

# BAB I

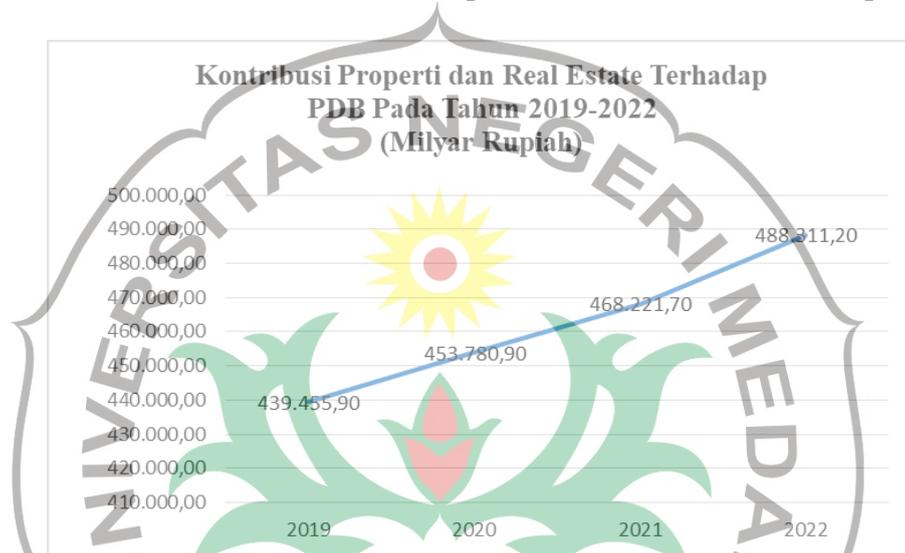
## PENDAHULUAN

### 1.1 Latar Belakang

Perkembangan dunia usaha yang semakin meningkat pada masa kini mengakibatkan tingginya tingkat persaingan dalam dunia industri, setiap industri berusaha bertahan dan bertumbuh ditengah persaingan yang tinggi dan kondisi ekonomi yang kadang tidak stabil. Salah satu industri tersebut adalah industri properti dan real estate. Industri properti dan real estate adalah salah satu sektor yang tercatat di Bursa Efek Indonesia (BEI). Sektor ini beroperasi dalam pengembangan layanan dengan memfasilitasi pembangunan kawasan-kawasan terpadu dan dinamis. Produk yang dihasilkan oleh industri ini meliputi perumahan, apartemen, ruko, gedung perkantoran, dan pusat perbelanjaan. Industri ini merupakan salah satu sektor andalan yang terus diprioritaskan pengembangannya dikarenakan keberadaan sub sektor ini merupakan salah satu kebutuhan primer bagi masyarakat dan merupakan salah satu industri penopang utama dalam perekonomian Indonesia. Industri ini teruji tahan banting dalam menghadapi krisis ekonomi yang terjadi beberapa tahun belakangan, hal ini dibuktikan dengan kontribusi properti yang terus meningkat, terutama pada tahun 2019-2022.

Berikut gambar grafik pertumbuhan kontribusi properti dan real estate terhadap PDB tahun 2019-2022.

**Gambar 1. 1 Kontribusi Sektor Properti dan Real Estate Terhadap PDB**



Sumber : Badan Pusat Statistik 2019-2022 (Diolah)

Berdasarkan grafik diatas dapat dilihat jika kontribusi sub sektor properti dan real estate cenderung mengalami peningkatan selama periode 2019-2022. Dari tahun 2019-2020 kontribusi properti dan real estate meningkat sebesar 3,25%, tahun 2021 meningkat sebesar 3,18%, dan tahun 2020 meningkat sebesar 4,29%.

Peningkatan kontribusi properti dan real estate terhadap PDB dapat memberikan sinyal positif kepada investor mengenai potensi pertumbuhan dan keuntungan pada sektor tersebut. Besarannya investasi yang ditanamkan untuk meningkatkan kapasitas produksi atau efisiensi operasional perusahaan dapat meningkatkan nilai perusahaan.

