

# **BAB I**

## **PENDAHULUAN**

### **A. Latar Belakang Penelitian**

Tujuan perusahaan pada umumnya adalah meningkatkan nilai perusahaan. Tingginya nilai perusahaan dapat tercermin dari kemakmuran para pemegang sahamnya. Dahulu, perusahaan pada umumnya menggunakan tipe manajemen tradisional berdasarkan pada asas kekeluargaan, yaitu pengelolaan dan pengambilan keputusan dilakukan pemilik perusahaan itu sendiri. Namun seiring dengan perkembangan jaman di era globalisasi saat ini, perusahaan yang dapat bersaing dan memiliki keunggulan dibandingkan pesaingnya maka perusahaan itu akan tetap bertahan dan bisa menjadi perusahaan yang besar. Perusahaan dengan ukuran perusahaan yang besar, maka pemilik perusahaan pasti akan membutuhkan pengelolaan dan pengambilan keputusan yang baik untuk perusahaannya. Perusahaan yang dimana pemilik perusahaan masih sebagai pengelola dan pengambil keputusan cenderung kurang bisa maju, karena biasanya pemilik perusahaan memiliki keterbatasan ilmu pengetahuan dalam halnya variabel apa saja yang meningkatkan nilai perusahaan dan kurangnya ilmu pengetahuan mengenai teknologi yang semakin maju yang bisa membuat perusahaan semakin besar atau meningkat juga dijadikan sebagai faktor perusahaan tidak lagi menggunakan pemilik perusahaan sebagai pengelola dan pengambil keputusan perusahaan. Oleh karena itu, yang awalnya

perusahaan menggunakan tipe manajemen tradisional kemudian diubah menjadi tipe manajemen profesional dengan menerapkan sistem keagenan. Sistem keagenan yaitu di mana terdapat seorang manajer yang diangkat oleh pemilik perusahaan untuk bertindak atas kepentingan pemilik perusahaan. Hubungan keagenan muncul saat pemilik perusahaan menyerahkan kewenangannya kepada manajer untuk pengelolaan dan pengambilan-pengambilan keputusan finansial maupun keputusan- keputusan yang lain yang menguntungkan bagi pemilik perusahaan. Jadi, pemilik perusahaan hanya menanamkan modal atau saham di perusahaan tersebut.

Pemilik perusahaan atau pemegang saham pasti menginginkan manajer dapat bekerja secara maksimal dalam meningkatkan laba perusahaan dan kemakmuran para pemegang saham itu sendiri. Apabila manajer berhasil dalam meningkatkan laba dan kemakmuran para pemegang saham maka manajer dapat mendapatkan imbalan berupa bonus maupun kompensasi. Namun, pada kenyataannya manajer juga berkepentingan terhadap kemakmuran manajer itu sendiri, seperti keselamatan kerja, gaya hidupnya, dan keuntungan yang lain seperti kantor yang mewah, mobil pribadi, tiket liburan, atau fasilitas- fasilitas lain yang semuanya dibebankan atas biaya perusahaan. Berbagai kepentingan tersebut membuat manajer menjadi enggan untuk mengambil keputusan yang lebih berisiko. Jadi, manajer yang seharusnya meningkatkan kemakmuran para pemegang saham tetapi malah meningkatkan kemakmuran manajer itu sendiri. Hal ini akan memunculkan konflik keagenan, yaitu konflik yang timbul antara pemegang saham dan manajer dimana manajer lebih mementingkan tujuan

individu dibandingkan tujuan perusahaan. Konflik keagenan akan memunculkan *agency cost* atau biaya yang dikeluarkan perusahaan akibat adanya konflik antara pemegang saham dengan manajer, yaitu seperti biaya untuk pengawasan dan memonitor kinerja manajer. Biaya ini dikeluarkan agar manajer bekerja sesuai dengan kepentingan perusahaan, tidak untuk kepentingan pribadi.

