

BAB I

PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang Penelitian

Dunia bisnis sekarang ini mengalami perkembangan yang sangat pesat, dapat dilihat banyak perusahaan baru yang bermunculan dengan keunggulan yang kompetitif dan dapat menimbulkan persaingan bisnis yang sangat ketat sehingga setiap perusahaan harus mampu mengembangkan usahanya agar mampu bertahan dan bersaing dengan perusahaan lain. Pada perdagangan bursa efek khususnya saham, informasi memiliki peranan yang penting dan dominan. Bursa Efek Indonesia (BEI) merupakan pasar modal berbagai instrumen keuangan yang dapat diperjual belikan. Bursa efek indonesia sangat berperan bagi perekonomian negara karena bursa efek indonesia sebagai pasar modal untuk menyediakan fasilitas yang mempertemukan dua kepentingan, yaitu pihak yang memiliki kelebihan dana dengan pihak yang membutuhkan dana dengan cara memperjual belikan sekuritas.

Salah satu sub sektor di Bursa Efek Indonesia (BEI) adalah perdagangan eceran. Perdagangan eceran merupakan suatu hal yang sangat penting dalam kegiatan perekonomian. Sub sektor perdagangan eceran tersebut memiliki 27 perusahaan. Dalam hal ini sub sektor perdagangan eceran sedang mengalami penurunan kinerja, karena banyaknya usaha perdagangan eceran yang tutup di berbagai kota di indonesia. Penutupan usaha perdagangan eceran tersebut disebabkan oleh perubahan selera belanja konsumen dari belanja offline menjadi belanja online. Ada banyak yang menyatakan bahwa belanja online lebih murah dibandingkan dengan belanja di toko offline. Berbagai pusat perbelanjaan

perdagangan eceran merasa sepi, sehingga banyak perdagangan eceran berpendapat turunnya penjualan disebabkan karena banyaknya konsumen melakukan belanja online hal ini menunjukkan sektor perdagangan eceran sedang menghadapi masalah yang berhubungan dengan kemampuan perusahaan.

Setiap perusahaan didirikan dengan tujuan utama untuk menghasilkan keuntungan yang maksimal. Tidak terkecuali perusahaan yang bergerak pada bidang perdagangan eceran. Perusahaan yang bergerak dibidang perdagangan eceran memiliki peluang yang sangat baik untuk memperoleh keuntungan yang tinggi. Salah satu faktor pendukungnya adalah kemampuan pedagang eceran untuk menjual produknya secara langsung kepada konsumen. Hal ini memberikan peluang besar bagi pedagang eceran untuk berkomunikasi langsung dengan konsumen dan mendapatkan kondisi pasar yang nyata untuk dijadikan acuan oleh perusahaan saat menyesuaikan strategi bisnisnya. Agar tujuan tersebut dapat terlaksana, setiap perusahaan perlu memperhatikan berbagai macam faktor yang mempengaruhinya. Salah satu faktor yang harus diperhatikan adalah nilai perusahaan.

Menurut Hery (2017:5) “Nilai perusahaan merupakan kondisi tertentu yang telah dicapai oleh suatu perusahaan sebagai gambaran dari kepercayaan masyarakat terhadap perusahaan setelah melalui suatu proses kegiatan selama beberapa tahun, yaitu mulai dari perusahaan tersebut didirikan sampai dengan saat ini.” Nilai perusahaan yang tinggi tentu merupakan keinginan bagi setiap perusahaan sekaligus investor. Memiliki nilai perusahaan yang tinggi berarti menunjukkan kemampuan perusahaan dalam mengelola sumber daya perusahaan yang juga tinggi

(Nurhayati, 2013:145). Nilai perusahaan yang dicerminkan oleh harga saham akan memengaruhi potensi investor untuk berinvestasi pada perusahaan sehingga dapat meningkatkan laba yang merupakan tujuan utama dari setiap perusahaan. Nilai perusahaan yang tinggi merupakan prospek di masa yang akan datang dan di masa kini sehingga pasar akan percaya tentang suatu kondisi perusahaan.

