

BAB I PENDAHULUAN

A. Latar Belakang

Kesehatan yakni selaku aspek yang sangat penting untuk tiap manusia. Perusahaan dalam sektor kesehatan yakni bisnis yang menyediakan produk dan layanan perawatan kesehatan untuk menjaga dan memulihkan kesehatan masyarakat luas, meliputi rumah sakit, farmasi, peralatan dan perlengkapan kesehatan serta fasilitas kesehatan lainnya. Pada kenyataannya perusahaan yang bergerak di bidang kesehatan akan selalu dibutuhkan untuk kehidupan sehari-hari. Perihal ini menyebabkan produk dari perusahaan sektor kesehatan terus digunakan oleh masyarakat umum sehingga para investor memiliki ketertarikan guna melakukan investasi pada perusahaan yang bergerak dalam industri kesehatan.

Pandemi Covid-19 yang menyerang Indonesia ketika tahun 2020 hingga 2022 memberikan efek yang signifikan terhadap perekonomian, khususnya di bidang kesehatan. Sektor kesehatan muncul sebagai bidang yang menjadi perhatian utama di tengah dampak besar pandemi ini. Hal ini disebabkan sektor kesehatan lebih merasakan dampak positif dibandingkan dampak negatif pandemi Covid-19 (Putri & Yulfiswandi, 2022). Sepanjang masa pandemi, sektor kesehatan di Indonesia secara konsisten menerangkan kinerja yang baik, menerangkan tingkat pertumbuhan tertinggi dan kontribusi yang semakin besar terhadap perekonomian nasional (Kompas, 2022). Terjadinya pandemi membuat saham-saham di sektor kesehatan menjadi sangat menarik dan banyak diminati investor. Sesuai data yang diperoleh Bursa Efek

Indonesia (BEI), indeks saham sektor kesehatan di BEI mengalami kenaikan signifikan yakni 7,15 persen hingga mencapai nilai 1.404 pada Jumat, 29 Oktober 2021 secara year to date (ytd) (Liputan6, 2021).

Sektor kesehatan di Indonesia akan terus menarik investor hingga wabah Covid-19 dapat dikendalikan dengan baik. Indeks layanan kesehatan menerangkan sedikit tren peningkatan di banyak sektor. Berdasarkan data tiga bulan sebelumnya, terlihat bahwa indeks sektor kesehatan mengalami peningkatan yang signifikan yakni 18,29%. Selain itu, jika dilihat dari kinerja year-to-date (YTD), indeks menerangkan kenaikan yakni 19,63% (CNBC Indonesia, 2022).

Tujuan utama suatu perusahaan yakni memperoleh keuntungan sebanyak banyaknya guna memaksimalkan kekayaan pemilik perusahaan dan para investor dengan cara meningkatkan harga saham. Salah satu prosedur guna menunjang harga saham yakni dengan menunjang nilai perusahaan.

Penentuan nilai suatu perusahaan didasarkan pada penilaian yang dilakukan oleh investor, meliputi penilaian atas prestasi perusahaan yang seringkali dikaitkan dengan fluktuasi harga sahamnya. Menurut Simanjutak (2019), peningkatan nilai perusahaan berkorelasi langsung dengan peningkatan kesejahteraan pemilik perusahaan dan pemegang saham. Optimalisasi nilai perusahaan bisa dicapai dengan penerapan pengelolaan keuangan yang tepat (Wahyuni & Gani, 2022).

Perusahaan *go public* yakni perusahaan yang menawarkan sahamnya kepada masyarakat umum sehingga memudahkan kepemilikan dan pengawasan masyarakat. Penilaian perusahaan publik bergantung pada interaksi antara dinamika penawaran dan

permintaan di pasar saham, seperti yang ditunjukkan oleh harga saham yang berlaku. Ketika suatu perusahaan melakukan penawaran umum perdana (IPO) atau menawarkan sahamnya untuk dijual di pasar modal, penilaian terhadap perusahaan tersebut bergantung pada persepsi dan penilaian investor terhadap perusahaan tersebut. Penentuan nilai suatu perusahaan publik dilakukan dengan menilai harga pasar sahamnya, sedangkan penilaian perusahaan swasta dilakukan pada saat terjadinya transaksi penjualan (total aktiva serta prospek perusahaan, risiko usaha, lingkungan usaha serta lainnya) (Margaretha, 2011).