Suatu perusahaan pada umumnya akan melakukan upaya untuk mencapai tujuan jangka pendek dan jangka panjang. Tujuan jangka panjang dapat mencakup peningkatan nilai perusahaan dan mensejahterakan pemegang sahamnya, dan tujuan

jangka pendek dapat mencakup memaksimalkan laba perusahaan dengan menggunakan sumber daya yang tersedia (Suwardika & Mustanda, 2017)

Salah satu cara untuk mengevaluasi seberapa baik suatu bisnis menjalankan fungsi keuangannya adalah dengan melihat nilai perusahaannya. Nilai Perusahaan merupakan kesan investor terhadap suatu perusahaan, biasanya dikaitkan dengan nilai saham. Memaksimalkan nilai pasar saham perusahaan berarti memaksimalkan kesejahteraan pemegang saham karena nilai pasar saham akan mempengaruhi semua keputusan keuangan (Dolontelide & Wangkar, 2019). Nilai perusahaan merupakan aspek utama yang diperhatikan oleh investor sebelum memutuskan untuk berinvestasi pada perusahaan tersebut (Arifianto & Chabachib, 2016). Pentingnya nilai perusahaan terletak pada kemampuannya mencerminkan kekayaan pemegang saham dimana nilai perusahaan yang meningkat dapat mengakibatkan peningkatan terhadap pengembalian investasi kepada pemegang saham. Karena nilai perusahaan dan harga saham sering kali berkorelasi, investor dapat menggunakan nilai perusahaan untuk mengukur seberapa baik kinerja suatu perusahaan di masa depan. Harga saham yang tinggi juga mencerminkan nilai perusahaan yang tinggi. Nilai perusahaan yang tinggi dapat meningkatkan kepercayaan investor terhadap perusahaan tersebut (Suwardika & Mustanda, 2017).

Nilai perusahaan pada penelitian ini diukur dengan Tobin's Q. Tobin's Q dihitung dengan membandingkan nilai pasar ditambah dengan total hutang terhadap total aset, nilai pasar dalam hal ini adalah jumlah saham beredar dikali dengan harga saham penutupan. Dengan menggunakan rasio Tobin's Q, calon investor dapat mengetahui dan mengklasifikasikan perusahaan yang nilai sahamnya undervalued

atau overvalued. Nilai saham dikatakan *undervalued* ketika nilai Tobin's Q kurang dari 1, sebaliknya dinilai *overvalued* ketika nilai Tobin's Q bernilai lebih dari 1 (Dzahabiyya et al., 2020).

Berikut grafik nilai rata-rata Tobin's Q Pada perusahaan properti dan real estate pada tahun 2019-2022.

**Gambar 1.2 Nilai Rata-rata Tobin's Q Pada Perusahaan Properti dan Real Estate Tahun 2019-2022**



Sumber: Laporan Keuangan Tahunan Perusahaan BEI (Diolah)

Berdasarkan grafik 1.2 diatas dapat dilihat bahwa nilai rata-rata Tobin's Q pada perusahaan sektor properti dan real estate cenderung mengalami penurunan sepanjang tahun 2019-2022. Di tahun 2019 diperoleh nilai rata-rata Tobin's Q sebesar 1,51 kemudian menurun pada tahun 2020, yaitu nilai rata-rata menjadi 1,06. Penurunan terus terjadi di tahun 2021 dengan nilai rata-rata Tobin's Q yang bernilai lebih kecil dari 1 yaitu menjadi 0,98. Penurunan Tobin's Q terus berlanjut hingga tahun 2022 dengan nilai rata-rata Tobin's Q mencapai angka 0,92.