Hal ini dapat dilihat sebagai indikator nilai perusahaan dari besar atau kecilnya saham yang diterbitkan oleh perusahaan di pasar modal. Sebab tujuan utama perusahaan adalah memakmurkan para pemegang sahamnya. Memberikan jaminan kepada kreditur juga merupakan kunci utama perusahaan terkait pembayaran kewajiban suatu perusahaan. Menurut Weston & Copeland (2010) dalam bukunya Silvia Indrarini (2019:15-16) menjelaskan bahwa pengukuran nilai perusahaan dapat dilakukan dengan menggunakan rasio penilaian atau rasio pasar. Rasio penilaian merupakan ukuran kinerja yang paling menyeluruh untuk suatu perusahaan yang terdiri dari *Price to Book Value* (PBV). PBV merupakan perbandingan antara harga saham dengan nilai buku perusahaan. Menurut Ang (1997) dalam Novitasari (2013:62) *Price to Book Value* (PBV) merupakan rasio pasar (market ratio) yang digunakan untuk mengukur kinerja harga pasar saham terhadap nilai bukunya. Rasio ini menunjukkan seberapa jauh sebuah perusahaan mampu menciptakan nilai perusahaan terhadap jumlah modal yang diinvestasikan. Dengan menggunakan PBV perusahaan dapat memiliki keuntungan seperti menghasilkan nilai yang relatif stabil dapat dibandingkan dengan harga pasar dan mampu memberikan standar akuntansi yang konsisten pada perusahaan.

Menurut Sukadana dan Triaryati (2018:62) pertumbuhan penjualan merupakan indikator yang sangat penting untuk mengukur seberapa besar pendapatan yang akan dihasilkan perusahaan dalam menjual produk barang atau jasa yang ditawarkan. Pendapatan yang dihasilkan oleh perusahaan dapat menentukan pertahanan hidup suatu perusahaan. Perusahaan mendapatkan dana untuk kelangsungan hidup dan berkembang selain dari hutang dan modal sendiri, perusahaan juga mendapatkan dana dari penjualan produk dan jasa yang ditawarkan. Manajemen perusahaan berusaha untuk meningkatkan penjualan produknya agar pertumbuhan penjualan dapat seimbang dengan keuntungan perusahaan. Pertumbuhan penjualan mencerminkan penjualan dimasa lalu, dimana pertumbuhan penjualan digunakan untuk memprediksi penjualan dimasa yang akan datang. Pertumbuhan penjualan juga dapat digunakan untuk menunjukkan seberapa besar daya saing perusahaan dalam pasar. Apabila pertumbuhan penjualan meningkat maka akan berpengaruh positif terhadap nilai perusahaan. Penelitian terkait pertumbuhan penjualan yang dilakukan oleh Fista dan Widyawati (2017:34) bahwa dalam penelitiannya pertumbuhan penjualan berpengaruh positif terhadap nilai perusahaan dan penelitian yang dilakukan oleh Pantow *et al.*, (2015:52) menunjukkan bahwa pertumbuhan penjualan berpengaruh positif tidak signifikan terhadap nilai perusahaan.

Perusahaan yang tumbuh dengan deras harus lebih banyak mengandalkan modal eksternal lebih jauh lagi, biaya pengembangan yang dikeluarkan untuk penjualan saham biasa lebih besar daripada biaya yang digunakan untuk penerbitan surat hutang atau obligasi yang lebih mengandalkan hutang. Menurut Fahmi

(2015:160) : “Hutang adalah kewajiban (*liabilities*). Maka *liabilities* atau hutang merupakan kewajiban yang dimiliki oleh pihak perusahaan yang bersumber dari dana eksternal baik yang berasal dari sumber pinjaman perbankan, leasing, penjualan obligasi dan sejenisnya”. *Liabilitas* yang sering dikaitkan dengan istilah *ekuitas*, istilah *liabilitas* merupakan kata yang tidak asing lagi dalam dunia akuntansi. Selanjutnya *liabilitas* yang membahas tentang kewajiban atau hutang juga menggunakan istilah *leverage* adalah hutang yang digunakan oleh perusahaan untuk membiayai asetnya dalam rangka menjalankan aktivitas operasionalnya.

