

# **BAB I**

## **PENDAHULUAN**

### **1.1 Latar Belakang**

Pada era industrialisasi yang semakin kompetitif baik di tingkat domestik maupun global menuntut setiap perusahaan untuk secara berkelanjutan meningkatkan daya saingnya guna memastikan keberlangsungan usaha (*going concern*). Setiap perusahaan memiliki tujuan strategis yang mencakup jangka pendek dan jangka panjang. Pada jangka pendek perusahaan berupaya mengoptimalkan profitabilitas melalui pengelolaan sumber daya secara efektif dan efisien. Adapun pada jangka panjang perusahaan berorientasi pada peningkatan kesejahteraan pemegang saham serta optimalisasi nilai perusahaan sebagai entitas bisnis yang berkelanjutan.

Era globalisasi menuntut perusahaan untuk menghadapi persaingan yang semakin ketat dan gejolak ekonomi yang terjadi. Agar tetap kompetitif perusahaan harus meningkatkan produktivitas di berbagai aspek termasuk produksi, pemasaran dan manajemen operasional (Bakhtiar et al., 2021). Selain fokus pada pencapaian laba perusahaan juga harus berupaya meningkatkan nilai dan kesejahteraan pemegang saham. Untuk mencapainya perusahaan perlu merancang strategi yang efektif memanfaatkan teknologi serta mengoptimalkan sumber daya. Keputusan manajerial yang tepat terutama terkait investasi, pendanaan dan pembagian dividen, sangat penting untuk mencapai tujuan perusahaan.

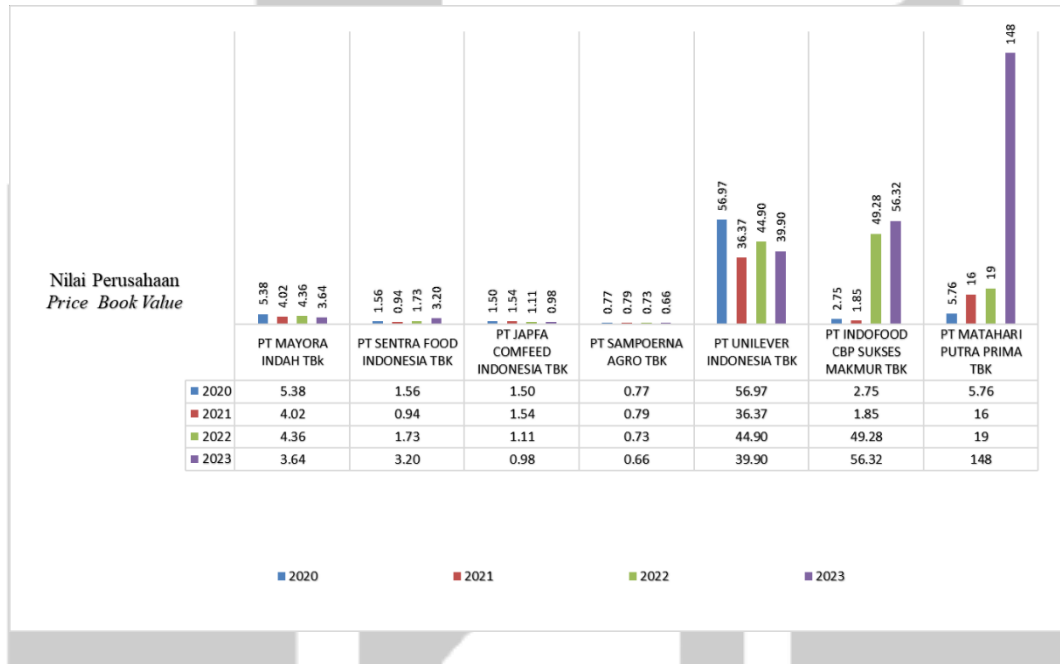
Sektor *Consumer Non-Cyclical* menjadi salah satu fokus utama yang diperkenalkan oleh Bursa Efek Indonesia pada Januari 2021. Sektor ini mencakup

berbagai perusahaan yang bergerak dalam produksi dan distribusi barang maupun jasa yang secara rutin dibutuhkan masyarakat untuk memenuhi kebutuhan pokok serta menunjang keberlangsungan hidup sehari-hari. Berbagai industri dalam sektor ini melibatkan proses pengolahan bahan baku atau barang setengah jadi menjadi produk jadi yang umumnya digunakan oleh individu dan rumah tangga seperti makanan dan minuman, kosmetik, produk agrikultur, peralatan rumah tangga, produk perawatan pribadi dan lainnya ([www.idx.com](http://www.idx.com)).

