

BAB I

PENDAHULUAN

I.1 Latar Belakang Masalah

Kapasitasnya untuk menyerap banyak orang, bisnis di sektor real estate, konstruksi, dan real estate memainkan peran penting dalam perekonomian Indonesia. Barang keuangan dapat ditingkatkan oleh perusahaan di industri ini, yang dapat membantu bagian lain dari ekonomi tumbuh. Karena industri real estate dan konstruksi diharapkan berkontribusi 13,6 persen terhadap perekonomian nasional pada 2020, pemerintah menawarkan insentif kepada bisnis-bisnis tersebut. Sejak tahun 2000, kontribusi mereka hanya meningkat 7,8%, sangat kontras dengan peningkatan tahun ini. Menurut data terakhir, total ada 82 emiten properti, real estate, dan konstruksi bangunan.

Tingkat persaingan meningkat saat bisnis baru bermunculan di seluruh dunia. Ini adalah tujuan utama dari bisnis untuk memaksimalkan keuntungan. Agar keuntungan ini dapat terwujud sepenuhnya, harga saham harus naik. Ketika harga saham suatu perusahaan meningkat, calon investor yang mungkin tertarik untuk berinvestasi di perusahaan menjadi lebih sadar akan situasi tersebut. Dengan menarik investor baru, nilai perusahaan akan terus meningkat selama pemangku kepentingannya berhasil.

Rasio lancar adalah jenis rasio likuiditas yang menentukan apakah suatu perusahaan memiliki cukup kas di tangan dan investasi jangka pendek lainnya untuk memenuhi kewajiban keuangan saat ini dan jangka pendek. Ketika rasio lancar perusahaan lebih tinggi, akan membutuhkan lebih sedikit waktu untuk melunasi hutang jangka pendeknya, yang akan meredakan ketakutan investor dan menaikkan harga saham. Jika rasio lancar sebuah perusahaan kecil menunjukkan bahwa ia kurang mampu melunasi hutang jangka pendeknya, maka nilai perusahaan akan menurun, dan investor akan curiga terhadap peluang investasi.

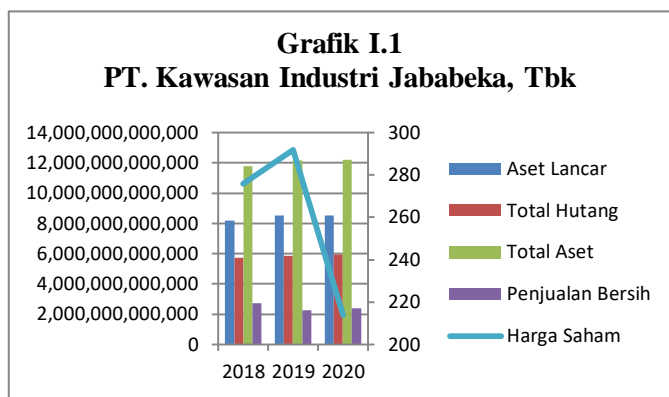
Rasio utang terhadap ekuitas menjadi komponen rasio solvabilitas mencerminkan hal demikian. Rasio utang terhadap ekuitas perusahaan mengungkapkan berapa proporsi modalnya yang digunakan untuk membayar kewajiban utang jangka panjang dan pendek. Dengan kata lain, rasio hutang terhadap ekuitas yang tinggi berarti bahwa perusahaan harus menggunakan dananya sendiri untuk melunasi hutang dalam jumlah yang signifikan.. Hal ini menurunkan profitabilitas perusahaan dan menambah beban perusahaan secara keseluruhan. Di sisi lain, rasio utang terhadap ekuitas yang lebih rendah dari yang diharapkan menunjukkan beban utang yang lebih ringan. Hal ini, pada gilirannya, mengarah pada peningkatan nilai perusahaan karena investor memiliki risiko keuangan yang lebih kecil.

Ukuran perusahaan atau penerbit diukur dengan metrik ini. Nilai aset perusahaan merupakan indikator yang baik dari ukurannya. Perusahaan yang beroperasi pada skala yang lebih besar menandakan stabilitas ekonomi dan, tentu saja, pengembalian yang tinggi, yang keduanya mendorong investor untuk memasukkan uang ke dalam bisnis dan, pada gilirannya, meningkatkan nilainya. Di sisi lain, usaha kecil akan kesulitan mendapatkan investor, sehingga nilai perusahaan akan turun akibat penurunan harga saham.

