

BAB I PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang

Pertumbuhan ekonomi dan juga tingkat bisnis yang tinggi serta berkelanjutan menjadi sebuah keharusan dalam kelangsungan pembangunan ekonomi dan peningkatan kesejahteraan. Pertumbuhan jumlah penduduk di Indonesia mengalami peningkatan setiap tahunnya, hal ini juga berdampak pada kebutuhan konsumsi sehari-hari yang juga ikut meningkat (Primandari, 2019). Hal ini mampu memunculkan beragam usaha baik itu yang bersifat usaha kecil yang biasanya dikelola oleh perorangan sampai perusahaan besar yang mempunyai banyak anak cabang, semuanya tentu mengalami peningkatan dan perkembangan. Dengan demikian persaingan yang terjadi antar perusahaan akan terjadi sangat ketat dan kompetitif, terlebih lagi pandemi Covid-19 yang muncul di akhir tahun 2019 yang telah melupuhkan banyak sektor bisnis karena adanya keterbatasan dari ruang gerak masyarakat yang dibatasi, tentunya ini akan sangat berdampak di semua sektor usaha dan akan menimbulkan kerugian serta penurunan pada profitnya, namun dimasa pandemi ini justru ada pula beberapa sektor yang mengalami peningkatan, salah satunya yaitu dari sektor industri barang konsumsi dalam hal ini perusahaan industri farmasi.

Perusahaan industri farmasi tercatat di Bursa Efek Indonesia (BEI) sebagai kelompok perusahaan industri manufaktur, sektor industri barang konsumsi subsektor farmasi. Dilansir dari Tempo.co.id pada tanggal 28/02/2018 di akses pada tanggal (12/12/2020) industri farmasi ini menjadi salah satu sektor yang diandalkan serta di prioritaskan sebagai penggerak utama perekonomian nasional untuk saat ini dan di masa yang akan datang. Dikatakan sebagai penggerak perekonomian nasional karena

peranannya dalam penyerapan tenaga kerja, pendorong untuk sektor-sektor pendukungnya, serta sebagai mobilisator pertumbuhan produk nasional (Amelia, 2018).

Berdasarkan data dari Badan Pusat Statistik (BPS), kontribusi dari sektor farmasi terhadap produk domestik (PDB) juga terus mengalami peningkatan yang signifikan. Kemudian adanya dukungan pemerintah dalam Instruksi Presiden (Inpres) Nomor 6 Tahun 2016 tentang Percepatan Pengembangan Industri Farmasi dan Alat Kesehatan (Alkes) juga dengan adanya peningkatan investasi mendukung dalam peningkatan nilai perusahaan industri farmasi. Investasi dalam perusahaan farmasi dianggap sebagai suatu investasi yang paling menjanjikan dan memiliki keuntungan yang besar pula, ini dikarenakan industri farmasi dipercaya akan selalu berkembang setiap tahunnya (Fitra, 2020).

Dilansir dari CNBC Indonesia pada 31 Maret 2020 bahwa empat saham farmasi meningkat semenjak satu bulan terakhir dan terus mencatatkan penguatan, bahkan ada yang hampir 100%. Saham-saham emiten farmasi melonjak pada perdagangan Selasa (31/3/2020) hal ini terjadi di tengah kecenderungan masyarakat dalam membeli produk-produk kesehatan di saat Indonesia tengah melawan wabah virus corona (COVID-19). Sehingga pertumbuhan penjualan ini dibarengi dengan peningkatan saham perusahaan farmasi tersebut, beberapa diantaranya PT. Industri Jamu dan Farmasi Sido Muncul Tbk, PT Kalbe Farma Tbk, PT Kimia Farma Tbk, dan PT Indofarma Tbk. Berdasarkan data riset Nielsen bahwa perilaku belanja atau konsumsi konsumen saat ini mengalami pergeseran yang diakibatkan adanya pandemi COVID-19 (Saleh, 2020). Permintaan terhadap barang-barang kesehatan dan kebutuhan pokoklah yang mengalami lonjakan tinggi.

Dengan meningkatnya perusahaan farmasi diharapkan akan meningkatkan nilai perusahaan guna menarik investor agar menanamkan modalnya di perusahaan tersebut. Mengingat modal adalah salah satu aspek yang paling dipertimbangkan dalam memilih sumber pendanaan. Pendanaan tersebut bisa berasal dari dalam atau pun dari luar perusahaan, pendanaan yang diperoleh secara internal biasanya berasal dari laba ditahan dan juga depresiasi, sementara untuk pendanaan yang berasal dari eksternal perusahaan biasanya diperoleh dari kreditur, investasi atau dari pinjaman bank, sementara itu ada dana yang diperoleh dari para pemilik yang disebut dengan modal sendiri, dimana hal ini sangat berpengaruh terhadap nilai perusahaan (Setiyanti *et al*, 2019).

