

# **BAB I**

## **PENDAHULUAN**

### **1.1. Latar Belakang Masalah**

Intensitas persaingan semakin meningkat di era globalisasi di antara perusahaan-perusahaan publik berskala besar atau perusahaan multinasional yang terdaftar di Bursa Efek Indonesia (BEI). Perusahaan-perusahaan ini mendirikan anak perusahaan, cabang dan perwakilan di berbagai negara untuk meningkatkan kemitraan strategis dan memperluas pangsa pasar mereka untuk ekspor dan impor secara global. Tujuan dari tindakan ini adalah untuk meningkatkan nilai perusahaan (Wulandari et al., 2021). Perusahaan yang melakukan penawaran umum perdana diwajibkan untuk melakukan pelaporan keuangan tahunan sebagai bentuk pertanggungjawaban kepada pemegang saham, karyawan, pemasok, kreditur, regulator, dan lanskap bisnis yang lebih luas. Laju kemajuan teknis dan kemajuan ilmu pengetahuan yang terus meningkat turut menyumbang pada kerumitan persaingan dalam dunia bisnis. Perusahaan harus tekun dalam upaya mereka untuk mencapai pendapatan maksimum untuk meningkatkan nilai mereka secara keseluruhan (Suardana *et al.*, 2020).

Dalam upaya mencapai maksimalisasi nilai perusahaan, manajemen mengimplementasikan berbagai strategi untuk meraih keunggulan kompetitif di dalam industri. Fokus utamanya adalah meningkatkan pertumbuhan perusahaan, yang tercermin dalam peningkatan nilai investasi yang disuntikkan ke dalam perusahaan. Namun, pergerakan investasi perusahaan cenderung bergantung pada faktor-faktor internal seperti profitabilitas, likuiditas, *leverage*, kebijakan dividen, dan skala perusahaan (Fajariyah & Susetyo 2020; Dewi *et al.*, 2020; Hapsoro & Falih, 2020; Lumapow & Tumiwa, 2017; Indrayani *et al.*, 2021).

Dalam mengevaluasi prospek perusahaan di masa yang akan datang terkait dengan nilai perusahaannya, salah satu parameter krusial bagi para investor adalah profitabilitas. Profitabilitas sendiri menjadi indikator utama kemampuan perusahaan dalam memenuhi tanggung jawab finansial terhadap para penyandang

dana (Dewanti *et al.*, 2016). Rasio profitabilitas diartikan sebagai pencapaian sukses perusahaan dalam menghasilkan keuntungan dari kegiatan operasionalnya (Kurniawan *et al.*, 2020). Fokus utama penilaian kinerja perusahaan terletak pada kemampuannya menghasilkan laba dari aset atau modal yang dimiliki. Keterkaitan profitabilitas dengan nilai perusahaan tergambar melalui jumlah keuntungan yang dihasilkan dari aset perusahaan; semakin besar keuntungan tersebut, semakin menarik perusahaan bagi pemegang saham atau investor karena menjanjikan prospek keuntungan yang tinggi (Iman *et al.*, 2021). Manajemen efektif sumber dana oleh pihak perusahaan dianggap mampu meningkatkan laba bersih perusahaan. Investor cenderung memilih perusahaan yang mampu mencapai tingkat keuntungan yang lebih tinggi, dan dengan demikian, mereka akan berinvestasi dalam perusahaan tersebut (Martha *et al.*, 2018). Keberhasilan perusahaan dalam meraih keuntungan dihubungkan dengan aspek penjualan, modal sendiri, dan total aset, yang semuanya mencerminkan tingkat profitabilitas karena keuntungan tersebut merupakan hasil dari manajemen yang berhasil atas modal yang disertakan oleh pemegang saham.