Perusahaan dalam sektor barang konsumen primer ini memiliki kontribusi signifikan terhadap perekonomian Indonesia didukung oleh pertumbuhan populasi yang terus meningkat setiap tahun sehingga mendorong peningkatan kebutuhan pokok masyarakat. Sensus penduduk 2023 tercatat penduduk Indonesia mencapai 281 juta jiwa ([www.bps.go.id](http://www.bps.go.id)). Besarnya populasi ini menciptakan peluang pertumbuhan bagi industri barang konsumsi primer. Dengan permintaan yang stabil karena berhubungan langsung dengan kebutuhan pokok masyarakat, sektor consumer non-cyclical memiliki prospek bisnis yang menjanjikan dan berpotensi menarik perhatian investor.

Perusahaan yang mencatatkan sahamnya di Bursa Efek Indonesia bertujuan untuk menarik minat investor menanamkan modal. Dengan adanya investasi ini perusahaan dapat memperoleh tambahan dana yang digunakan untuk mendukung aktivitas operasional dan pengembangan bisnis sehingga berkontribusi pada peningkatan nilai perusahaan. Ketika suatu perusahaan telah meraih ketenaran di pasar, nilai perusahaan dapat dilihat dari harga sahamnya. Penentuan nilai suatu harga saham biasanya didasarkan pada tiga faktor, yakni faktor internal, teknis dan

eksternal (Wisudani & Priyadi, 2021). Faktor internal dan eksternal kerap menjadi panduan bagi para investor dalam proses pengambilan keputusan di pasar modal. Sementara itu, faktor teknis, seperti volume perdagangan dan pergerakan tren harga saham, mencerminkan nilai perusahaan dari perspektif teknis dan psikologis.



Sumber: Idx.co.id

**Gambar 1. 1**  
**Nilai Perusahaan Price Book Value**

Nilai perusahaan yang dilihat melalui harga saham dan nilai buku, seperti yang terlihat pada gambar 1.1 sektor *consumer non-cyclicals* nyatanya sempat mengalami penurunan dari tahun 2020 sampai tahun 2021 apalagi yang paling menurun ialah PT Japfa Comfeed Indonesia Tbk dan PT Sampoerna agro Tbk. Akan tetapi sektor *consumer non-cyclicals* kembali memperlihatkan kinerja yang positif di tahun 2022 hingga tahun 2023 yang sangat signifikan PT Unilever Indonesia Tbk, PT Indofood Cbp sukses Makmur Tbk, PT Matahari Putra Prima Tbk yang dilihat bahwa kinerja pada perusahaan terus mengalami peningkatan yang

perpengaruh pada nilai perusahaan sektor *Consumer Non- Cyclicals* yang terdaftar di Bursa Efek Indonesia tahun 2020-2023, diambil dari salah satu perusahaan, yaitu PT Unilever Tbk (UNVL), dapat diamati bahwa nilai *Price Book Value* (PBV) mengalami kenaikan sebesar 56,97 pada tahun 2020, pada tahun 2021 kemudian mengalami penurunan menjadi 36,37. Namun, peningkatan ini bersifat sementara, karena pada tahun 2022, PBV kembali naik menjadi 44,90, dan menurun hingga mencapai 39,90 pada tahun 2023. Penurunan ini terkait dengan penurunan harga saham dan nilai ekuitas perusahaan yang berkelanjutan.

