

BAB I

PENDAHULUAN

1.1. Latar Belakang Penelitian

Keberadaan suatu perusahaan tentunya tidak lepas dari masyarakat serta lingkungan, sebab perusahaan merupakan bagian dari masyarakat dan juga lingkungan itu sendiri. Perusahaan dapat dikatakan baik apabila perusahaan itu tidak mengembangkan diri sendiri tetapi juga memperhatikan masyarakat dan juga lingkungannya. Pendirian dari perusahaan itu sendiri memiliki tujuan umum, yaitu untuk memperoleh laba, meningkatkan penjualan, memaksimalkan nilai saham, serta meningkatkan kesejahteraan para pemegang saham. Sehingga perusahaan yang mengalami penurunan penjualan secara berkala merupakan hal yang dinilai buruk, karena tidak dapat mencapai tujuannya tersebut. Untuk mencapai tujuan umum, salah satunya perusahaan harus memiliki sumber daya manusia yang cukup, memadai, dan juga berkualitas, sehingga akan berdampak pada penambahan nilai dari sebuah perusahaan. Sumber daya manusia (SDM) merupakan aset yang paling berharga di dalam sebuah perusahaan. Karena dalam sebuah perusahaan, hanya manusia yang dapat memperkirakan kas, mengendalikan aset berwujud, dan juga aset tidak berwujud. Oleh karena itu, untuk mendapatkan keunggulan dalam bersaing dengan kompetitor, perusahaan harus dapat mengembangkan serta mengandalkan modal intelektual atau *intellectual capital* (IC).

Intellectual capital adalah berbagai sumber daya pengetahuan yang memberikan informasi tentang nilai tak berwujud perusahaan yang dapat memengaruhi daya tahan dan keunggulan dalam bersaing (Arindha, 2018). Selain itu, Williams (2001) mengatakan bahwa *intellectual capital* merupakan sebuah informasi dan pengetahuan yang dapat diaplikasikan ke dalam sebuah pekerjaan untuk dapat menciptakan sebuah nilai di dalam perusahaan. Indikator pengukuran IC yang digunakan dalam penciptaan nilai perusahaan adalah metode *Value Added Intellectual Coefficient* (VAIC™). Menurut Ulum (2009), metode VAIC™ dikembangkan oleh Pulic pada tahun 1997 dan dirancang untuk menyajikan informasi tentang *value creation efficiency* dari aset berwujud (*tangible asset*) dan

aset tidak berwujud (*intangible asset*). Komponen VAICTM terdiri dari *value added capital employed* (VACA), *value added human capital* (VAHU), dan *structural capital value added* (STVA). Indikator pengukuran VAICTM relatif mudah dan sangat mungkin untuk dilakukan, karena disusun dari akun-akun yang tersedia di dalam laporan keuangan perusahaan.

Selain IC, kinerja keuangan yang baik juga sangat berpengaruh bagi nilai perusahaan. Keadaan kinerja keuangan dapat diukur menggunakan alat analisis keuangan perusahaan, yaitu melalui pengukuran rasio keuangan. Rasio keuangan merupakan suatu cara membuat perbandingan data keuangan perusahaan, sehingga menjadi dasar untuk mengetahui keadaan keuangan di suatu perusahaan (William, 2017). Rasio keuangan yang dapat digunakan untuk menilai kinerja keuangan perusahaan salah satunya yaitu melalui rasio profitabilitas (Martono & Harjito, 2010). Menurut Rahmantio *et al.* (2018), salah satu faktor yang dapat memengaruhi nilai perusahaan adalah rasio profitabilitas. Sebab, rasio profitabilitas menggambarkan kemampuan perusahaan untuk mendapatkan laba melalui semua kemampuan dan sumber yang ada dan sangat penting untuk menguatkan kondisi sebuah perusahaan (Rahmantio *et al.*, 2018). Untuk menghitung rasio profitabilitas perusahaan salah satunya dapat diukur menggunakan indikator ROE (*Return on Equity*). ROE dilihat oleh investor sebagai salah satu rasio keuangan yang penting, sebab mampu mengukur efisiensi perusahaan dalam menghasilkan profit dari setiap uang yang diinvestasikan oleh pemegang saham pada suatu entitas. Selain itu, profitabilitas juga dapat menjadi bahan pertimbangan manajemen untuk membuat kebijakan bagi perusahaan untuk dapat memaksimalkan nilai dari perusahaan (Mawarsih, 2016; William, 2017).