Menurut Batubara *et al.*, (2019), Intensitas persaingan semakin meningkat di era globalisasi di antara perusahaan-perusahaan besar yang terdaftar di Bursa Efek Indonesia (BEI). Perusahaan-perusahaan ini mendirikan anak perusahaan, cabang, dan perwakilan di berbagai negara untuk meningkatkan kemitraan strategis dan memperluas pangsa pasar untuk mengeksport dan mengimpor produk secara global. Tujuan dari tindakan ini adalah untuk meningkatkan nilai perusahaan (Wulandari *et al.*, 2021). Perusahaan yang memutuskan untuk go public diharuskan untuk terlibat dalam pelaporan keuangan tahunan sebagai sarana untuk menunjukkan akuntabilitas kepada pemegang saham, karyawan, pemasok, kreditor, regulator, dan lanskap bisnis yang lebih luas. Laju kemajuan teknis dan kemajuan ilmiah yang terus meningkat berkontribusi pada kerumitan daya saing dalam lanskap perusahaan, di mana organisasi harus bertahan dalam upaya memaksimalkan pendapatan untuk meningkatkan nilai perusahaan secara keseluruhan (Yohana *et al.*, 2021).

Rasio *leverage*, yang menilai proporsi utang terhadap ekuitas, mewakili penentuan pendanaan yang berkaitan dengan struktur keuangan organisasi. Struktur ini mencakup beberapa pilihan pembiayaan, seperti utang jangka pendek, utang jangka panjang, dan ekuitas. Menurut Sari *et al.*, (2021), organisasi yang memilih untuk menambah tingkat utang mereka dapat dianggap menunjukkan kepercayaan diri terhadap prospek masa depan mereka. Oleh karena itu, diharapkan investor dapat melihat indikasi yang menguntungkan ini yang berasal dari perusahaan. Tren peningkatan Rasio *Leverage*, juga dikenal sebagai rasio utang terhadap ekuitas, menandakan peningkatan akuisisi modal melalui pinjaman, sehingga berpotensi menghambat kemampuan perusahaan untuk mendapatkan pembiayaan pinjaman lebih lanjut. Skenario ini terjadi karena kekhawatiran atas potensi tantangan perusahaan dalam memenuhi kewajiban hutangnya dengan aset yang ada. Perusahaan dengan tingkat utang yang tinggi cenderung mengalami penurunan pembayaran dividen, karena sebagian besar pendapatan mereka dialokasikan untuk membayar kewajiban utang. Dampak dari hal ini dapat berujung pada penurunan nilai perusahaan di mata investor (Sjahrudin *et al.*, 2022).

Kebijakan dividen mencakup sejauh mana pendapatan dapat disalurkan sebagai dividen dan sejauh mana harus dipertahankan. Peningkatan permintaan atas saham suatu perusahaan timbul akibat kenaikan nilai saham perusahaan tersebut. Situasi ini mencerminkan persepsi positif dari pihak investor, yang berdampak pada peningkatan kepercayaan mereka terhadap perusahaan dan mempermudah manajemen dalam mendapatkan sebagian modal dari perusahaan. Informasi terkait kebijakan dividen menjadi sangat penting bagi investor dalam melakukan penilaian terhadap suatu perusahaan, karena keputusan strategis untuk memaksimalkan nilai perusahaan terkait erat dengan distribusi laba. Perusahaan yang mampu memberikan dividen yang besar kepada investor juga akan memperoleh tingkat kepercayaan yang tinggi dari pihak investor (Martha *et al.*, 2018).

Pengaruh ukuran perusahaan terhadap nilai perusahaan telah diakui secara luas, karena perusahaan yang lebih besar cenderung memiliki lebih banyak kemudahan dalam mengakses keuangan dari sumber internal dan eksternal. Seluruh aset perusahaan memberikan gambaran mengenai dimensinya. Tingkat aset yang

dimiliki oleh perusahaan secara langsung mempengaruhi sejauh mana manajemen memiliki wewenang dan fleksibilitas untuk mengatur dan mengalokasikan aset-aset tersebut untuk meningkatkan nilai perusahaan secara keseluruhan di bawah pengawasan mereka.