Penurunan nilai perusahaan ini menunjukkan bahwa terdapat banyak perusahaan yang mempunyai nilai Tobin's Q kurang dari 1 ( $\leq 1$ ), artinya pada jangka waktu tahun tersebut terdapat banyak perusahaan yang berada pada kondisi undervalued. Kondisi penurunan nilai perusahaan properti dan real estate tersebut tidak sesuai dengan pergerakan kontribusi sektor properti dan real estate terhadap PDB yang terus meningkat. Peningkatan dan penurunan nilai perusahaan dapat dipengaruhi oleh beberapa faktor diantaranya *sales growth*, likuiditas dan profitabilitas.

*Sales growth* merupakan rasio yang digunakan untuk menunjukkan peningkatan penjualan dalam jangka waktu tertentu, yang dapat digunakan untuk memproyeksikan pertumbuhan di masa mendatang (Hidayat, 2018). *Sales growth* terjadi karena adanya perubahan volume penjualan, baik menurun atau meningkat dari tahun ke tahun selanjutnya (Agustin & Wahyuni, 2020). Perusahaan yang memiliki pertumbuhan penjualan yang tinggi merupakan indikator yang sangat penting bagi perusahaan dalam memperoleh laba dan mempertahankan kelancaran aktivitas operasional perusahaan tersebut. Oleh karena itu menjaga kelangsungan operasional bisnis merupakan hal penting yang harus diperhatikan oleh perusahaan (A. Dewi et al., 2017). *Sales Growth* yang meningkat dapat mengakibatkan kenaikan laba perusahaan. Menurut Teori Sinyal, ketika perusahaan akan mengalami kenaikan pertumbuhan penjualan, maka manajer keuangan melakukan keputusan pendanaan yang akan membidik keputusan investasi dan ini merupakan sinyal positif yang digunakan investor untuk mengambil keputusan

investasi terbaik di suatu perusahaan, sinyal ini berpotensi meningkatkan investasi yang pada gilirannya akan berpengaruh pada nilai perusahaan (Zhafiira, 2019).

Berikut gambar nilai rata-rata yang menunjukkan kondisi *sales growth* pada perusahaan properti dan real estate tahun 2019-2022.

**Gambar 1.3 Nilai Rata-Rata Sales Growth Pada Perusahaan Properti dan Real Estate Tahun 2019-2022**



Sumber: Laporan Keuangan Tahunan Perusahaan BEI (Diolah)

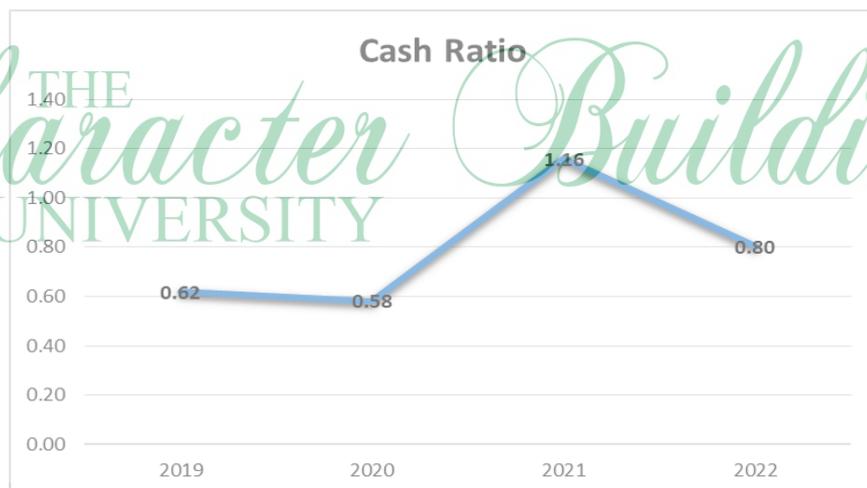
Pada grafik diatas diketahui bahwa nilai rata-rata *sales growth* pada perusahaan properti dan real estate tahun 2019-2022 menunjukkan perusahaan ini mengalami fluktuatif namun cenderung meningkat, penurunan *sales growth* paling drastis terjadi pada tahun 2020, pada tahun ini *sales growth* lebih banyak bernilai negatif. Dan peningkatan tertinggi terjadi pada tahun 2022, dimana hampir seluruhnya *sales growth* bernilai positif. *sales growth* yang tinggi menandakan adanya peningkatan pendapatan, investor cenderung akan memberi respon positif terhadap perusahaan yang memiliki pendapatan yang meningkat. *Sales Growth* memiliki pengaruh positif terhadap nilai perusahaan (Alifia Kanti Sugesti, 2020).