Nilai perusahaan merupakan sesuatu yang sangat penting bagi perusahaan karena dengan peningkatan nilai perusahaan akan berdampak baik kepada para *stakeholders*. Nilai suatu perusahaan salah satunya dapat diukur melalui perspektif nilai pasar atau kinerja pasar suatu perusahaan, yaitu dengan menggunakan rasio *Tobin's Q* atau sering juga disebut Rasio Q. Rahmantio *et al.* (2018) menyatakan bahwa rasio *Tobin's Q* merupakan rasio yang dikemukakan oleh Tobin pada tahun 1967 yang mampu menggambarkan bagaimana keefektifan manajemen dalam

mengelola sumber daya yang dimiliki oleh perusahaan dengan membandingkan nilai pasar saham yang dijumlahkan dengan utang dan dibagi total aset perusahaan. Semakin tinggi rasio *Tobin's Q* maka akan semakin mampu perusahaan untuk meningkatkan nilai perusahaan. Hal itu dapat diketahui karena semakin besar nilai pasar aset perusahaan dibandingkan dengan nilai buku aset perusahaan, maka akan semakin besar kerelaan investor untuk mengeluarkan pengorbanan yang lebih untuk dapat memiliki perusahaan tersebut karena kinerja perusahaannya yang baik (Lestari & Sapitri, 2016).

Saat ini, kegiatan serta kinerja pada perusahaan terhambat karena dengan hadirnya pandemi *Coronavirus Disease 2019* (COVID-19). COVID-19 pertama kali muncul di Kota Wuhan, Tiongkok, pada akhir tahun 2019. Penyebaran virus tersebut begitu cepat, sehingga menyebar ke seluruh dunia, termasuk Indonesia. Indonesia mengumumkan status pandemi COVID-19 pada bulan Maret 2020, lalu pemerintah mewajibkan penerapan PSBB (Pembatasan Sosial Berskala Besar) di beberapa daerah seluruh Indonesia. Hal ini menyebabkan terjadinya perubahan besar dalam perusahaan, yaitu dengan diterapkannya WFH (*work from home*) kepada para karyawan, yang berdampak besar terhadap pertumbuhan ekonomi di negara Indonesia. Makdori (2021) mengatakan bahwa selama tiga kuartal beruntun pertumbuhan ekonomi di Indonesia tercatat minus sehingga Indonesia terjebak dalam jurang resesi. Oleh karena itu, tidak sedikit sektor-sektor perusahaan di Indonesia yang terkena dampak negatif dari pandemi COVID-19 ini, salah satunya yaitu perusahaan sektor kesehatan.

Perusahaan sektor kesehatan terdiri dari beberapa subsektor perusahaan, yaitu perusahaan penyedia & distribusi perlengkapan kesehatan, penyedia jasa kesehatan, dan farmasi. Perusahaan penyedia & distribusi kesehatan merupakan perusahaan yang melakukan produksi dan distribusi atas perlengkapan medis yang digunakan dalam industri kesehatan dan langsung kepada konsumen akhir seperti suntikan, peralatan bedah, termometer, lensa kaca mata, dan lainnya. Lalu, perusahaan penyedia jasa kesehatan merupakan perusahaan pemilik serta pengelola rumah sakit, poliklinik, klinik praktik dokter, laboratorium diagnosa kesehatan, penyedia paramedis, dan juga penyedia kesehatan hewan. Selanjutnya, perusahaan farmasi

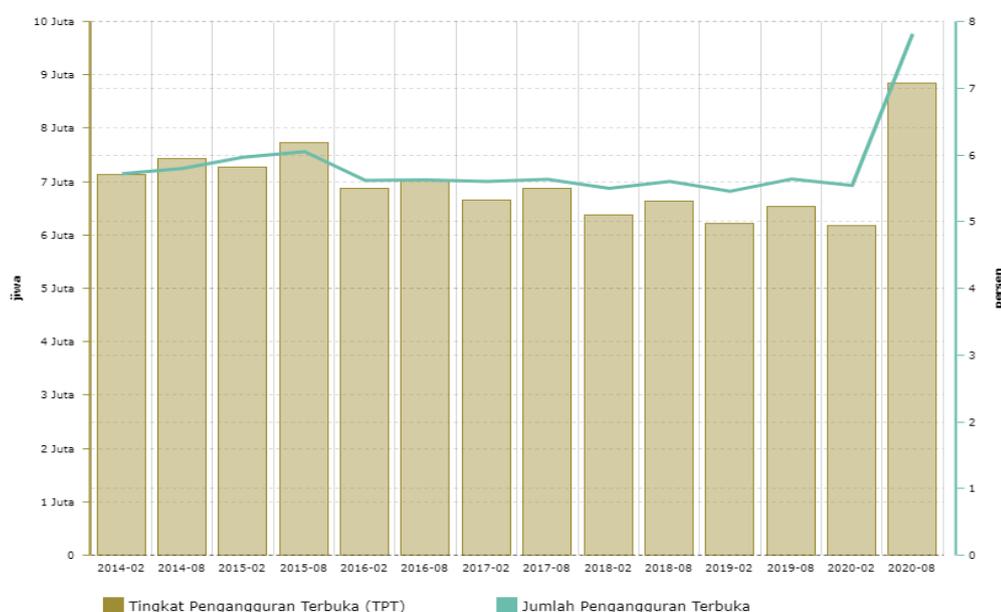
merupakan perusahaan bisnis komersial yang bergerak di bidang kesehatan, yang berfokus dalam menyediakan, mendistribusikan, meneliti, serta mengembangkan obat-obatan untuk kebutuhan kesehatan masyarakat umum.