Liabilitas merupakan hutang yang memiliki keharusan untuk dilunasi baik berupa uang maupun layanan yang perlu dibayarkan di masa yang akan datang. Bentuk dari liabilitas tidak harus berupa benda, tapi dapat pula berupa jasa. *Liabilitas* biasanya berkaitan dengan pihak lain yang memiliki piutang kepada pihak tertentu. Hal ini sejalan dengan penelitian Palupi & Hendiarto, (2018:183) bahwa perusahaan yang menggunakan utang lebih besar dari modal sendiri ataupun perusahaan yang menggunakan utang lebih kecil dari modal sendiri tidak akan mempengaruhi nilai perusahaannya. Dalam penelitian Anwar, (2016:25) menyatakan tidak signifikannya liabilitas terhadap nilai perusahaan. Liabilitas berpengaruh terhadap nilai perusahaan. Liabilitas merupakan hutang yang harus dilunasi atau pelayanan yang harus dilakukan pada masa mendatang pada pihak lain (Nurlita & Pratiwi, 2020:101).

Profitabilitas merupakan pendapatan dikurangi beban dan kerugian selama periode pelaporan, hal ini dilakukan untuk menilai kemampuan suatu perusahaan dalam memperoleh keuntungan dalam periode tertentu. Menurut Kasmir (2016 :





196) rasio profitabilitas merupakan rasio untuk menilai kemampuan perusahaan dalam mencari keuntungan. Rasio ini juga memberikan ukuran tingkat efektivitas manajemen suatu perusahaan. *Profitabilitas* dapat dinilai dengan *Return On Asset* (ROA). ROA adalah hasil perbandingan antara laba sebelum pajak dengan rata-rata total aset. ROA digunakan bagi kepentingan manajemen untuk mengukur kemampuan perusahaan dalam menghasilkan keuntungan yang bersumber dari aktiva yang dimiliki oleh perusahaan. Profitabilitas mempunyai hubungan yang positif terhadap nilai perusahaan bisa dikatakan semakin naik pertumbuhan profitnya akan semakin baik juga prospek perusahaan dikemudian harinya (Fista & Dini Widyawati, 2017:487). Semakin meningkatnya profitabilitas menunjukkan kinerja perusahaan baik. Sehingga para investor tertarik meningkatkan permintaan saham (Putra & Lestari, 2016:88). Apabila profitnya tinggi akan memberikan nilai positif terhadap investor sehingga meningkatkan permintaan saham yang tinggi dengan begitu pula maka perusahaan dinilai baik (Lubis et al., 2017:46). Namun hasil berbeda diungkapkan oleh (Herawati, 2012:4) yang menyatakan profitabilitas tidak berpengaruh signifikan terhadap nilai perusahaan.

Berikut ini data *Sales Growth*, *Debt To Asset*, *Return On Asset* terhadap *Price To Book Value* yang dikutip dari *Annual Report* di masing-masing perusahaan. Disini ada 6 perusahaan yang tercatat di dalam Bursa Efek Indonesia yang bergerak dalam Sub Sektor Perdagangan Eceran pada periode 2016-2020.