Tujuan utama dari penelitian ini adalah untuk menganalisis industri makanan dan minuman yang terdaftar di Bursa Efek Indonesia (BEI). Alasan pemilihan sektor ini didasarkan pada pemahaman bahwa perusahaan makanan dan minuman termasuk dalam sektor barang konsumsi, yang merupakan sub sektor dari industri manufaktur di BEI. Industri barang konsumsi dibagi menjadi enam sub sektor yang berbeda: makanan dan minuman, rokok, obat-obatan, kosmetik dan kebutuhan rumah tangga, peralatan rumah tangga, dan produk konsumen lainnya. Alasan pemilihan sektor makanan dan minuman berakar pada hubungan yang kuat antara individu dan barang-barang konsumsi sehari-hari yang disediakan oleh industri ini. Dengan demikian, terbukti bahwa nilai perusahaan, yang ditunjukkan oleh harga saham, meningkat karena investor sangat antusias untuk berinvestasi di sektor makanan dan minuman. Selain itu, fluktuasi harga saham yang sering terjadi di BEI dapat disebabkan oleh banyak faktor, yang mencakup tekanan internal dan eksternal perusahaan. Elemen-elemen ini mencakup kebijakan pemerintah, situasi ekonomi, dan berbagai faktor penentu lainnya. Perubahan-perubahan ini dapat berdampak langsung pada nilai perusahaan.

Studi ini secara khusus meneliti skenario yang terjadi di dalam lingkungan perusahaan sub-sektor makanan dan minuman, khususnya PT Tiga Pilar Sejahtera Food Tbk (AISA). Harga saham PT Tiga Pilar Sejahtera Food melonjak hampir 9% selama dua hari berturut-turut. Namun demikian, pada tanggal 20 Januari, terjadi penolakan otomatis karena penurunan harga saham di atas batas yang diizinkan. Selama periode 19-20 Januari 2016, terjadi penurunan yang cukup besar pada saham AISA, dengan penurunan sebesar 9,25% pada hari Selasa dan penurunan tambahan sebesar 9,22% pada hari berikutnya. Sejak pertengahan tahun sebelumnya, harga saham AISA secara bertahap menurun dari titik tertingginya di 2.125. Harga terus menurun hingga akhir tahun 2015, di mana harga saham mencapai nilai 1.120. Menurut Helen (2016), mata uang kripto ini menarik minat

investor pada tanggal 20 dan 21 Januari ketika nilainya mencapai titik terendah di 935. Dalam situasi khusus ini, tindakan yang dilakukan oleh manajemen perusahaan dapat memberikan pemahaman menyeluruh kepada para investor tentang potensi perusahaan. Fenomena ini terkait dengan pemahaman yang komprehensif mengenai nilai perusahaan yang dimiliki oleh manajemen, yang tidak dapat diakses oleh pemangku kepentingan lainnya, seperti investor (Yuono & Widyawati dalam Fauziah, 2019).

Kondisi ekonomi yang ada telah menimbulkan persaingan yang ketat di antara banyak perusahaan. Industri makanan dan minuman mengalami penurunan kinerja selama pemberlakuan Pembatasan Sosial Berskala Besar (PSBB) pada tahun 2020. Hambatan utama yang dihadapi oleh perusahaan-perusahaan ini adalah penurunan permintaan, terutama karena keraguan konsumen kelas menengah ke atas dalam melakukan transaksi pembelian. Sebaliknya, konsumen kelas menengah ke bawah, yang merupakan sektor pasar terbesar, dibatasi oleh keterbatasan keuangan yang berdampak pada kemampuan mereka untuk melakukan pembelian. Persaingan dianggap sebagai katalisator untuk meningkatkan kinerja perusahaan, sehingga memfasilitasi pencapaian tujuan perusahaan. Selama kuartal pertama 2019, terjadi penurunan laba pada beberapa perusahaan makanan dan minuman, termasuk pemimpin industri seperti PT Unilever Indonesia Tbk, PT Mayora Indah Tbk, dan PT Garudafood Putra Putri Jaya Tbk. Laba bersih ketiga perusahaan ini mengalami penurunan. PT Unilever Indonesia Tbk mengalami penurunan sebesar 4,37%, PT Mayora Indah Tbk mengalami penurunan sebesar 0,51%, dan PT Garudafood Putra Putri Jaya Tbk mengalami penurunan yang paling besar, yaitu sebesar 19,9% (Iman et al., 2021).