Perusahaan sektor farmasi disebut sebagai sektor yang memiliki pengetahuan dan sumber *intellectual capital* yang besar, sebab sektor ini dianggap sangat inovatif dan bergantung pada sebuah pembaharuan dalam penggunaan sumber daya manusia dan juga teknologinya (Sharabati *et al.*, 2010). Lalu, menurut Nurfauzia (2018) industri farmasi merupakan salah satu jenis industri yang memiliki prinsip *research-intensive* dari *intellectual capital* yang tinggi, artinya bahwa aktivitas pada perusahaan farmasi lebih menekankan pada riset dan juga pengembangan dalam inovasi produk-produknya.

Sektor farmasi diprediksi mampu tumbuh pada awal masa pandemi (Fitra, 2020), sebab sektor tersebut bergerak di bidang kesehatan yang sangat berkaitan erat dengan keadaan pandemi COVID-19 ini. Namun pada kenyataannya, sektor farmasi tidak begitu tumbuh di awal masa pandemi. Fitra (2020) menyatakan dalam artikelnya bahwa 90 persen bahan baku industri farmasi di Indonesia masih bergantung pada produk impor dari negara lain, seperti Tiongkok dan India. Oleh karena itu, di masa pandemi ini biaya untuk mendatangkan bahan baku tersebut mengalami kenaikan tiga sampai lima kali lipat dari tahun-tahun sebelum hadirnya pandemi di Indonesia, karena permintaan akan bahan baku obat-obatan yang meningkat.

Selain itu, pasokan bahan baku farmasi pun sempat terhambat karena diberlakukannya penutupan akses atau *lockdown* di beberapa negara, termasuk Indonesia, sehingga kondisi ini sangat mengganggu proses bisnis perusahaan farmasi dalam negeri (Kardoko, 2020). Selain *lockdown*, pandemi juga berdampak pada pemutusan hubungan kerja (PHK) 2.000-3.000 karyawan industri farmasi, karena disebabkan oleh rendahnya utilisasi pabrik selama pandemi COVID-19 (Pratama, 2020).

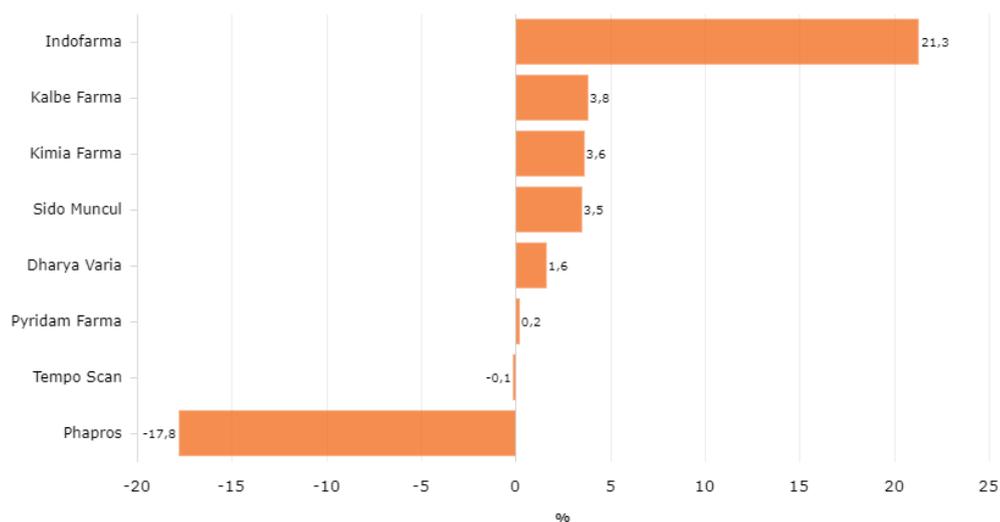
Gambar 1.1.
Tingkat dan Jumlah Pengangguran Terbuka di Indonesia



Sumber: katadata.co.id (2020)

Berdasarkan Gambar 1.1, di masa pandemi semester II tahun 2020, jumlah dan tingkat pengangguran di Indonesia meningkat sekitar tiga persen dari tahun sebelumnya. Menurut Aria (2020), sebelum pandemi melanda, jumlah pengangguran di Indonesia sebesar 6,68 juta. Namun karena dampak pandemi COVID-19, angka pengangguran di Indonesia pun meningkat, yakni mencapai 9,77 juta orang pengangguran. Pengangguran ini bertambah seiring dengan penambahan jumlah angkatan kerja sebesar 2,36 juta menjadi 138,22 juta orang. Sementara berdasarkan tingkat pengangguran terbuka (TPT) sebesar 7,07 persen. Angka ini naik dari Februari 2020 yang sebesar 4,99 persen. TPT tertinggi berada di daerah perkotaan sebesar 8,98 persen, sedangkan di daerah pedesaan hanya sebesar 4,71 persen (Jayani, 2020).