Nilai perusahaan dapat dikatakan sebagai nilai jual dari perusahaan yang sedang beroperasi. Menurut Harmono (2017) salah satu indikator yang dapat mempengaruhi nilai suatu perusahaan dapat dilihat dengan menggunakan PBV (*Price Book Value*). Menurut Harmono (2017) bahwa *Price to Book Value* (PBV) yaitu dianggap sebagai salah satu variabel yang dipertimbangkan bagi investor untuk memutuskan saham yang mana yang akan investor beli. Sementara itu risiko keuangan menjadi salah satu aspek financial yang mempengaruhinya. Dimana perusahaan mempunyai dua risiko yaitu risiko bisnis dan hutang untuk membayar biaya bunga yang tinggi atas suatu hutang, disisi lain adanya ketidakpastian dalam pengembalian asset, sehingga untuk menghindari dari kondisi kebangkrutan perusahaan harus mengurangi penggunaan hutang.

Risiko perusahaan yang relatif tinggi menyebabkan perusahaan lebih mengutamakan pendanaan yang sifatnya internal daripada bersifat eksternal seperti melakukan pinjaman. Risiko keuangan menurut Brigham dan Houston yang dikutip oleh Septiani (2015) menjelaskan bahwa risiko keuangan adalah suatu tambahan risiko bagi pemegang saham biasa yang diakibatkan oleh penggunaan

leverage keuangan. Sunandes (2015) meneliti kaitan-kaitan pengaruh risiko keuangan terhadap profitabilitas, ditemukan bahwa risiko keuangan berpengaruh negatif pada profitabilitas. Namun dalam penelitian Dramawan (2015) risiko keuangan dan pertumbuhan penjualan berpengaruh positif pada profitabilitas.

Pertumbuhan penjualan bisa dikatakan sebagai keberhasilan dari suatu investasi pada periode dimasa lampau yang selanjutnya digunakan untuk memprediksi pertumbuhan perusahaan pada periode yang akan datang. Menurut Kasmir (2016) pertumbuhan penjualan menunjukkan sejauh mana perusahaan dapat meningkatkan penjualannya dibandingkan dengan total penjualan. Menurut Pantow *et al* (2015) dalam menganalisa suatu pertumbuhan penjualan dapat dilakukan dengan proksi *growth of sales*. Dimana ini mencerminkan daya saing serta kinerja pemasaran suatu perusahaan. Pertumbuhan penjualan yang semakin meningkat akan membuat nilai perusahaan meningkat pula sehingga membuat investor percaya untuk menanamkan modalnya pada perusahaan tersebut. Semakin meningkatnya pertumbuhan penjualan akan meningkatkan pendapatan sehingga mampu melakukan ekspansi usaha, dengan begitu akan meningkatkan nilai perusahaan (Dramawan, 2015). Pertumbuhan penjualan yang meningkat tentu akan memberi dampak pada profitabilitas perusahaan pula.

Profitabilitas adalah kemampuan perusahaan memperoleh laba erat kaitan hubungannya dengan penjualan, total aktiva maupun modal sendiri Sartono dalam (Septiani, 2015). Profitabilitas mempunyai hubungan yang positif terhadap nilai perusahaan (Fista & Widyawati, 2017).

Penelitian ini menitik beratkan pada rasio risiko keuangan, rasio pertumbuhan penjualan, rasio profitabilitas dan rasio nilai perusahaan karena mempunyai karakteristik dan hubungan tertentu. Risiko keuangan menjadi penting karena perusahaan pada umumnya

bertujuan untuk menghasilkan keuntungan atau profitabilitas yang tentu saja juga berkaitan erat dengan pertumbuhan penjualan, total aktiva, maupun modal sendiri. Risiko perusahaan yang relative tinggi membuat perusahaan lebih mengutamakan pendanaan yang sifatnya internal daripada bersifat eksternal seperti melakukan pinjaman atau hutang (Setiyanti *et al*, 2019), namun pinjaman berupa hutang ini dapat memiliki pengaruh baik ataupun buruk bagi perusahaan. Kondisi ini bisa dibuktikan dengan kenyataan bahwa di sisi lain, perusahaan harus menghasilkan keuntungan untuk membayar kewajiban kepada pemegang saham dan menghindari pinjaman dana dari eksternal demi kelangsungan perusahaan, sedangkan untuk likuiditasnya perusahaan bisa melakukan investasi pada persediaan yang mudah diperjual belikan. Pernyataan ini tidak sepenuhnya benar, karena pada perusahaan tertentu yang sifatnya bonafit, hutang dijadikan sebagai alat untuk meningkatkan profitabilitas perusahaan sehingga nilai perusahaan juga ikut meningkat, fenomena ini lah yang menarik untuk diteliti.

Pemilihan objek penelitian perusahaan subsektor farmasi karena perusahaan farmasi mempunyai pangsa pasar yang besar di Indonesia rata-rata pertumbuhan penjualan obat meningkat 12%-13% setiap tahunnya serta lebih dari 70% total pasar obat di Indonesia didominasi perusahaan nasional (Abdina, 2019). Tahun 2019, sejumlah emiten menunjukkan kinerja cemerlang, seperti Kalbe Farma Tbk, dan PT. Industri Jamu dan Farmasi Sido Muncul Tbk memperoleh keuntungan yang terus meningkat setiap tahunnya dari tahun 2017-2019 berdasarkan pada laporan keuangannya (Saleh, 2020). Hal ini menandakan perusahaan farmasi sebagai industri yang besar dan terus berkembang. Perusahaan farmasi yang terdaftar di Bursa Efek Indonesia relatif lebih sedikit dibandingkan perusahaan di bidang lainnya, hal ini lah yang membuat peneliti tertarik untuk menjadikan perusahaan farmasi sebagai objek dalam penelitian ini.