Hal yang serupa juga terlihat pada PT Sampoerna Agro Tbk, yang juga mengalami fluktuasi nilai PBV yang naik-turun. Pada tahun 2020, PBV mencapai 0,77, lalu meningkat menjadi 0,79 pada tahun 2021. Namun, pada tahun 2022, PBV kembali turun menjadi 0,73. Namun, pada tahun 2023, PBV mengalami penurunan menjadi 0,66 mengalami penurunan yang cukup signifikan. Penurunan ini terkait dengan fluktuasi harga saham yang terjadi antara tahun 2020 hingga 2023. Dari data yang diperoleh dari kedua perusahaan ini, dapat disimpulkan bahwa nilai PBV keduanya termasuk dalam kategori harga saham yang diperdagangkan di atas nilai wajar atau *overvalued*. Fluktuasi nilai perusahaan yang signifikan seperti ini dapat menimbulkan berbagai masalah, seperti kehilangan daya tarik bagi investor atau pemberi pinjaman untuk berinvestasi dalam perusahaan tersebut, dan juga dapat melemahkan perdagangan saham perusahaan di pasar modal. Kondisi ini mungkin disebabkan oleh kurangnya kepercayaan atau kekhawatiran dari para investor terhadap perusahaan yang mengalami fluktuasi nilai perusahaan yang cukup tinggi (Violeta & Serly, 2020). Oleh karena itu, para investor cenderung lebih memilih

untuk berinvestasi dalam perusahaan yang memiliki nilai perusahaan yang stabil atau terus meningkat.

Penelitian ini terinspirasi oleh fenomena yang terjadi dalam upaya memahami faktor-faktor yang dapat mempengaruhi nilai perusahaan. Penelitian ini didasarkan pada penerapan konsep teori sinyal (*signaling theory*). Pada teori sinyal (*signaling theory*) merujuk pada *investment opportunity set* yang diadopsi oleh perusahaan untuk memberikan panduan kepada para investor mengenai pandangan manajemen terhadap prospek perusahaan di masa depan (Wijaya, 2020). Informasi yang disampaikan oleh perusahaan kepada pihak luar, termasuk investor, penting dalam pengambilan keputusan investasi. Investor akan cenderung berinvestasi jika informasi yang disampaikan memberikan sinyal positif, yang pada gilirannya meningkatkan nilai perusahaan. Sebaliknya, sinyal negatif dapat mengurangi permintaan saham dan nilai perusahaan (Yanti, 2019). Dalam penelitian ini, beberapa faktor yang memengaruhi nilai perusahaan berdasarkan teori sinyal adalah efisiensi operasional, pertumbuhan perusahaan, *investment opportunity set* dan *Leverage*.

Faktor pertama efisiensi operasional yang mempengaruhi nilai perusahaan. Efisiensi operasional merupakan kemampuan sebuah perusahaan untuk secara efektif mengelola sumber daya yang diperlukan untuk mempertahankan eksekusi operasinya agar tetap lancar (Amalia Nadira, 2024) . Efisiensi dalam mengelola biaya operasional sangat penting dalam dunia bisnis. Meskipun operasional berjalan dengan baik, namun biaya operasional dapat meningkat jika tidak ada upaya untuk mengendalikannya. Dengan demikian, perusahaan dapat