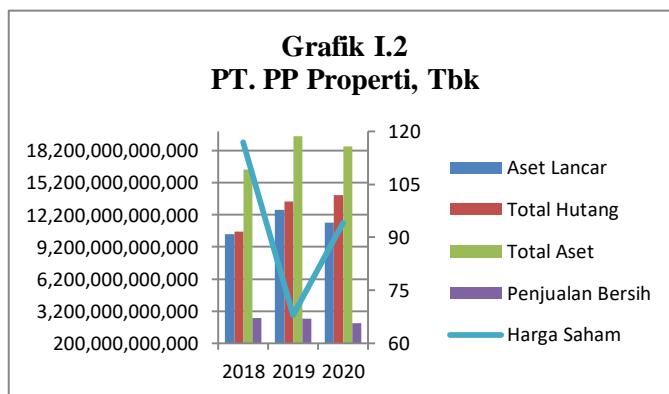
Peningkatan pendapatan/ penjualan dari tahun ke tahun berikutnya tercermin dari pertumbuhan penjualan. Semakin besar tingkat penjualan suatu perusahaan menyiratkan bahwa perusahaan tersebut terus berkembang, sehingga menghasilkan sinyal yang menguntungkan bagi investor, yang memiliki pengaruh terhadap nilai perusahaan di masa depan. Tetapi jika tingkat penjualan suatu perusahaan terus turun, investor akan takut untuk berinvestasi, sehingga nilai perusahaan juga semakin sulit untuk dinaikkan.

CR berpengaruh cukup besar terhadap nilai perusahaan (Hasania et al., 2016), tetapi tidak terlalu berpengaruh terhadap PBV (Aryani dan Laksmiwati, 2021). Meskipun Stiyaning dan Santoso (2016) menemukan bahwa rasio solvabilitas (utang/ekuitas) secara signifikan mempengaruhi nilai bisnis, Kayobi dan Anggraeni (2015) menemukan bahwa rasio tersebut tidak mempengaruhi PBV (nilai perusahaan). Padahal Wahyudi dkk. (2016) menemukan bahwa ukuran perusahaan mempengaruhi nilainya (PBV), Suryandani (2018) menemukan hal yang sebaliknya. Pertumbuhan penjualan berdampak positif pada nilai bisnis, menurut penelitian Dolontelide dan Wangkar (2019), meskipun tidak demikian, menurut penelitian Sinaga dkk (2019).

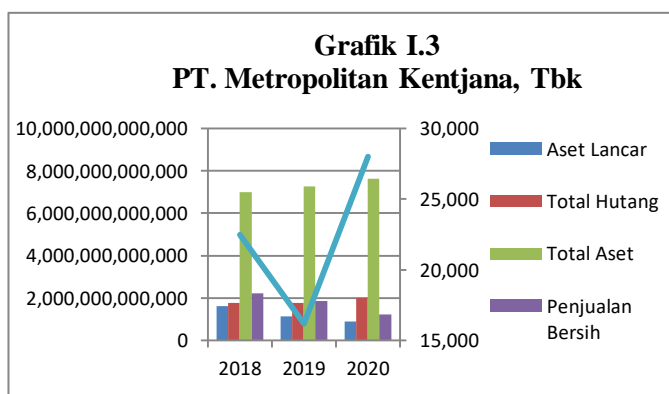
Grafik yang diberikan oleh penulis menggambarkan tiga properti, real estate, dan rasio lancar perusahaan konstruksi bangunan, rasio utang terhadap ekuitas, ukuran perusahaan, pertumbuhan penjualan, dan penilaian perusahaan digambarkan dalam grafik di bawah ini.



PT. Kawasan Industri Jababeka, Tbk pada 2018-2019, memiliki peningkatan aktiva lancar sebesar 4,38%, peningkatan total hutang sebesar 2,55%, peningkatan total aset sebesar 3,40%, penurunan penjualan bersih sebesar 16,89%, dan peningkatan harga saham sebesar Rp. 5.80%. Ini bertentangan dengan kebijaksanaan konvensional, yang menyatakan bahwa ketika DER naik, harga saham perusahaan turun.



PT. PP Properti, Tbk, pada tahun 2018-2019, peningkatan aktiva lancar sebesar 21,81%, peningkatan nilai hutang sebesar 26,30%, peningkatan total aset sebesar 18,87%, penurunan penjualan bersih sebesar 1,79%, dan penurunan harga saham sebesar 41,88%. Ini bertentangan dengan kebijaksanaan konvensional bahwa peningkatan rasio lancar dan ukuran perusahaan harus menyebabkan kenaikan harga sahamnya.