Tabel 1.1 Sales Growth, Debt To Asset, Return On Asset dan Price To Book Value

No.	Nama Perusahaan	Tahun	SALES GROWTH (%)	DEBT TO ASSET RATIO (%)	ROA (%)	Tahun	PBV (%)
1.	PT. Duta Intidaya Tbk	2016	23.40%	50.00%	-12.10%	2017	1.43%
		2017	53.10%	56.20%	-1.40%	2018	2.14%
		2018	50.50%	60.30%	1.30%	2019	1.47%
		2019	100.00%	76.80%	2.50%	2020	1.43%
		2020	-19.10%	83.00%	-6.90%	2021	2.01%
2.	PT. Ace Hardware Indonesia Tbk	2016	4.10%	18.30%	18.90%	2017	4.7%
		2017	20.30%	20.70%	17.60%	2018	5.64%
		2018	21.90%	20.40%	18.30%	2019	6.03%
		2019	12.50%	19.90%	17.50%	2020	5.41%
		2020	-9.00%	27.90%	10.10%	2021	5.61%
3.	PT. Midi Utama Indonesia Tbk	2016	18.4%	79.00%	4.60%	2017	2.51%
		2017	15.0%	81.10%	2.10%	2018	0.33%
		2018	9.6%	78.20%	3.20%	2019	0.29%
		2019	8.6%	75.50%	4.10%	2020	0.27%
		2020	8.9%	76.40%	3.40%	2021	0.4%
4.	PT. Mitra Komunikasi Nusantara Tbk	2016	-55.46%	15.50%	1.50%	2017	20.25%
		2017	133.82%	70.90%	3.90%	2018	4.63%
		2018	-25.03%	67.80%	0.20%	2019	3.54%
		2019	-9.55%	84.80%	16.30%	2020	7.56%
		2020	-19.61%	91.40%	12.70%	2021	5.82%
5.	PT. Supra Boga Lestari Tbk	2016	7.70%	4.00%	5.50%	2017	1.92%
		2017	6.10%	42.70%	4.70%	2018	1.12%
		2018	7.60%	4.40%	5.50%	2019	0.97%
		2019	1.80%	42.50%	5.80%	2020	0.95%
		2020	25.60%	5.90%	5.80%	2021	1.25%
6.	PT. Tiphone Mobile Indonesia Tbk	2016	23.90%	6.10%	5.70%	2017	1.92%
		2017	2.20%	5.90%	4.80%	2018	1.99%
		2018	5.10%	5.30%	5.30%	2019	1.77%
		2019	-3.10%	15.60%	-188.50%	2020	-1.33%
		2020	-85.20%	13.70%	-788.70%	2021	-2.13%

Sumber: Annual Report (Data diolah kembali oleh peneliti)

-  : Gap Empiris, Fenomena X1-Y (Hubungan Positif)
-  : Gap Empiris, Fenomena X2-Y (Hubungan Positif)
-  : Gap Empiris, Fenomena X3-Y (Hubungan Positif)
-  : Mengalami Penurunan

Berdasarkan tabel diatas dapat dilihat bahwa pertumbuhan penjualan di sektor perdagangan eceran pada tahun 2020 rata-rata mengalami pelemahan. Berdasarkan SindoNews.com dan bisnis.tempo.co kinerja perdagangan Indonesia sepanjang 2020 mengalami pelemahan dari tahun sebelumnya karena adanya pandemi Covid-19 salah satunya tercermin dari penurunan perdagangan baik yang besar maupun eceran. Pertumbuhan penjualan merupakan indikator permintaan dan daya saing perusahaan dalam suatu industri. Laju pertumbuhan perusahaan akan mempengaruhi pada nilai perusahaan dimana ketika pertumbuhan penjualan relatif menurun maka di situ tercermin adanya kejenuhan pasar, ini artinya perusahaan dalam kondisi kurang baik.

Pada tabel fenomena diatas terjadi penurunan rata-rata di tahun 2018 pada *Debt to asset ratio* akibat dari pendapatan perusahaan yang menurun dan mengalami kerugian terus menerus sehingga dapat memicu timbulnya krisis keuangan. Krisis atau kesulitan keuangan jika tidak segera ditanggulangi akan berujung pada kebangkrutan. Jika perusahaan tidak mendapatkan tanda positif maka akan membuat dampak yang tidak baik bagi nilai perusahaan. Dapat dikatakan jika *Debt to Asset ratio* rendah maka nilai perusahaan akan rendah dan berdampak pada investor yang tidak akan memberikan kepercayaan kepada perusahaan. Perusahaan yang memiliki aset yang banyak dan hutang tidak baik untuk perusahaan dan begitupun sebaliknya. (CNBC Indonesia)

Rata-rata penurunan pada *return on asset* terjadi pada tahun 2017 menjadi tahun yang berat bagi industri perdagangan eceran di Indonesia, karena mengalami krisis keuangan sehingga banyak perusahaan dagang yang menutup sebagian atau

bahkan seluruh gerainya tutup dan sangat mempengaruhi kinerja keuangan perusahaan. Kinerja keuangan perusahaan itu sendiri dapat dihitung menggunakan *return on asset* sehingga tinggi rendahnya ROA tergantung pada pengelolaan aset perusahaan yang menunjukkan kemampuan perusahaan dalam menghasilkan laba bagi perusahaan, sehingga akan berdampak pada nilai perusahaan. (market.bisnis.com)