Berbagai temuan penelitian menunjukkan bahwa profitabilitas, likuiditas, leverage, kebijakan dividen, dan ukuran perusahaan memiliki pengaruh yang berbeda terhadap nilai perusahaan, sehingga perlu dilakukan pertimbangan yang cermat terhadap varians-variens tersebut. Penelitian sebelumnya, seperti Fajariyah & Susetyo (2020), Azmi *et al.*, (2018), dan Djashan & Agustinus (2020), telah menunjukkan bahwa profitabilitas memiliki pengaruh yang besar terhadap nilai perusahaan. Namun demikian, temuan studi yang dilakukan oleh Hapsoro & Falih

(2020) menunjukkan bahwa meskipun profitabilitas memiliki pengaruh yang baik, namun tidak memiliki dampak yang besar terhadap nilai perusahaan.

Hapsoro & Falih (2020) melakukan penelitian yang memberikan hasil yang kontras tentang dampak likuiditas terhadap nilai perusahaan. Temuan mereka menunjukkan bahwa likuiditas tidak memiliki pengaruh signifikan terhadap nilai perusahaan. Namun demikian, penelitian yang dilakukan oleh Dewi *et al.*, (2020) bertentangan dengan perspektif ini dengan menyatakan bahwa likuiditas memberikan dampak yang baik terhadap nilai perusahaan. Terkait dengan kebijakan dividen, berbagai penelitian seperti Martha *et al.*, (2018) dan Indriani *et al.*, (2021) menunjukkan bahwa kebijakan dividen tidak berpengaruh terhadap nilai perusahaan. Namun demikian, hasil penelitian yang dilakukan oleh Lumapow & Tumiwa (2017) dan Martha *et al.*, (2018) mengindikasikan bahwa kebijakan dividen memiliki dampak yang merugikan dan substansial terhadap nilai perusahaan. Penelitian lain, seperti penelitian yang dilakukan oleh Indrayani *et al.*, (2021) dan Oktaviarni *et al.*, (2019), menguatkan pendapat bahwa kebijakan dividen dapat meningkatkan nilai perusahaan.

Sementara itu, variasi pendapat juga terlihat pada penelitian mengenai leverage. Beberapa penelitian, seperti yang dilakukan oleh Oktaviarni *et al.*, (2019) dan Indriani *et al.*, (2021), menemukan bahwa leverage tidak memiliki pengaruh yang signifikan terhadap nilai perusahaan. Namun demikian, menurut Hirdinis (2019), terdapat bukti empiris yang mengindikasikan bahwa Debt to Equity Ratio (DER) memiliki pengaruh positif dan signifikan secara statistik terhadap nilai perusahaan.

Variabel ukuran perusahaan juga menimbulkan variasi temuan penelitian. Menurut Wijaya (2019), Lestari & Krisnando (2020), dan Setiadharna & Machali (2017), tidak terdapat pengaruh yang signifikan dari ukuran perusahaan terhadap nilai perusahaan. Studi yang dilakukan oleh Hapsoro & Falih (2020) dan Lumapow & Tumiwa (2017) menunjukkan bahwa baik besarnya perusahaan maupun kemampuannya untuk mengubah aset menjadi uang tunai memiliki dampak yang baik dan penting terhadap nilai perusahaan secara keseluruhan. Selain itu, menurut Hirdinis (2019), skala perusahaan memiliki dampak yang merugikan dan

substansial terhadap nilai perusahaan secara keseluruhan. Variasi yang ditunjukkan dalam hasil penelitian ini menyoroti pengaruh yang rumit dan beragam terhadap nilai bisnis, sehingga memerlukan penyelidikan tambahan untuk memahami peran dan interkoneksi yang mungkin timbul.