Investor dapat memanfaatkan penilaian suatu perusahaan sebagai metrik fundamental guna melakukan penilaian kinerja prospektif perusahaan di masa mendatang. Biasanya, nilai perusahaan mengacu pada harga di mana suatu perusahaan dianggap pantas bagi calon investor (Husna & Satria, 2019). Konsep nilai perusahaan mengacu pada total uang yang bersedia ditawarkan oleh calon pembeli jikalau mengalami penjualan perusahaan (Perwira & Wiksuana, 2018).

Pengukuran nilai perusahaan bisa dilakukan melalui berbagai metode, salah satu pendekatan yang umum diterapkan adalah perhitungan *price to book value* (PBV). *Price to book value* (PBV) yakni metrik keuangan yang melakukan perbandingan harga saham perusahaan dengan nilai bukunya, yang menerangkan kapasitas perusahaan untuk menghasilkan nilai sehubungan dengan modal yang diinvestasikan. Rasio *Price-to-Book Value* (PBV) yakni metrik yang diterapkan guna melakukan penilaian pasar atas saham suatu perusahaan dengan melakukan perbandingan harga per lembar saham dengan nilai buku per lembar saham. Rasio ini memberikan wawasan mengenai sejauh

mana pasar menilai saham suatu perusahaan relatif terhadap nilai bukunya (Pasaribu et al., 2019).

Rasio *price to book value* (PBV) yang lebih tinggi menerangkan bahwa harga saham relatif lebih tinggi jikalau diperbandingkan dengan nilai buku per saham. Korelasi antara harga saham suatu perusahaan dengan keberhasilannya dalam menghasilkan nilai untuk pemegang saham yakni positif. Kemampuan perusahaan untuk menghasilkan nilai tidak diragukan lagi akan menanamkan optimisme di kalangan pemegang saham, yang berarti peningkatan profitabilitas (Perwira & Wiksuana, 2018).

Apabila rasio *price to book value* (PBV) kurang dari 1, perihal ini memberikan indikasi perusahaan dalam kondisi yang kurang baik sebab harga saham lebih rendah dari nilai buku. Namun sebaliknya, jikalau rasio *price to book value* (PBV) lebih dari 1, sehingga memberikan indikasi perusahaan dalam kondisi yang baik karena harga saham lebih tinggi dari nilai buku. Nilai PBV yang semakin tinggi berkorelasi positif dengan semakin tingginya tingkat kesejahteraan pemegang saham, sehingga menerangkan tercapainya salah satu tujuan perusahaan.

Selain itu, nilai perusahaan juga bisa dilakukan pengukuran dengan menerapkan *Tobin's Q* dengan melakukan perbandingan nilai pasar ekuitas serta nilai buku dari total hutang dengan nilai buku dari total aktiva serta total hutang. Rasio alternatif yang dipakai ketika melakukan pengukuran nilai perusahaan yakni dengan menerapkan *Q Tobin (Tobin's Q Ratio)* yang serupa layaknya nilai pasar terhadap nilai buku (Margaretha, 2014). Perhitungan *Tobin's Q* melibatkan penentuan rasio antara nilai

pasar saham dan utang perusahaan, kemudian membandingkan rasio tersebut dengan total aset perusahaan (Kayobi & Anggraeni, 2015). Tobin's Q sering dianggap sebagai ukuran yang dapat diandalkan karena kemampuannya untuk menangkap orientasi investasi perusahaan di luar cakupan ekuitas pemegang saham.

Sama halnya dengan PBV nilai *tobin's Q* yang ideal untuk perusahaan yakni 1, yang bermakna pasar melakukan penilaian perusahaan secara wajar. Semakin tinggi nilai *tobin's q* sehingga nilai perusahaan semakin baik pula. Jikalau nilai *tobin's Q* sebuah perusahaan < 1 , maka nilai perusahaan tersebut dapat dikatakan rendah (*undervalued*). Sebab nilai bukunya lebih tinggi jikalau diperbandingkan nilai pasarnya, begitu pula sebaliknya.