Beberapa kejadian yang menyangkut nilai perusahaan dan telah dijelaskan di atas serta pada penelitian- penelitian terdahulu yang telah dilakukan terdapat beberapa variabel yang berkaitan mempengaruhi nilai perusahaan. Karenanya dalam penelitian ini akan mengambil variabel yang dianggap akan menghasilkan tingkat signifikan yang lebih baik dari pada penelitian terdahulu diantaranya risiko keuangan, pertumbuhan penjualan dan profitabilitas. Ketidak konsistenan yang terjadi dari hasil penelitian terdahulu turut melatar belakangi penelitian ini. Sehingga peneliti akan menguji kembali pengaruh variabel yang telah di uji pada penelitian sebelumnya.

Berdasarkan latar belakang uraian diatas peneliti memutuskan untuk melakukan penelitian yang berjudul “Pengaruh Risiko Keuangan Dan Pertumbuhan Penjualan terhadap Profitabilitas (sebagai variable intervening) Dan Nilai Perusahaan Farmasi Periode 2017-2019”.

1.2 Rumusan Masalah

1. Apakah ada pengaruh risiko keuangan terhadap profitabilitas perusahaan farmasi periode 2017-2019 yang terdaftar di BEI?
2. Apakah ada pengaruh pertumbuhan penjualan terhadap profitabilitas perusahaan farmasi periode 2017-2019 yang terdaftar di BEI?
3. Apakah ada pengaruh risiko keuangan terhadap nilai perusahaan farmasi periode 2017-2019 yang terdaftar di BEI?
4. Apakah ada pengaruh pertumbuhan penjualan terhadap nilai perusahaan farmasi periode 2017-2019 yang terdaftar di BEI?
5. Apakah ada pengaruh profitabilitas terhadap nilai perusahaan farmasi periode 2017-2019 yang terdaftar di BEI?

1.3 Tujuan Penulisan

1. Mengetahui pengaruh risiko keuangan terhadap profitabilitas perusahaan farmasi periode 2017-2019 yang terdaftar di BEI.

2. Mengetahui pengaruh pertumbuhan penjualan terhadap profitabilitas perusahaan farmasi periode 2017-2019 yang terdaftar di BEI.
3. Mengetahui pengaruh risiko keuangan terhadap nilai perusahaan farmasi periode 2017-2019 yang terdaftar di BEI.
4. Mengetahui pengaruh pertumbuhan penjualan terhadap nilai perusahaan farmasi periode 2017-2019 yang terdaftar di BEI.
5. Mengetahui pengaruh profitabilitas terhadap nilai perusahaan farmasi periode 2017-2019 yang terdaftar di BEI.

1.4 Manfaat Penelitian

Penelitian ini diharapkan memberikan manfaat sebagai berikut:

1. Manfaat Teoritis

Secara teoritis hasil penelitian ini diharapkan dapat bermanfaat yaitu dapat memberi informasi dan menambah referensi bagi peneliti lain yang melakukan penelitian serupa dimasa yang akan datang berkaitan dengan Risiko Keuangan Dan Pertumbuhan Penjualan terhadap Profitabilitas Dan Nilai Perusahaan.

2. Manfaat Praktis,

Secara praktis penelitian ini dapat bermanfaat sebagai berikut;

- a. Bagi investor, penelitian ini diharapkan mampu memberikan wawasan dan pengetahuan terkait metode analisa yang dapat menjadi dasar, pertimbangan dan masukkan dalam pengambilan keputusan untuk berinvestasi.
- b. Bagi perusahaan, Penelitian ini diharapkan dapat memberikan kontribusi masukkan bagi perusahaan mengenai pengaruh Risiko Keuangan Dan Pertumbuhan Penjualan terhadap Profitabilitas (sebagai variable intervening) Dan Nilai Perusahaan Farmasi Periode 2017-2019”.

- c. Bagi peneliti, penelitian ini diharapkan bermanfaat sebagai tambahan ilmu pengetahuan kepada penulis mengenai pengaruh risiko keuangan dan pertumbuhan penjualan terhadap profitabilitas (sebagai variable intervening) dan nilai perusahaan.
- d. Bagi peneliti selanjutnya, penelitian diharapkan sebagai sumber informasi yang relevan bagi peneliti selanjutnya yang berkaitan dengan risiko keuangan, pertumbuhan penjualan, profitabilitas dan nilai perusahaan.
- e. Bagi instansi, hasil penelitian dapat digunakan sebagai literatur di perpustakaan dan sebagai acuan penelitian selanjutnya yang berkaitan tentang risiko keuangan, pertumbuhan penjualan, profitabilitas dan nilai perusahaan.