Sedangkan menurut (Chairani, 2023) *Sales Growth* tidak berpengaruh terhadap nilai perusahaan.

Selain *sales growth*, Likuiditas juga salah satu faktor yang dapat mempengaruhi nilai perusahaan. Likuiditas merupakan ukuran kemampuan perusahaan dalam menyelesaikan utang jangka pendeknya. Rasio likuiditas penting bagi suatu perusahaan karena rasio ini dapat menggambarkan risiko kredit jangka pendek dan efisiensi penggunaan aset jangka pendek perusahaan (Giovani, 2021) Perusahaan yang mampu melunasi kewajibannya tepat waktu disebut perusahaan yang likuiditas (aprilyanti rina, 2022). Pada penelitian ini likuiditas diproksikan dengan *Cash Ratio*.

Berikut gambar nilai rata-rata yang menggambarkan kondisi *Cash Ratio* pada perusahaan properti dan real estate tahun 2019-2022.

**Gambar 1.4. Nilai Rata-Rata *Cash Ratio* Pada Perusahaan Properti dan Real Estate Tahun 2019-2022**



Sumber: Laporan Keuangan Tahunan Perusahaan BEI (Diolah)

Pada grafik 1.4 diatas terlihat bahwa rata-rata nilai cash rasio pada perusahaan property dan real estate periode 2019-2022 mengalami fluktuasi dan mengalami kenaikan yang sangat tinggi pada tahun 2021. Nilai cash rasio yang semakin tinggi menunjukkan bahwa perusahaan tersebut memiliki tingkat likuiditas yang baik, menggambarkan tingginya tingkat kemampuan perusahaan dalam memenuhi kewajiban jangka pendeknya sehingga dapat meningkatkan nilai perusahaan di mata investor dan memberikan persepsi positif terhadap kondisi perusahaan (Giovani, 2021). Menurut Kasmir (2019) *Cash ratio* yang baik adalah yang bernilai  $\geq 50\%$ , Hal ini menunjukkan bahwa perusahaan dapat menggunakan aktivitasnya untuk memenuhi kewajiban jangka pendeknya. Atau berada dalam titik aman dari utang jangka pendek.

Menurut *signalling theory*, perusahaan memberikan informasi sebagai sinyal kepada investor dengan menggambarkan kondisi kinerja keuangan melalui laporan keuangan maupun yang non keuangan. Bisnis yang menunjukkan likuiditas yang kuat akan memberikan sinyal yang baik kepada investor, membuat mereka percaya bahwa perusahaan dapat memenuhi kewajiban keuangannya. Hal ini akan meningkatkan kepercayaan investor terhadap bisnis tersebut. Indikasi yang menggembirakan ini dapat berkontribusi pada kenaikan harga saham sehingga akan meningkatkan valuasi perusahaan. Menurut (apriyanti rina, 2022) likuiditas berpengaruh terhadap nilai perusahaan. Sedangkan penelitian yang dilakukan (Astuti & Akhmadi, 2023) likuiditas tidak berpengaruh terhadap nilai perusahaan.