PT. Metropolitan Kentjana, Tbk (MKPI), pada tahun 2019-2020, memiliki penurunan aktiva lancar sebesar 22,89%, peningkatan total hutang sebesar 13,77%, peningkatan total aset sebesar 4,78%, penurunan penjualan bersih sebesar 34,87%, dan peningkatan harga saham sebesar 72,84%. Ini bertentangan dengan kebijaksanaan konvensional, yang memprediksi bahwa penurunan pertumbuhan penjualan akan

menyebabkan penurunan harga saham perusahaan.

Berdasarkan deskripsi dan fenomena yang dijelaskan peneliti tertarik untuk mengejar sebuah riset berjudul: “**Kontribusi *Current Ratio*, *Debt to Equity Ratio*, *Firm Size*, dan *Sales Growth* Terhadap Nilai Perusahaan**”.

I.2 Rumusan Masalah

Mempertimbangkan kekhawatiran latar depan yang ditunjukkan di atas, masalahnya dapat diungkapkan sebagai berikut:

1. Apa dampak rasio lancar terhadap nilai perusahaan?
2. Rasio hutang terhadap ekuitas dan dampaknya terhadap nilai perusahaan.
3. Apa peran ukuran perusahaan dalam menentukan nilainya?
4. Bagaimana nilai perusahaan berubah saat berkembang?
5. Apa dampak faktor-faktor seperti rasio lancar, rasio utang terhadap ekuitas, ukuran perusahaan, dan pertumbuhan penjualan terhadap nilai bisnis?

I.3 Tinjauan Pustaka

I.3.1 *Current Ratio*

Bagi Thian (2021:411), kemampuan perusahaan untuk membayar hutangnya segera dengan uang tunai bisa diukur dengan menggunakan rasio lancar.

Rumus penentuan CR, seperti yang diberikan oleh Kariyoto (2017:38)

$$\text{Current Ratio} = \frac{\text{Current Asset (AL)}}{\text{Utang Lancar (UL)}}$$

Seperti yang dikemukakan Syahzuni, rasio lancar yang sehat menunjukkan perusahaan memiliki banyak kas (2021:43). Peningkatan rasio lancar merupakan indikasi kemampuan yang lebih baik untuk memenuhi kewajiban jangka pendek, yang positif bagi nilai perusahaan. Memiliki rasio lancar yang kuat meyakinkan pemberi pinjaman bahwa bisnis dapat melunasi kewajiban jangka pendeknya selama 12 bulan ke depan.

I.3.2 *Debt to Equity Ratio*

Ialah menunjukkan seberapa besar ekuitas berfungsi sebagai bentuk jaminan utang, kata Hantono (2017:12). Membandingkan jumlah uang yang diinvestasikan oleh pemilik perusahaan dengan investor luar, rasio ini dapat dianggap sebagai perbandingan.

Hery (2017:301) memberikan rumus berikut untuk menentukan *debt-to-equity ratio*:

$$\text{DER} = \frac{\text{Total Utang}}{\text{Total Modal}}$$

Menurut Panggabean et al., yang menggunakan rasio utang terhadap aset dan rasio utang terhadap ekuitas untuk menganalisis bisnis, jumlah utang yang lebih tinggi meningkatkan risiko investasi dan keuangan perusahaan (2018: 67-68). Karena risiko yang lebih tinggi yang datang dengan membawa jumlah utang yang lebih besar, harga saham yang lebih rendah sering terlihat sebagai akibat dari tingkat utang perusahaan yang meningkat. Harga pasar suatu perusahaan juga dapat dipengaruhi oleh ukuran pendapatannya. Pengembalian investasi (ROI) yang dapat diantisipasi oleh pemilik (pemegang saham) dan calon investor dari modal mereka merupakan nilai jual utama bagi setiap bisnis.

I.3.3 Firm Size

Menurut Siregar dan Nurmala (2018:82), ukuran korporasi tolak ukurnya dapat dilalui melalui indikator, antara lain log size, nilai pasar saham, total aset, dll.

Vernando dan Erawati (2020:16) mencantumkan hal-hal berikut sebagai indikator ukuran perusahaan:

$$\text{Ukuran Perusahaan} = (Ln) \text{ Total Asset}$$

Jaya (2020:40) menegaskan bahwa investor lebih cenderung merasa aman ketika memasukkan uang ke perusahaan besar, yang mengarah ke harga saham yang lebih tinggi. Sejumlah Income dapat diraih oleh perusahaan yang ukurannya berbeda-beda dari pasar modal karena kemampuan beradaptasi sistem dan kemudahan dimana perusahaan besar dapat mengamankan pembiayaan. Calon investor dan investor melihat kemudahan akses ini sebagai pertanda baik untuk membuat keputusan investasi masa depan, yang pada gilirannya dapat mencerminkan nilai perusahaan di masa depan dengan prospek pertumbuhan yang menjanjikan (nilai perusahaan).