Ada bermacam faktor yang bisa mempengaruhi nilai perusahaan, salah satunya yakni *leverage*. *Leverage* yakni rasio utang yang diterapkan guna melakukan pengukuran sejauh apa perusahaan ketika memenuhi kewajibannya. *Leverage* yakni kemampuan perusahaan guna melakukan pelunasan kewajiban finansial perusahaan baik jangka pendek maupun panjang (Suwardika & Mustanda, 2017). Rasio *leverage*, memiliki tujuan untuk melakukan pengukuran sejauh apa kebutuhan keuangan perusahaan dibiayai oleh dana pinjaman (Jumingan, 2006).

Pemanfaatan *leverage* menimbulkan potensi bahaya bagi perusahaan, yaitu berupa biaya tetap yang harus dibayar kepada pemegang saham. Jikalau suatu perusahaan tidak mampu memenuhi biaya tetap tersebut, sehingga akan membawa dampak buruk pada nilai perusahaan secara keseluruhan (Simanjutak, 2019). Nilai

perusahaan suatu perusahaan mungkin dianggap menguntungkan jika utangnya lebih kecil dari ekuitasnya.

Pemanfaatan utang yang berlebihan dinilai kurang menguntungkan karena dikhawatirkan berpotensi mengurangi keuntungan yang dihasilkan perusahaan. Hal ini menyiratkan bahwa seiring dengan peningkatan nilai *leverage*, tingkat risiko investasi juga meningkat; sebaliknya, semakin menurun nilai *leverage* maka tingkat risiko investasi pun semakin menurun. Perusahaan yang memiliki rasio *leverage* yang tinggi menerangkan bahwasanya perusahaan tersebut memperoleh sebagian besar pembiayaannya dari pembiayaan utang. Biaya perusahaan semakin meningkat akibat potensi bahaya gagal bayar (Sutama & Lisa, 2018).

Leverage bisa dilakukan pengukuran dengan *debt to asset ratio* (DAR), rasio ini diterapkan guna melakukan pengukuran yakni apa aset perusahaan dibiayai oleh utang. *Debt to assets ratio* (DAR) yakni metrik yang diterapkan guna mengevaluasi hubungan antara total utang dan total aset yang dimiliki suatu perusahaan. Rasio ini menggarisbawahi pentingnya pembiayaan utang dengan menggambarkan proporsi aset perusahaan yang ditunjang oleh utang (Pratama & Wahyudi, 2021).

Selain itu, *leverage* juga dapat dilakukan pengukuran dengan *debt to equity ratio* (DER), rasio yang dimaksud adalah ukuran utang perusahaan relatif terhadap modal sendiri. Rasio hutang terhadap ekuitas (DER) yang lebih tinggi menerangkan bahwasanya perusahaan memiliki proporsi modal sendiri yang lebih rendah jikalau diperbandingkan dengan hutangnya. Disarankan bagi perusahaan untuk

mempertahankan tingkat hutang yang tidak melebihi modalnya sendiri untuk mencegah biaya tetap yang berlebihan.

Unsur *growth* khususnya pertumbuhan perusahaan berpotensi membawa pengaruh terhadap nilai suatu perusahaan. Dampak ekspansi perusahaan terhadap nilai perusahaan cukup besar, karena perusahaan besar cenderung lebih menarik bagi investor dibandingkan perusahaan kecil. Ekspansi perusahaan yang diantisipasi diperkirakan akan menghasilkan hasil yang menguntungkan, sehingga meningkatkan prospek investasi dalam perusahaan. Bagi investor, profitabilitas ekspansi perusahaan terletak pada potensi keuntungan signifikan di masa depan atas investasi mereka. Rasio pertumbuhan mengacu pada ukuran kuantitatif yang mencirikan kapasitas perusahaan guna mempertahankan posisi keuangannya dalam menghadapi ekspansi ekonomi pada industrinya masing-masing.

Growth pada penelitian ini dilakukan pengukuran dengan menerapkan *asset growth* dan *sales growth*. Pertumbuhan aset (*asset growth*) yakni rasio yang diterapkan guna melakukan pengukuran tingkat pertumbuhan aset perusahaan pada periode saat ini dibanding periode sebelumnya. Pertumbuhan aset mengacu pada perbedaan antara aset agregat pada periode sekarang dan aset agregat pada periode sebelumnya, dibandingkan dengan aset agregat pada periode sebelumnya.

