

## ABSTRAK

Perkembangan era digital telah mengubah perilaku masyarakat. Munculnya tren belanja *online* dan meningkatnya persaingan menyebabkan penurunan pertumbuhan penjualan ritel dalam lima tahun terakhir, akibat pergeseran perilaku konsumen dari metode tradisional menuju yang lebih modern. Hal ini terlihat dari banyaknya perusahaan ritel yang mengalami kebangkrutan dan penutupan gerai oleh sejumlah perusahaan ritel besar.

Penelitian ini bertujuan untuk menguji tingkat kesehatan perusahaan ritel, mengidentifikasi perbedaan skor antar model penelitian, serta mengukur tingkat akurasi model *Springate*, *Zmijewski*, *Grover*, dan *Altman*. Penelitian ini menggunakan metode kuantitatif dengan pendekatan deskriptif. Objek penelitian adalah perusahaan ritel yang terdaftar di Bursa Efek Indonesia pada periode 2019-2021. Teknik pengambilan sampel dilakukan dengan metode *purposive sampling*.

Hasil penelitian ini menunjukkan bahwa dalam memprediksi kebangkrutan perusahaan ritel, model *Grover* memiliki tingkat akurasi tertinggi, diikuti oleh model *Zmijewski* dan *Springate*. Sementara itu, model *Altman* menunjukkan tingkat akurasi terendah dalam memprediksi kebangkrutan pada perusahaan ritel.

Saran yang diperoleh dari penelitian ini adalah perusahaan harus menghindari terlalu banyak menggunakan hutang untuk membiayai asetnya, perusahaan harus memastikan bahwa aset lancar cukup untuk membayar kewajiban lancarnya dan perusahaan harus meningkatkan margin labanya.

**Kata Kunci :** Analisis Kebangkrutan, *Springate*, *Zmijewski*, *Grover*, *Altman*, Keakuratan, Perusahaan Ritel.