Penelitian ini mereplikasi penelitian yang dilakukan oleh Yanti dan Darmayanti (2019), dengan perbedaan bahwa penelitian ini berfokus pada perusahaan makanan dan minuman yang terdaftar di Bursa Efek Indonesia untuk periode 2017-2021, sedangkan penelitian sebelumnya mencakup tahun 2014-2017. Variabel modal tidak dimasukkan sebagai variabel independen dalam analisis ini karena sudah dimasukkan dalam perhitungan rasio leverage dan kebijakan dividen.

Berdasarkan uraian-uraian pengaruh antar variabel penelitian di atas, maka penulis akan melakukan penelitian yang berjudul **“Pengaruh Profitabilitas, Likuiditas, Leverage, Kebijakan Dividen, dan Ukuran perusahaan terhadap Nilai Perusahaan (Studi pada Perusahaan Industri *Food and Beverage* yang terdaftar di Bursa Efek Indonesia tahun 2017-2021)”**

## 1.2 Rumusan Masalah

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

1. Apakah profitabilitas berpengaruh terhadap nilai perusahaan pada perusahaan *food and beverage* yang terdaftar di BEI tahun 2017-2021?
2. Apakah likuiditas berpengaruh terhadap nilai perusahaan pada perusahaan *food and beverage* yang terdaftar di BEI tahun 2017-2021?
3. Apakah *leverage* berpengaruh terhadap nilai perusahaan pada perusahaan *food and beverage* yang terdaftar di BEI tahun 2017-2021?
4. Apakah kebijakan dividen berpengaruh terhadap nilai perusahaan pada perusahaan *food and beverage* yang terdaftar di BEI tahun 2017-2021?
5. Apakah ukuran perusahaan berpengaruh terhadap nilai perusahaan pada perusahaan *food and beverage* yang terdaftar di BEI tahun 2017-2021?

### 1.3 Tujuan Penelitian

Berdasarkan rumusan masalah tersebut di atas, maka tujuan dalam penelitian ini adalah untuk mendapatkan bukti empiris:

1. Pengaruh profitabilitas terhadap nilai perusahaan pada perusahaan *food and beverage* yang terdaftar di BEI tahun 2017-2021.
2. Pengaruh likuiditas terhadap nilai perusahaan pada perusahaan *food and beverage* yang terdaftar di BEI tahun 2017-2021.
3. Pengaruh *leverage* terhadap nilai perusahaan pada perusahaan *food and beverage* yang terdaftar di BEI tahun 2017-2021.
4. Pengaruh kebijakan dividen terhadap nilai perusahaan pada perusahaan *food and beverage* yang terdaftar di BEI tahun 2017-2021.
5. Pengaruh ukuran perusahaan terhadap nilai perusahaan pada perusahaan *food and beverage* yang terdaftar di BEI tahun 2017-2021.

### 1.4 Manfaat dan Kegunaan Penelitian

Adapun hasil penelitian ini diharapkan dapat memberikan manfaat dan kegunaan dalam penelitian sebagai berikut.

1. Manfaat Teoritis Bagi Akademis. Dapat menjadi tambahan referensi dan bahan pengembangan penelitian selanjutnya terkait efek profitabilitas, likuiditas, *leverage*, kebijakan dividen, dan ukuran perusahaan terhadap nilai perusahaan.
2. Manfaat Teoritis Bagi Peneliti Selanjutnya. Dapat menjadi tambahan referensi dan bahan pengembangan penelitian terkait pengaruh profitabilitas, likuiditas, *leverage*, kebijakan dividen, dan ukuran perusahaan terhadap nilai perusahaan.
3. Manfaat Praktis Bagi Perusahaan. Manajemen perusahaan di Indonesia dapat menjadi masukan dan pertimbangan dampak atau efek profitabilitas, likuiditas, *leverage*, kebijakan dividen, dan ukuran perusahaan terhadap nilai perusahaan.
4. Manfaat Praktis Bagi Investor. Bagi investor penelitian ini dapat memberikan informasi tentang nilai perusahaan, sehingga dapat dijadikan sebagai salah satu pertimbangan dalam melakukan keputusan investasi.