Apabila *agency cost* yang dikeluarkan oleh perusahaan berjumlah besar maka akan berdampak pada perusahaan itu sendiri. Biaya yang seharusnya dapat digunakan untuk pertumbuhan atau perkembangan perusahaan sehingga dapat meningkatkan nilai perusahaan, tetapi digunakan untuk *agency cost*. Terdapat beberapa cara untuk mengurangi jumlah *agency cost* yang dikeluarkan perusahaan. Pertama yaitu dengan memberikan hak kepemilikan berupa saham kepada manajer sebagai bentuk imbalan karena manajer bekerja secara maksimal dalam meningkatkan laba dan kemakmuran pemegang saham. Hal ini juga agar manajer merasa hati-hati dalam pengambilan keputusan karena manajer juga menanggung konsekuensi. Selain itu, manajer juga akan merasa termotivasi dengan adanya imbalan tersebut. Kedua, yaitu dengan *golden parachutes* berupa kontrak antara manajer dengan pemegang saham bahwa manajer akan mendapatkan kompensasi apabila perusahaan dibeli oleh perusahaan lain atau terjadi perubahan pengendalian perusahaan. Sehingga, manajer tidak perlu khawatir akan kehilangan pekerjaannya. Sebagai seorang manajer ia harus bekerja sesuai dengan tugasnya. Suad (1996) mengatakan bahwa keputusan penting yang harus diambil oleh seorang manajer keuangan

meliputi tiga hal, yaitu Keputusan Investasi (penggunaan dana), Keputusan Pendanaan (memperoleh dana), dan Kebijakan Dividen (pembagian laba). Keputusan pendanaan dapat terlihat dari struktur modal perusahaan. Menurut Jahan (2014) selama beberapa dekade terakhir, teori struktur modal telah berevolusi dari berbagai arah. Struktur modal teori menjelaskan hubungan teoritis antara struktur modal, biaya modal dan valuasi keseluruhan perusahaan. Struktur modal juga dapat berkaitan dengan sumber dana yang diperoleh perusahaan baik secara internal maupun eksternal. Sumber dana yang didapatkan perusahaan secara internal atau sumber dana yang berasal dari dalam perusahaan adalah dana yang dihasilkan perusahaan seperti laba ditahan dan penyusutan (depresiasi). Sedangkan sumber dana eksternal berasal dari kreditur (modal asing) berupa utang dan pemilik perusahaan (modal sendiri). Meningkatnya keputusan pendanaan juga dilandasi dengan meningkatnya *growth opportunity* atau peluang pertumbuhan suatu perusahaan. Perusahaan yang sedang tumbuh pasti akan meningkatkan pendanaannya untuk kebutuhan pertumbuhannya. Semakin tinggi peluang maka akan semakin tinggi nilai perusahaan.

Kebijakan dividen yaitu berupa dividen yang dibagikan oleh perusahaan kepada pemegang saham maupun investor. Dividen dihubungkan dengan banyaknya profit yang didapatkan oleh perusahaan. Apabila profit naik, maka dividen yang dibagikan oleh perusahaan kepada para pemegang sahamnya naik. Begitu pun sebaliknya, apabila perusahaan mendapatkan profit rendah atau sampai menderita kerugian maka dividen yang dibagikan pun rendah atau

tidak sama sekali membagikan dividen. Jika perusahaan mengalami hal seperti ini, maka investor akan memilih perusahaan yang membagikan dividen tinggi. Pengambilan keputusan yang dilakukan manajer akan mempengaruhi tinggi rendahnya nilai perusahaan.

Nilai perusahaan juga dapat dipengaruhi oleh *size* atau ukuran perusahaan yaitu besar kecilnya perusahaan. Investor pasti menyukai perusahaan yang memiliki ukuran besar karena selain mudah dikenali juga karena harapan untuk pengembalian yang besar juga tinggi. Semakin besar ukuran perusahaan maka akan semakin mudah perusahaan dalam memperoleh sumber pendanaannya baik secara internal (dari dalam) maupun eksternal (dari luar). Besar kecilnya perusahaan, dapat dinyatakan dengan total aktiva atau total penjualan bersih. Total aktiva atau total aset yang dimiliki perusahaan dapat menggambarkan kekayaan yang dimiliki perusahaan. Semakin besar total aset yang dimiliki perusahaan maka akan memudahkan perusahaan untuk mendapatkan dana internal maupun eksternal.

Penelitian ini menggunakan variabel profitabilitas, *growth opportunity*, *size* dan struktur modal karena dari penelitian terdahulu variabel-variabel tersebut memiliki pengaruh signifikan dan terjadi inkonsistensi hasil antara peneliti satu dengan yang lain.

Penelitian yang dilakukan oleh Dewi dan Wijaya (2013), variabel profitabilitas hasil penelitiannya menunjukkan bahwa terdapat pengaruh positif dan signifikan terhadap nilai perusahaan. Sedangkan penelitian yang dilakukan

oleh Munawaroh (2014) profitabilitas menunjukkan tidak berpengaruh secara signifikan terhadap nilai perusahaan.