Gambar 1.2.
Pertumbuhan Penjualan Bersih Emiten Farmasi (Semester I-2020, YoY)



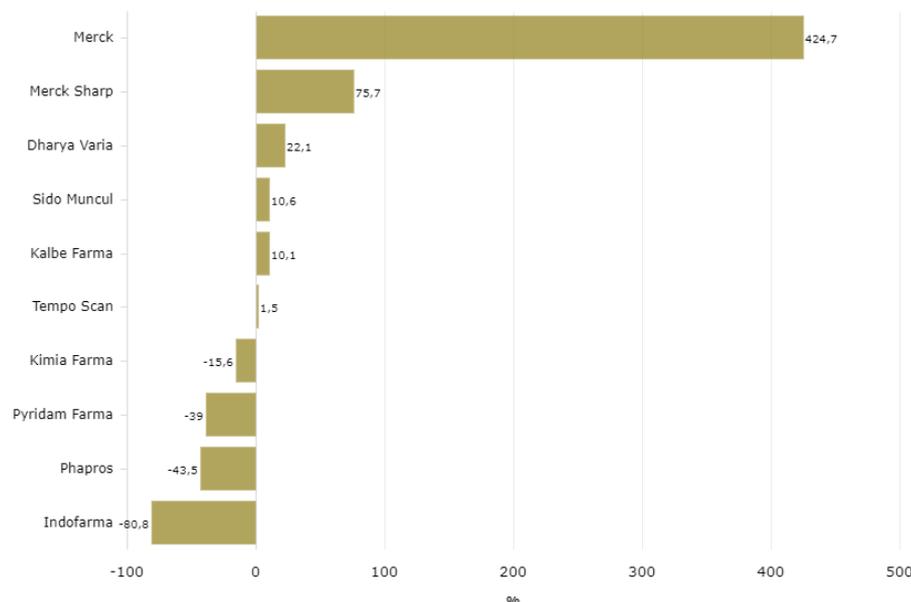
Sumber: katadata.co.id (2020)

Di sisi lain, emiten farmasi mengalami peningkatan dari segi pendapatan namun tidak signifikan, sebab tidak bisa mengimbangi kenaikan dari harga bahan baku impor di masa pandemi. Seperti yang tampak pada Gambar 1.2, pada periode semester I tahun 2020, salah satu emiten farmasi yaitu Indofarma (INAF) mengalami pertumbuhan penjualan bersih sebesar 21,3 persen dari tahun sebelumnya. Penjualan bersih pada periode tersebut tercatat sebesar Rp 447 miliar, mengalami kenaikan yang signifikan sebesar Rp 368 miliar dari semester I tahun 2019. Posisi selanjutnya yaitu Kalbe Farma (KLBF), dengan pertumbuhan penjualan bersih sebesar 3,8 persen. Kemudian, Kimia Farma (KAEF) dan Sido Muncul (SIDO) masing-masing tumbuh sebesar 3,6 persen dan 3,5 persen. Lalu penjualan bersih yang paling menurun yaitu Phapros (PEHA) sebesar -17,8 persen dan Tempo Scan Pacific (TSPC) sebesar -0,1 persen.

Pertumbuhan penjualan yang dialami oleh Indofarma (INAF) merupakan kontribusi dari penjualan alat kesehatan yang dibutuhkan oleh rumah sakit meningkat signifikan di masa pandemi ini. Namun produk INAF yang tidak terkait dengan COVID-19 justru mengalami penurunan penjualan. Sebab, keterisian tempat tidur (*bed occupancy rate*) di rumah sakit hanya mencapai sebesar 54

persen, sehingga penjualan obat-obatan pada PT Indofarma mengalami penurunan. Selain INAF, PT Kalbe Farma Tbk (KLBF) juga mengalami hal yang sama, yaitu mengalami penurunan penjualan produk yang tidak terkait COVID-19.

Gambar 1.3.
Pertumbuhan Laba Bersih Emiten Farmasi (Semester I-2020, YoY)



Sumber: katadata.co.id (2020)

Pada periode semester I tahun 2020 (lihat Gambar 1.3), emiten farmasi Merck (MERK) mencatatkan pertumbuhan laba bersih sebesar Rp 32,1 miliar, meningkat 424,7 persen dari tahun sebelumnya yang hanya sebesar Rp 6,1 miliar. Selanjutnya, Merck Sharp (SCPI) dengan pertumbuhan laba bersih sebesar 75,7 persen. Kemudian, Dharya Varia (DVLA) dan Sido Muncul (SIDO) masing-masing tumbuh 22,1 persen dan 10,6 persen. Selanjutnya, pertumbuhan laba bersih yang paling minus yakni Indofarma (INAF) dan Phapros (PEHA) sebesar -80,8 persen dan -43,5 persen. Lalu, Pyridam Farma (PYFA) dan Kimia Farma (KAEF) masing-masing -39 persen dan -15,6 persen.