Berdasarkan latar belakang permasalahan yang telah diungkapkan maka peneliti tertarik untuk melakukan penelitian dengan judul **“Pengaruh Pertumbuhan Penjualan, Liabilitas, dan Return On Asset terhadap Nilai Perusahaan Studi Kasus Pada Sub-Sektor Perdagangan Eceran Yang Terdaftar di BEI Periode 2016-2020”**.

1.2 Identifikasi dan Rumusan Masalah

1.2.1 Identifikasi Masalah

Pada perusahaan sub sektor perdagangan eceran yang terdaftar di Bursa Efek Indonesia periode 2016-2020 terdapat

1. Penurunan pertumbuhan penjualan pada perusahaan sub sektor perdagangan eceran pada tahun 2019 disebabkan oleh munculnya perilaku konsumen untuk berbelanja online.
2. Di beberapa perusahaan sektor perdagangan eceran terdapat kenaikan pada *Debt to Asset ratio* tetapi juga ada yang mengalami penurunan.
3. Adanya perbedaan penelitian terdahulu yang mempengaruhi nilai perusahaan pada sektor perdagangan eceran.

1.2.2 Rumusan Masalah

Sesuai dengan uraian diatas maka peneliti memberikan rumusan penelitian sebagai berikut:

1. Bagaimana perkembangan Pertumbuhan Penjualan pada perusahaan perdagangan eceran yang terdaftar di Bursa Efek Indonesia (BEI) pada periode 2016-2020.
2. Bagaimana perkembangan Liabilitas pada perusahaan perdagangan eceran yang terdaftar di Bursa Efek Indonesia (BEI) pada periode 2016-2020.
3. Bagaimana perkembangan *Return On Asset* pada perusahaan perdagangan eceran yang terdaftar di Bursa Efek Indonesia (BEI) pada periode 2016-2020.
4. Bagaimana perkembangan Nilai Perusahaan pada perusahaan perdagangan eceran yang terdaftar di Bursa Efek Indonesia (BEI) pada periode 2016-2020.
5. Bagaimana pengaruh Pertumbuhan Penjualan terhadap *Return On Asset* pada perusahaan perdagangan eceran yang terdaftar di Bursa Efek Indonesia (BEI) pada periode 2016-2020.
6. Bagaimana pengaruh Liabilitas terhadap *Return On Asset* pada perusahaan perdagangan eceran yang terdaftar di Bursa Efek Indonesia (BEI) pada periode 2016-2020.
7. Seberapa besar pengaruh Pertumbuhan Penjualan, Liabilitas dan *Return On Asset* terhadap Nilai Perusahaan pada subsektor perdagangan eceran yang terdaftar di Bursa Efek Indonesia (BEI) pada periode 2016-2020.

1.3 Maksud dan Tujuan Penelitian

1.3.1 Maksud Penelitian

Penelitian ini bermaksud untuk memperoleh data dan informasi, serta mengetahui seberapa besar pengaruh Pertumbuhan Penjualan, Liabilitas, dan *Return On Asset* terhadap Nilai Perusahaan pada perusahaan subsektor perdagangan eceran yang terdaftar di Bursa Efek Indonesia (BEI) periode 2016-2020.