I.3.4 Sales Growth

Pertumbuhan penjualan adalah persentase kenaikan penjualan tahunan tertinggi berdasarkan berbagai target operasi, utang, dan rasio pembayaran dividen, menurut Horne dan Wachowicz (2012:230).

Rumus untuk meningkatkan penjualan menurut Harahap (2016:309) adalah sebagai berikut:

$$\text{Kenaikan Penjualan} = \frac{\text{Penjualan tahun ini} - \text{Penjualan tahun lalu}}{\text{Penjualan tahun lalu}}$$

Zhafiira dan Andayani (2019: 7) menyatakan bahwa baik manajemen perusahaan maupun pemangku kepentingannya mengutamakan pertumbuhan penjualan karena mengirimkan pesan yang menggembirakan tentang masa depan bisnis. Investor dan kreditur lebih cenderung memperhatikan perusahaan jika total asetnya berkembang pesat. Hal ini karena ekspansi yang begitu pesat merupakan indikasi yang jelas bahwa perusahaan berhasil menghasilkan laba.

I.3.5 Nilai Perusahaan

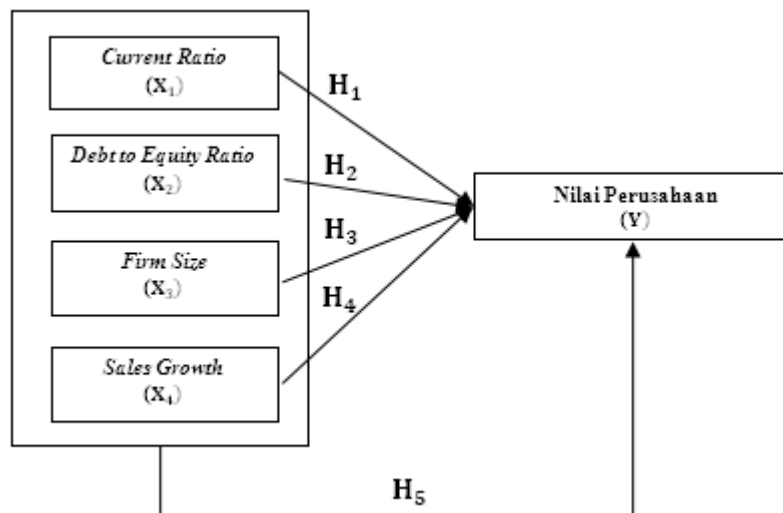
Menurut Indrarini (2019:2), nilai perusahaan sama dengan harga saham dikalikan penilaian investor terhadap efektivitas manajer dalam mengelola sumber daya perusahaan. Keberhasilan jangka panjang perusahaan tergantung pada perluasan nilai perusahaan karena harga saham yang lebih tinggi akan menghasilkan pertumbuhan yang lebih besar dalam kekayaan pemegang saham.

PBV (Harga ke Nilai Buku) digunakan untuk menentukan nilai perusahaan, sebagaimana dikemukakan oleh Ramadhan dan Rahayuningsih (2019:157). Menurut rumus yang diberikan oleh Budiman (2020:52), PBV adalah:

$$\text{PBV} = \frac{\text{Harga Saham Per Lembar}}{\text{Nilai Buku Per Lembar}}$$

$$\text{Nilai Buku Per Lembar} = \frac{\text{Total Ekuitas}}{\text{Jumlah Saham Beredar}}$$

I.4 Kerangka Konseptual



Gambar I.1
Kerangka Konseptual

I.5 Hipotesis Penelitian

- H_1 : Nilai konstruksi bangunan, real estat, dan pasar perusahaan properti yang terdaftar di BEI berkorelasi dengan rasio lancar ini antara 2018 dan 2020.
- H_2 : Nilai konstruksi bangunan, real estat, dan pasar perusahaan properti yang tercatat di BEI pada 2018-2020 berkorelasi dengan rasio utang terhadap ekuitas.
- H_3 : Di sektor properti, real estat, dan konstruksi bangunan untuk periode BEI 2018-2020, ukuran perusahaan menjadi elemen kunci dalam menentukan nilai perusahaan.
- H_4 : Perusahaan yang terdaftar di BEI di sektor properti, real estat, dan konstruksi bangunan yang memperkirakan pertumbuhan pendapatan antara 2018 dan 2020 akan mengalami kenaikan harga saham.
- H_5 : Nilai untuk perusahaan properti, real estat, dan konstruksi yang diperdagangkan di BEI akan berfluktuasi antara 2018 dan 2020, tergantung pada faktor-faktor seperti rasio lancar, rasio utang terhadap ekuitas, ukuran perusahaan, dan pertumbuhan penjualan.