Meskipun emiten Kimia Farma (KAEF) mengalami penurunan laba pada semester I tahun 2020, tetapi laju saham emiten ini cukup meningkat sebesar 152 persen. Peningkatan saham pada emiten KAEF ini merupakan sentimen dari pengadaan vaksin COVID-19. Sejak induk usaha PT Biofarma (Persero) menjadi

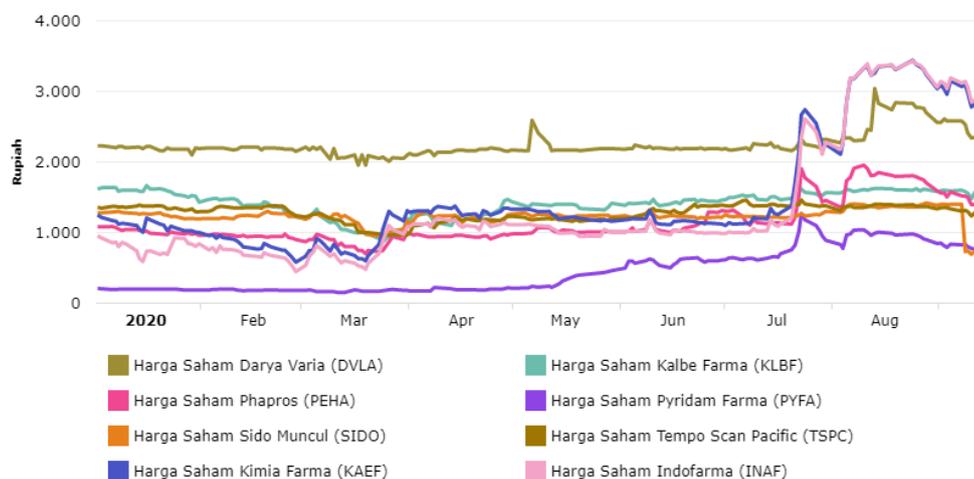
Alvinda Ariesta Sudrajat, 2022

PENGARUH INTELLECTUAL CAPITAL TERHADAP NILAI PERUSAHAAN DENGAN PROFITABILITAS SEBAGAI VARIABEL INTERVENING PADA MASA PANDEMI COVID-19 (STUDI PADA PERUSAHAAN SEKTOR KESEHATAN YANG TERDAFTAR DI BEI)

Universitas Pendidikan Indonesia | repository.upi.edu | perpustakaan.upi.edu

salah satu BUMN yang ditunjuk Pemerintah untuk memproduksi vaksin COVID-19 yang bekerja sama dengan perusahaan farmasi asal Tiongkok, Sinovac, sehingga saham KAEF pun meningkat drastis dan menjadi sangat diminati oleh para investor (MarketNews.id, 2020).

Gambar 1.4.
Pergerakan Saham Emiten Farmasi (*Year to Date*)



Sumber: katadata.co.id (2020)

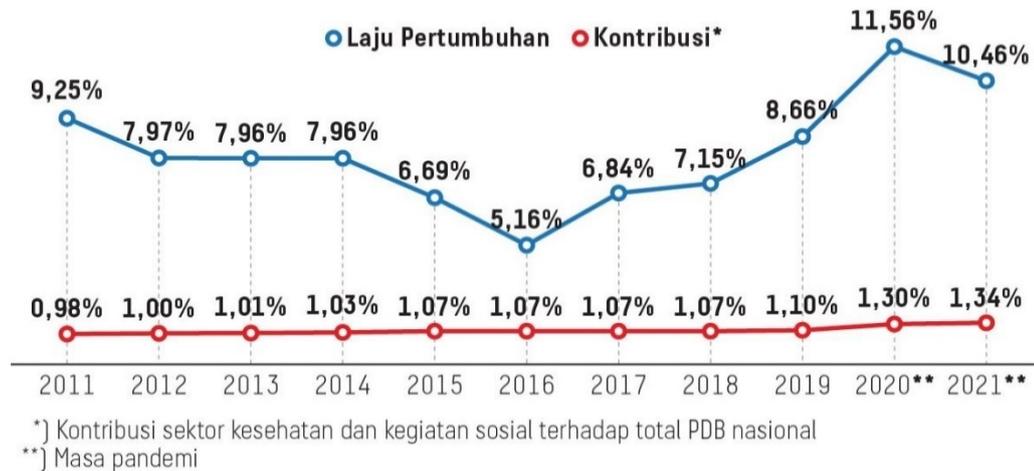
Berdasarkan pada Gambar 1.4, dalam enam bulan terakhir selama pandemi, saham emiten farmasi mengalami peningkatan yang signifikan, bahkan rentang peningkatan harga sahamnya pun antara 18 persen hingga 424 persen. Emiten farmasi yang mengalami pertumbuhan saham terbesar yaitu PT Pyridam Farma Tbk (PYFA) sebesar 283,5 persen, meningkat dari Rp 206 pada Januari 2020 menjadi Rp 790 pada September 2020. Sebaliknya, saham PT Industri Jamu dan Farmasi Sido Muncul Tbk (SIDO) mengalami penurunan sebesar 36,7 persen. Pada September 2020 saham SIDO sebesar Rp 1.280, namun pada penutupan bulan September 2020 turun menjadi Rp 810 (Pusparisa, 2020).