mengalokasikan dana dengan lebih efektif, yang pada akhirnya dapat meningkatkan kinerja mereka dan menghasilkan keuntungan yang lebih besar (Wildan & Yulianti, 2021). Dengan menggunakan BOPO dapat mengetahui seberapa efisien sebuah perusahaan dalam mengelola biaya operasional. Rasio BOPO digunakan untuk melihat tingkat efisien perusahaan dalam menggunakan biaya operasionalnya dibandingkan dengan pendapatan yang dihasilkan. Jika rasio BOPO tinggi menunjukkan bahwa perusahaan tidak efisien dalam menghasilkan pendapatan. Hal ini dapat menghambat pertumbuhan kekayaan perusahaan karena laba yang rendah. Kekayaan perusahaan sangat dipengaruhi oleh kemampuan perusahaan untuk menghasilkan laba yang maksimal. Oleh Karena itu, rasio BOPO yang tinggi dapat berdampak negative pada nilai perusahaan (Khasanah, 2023). Efisiensi operasional (BOPO) dikatakan baik apabila memiliki presentase di bawah 25% sampai 30% karena dengan presentase di bawah 25% dapat dikatakan bahwa sebuah perusahaan efisien dalam pengelolaan biaya operasionalnya, maka sebaliknya apabila presentase sebuah perusahaan di atas 30% maka dapat dikatakan perusahaan tersebut buruk dalam mengelola biaya operasionalnya. Menurut Amalia Nadira, (2024) menyatakan bahwa efisiensi operasional (BOPO) berpengaruh negative terhadap nilai perusahaan. Bahwa dengan hasil penelitian sekitar 1,74% atau 174% dari pendapatan operasional. Hal ini menunjukkan lebih dari 25% yang disimpulkan bahwa kondisi keuangan perusahaan berada dalam kondisi yang kurang baik. Efisiensi operasional dapat berpengaruh terhadap nilai perusahaan karena disebabkan oleh rendahnya efisiensi operasional, yang mencakup pengelolaan biaya yang tidak optimal dan kurangnya

produktivitas. Hal ini dapat mengakibatkan laba yang lebih rendah, sehingga nilai pasar perusahaan berkurang dibandingkan dengan nilai bukunya.

Faktor kedua penelitian ini pertumbuhan perusahaan yang mempengaruhi nilai perusahaan dengan pertumbuhan aset yang digunakan sebagai indikator perhitungan adalah salah satu faktor dari beberapa faktor yang mempengaruhi nilai perusahaan. Baik pihak internal maupun pihak eksternal berharap terhadap pertumbuhan perusahaan yang positif karena dianggap mampu meningkatkan nilai perusahaan. Dalam pandang investor, pertumbuhan perusahaan menjadi indikator bahwa perusahaan tersebut memiliki potensi yang menguntungkan dan diharapkan dapat memberikan pengembalian investasi yang baik (Sulistyo, Mustikowati, 2020). Isnaeni et al., (2021) Perusahaan dengan pertumbuhan aset yang besar akan lebih mudah menarik investor karena dapat merealisasikan laba yang dapat digunakan untuk meningkatkan jumlah aset. Hasil ini mendukung penelitian yang dilakukan oleh Halim, (2021) yang menyatakan pertumbuhan perusahaan memiliki pengaruh yang positif terhadap nilai perusahaan. Selma Azmi Lacrima, (2021) menyatakan bahwa pertumbuhan perusahaan memiliki pengaruh yang positif dan signifikan terhadap nilai perusahaan.

Namun hal ini tidak sejalan dengan hasil riset yang dilakukan oleh Agustina & Andayani, (2016) yang menyatakan pertumbuhan perusahaan tidak signifikan terhadap nilai perusahaan. Utami et al., (2019) juga menyatakan bahwa pertumbuhan perusahaan tidak memiliki pengaruh terhadap nilai perusahaan. Begitupun dengan riset yang dilakukan oleh Hadiwibowo & Sufina, (2022) yang menyatakan pertumbuhan perusahaan tidak berpengaruh terhadap nilai

perusahaan. Pertumbuhan perusahaan dapat berpengaruh pada perusahaan, terkait dengan pertumbuhan perusahaan dapat menunjukkan pertumbuhan yang kuat, hal ini biasanya mencerminkan potensi laba yang lebih tinggi di masa depan, yang pada gilirannya dapat meningkatkan kepercayaan investor dan nilai pasar perusahaan. Hal ini dapat mengurangi kepercayaan investor dan nilai pasar perusahaan.