Menurut Rosyida dkk. (2020), perluasan atau kontraksi aset suatu perusahaan berhubungan langsung dengan fluktuasi jumlah aset yang dimiliki perusahaan secara keseluruhan. Pertumbuhan aset mengacu pada kapasitas aset perusahaan untuk memfasilitasi peluang ekspansi dan kebutuhan untuk mengelola uang secara efektif

sehubungan dengan pengembalian yang dihasilkan (Prayatna et al., 2019). Pertumbuhan aset yang pesat pada perusahaan menandakan bahwasanya adanya kestabilan kinerja perusahaan.

Pertumbuhan penjualan (*sales growth*) digambarkan sebagai peningkatan penjualan suatu perusahaan, baik secara tahunan atau selama periode waktu tertentu. Pertumbuhan penjualan mengacu pada perbedaan antara penjualan agregat tahun berjalan serta tahun sebelumnya, dibandingkan dengan total penjualan tahun sebelumnya. Angka pertumbuhan penjualan yang lebih besar menerangkan *sales growth* yang baik yang dialami perusahaan. (Astuti & Nugroho Mahfud, 2021).

Beberapa penelitian terdahulu telah menguji pengaruh *leverage* dan *growth* terhadap nilai perusahaan. *Leverage* membawa pengaruh terhadap nilai perusahaan (Astuti & Nugroho, 2021; Kayobi & Anggraeni, 2015; Margono & Gantino, 2021; Sari & Abundanti, 2014; Simanjutak, 2019; Sutama & Lisa, 2018). Sedangkan, dilain pihak mengemukakan *leverage* tidak membawa pengaruh terhadap nilai perusahaan (Hardika et al., 2018; Kayobi & Anggraeni, 2015; Ningsih & Sari, 2019; Purba & Africa, 2019; Wahyuni & Gani, 2022). *Growth* membawa pengaruh terhadap nilai perusahaan (Astuti & Nugroho, 2021; Pasaribu et al., 2019; Perwira & Wiksuana, 2018; Sari & Abundanti, 2014; Suwardika & Mustanda, 2017; Wahyuni & Gani, 2022). Sedangkan, dilain pihak mengemukakan bahwasanya *Growth* tidak membawa pengaruh terhadap nilai perusahaan (Pradana, 2021; Pratiwi et al., 2023).

Berdasarkan fenomena dan latar belakang yang sudah dijelaskan sebelumnya, sehingga penelitian ini akan melakukan pengujian kembali pengaruh *leverage* dan

growth terhadap nilai perusahaan dengan mengangkat judul “**Pengaruh *Leverage* dan *Growth* terhadap Nilai Perusahaan Sektor Kesehatan yang *Go Public* di Indonesia**”.

B. Rumusan Masalah

Sesuai latar belakang yang sudah dijabarkan sebelumnya, yang mana dapat ditarik rumusan masalah pada penelitian ini yakni:

1. Apakah *leverage* membawa pengaruh terhadap nilai perusahaan sektor kesehatan yang *go public* di Indonesia?
2. Apakah *growth* membawa pengaruh terhadap nilai perusahaan sektor kesehatan yang *go public* di Indonesia?

C. Tujuan Penelitian

Tujuan penelitian ini yakni:

1. Untuk mengetahui serta melakukan analisis pengaruh *leverage* terhadap nilai perusahaan sektor kesehatan yang *go public* di Indonesia.
2. Untuk mengetahui serta melakukan analisis pengaruh *growth* terhadap nilai perusahaan sektor kesehatan yang *go public* di Indonesia.

D. Manfaat Penelitian

Pada penelitian ini, harapannya bisa membagikan manfaat yakni

1. Bagi Perusahaan

Hasil penelitian ini harapannya bisa selaku referensi pemikiran yang memiliki manfaat untuk perusahaan selaku bahan pertimbangan ketika melakukan pengambilan keputusan yang berhubungan langsung dengan variabel yang telah diteliti.

2. Bagi Investor

Hasil penelitian ini harapannya dapat membagikan masukan dan informasi ketika menilai kinerja perusahaan yang mana bisa membantu dalam pengambilan keputusan investasi pada perusahaan secara efektif dan efisien.

3. Bagi Penelitian Selanjutnya

Penelitian ini harapannya bisa memberikan kontribusi wawasan yang berharga serta berfungsi selaku sumber ilmiah tambahan untuk penyelidikan masa depan dalam domain yang sama, khususnya mengenai dampak *leverage* dan pertumbuhan terhadap penilaian perusahaan.