1.3.2 Tujuan Penelitian

Tujuan penelitian dilakukan untuk menjawab seluruh Rumusan masalah yang ada (Rahma Wahdiniwaty,2017). Tujuan yang akan dicapai dari penelitian ini, berdasarkan latar belakang, identifikasi dan rumusan yang dikemukakan diatas adalah:

1. Untuk mengetahui perkembangan Pertumbuhan Penjualan subsektor Perdagangan Eceran yang terdaftar di Bursa Efek Indonesia (BEI) pada periode 2016-2020.
2. Untuk mengetahui perkembangan Liabilitas subsektor Perdagangan Eceran yang terdaftar di Bursa Efek Indonesia (BEI) pada periode 2016-2020.
3. Untuk mengetahui perkembangan *Return On Asset* subsektor Perdagangan Eceran yang terdaftar di Bursa Efek Indonesia (BEI) pada periode 2016-2020.
4. Untuk mengetahui perkembangan Nilai Perusahaan Perdagangan Eceran yang terdaftar di Bursa Efek Indonesia (BEI) pada periode 2016-2020.
5. Mengetahui seberapa besar pengaruh Pertumbuhan Penjualan terhadap *Return On Asset* subsektor Perdagangan Eceran yang terdaftar di Bursa Efek Indonesia (BEI) pada periode 2016-2020.

6. Mengetahui seberapa besar pengaruh Liabilitas terhadap *Return On Asset* subsektor Perdagangan Eceran yang terdaftar di Bursa Efek Indonesia (BEI) pada periode 2016-2020.
7. Untuk mengetahui seberapa besar pengaruh Pertumbuhan Penjualan, Liabilitas, *Return On Asset* terhadap Nilai Perusahaan subsektor Perdagangan Eceran yang terdaftar di Bursa Efek Indonesia (BEI) pada periode 2016-2020.

1.4 Kegunaan Penelitian

1.4.1 Kegunaan Praktis

Dengan adanya penelitian ini diharapkan memberikan manfaat kepada pihak yang berkaitan dalam penelitian informasi profitabilitas ini baik manajemen perusahaan, para pemegang saham, maupun calon investor yang ingin menanamkan modalnya di perusahaan tersebut. Sehingga dari informasi di penelitian ini dapat membantu pihak-pihak yang bersangkutan dalam melakukan pengambilan keputusan mengenai profitabilitas perusahaan.

1.4.2 Kegunaan Akademis

1. Bagi Peneliti

Hasil penelitian ini diharapkan dapat memberikan nilai tambah berupa pengetahuan dan wawasan mengenai Pertumbuhan Penjualan, Liabilitas, dan *Return On Asset* terhadap Nilai Perusahaan.

2. Bagi Perusahaan

Penelitian ini diharapkan dapat memberikan informasi bermanfaat untuk pertimbangan dalam rangka meningkatkan Nilai Perusahaan.

3. Bagi Peneliti Berikutnya

Hasil ini diharapkan dapat memberikan tambahan pengetahuan bagi kemajuan akademis dan dapat dijadikan acuan atau referensi untuk penelitian selanjutnya.

1.5 Lokasi dan Waktu Penelitian

1.5.1 Lokasi Penelitian

Penelitian ini dilakukan di 6 perusahaan subsektor perdagangan eceran yang terdaftar di Bursa Efek Indonesia (BEI) periode 2016-2020. Untuk mendapatkan data dan juga informasi yang dibutuhkan penyusun penelitian ini, penulis melakukan penelitian sesuai dengan data laporan keuangan perusahaan subsektor perdagangan eceran yang terdaftar di Bursa Efek Indonesia periode 2016-2020.

Lokasi penelitian diantaranya sebagai berikut:

1. PT. Duta Intidaya Tbk
2. PT. Ace Hardware Indonesia Tbk
3. PT. Midi Utama Indonesia Tbk
4. PT. Mitra Komunikasi Nusantara Tbk
5. PT. Supra Boga Lestari Tbk
6. PT. Tiphone Mobile Indonesia Tbk

1.5.2 Waktu Penelitian

Tabel 1.2 Waktu Penelitian

No	Uraian	Waktu Kegiatan																											
		Maret				April				Mei				Juni				Juli				Agustus							
		1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4				
1.	Survey Tempat Penelitian	■	■																										
2.	Melakukan Penelitian			■																									
3.	Mencari Data				■																								
4.	Membuat Proposal					■																							
5.	Seminar						■																						
6.	Revisi							■																					
7.	Penelitian Lapangan									■	■	■	■	■	■	■	■												
8.	Bimbingan										■	■	■	■	■	■	■	■	■	■									
9.	Sidang																					■	■	■	■				