Faktor ketiga *investment opportunity set* yang mempengaruhi nilai perusahaan. *Investment opportunity set* dalam suatu kondisi perekonomian yang tidak stabil merupakan tantangan tersendiri yang harus dihadapi oleh manajemen perusahaan. Dengan masing-masing kemampuannya, para manajer akan berusaha menyajikan laporan keuangan agar tetap terlihat cantik dimata masyarakat selaku investor. Salah satunya adalah dengan menciptakan nilai *investment opportunity set* (IOS) yang tinggi. Tingginya nilai IOS membuat perusahaan menjadi incaran perhatian investor. Hal ini dikarenakan semakin tingginya nilai IOS menunjukkan bahwa perusahaan mampu mengoptimalkan kemampuannya untuk menciptakan nilai laba yang tinggi. Namun, semakin besarnya nilai IOS menimbulkan adanya indikasi praktik manajemen laba yang dilakukan oleh para manajer. Akibatnya, pada perolehan hasil laba menimbulkan adanya perubahan nilai yang menyebabkan menurunnya tingkat kualitas dari laba tersebut.

Wulan Ningsih & Srirahayu, (2020) juga menyatakan bahwa perusahaan dengan IOS yang tinggi menyebabkan manajemen perusahaan termotivasi untuk melakukan tindakan manajemen laba yang semakin besar yang membuat kualitas laba menjadi rendah. Penelitian menunjukkan bahwa sebesar 22,69% mengalami pertumbuhan pada perusahaan. *Investment opportunity set* dapat berpengaruh



terhadap nilai perusahaan karena dapat mencerminkan ekspektasi pasar terhadap potensi pertumbuhan dan profitabilitas perusahaan. Ketika nilai perusahaan tinggi, ini menunjukkan bahwa investor percaya perusahaan memiliki peluang investasi yang baik, yang dapat mendorong perusahaan untuk mengeksplorasi lebih banyak proyek dan investasi baru.

Faktor keempat *Leverage* yang mempengaruhi nilai perusahaan yang menunjukkan kesanggupan perusahaan dalam melunasi segala utang yang dimiliki. Berbeda dengan sebelumnya, *Leverage* yang rendah justru menunjukkan kondisi perusahaan yang baik sedangkan *Leverage* yang tinggi membuat citra perusahaan akan jelek dimata investor. *Leverage* yang rendah menunjukkan bahwa utang yang dimiliki perusahaan kecil, sehingga dapat dengan mudah untuk segera dilunasi.

Sedangkan menurut Brata & Soge, (2020) besarnya hutang perusahaan mengartikan semakin besar *Leverage* keuangan dan semakin besar pula biaya keuangan tetap yang ditanggung oleh perusahaan, sehingga mengurangi hasil pengembalian yang diperuntukan bagi pemilik modal sendiri (pemegang saham). Namun, perusahaan dengan kondisi *Leverage* yang tinggi menimbulkan adanya pengaruh yang kuat bagi manajemen untuk melakukan tindakan manajemen laba. Tujuannya adalah agar perusahaan dapat menurunkan resiko nya dengan perolehan laba yang tinggi meskipun dengan tingkat kualitas laba yang rendah. *Leverage* dapat berpengaruh terhadap nilai perusahaan dapat berpengaruh karena *Leverage* dilihat dari pada penggunaan utang untuk membiayai aset dan operasi perusahaan.

Pemilihan sektor *Consumer Non-Cyclicals* menjadi beralasan karena sektor ini memiliki potensi ekonomi yang kuat dan stabilitas di masa depan. Selain itu, sektor

ini juga mengalami penurunan yang relatif rendah pada awal tahun 2021. Dalam konteks ini, sektor *Consumer Non-Cyclicals* juga fokus pada produk dan jasa yang bersifat dasar atau primer, yang berbeda dengan sektor barang konsumen non-primer yang lebih responsif terhadap perubahan pasar. Mengingat perbedaan hasil penelitian sebelumnya yang tidak konsisten, penelitian ini menjadi penting untuk memahami dampak kepemilikan manajerial, profitabilitas, likuiditas, dan pertumbuhan penjualan terhadap nilai perusahaan. Selain itu, penelitian ini akan mempertimbangkan ukuran perusahaan sebagai pemoderasi terhadap profitabilitas, likuiditas dan pertumbuhan penjualan pada perusahaan sektor *Consumer Non-Cyclicals* di Indonesia selama periode 2020- 2023. Dengan demikian, penelitian ini bertujuan untuk mengisi kesenjangan penelitian dan memberikan wawasan yang lebih mendalam tentang faktor-faktor yang memengaruhi nilai perusahaan dalam konteks yang lebih spesifik dan relevan.