Fenomena-fenomena yang terjadi pada *sales growth* dan likuiditas yang telah dipaparkan sebelumnya dapat diketahui jika *sales growth* dan likuiditas

memiliki pengaruh terhadap peningkatan maupun penurunan nilai suatu perusahaan. Pada dasarnya penurunan nilai perusahaan dapat dilihat dari berbagai faktor termasuk kinerja keuangan yang buruk dan volume penjualan yang menurun. Namun berdasarkan grafik sales growth dan likuiditas yang telah ditampilkan sebelumnya, menunjukkan *Sales Growth* (pertumbuhan penjualan) perusahaan properti dan real estate tahun 2019-2022 mengalami fluktuatif namun cenderung meningkat dengan penurunan paling drastis terjadi pada tahun 2020. Dan likuiditas pada perusahaan properti dan real estate tahun 2019-2022 cenderung mengalami fluktuatif dengan penurunan paling drastis terjadi pada tahun 2020.. Hal ini tidak sesuai dengan pergerakan grafik nilai perusahaan yang diproksikan dengan Tobin's Q pada gambar 1.2 yang nilainya cenderung selalu menurun dari tahun 2019-2022, nilai tertinggi terjadi pada tahun 2019 dan penurunan paling drastis terjadi pada tahun 2022.

Fenomena-fenomena yang terjadi pada grafik diatas menunjukkan adanya inkonsistensi yang mengindikasikan bahwa hubungan *sales growth*, *cash ratio* dan Tobin's Q menjadi lebih kompleks karena hubungan yang tidak searah. Oleh karena itu diperlukan pengembangan model yang baru untuk memperjelas keterikatan antara sales growth dan likuiditas dengan Nilai Perusahaan. Dengan mempertimbangkan variabel ekstra (variabel ketiga) yaitu diantaranya variabel mediasi dan variabel moderasi, maka faktor variabel ketiga dalam keterikatan antara sales growth dan likuiditas terhadap nilai perusahaan dapat lebih valid dan lebih jelas.

Variabel intervening menurut (Sugiyono, 2019) adalah variabel yang

mempunyai potensi teoritis untuk mengubah hubungan antara variabel bebas (bebas) dan variabel terikat (terikat) menjadi suatu hubungan tidak langsung yang tidak dapat diukur. Penelitian ini mengusulkan menggunakan profitabilitas sebagai variabel intervening. Dimana profitabilitas secara tidak langsung dapat menghubungkan pengaruh *sales growth* dan likuiditas terhadap nilai perusahaan. *Sales growth* melalui profitabilitas akan meningkatkan nilai perusahaan. Menurut teori sinyal dalam (Oktaviani & Widyaningsih, 2022) menyatakan bahwa sinyal yang diberikan perusahaan memberikan gambaran mengenai kondisi kinerja keuangan suatu perusahaan yang berkualitas baik atau buruk. Karena profitabilitas adalah kemampuan suatu bisnis untuk menghasilkan keuntungan melalui penjualan, total operasi, dan modal sendiri, maka profitabilitas dapat digunakan untuk menggambarkan kinerja keuangan suatu perusahaan. Keuntungan perusahaan sangat erat kaitannya dengan tingkat penjualan perusahaan. Investor cenderung akan memberi respon positif terhadap perusahaan yang memiliki keuntungan yang stabil dan meningkat. Menurut (Sukadana, I Ketut Alit, 2018) mengatakan bahwa *sales growth* memiliki pengaruh positif dan signifikan terhadap profitabilitas. Menurut (W. C. Dewi et al., 2020) dinyatakan bahwa *sales growth* tidak berpengaruh signifikan terhadap profitabilitas.

*Trade-Off Theory* menyatakan adanya tingkat penggunaan hutang dan ekuitas perusahaan sehingga terjadi keseimbangan dengan biaya yang digunakan dan keuntungan yang didapatkan. Teori ini menggambarkan tingkat likuiditas yang tinggi pada batas tertentu dapat meningkatkan keuntungan. Dimana apabila terjadi keseimbangan hutang dengan keuntungan artinya perusahaan berhasil dalam

memenuhi kewajibannya dan mampu memanfaatkan peluang investasi sehingga operasional dapat berjalan secara efisien dalam meningkatkan keuntungan. Menurut (Meidiyustiani, 2016) Likuiditas berpengaruh positif dan signifikan terhadap profitabilitas. Sedangkan menurut (Anggarsari & Aji, 2018) likuiditas tidak berpengaruh terhadap profitabilitas.