Menurut Hermuningsih (2013) menyatakan bahwa *growth opportunity* berpengaruh positif signifikan terhadap nilai perusahaan. Namun menurut penelitian dari Pratiwi (2017) *growth opportunity* tidak berpengaruh signifikan terhadap nilai perusahaan.

Penelitian yang dilakukan oleh Prasetyorini (2013) ukuran perusahaan dinyatakan berhubungan positif dan signifikan terhadap nilai perusahaan. Namun ukuran perusahaan mempunyai nilai negatif dan signifikan oleh Meidiawati dan Mildawati (2016).

Penelitian yang dilakukan oleh Syahadatina (2015), membuktikan bahwa secara parsial struktur modal memiliki pengaruh signifikan dan positif terhadap nilai perusahaan. Sedangkan penelitian oleh Dewi dan Wirajaya (2013), membuktikan secara parsial bahwa struktur modal berpengaruh secara negatif dan signifikan terhadap nilai perusahaan.

Berdasarkan latar belakang di atas, peneliti tertarik untuk melakukan replikasi ekstensi atau pengembangan dari penelitian sebelumnya yaitu penelitian milik Dewi dan Wijaya (2013) dengan menambahkan variabel independen *growth opportunity* di dalamnya. Sehingga judul penelitian ini adalah “Pengaruh Profitabilitas, *Growth Opportunity*, *Size*, dan Struktur Modal terhadap Nilai Perusahaan” dengan obyek yang diteliti adalah Perusahaan Manufaktur yang terdaftar di BEI dengan periode 2012-2016.

## **B. Rumusan Masalah Penelitian**

1. Apakah profitabilitas berpengaruh terhadap nilai perusahaan pada perusahaan manufaktur yang terdaftar di BEI?
2. Apakah *growth opportunity* berpengaruh terhadap nilai perusahaan pada perusahaan manufaktur yang terdaftar di BEI?
3. Apakah *size* berpengaruh terhadap nilai perusahaan pada perusahaan manufaktur yang terdaftar di BEI?
4. Apakah struktur modal berpengaruh terhadap nilai perusahaan pada perusahaan manufaktur yang terdaftar di BEI?

## **C. Tujuan Penelitian**

1. Menguji pengaruh profitabilitas terhadap nilai perusahaan pada perusahaan manufaktur yang terdaftar di BEI
2. Menguji pengaruh *growth opportunity* terhadap nilai perusahaan pada perusahaan manufaktur yang terdaftar di BEI
3. Menguji pengaruh *size* terhadap nilai perusahaan pada perusahaan manufaktur yang terdaftar di BEI
4. Menguji pengaruh struktur modal terhadap nilai perusahaan pada perusahaan manufaktur yang terdaftar di BEI

## **D. Manfaat Penelitian**

1. Manfaat di bidang teoritis dan pengembangan ilmu
  - a. Penelitian ini diharapkan dapat menambah wawasan dan memperkaya ilmu dalam kaitannya dengan ilmu pengetahuan di bidang manajemen

keuangan terutama tentang variabel- variabel yang mempengaruhi nilai perusahaan

- b. Penelitian ini diharapkan dapat melengkapi penelitian-penelitian sebelumnya serta menambah informasi dan referensi untuk penelitian-penelitian selanjutnya mengenai pengaruh profitabilitas, *growth opportunity*, *size*, dan struktur modal terhadap nilai perusahaan.

## 2. Manfaat di bidang praktik

- a. Investor dan calon investor di harapkan dapat memperoleh gambaran dan tambahan informasi seberapa jauh profitabilitas, *growth opportunity*, *size*, dan struktur modal berpengaruh terhadap nilai perusahaan. Dengan begitu diharapkan investor atau calon investor dapat mempertimbangkan kembali apabila ingin berinvestasi di sebuah perusahaan dengan melihat variabel- variabel yang ada di penelitian ini.
- b. Perusahaan diharapkan dapat memperbaiki atau meningkatkan nilai perusahaan mereka berdasarkan pada penelitian ini.

## **E. Batasan Penelitian**

1. Perusahaan yang diteliti dalam penelitian ini adalah perusahaan di Indonesia industri manufaktur yang terdaftar di Bursa Efek Indonesia (BEI). Karena perusahaan manufaktur yang terdaftar di BEI memiliki jumlah yang banyak dibandingkan dengan sektor lain, selain itu perusahaan manufaktur juga sedang menjadi sorotan di Indonesia.
2. Periode yang diteliti adalah periode 2012-2016



3. Variabel yang diteliti meliputi profitabilitas, *growth opportunity*, *size*, struktur modal, dan nilai perusahaan.