Dengan demikian, saham sektor kesehatan dicatatkan menjadi daftar saham *top gainers* di masa pandemi karena melonjak signifikan (Hafiyyan, 2021). Saham PT Bundemik Tbk. (BMHS) melonjak 24,71 persen menjadi Rp 424. Emiten rumah sakit lainnya, PT Sejahteraraya Anugrahjaya Tbk. (SRAJ) juga melonjak 24,56 Rp 426. Selanjutnya, saham PT Royal Prima Tbk. (PRIM) naik 24,38 persen menuju

Rp 500. Lalu, emiten sektor kesehatan di bidang laboratorium, PT Prodia Widyahusada Tbk. (PRDA) juga naik 19,91 persen menuju Rp 6.775.

Gambar 1.5.

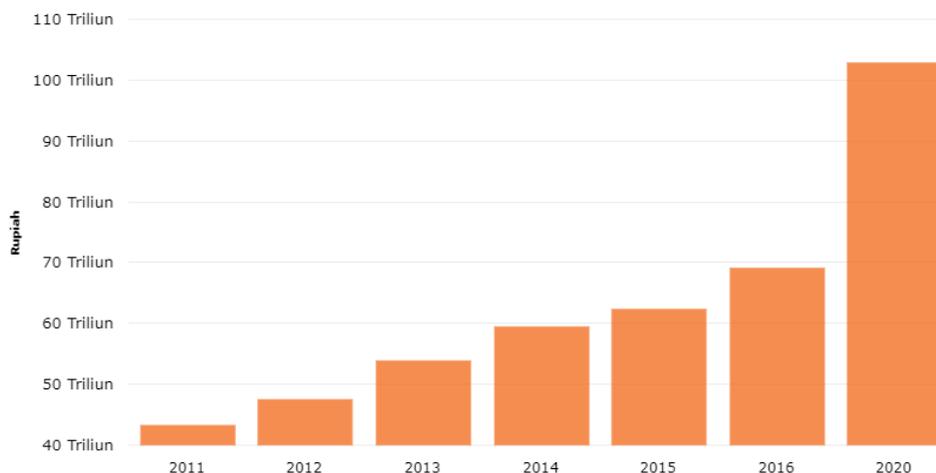
Persentase Pertumbuhan dan Kontribusi Sektor Kesehatan terhadap PDB Nasional



Sumber: kompas.id (2022)

Selanjutnya, di masa pandemi, kontribusi sektor kesehatan terhadap PDB (produk domestik bruto) nasional meningkat 1,30 persen di tahun 2020, kemudian pada tahun 2021 kembali meningkat menjadi 1,34 persen (Purwanti, 2022). Selain itu, laju pertumbuhan sektor kesehatan pada tahun 2020 pun meningkat sebesar 2,9 persen, dari 8,66 persen menjadi 11,56 persen. Selanjutnya, pada tahun 2021 laju pertumbuhan sektor kesehatan menurun 1,8 persen menjadi 10,48 persen. Namun bila dibandingkan dengan sembilan tahun sebelumnya (2011-2019), sebelum hadirnya pandemi COVID-19, sektor kesehatan pada masa pandemi berhasil mencatatkan persentase angka laju pertumbuhan terbesar (lihat Gambar 1.5).

Gambar 1.6.
Pasar Farmasi Indonesia di Tahun 2011-2020



Sumber: katadata.co.id (2020)

Berdasarkan gambar di atas, pasar sektor farmasi di Indonesia pada tahun 2020 mencapai Rp 102,8 triliun. Selain dengan hadirnya pandemi COVID-19, pertumbuhan pasar tersebut didorong oleh beberapa faktor, di antaranya yaitu bertumbuhnya populasi masyarakat kelas menengah, pendapatan per kapita yang meningkat, serta munculnya program JKN (Jaminan Kesehatan Nasional) yang diadakan oleh pemerintah. Dengan munculnya faktor-faktor tersebut, permintaan akan produk kesehatan dan kepedulian masyarakat terhadap kesehatan akan meningkat (Alika, 2020).

Di masa pandemi seperti ini seluruh sektor perusahaan mau tidak mau harus beradaptasi dan juga berinovasi menyesuaikan dengan keadaan pasar di masa pandemi, yaitu dengan cara mengandalkan modal intelektual yang dimiliki perusahaan tersebut. Contohnya salah satu emiten sektor farmasi, yakni PT Phapros Tbk (PEHA) yang berupaya untuk mengoptimalkan produksi dan juga distribusi dari produk-produk yang berkaitan erat dengan pencegahan penularan COVID-19 seperti vitamin, masker, *hand sanitizer*, dan lain sebagainya. Selain PEHA, PT Kalbe Farma Tbk (KLBF) juga memiliki upaya yang serupa, yakni dengan meningkatkan penjualan produk-produk kesehatan konsumen, produk nutrisi, alat kesehatan, dan juga laboratorium COVID-19 (Julian, 2020).