## **1.2 Rumusan Masalah**

1. Apakah efisiensi operasional berpengaruh terhadap nilai perusahaan?
2. Apakah pertumbuhan perusahaan berpengaruh terhadap nilai perusahaan?
3. Apakah *Investment opportunity set* (IOS) berpengaruh terhadap nilai perusahaan?
4. Apakah *Leverage* berpengaruh terhadap nilai perusahaan?

### 1.3 Tujuan Penelitian

1. Untuk mengetahui pengaruh efisiensi operasional terhadap nilai perusahaan pada sektor *consumer non-cyclicals*.
2. Untuk menganalisis pertumbuhan perusahaan terhadap nilai perusahaan pada sektor *consumer non-cyclicals*.
3. Untuk mengetahui pengaruh *Investment opportunity set* (IOS) terhadap nilai perusahaan pada sektor *consumer non-cyclicals*.
4. Untuk mengetahui pengaruh *Leverage* terhadap nilai perusahaan pada sektor *consumer non-cyclicals*.

### 1.4 Manfaat Penelitian

Adapun manfaat yang diharapkan dari penyusunan penelitian ini yaitu sebagai berikut:

1. Penelitian ini diharapkan dapat memperluas ilmu pengetahuan serta mendukung penerapan teori mengenai efisiensi operasional, pertumbuhan perusahaan, *Investment opportunity set* (IOS) dan *Leverage* terhadap nilai perusahaan pada perusahaan sektor *consumer non-cyclicals*.
2. Penelitian ini diharapkan dapat membantu perusahaan untuk mengembangkan strategi keuangan yang efektif dengan memahami pengaruh efisiensi operasional, pertumbuhan perusahaan, *Investment opportunity set* (IOS) dan *Leverage* terhadap nilai perusahaan. Sehingga perusahaan dapat mengoptimalkan sumber daya keuangan perusahaan dalam mencapai nilai perusahaan yang tinggi.

## **1.5 Sistematika Penulisan Skripsi**

Adapun sistematika penulisan pada skripsi ini secara menyeluruh disusun dalam lima bab serta diuraikan beberapa sub-bab sebagai berikut:

### **BAB 1: PENDAHULUAN**

Bab ini menguraikan latar belakang masalah yang melatari penelitian, pertanyaan penelitian yang ingin dijawab, tujuan yang ingin dicapai, manfaat yang diharapkan, dan susunan pembahasan dalam penelitian.

### **BAB II: TINJAUAN PUSTAKA**

Bab ini membahas penelitian terdahulu yang relevan dengan topik penelitian, teori-teori yang mendasari penelitian, kerangka pemikiran yang digunakan, dan hipotesis penelitian yang diajukan.

### **BAB III: METODE PENELITIAN**

Bab ini menjelaskan secara rinci tentang rancangan penelitian, batasan penelitian, variabel yang diteliti beserta definisi operasional dan pengukurannya, data dan metode pengumpulan data, populasi dan sampel serta teknik pengambilan sampelnya, instrument penelitian yang digunakan, dan teknik analisis data yang akan diterapkan.

### **BAB IV: GAMBARAN SUBYEK PENELITIAN DAN ANALISIS DATA**

Pada bab ini menjelaskan mengenai subyek penelitian terkait topik penelitian, proses analisis, dan pengolahan data berdasarkan analisis deskriptif, pengujian hipotesis, serta pembahasan hasil dari olah data yang telah dilakukan.

### **BAB V: PENUTUP**

Pada bagian ini, terdapat ringkasan kesimpulan yang diambil dari hasil pembahasan, juga disertai dengan penjelasan mengenai batasan- batasan yang mempengaruhi penelitian ini, dan berbagai saran untuk rekomendasi penelitian mendatang, semuanya didasarkan pada temuan yang ditemukan selama pelaksanaan penelitian.

