara rinci dan sistematis sesuai dengan perumusan masalah serta tujuan penelitian. Sistematika pembahasan ini akan memberikan gambaran yang lebih jelas terhadap cakupan, batasan, dan isi topik apabila disajikan dalam sub-sub judul. Setiap aspek pembahasan dimulai dari analisis data, interpretasi data, dan penarikan kesimpulan. Dalam penarikan kesimpulan sebaiknya dilakukan dengan membandingkan penelitian-penelitian sebelumnya atau landasan teori yang relevan.

BAB V: KESIMPULAN

Pada bab ini disajikan penafsiran dan pemaknaan peneliti terhadap hasil analisis temuan penelitian yang disajikan dalam bentuk kesimpulan. Terdapat dua alternatif cara penulisan kesimpulan, yaitu dengan cara butir demi butir dan dengan cara uraian padat.

Saran merupakan implikasi kesimpulan yang berhubungan dengan masalah. Selain menyentuh aspek praktis, perumusan rekomendasi juga harus ditunjukkan kepada para pembuat kebijakan, para pengguna hasil penelitian, dan dapat pula ditujukan kepada para peneliti berikutnya yang berminat untuk melanjutkan penelitian sebelumnya.