Alvinda Ariesta Sudrajat, 2022

PENGARUH INTELLECTUAL CAPITAL TERHADAP NILAI PERUSAHAAN DENGAN PROFITABILITAS SEBAGAI VARIABEL INTERVENING PADA MASA PANDEMI COVID-19 (STUDI PADA PERUSAHAAN SEKTOR KESEHATAN YANG TERDAFTAR DI BEI)

Universitas Pendidikan Indonesia | repository.upi.edu | perpustakaan.upi.edu

Secara garis besar, *intellectual capital* atau modal intelektual merupakan komponen penting yang dapat memengaruhi nilai perusahaan, sebab nilai perusahaan menciptakan sebuah proses penilaian terhadap seluruh aset yang dimiliki oleh perusahaan, baik itu aset fisik (*capital employed*), aset karyawan (*human capital*), maupun modal struktural (*structural capital*) yang merupakan komponen-komponen dari *intellectual capital* itu sendiri. Selain itu, profitabilitas juga sangat memengaruhi nilai sebuah perusahaan. Karena kekuatan dari pendapatan sangat berperan penting dalam penciptaan suatu nilai dari perusahaan.

Beberapa penelitian telah membuktikan pengaruh dari *intellectual capital* terhadap nilai perusahaan dan menunjukkan hasil yang beragam, sehingga menimbulkan *research gap*. Dalam penelitian yang dilakukan oleh Chandra & Djajadikerta (2017) dijelaskan bahwa *intellectual capital* berpengaruh signifikan positif terhadap nilai perusahaan, yang diukur menggunakan proksi harga penutupan saham (*closing price*) pada akhir tahun. Sedangkan pada penelitian Nugrahanto (2018) menunjukkan hasil yang beragam dari komponen *intellectual capital*-nya terhadap nilai perusahaan yang menggunakan proksi *Per Book Value*. Hasil pertama yaitu *Human Capital* (VAHU) tidak berpengaruh terhadap nilai perusahaan (*Per Book Value*), sedangkan hasil kedua yaitu *Structural Capital*, *Capital Employed*, dan juga VAICTM berpengaruh positif terhadap nilai perusahaan. Lalu, penelitian yang dilakukan oleh Nurhayati (2017) juga menunjukkan hasil yang beragam dari penelitiannya mengenai *intellectual capital* terhadap nilai perusahaan yang menggunakan proksi *Tobin's Q*. Hasil yang pertama yaitu, adanya pengaruh *Capital Employed Efficiency* (VACA) yang signifikan terhadap kinerja pasar (*Tobin's Q*). Hasil yang kedua yaitu, tidak adanya pengaruh *Human Capital Efficiency* (VAHU) dan *Structural Capital Efficiency* (STVA) yang signifikan terhadap kinerja pasar (*Tobin's Q*).

Selanjutnya, penelitian terkait dengan pengaruh profitabilitas terhadap nilai perusahaan juga menunjukkan hasil yang beragam sehingga menimbulkan *research gap*. Dalam penelitian yang dilakukan oleh Rahmantio *et al.*, (2018) dan Sari & Jufrizen (2019) menunjukkan hasil yang positif antara hubungan profitabilitas dengan nilai perusahaan, dan berargumen bahwa apabila profitabilitas mengalami

kenaikan, maka nilai perusahaan juga akan mengalami peningkatan dan semakin efisien penggunaan aktiva perusahaan, maka laba yang dihasilkan pun akan lebih besar, sebab profitabilitas yang tinggi akan memberikan sinyal positif bagi investor bahwa perusahaan sedang dalam kondisi yang menguntungkan. Berbeda dengan penelitian yang telah dilakukan oleh Nazariah *et al.* (2019) yang menunjukkan hasil yang negatif antara hubungan profitabilitas dengan nilai perusahaan.

Maka dari itu, penelitian ini akan berfokus pada *intellectual capital*, profitabilitas, dan juga nilai perusahaan di masa pandemi COVID-19 pada perusahaan sektor kesehatan yang tercatat di Bursa Efek Indonesia (BEI). Pada penelitian ini, peneliti menggunakan tiga teori yaitu, *signaling theory*, *stakeholder theory*, dan *resource-based theory*. Peneliti menemukan bahwa dengan melihat variabel-variabel yang telah dipilih, ketiga teori tersebut sangat relevan untuk digunakan pada penelitian ini. Bahwa dengan menjalankan sebuah perusahaan, manajemen perusahaan harus mampu menarik perhatian atau memberi sinyal kepada para investor untuk menanamkan modalnya pada perusahaan, sebab *stakeholder* sangat berperan penting dalam penciptaan nilai perusahaan. Lalu, nilai tambah dari perusahaan juga akan terbentuk apabila perusahaan tersebut dapat mendayagunakan seluruh aset yang dimilikinya dengan baik, termasuk modal intelektualnya, sehingga perusahaan akan memiliki kemampuan bersaing dengan kompetitor dan menghasilkan keuntungan yang tinggi. Karena dengan itu, nilai perusahaan pun akan bertambah.

Berdasarkan beberapa uraian di atas, maka peneliti tertarik untuk melakukan penelitian dengan judul: **“Pengaruh *Intellectual Capital* terhadap Nilai Perusahaan dengan Profitabilitas sebagai Variabel Intervening pada Masa Pandemi COVID-19 (Studi pada Perusahaan Sektor Kesehatan yang Terdaftar di BEI)”**.