Selain itu, Peneliti menggunakan profitabilitas sebagai variabel intervening karena adanya ketidakkonsistenan hasil pada penelitian terdahulu, menurut (Yulimtinan & Atiningsih, 2021) profitabilitas dapat memediasi dampak pertumbuhan penjualan terhadap nilai perusahaan. Namun menurut (Santoso & Budiarti, 2020). profitabilitas tidak dapat memediasi dampak Sales Growth (SG) terhadap nilai perusahaan, Terakhir, (Astuti & Akhmadi, 2023) menegaskan bahwa profitabilitas tidak dapat memediasi hubungan antara likuiditas dan nilai perusahaan, sedangkan (Ardiana & Chabachib, 2018) menegaskan bahwa profitabilitas dapat memediasi pengaruh likuiditas terhadap nilai perusahaan.

Ketidakonsistenan antara teori dan fenomena, serta adanya *gap* pada penelitian terdahulu, membuat penulis tertarik untuk melakukan penelitian lebih lanjut, yaitu mengenai Nilai Perusahaan dan faktor-faktor yang mempengaruhinya pada perusahaan sektor properti dan real estate. Adanya kesenjangan ini mendorong penulis memutuskan melakukan penelitian yang berjudul **“Pengaruh Sales Growth Dan Likuiditas Terhadap Nilai Perusahaan Dengan Profitabilitas Sebagai Variabel Intervening Pada Perusahaan Properti Dan Real Estate Yang Terdaftar Di Bursa Efek Indonesia Tahun 2019-2022”**.

## 1.2 Identifikasi Masalah

Berdasarkan latar belakang masalah yang telah dikemukakan diatas, maka berikut identifikasi masalah dalam penelitian ini :

1. Kontribusi sektor properti dan real estate yang cenderung meningkat, namun nilai perusahaan pada sektor ini cenderung menurun.
2. *Sales growth* (pertumbuhan penjualan) perusahaan properti dan real estate tahun 2019-2022 mengalami fluktuatif namun cenderung meningkat dengan penurunan paling drastis terjadi pada tahun 2020, sedangkan nilai perusahaan cenderung menurun dengan penurunan paling drastis pada tahun 2022.
3. Likuiditas pada perusahaan properti dan real estate tahun 2019-2022 mengalami fluktuatif dengan penurunan paling drastis terjadi pada tahun 2020, sedangkan nilai perusahaan cenderung menurun dengan penurunan paling drastis pada tahun 2022.
4. Terdapat empirical gap pada pengaruh sales growth dan likuiditas terhadap nilai perusahaan.

## 1.3 Pembatasan Masalah

Penelitian ini dibatasi pada variabel Sales Growth, Likuiditas, Profitabilitas dan Nilai Perusahaan, pada perusahaan poperti dan real estate yang terdaftar di BEI periode 2019-2022. Pembatasan ini diputuskan setelah memperhitungkan beberapa faktor, seperti batasan waktu penelitian dan kemampuan peneliti.