1.2. Rumusan Masalah

Berdasarkan latar belakang penelitian yang telah diuraikan, dapat dirumuskan pernyataan masalah, yaitu: pada masa pandemi COVID-19 ini tidak sedikit perusahaan sektor farmasi yang mengalami penurunan laba namun mengalami peningkatan nilai saham yang sangat signifikan dari tahun sebelum hadirnya

Alvinda Ariesta Sudrajat, 2022

PENGARUH INTELLECTUAL CAPITAL TERHADAP NILAI PERUSAHAAN DENGAN PROFITABILITAS SEBAGAI VARIABEL INTERVENING PADA MASA PANDEMI COVID-19 (STUDI PADA PERUSAHAAN SEKTOR KESEHATAN YANG TERDAFTAR DI BEI)

Universitas Pendidikan Indonesia | repository.upi.edu | perpustakaan.upi.edu

pandemi COVID-19. Dengan hadirnya pandemi, perusahaan sektor kesehatan, khususnya sektor farmasi harus beradaptasi dengan keadaan pasar, yaitu dengan upaya meningkatkan dan mengoptimalkan produksi alat kesehatan serta alat-alat pencegahan penularan COVID-19 yang dibutuhkan selama masa pandemi ini. Hal tersebut tentu sangat perlu untuk mengandalkan modal intelektual yang dimiliki perusahaan. Selain itu, dampak negatif dari pandemi COVID-19 juga menyebabkan lonjakan harga bahan baku obat-obatan impor yang dibutuhkan oleh perusahaan farmasi dalam negeri dan juga pengurangan jumlah karyawan pada industri farmasi, sehingga mampu menghambat kinerja operasional dari perusahaan. Maka dari itu, bagaimanakah pengaruh dari *intellectual capital* (IC) terhadap nilai pasar perusahaan sektor kesehatan di masa pandemi COVID-19 yang dimediasi oleh rasio profitabilitas. Selanjutnya berdasarkan pernyataan masalah tersebut, maka dapat dirumuskan beberapa pertanyaan penelitian sebagai berikut:

1. Apakah *intellectual capital* berpengaruh positif terhadap profitabilitas sektor kesehatan pada masa pandemi COVID-19?
2. Apakah *intellectual capital* berpengaruh positif terhadap nilai perusahaan sektor kesehatan pada masa pandemi COVID-19?
3. Apakah profitabilitas berpengaruh positif terhadap nilai perusahaan sektor kesehatan pada masa pandemi COVID-19?
4. Apakah profitabilitas berpengaruh positif memediasi pengaruh *intellectual capital* terhadap nilai perusahaan sektor kesehatan pada masa pandemi COVID-19?

1.3. Tujuan Penelitian

Adapun beberapa tujuan yang ingin dicapai dari penelitian ini adalah sebagai berikut:

1. Untuk mengetahui apakah *intellectual capital* berpengaruh positif terhadap profitabilitas sektor kesehatan pada masa pandemi COVID-19.
2. Untuk mengetahui apakah *intellectual capital* berpengaruh positif terhadap nilai perusahaan sektor kesehatan pada masa pandemi COVID-19.
3. Untuk mengetahui apakah profitabilitas berpengaruh positif terhadap nilai perusahaan sektor kesehatan pada masa pandemi COVID-19.

4. Untuk mengetahui apakah profitabilitas berpengaruh positif memediasi pengaruh *intellectual capital* terhadap nilai perusahaan sektor kesehatan pada masa pandemi COVID-19.

1.4. Manfaat Penelitian

1. Manfaat Teoritis

Secara teoritis, hasil dari penelitian mengenai pengaruh *intellectual capital* terhadap nilai perusahaan yang dimediasi oleh profitabilitas perusahaan sektor kesehatan yang terdaftar di BEI pada masa pandemi ini diharapkan dapat memberi manfaat berupa pengetahuan di bidang akuntansi, terutama pemahaman mengenai nilai tambah (*value added*) yang dihasilkan oleh *intellectual capital* serta implikasinya terhadap profitabilitas dan nilai perusahaan di masa pandemi COVID-19.

2. Manfaat Empiris

- a. Bagi perusahaan sektor kesehatan, penelitian ini dapat bermanfaat sebagai alat bantu manajemen perusahaan dalam pengambilan keputusan serta referensi mengenai pengaruh *intellectual capital* terhadap nilai perusahaan yang dimediasi oleh profitabilitas pada masa pandemi COVID-19.
- b. Bagi investor dan calon investor, penelitian ini diharapkan dapat bermanfaat bagi para *stakeholder* atau calon *stakeholder* untuk memahami *intellectual capital* dalam membantu kelancaran proses bisnis perusahaan agar dapat memberikan nilai tambah (*value added*) yang nantinya akan menciptakan keunggulan serta keuntungan bagi perusahaan sehingga mampu bersaing dengan kompetitor.