## 1.4 Rumusan Masalah

Berdasarkan penjelasan pada latar belakang dan batasan masalah yang telah dipaparkan sebelumnya, berikut rumusan masalah dari penelitian ini:

1. Apakah *sales growth* berpengaruh positif dan signifikan terhadap profitabilitas pada perusahaan Properti dan Real Estate yang terdaftar di BEI periode 2019-2022?
2. Apakah *sales growth* berpengaruh positif dan signifikan terhadap nilai perusahaan pada perusahaan Properti dan Real Estate yang terdaftar di BEI periode 2019-2022?
3. Apakah likuiditas berpengaruh positif dan signifikan terhadap profitabilitas pada perusahaan Properti dan Real Estate yang terdaftar di BEI periode 2019-2022?
4. Apakah likuiditas berpengaruh positif dan signifikan terhadap nilai perusahaan pada perusahaan Properti dan Real Estate yang terdaftar di BEI periode 2019-2022?
5. Apakah profitabilitas berpengaruh positif dan signifikan terhadap nilai perusahaan pada perusahaan Properti dan Real Estate yang terdaftar di BEI periode 2019-2022?
6. Apakah profitabilitas mampu memediasi pengaruh *sales growth* terhadap nilai perusahaan pada perusahaan Properti dan Real Estate yang terdaftar di BEI tahun 2019-2022?

7. Apakah profitabilitas mampu memediasi pengaruh likuiditas terhadap nilai perusahaan pada perusahaan Properti dan Real Estate yang terdaftar di BEI tahun 2019-2022?

### 1.5 Tujuan Penelitian

Tujuan dari penelitian adalah sebagai berikut:

1. Untuk mengetahui bagaimana pengaruh *sales growth* terhadap profitabilitas perusahaan pada perusahaan properti dan real estate yang terdaftar di BEI tahun 2019-2022.
2. Untuk mengetahui bagaimana pengaruh *sales growth* terhadap nilai perusahaan pada perusahaan properti dan real estate yang terdaftar di BEI tahun 2019-2022.
3. Untuk mengetahui bagaimana pengaruh likuiditas terhadap profitabilitas pada perusahaan properti dan real estate yang terdaftar di BEI tahun 2019-2022.
4. Untuk mengetahui bagaimana pengaruh likuiditas terhadap nilai perusahaan pada perusahaan properti dan real estate yang terdaftar di BEI tahun 2019-2022.
5. Untuk mengetahui bagaimana pengaruh profitabilitas terhadap nilai perusahaan pada perusahaan properti dan real estate yang terdaftar di BEI tahun 2019-2022.
6. Untuk mengetahui bagaimana pengaruh *sales growth* terhadap nilai perusahaan yang dimediasi oleh profitabilitas pada perusahaan properti dan real estate yang terdaftar di BEI tahun 2019-2022.

7. Untuk mengetahui bagaimana pengaruh likuiditas terhadap nilai perusahaan yang dimediasi oleh profitabilitas pada perusahaan properti dan real estate yang terdaftar di BEI tahun 2019-2022.

## 1.6 Manfaat Penelitian

### 1. Bagi Peneliti

Penelitian ini diharapkan dapat memberikan informasi dan pemahaman baru bagi para peneliti mengenai bagaimana *sales growth* dan likuiditas mempengaruhi nilai perusahaan pada perusahaan properti dan real estate dengan profitabilitas sebagai variabel interveningnya. Selain itu dengan penelitian ini berguna untuk memenuhi tugas akhir penulis sebagai salah satu syarat kelulusan di Prodi Manajemen Universitas Negeri Medan.

### 2. Bagi Perusahaan

Perusahaan dapat memanfaatkan informasi dan referensi penelitian ini untuk membantu mereka mengambil keputusan di masa depan yang akan menambah nilai bisnisnya dengan mempertimbangkan variabel-variabel yang digunakan pada penelitian ini.

### 3. Bagi Almamater

Hasil penelitian ini diharapkan dapat menjadi bahan tambahan literatur di Universitas Negeri Medan pada bidang penelitian tentang *sales growth*, likuiditas, profitabilitas dan nilai perusahaan.

### 4. Bagi Peneliti Selanjutnya

Penelitian ini diharapkan dapat dijadikan sebagai bahan referensi dan sumber informasi bagi para peneliti akademisi dengan variabel sejenis pada masa mendatang.



*THE*  
*Character Building*  
UNIVERSITY