

BAB I

PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang

Bursa Efek Indonesia berperan penting dalam perekonomian Indonesia, untuk itu para investor di Indonesia mengamati saham perusahaan melalui BEI. Di dalam Bursa Efek Indonesia ada berbagai macam jenis sub sektor perusahaan, salah satunya sektor healthcare. Ada beberapa faktor yang menjadi prospek bisnis healthcare yang mulai menarik dimasa mendatang yaitu: kenaikan tingkat pendapatan masyarakat yang cenderung makin tinggi, meningkatnya kesadaran masyarakat tentang pentingnya kesehatan, dan meningkatnya permintaan obat-obatan selama pandemi yang semakin tinggi.(Sari & Trisnawati, 2022)

Dalam konteks perusahaan, persediaan merupakan salah satu elemen penting dalam aset lancar yang mendukung kelancaran operasi perusahaan. Pada perusahaan manufaktur, persediaan produk sangat diperlukan, baik itu persediaan untuk dijual, bahan baku, maupun produk setengah jadi. Persediaan ini dapat dikelompokkan menjadi tiga kategori utama: bahan baku, produk dalam proses (setengah jadi), dan produk jadi. Persediaan bahan baku ditentukan oleh faktor-faktor seperti volume produksi yang diperkirakan, musim produksi, kestabilan pasokan bahan baku, dan efisiensi dalam penjadwalan pembelian serta operasi produksi. Persediaan produk setengah jadi sangat dipengaruhi oleh lamanya waktu produksi, yakni durasi dari pesanan bahan baku hingga produk selesai diproduksi. Untuk meningkatkan perputaran

persediaan, perusahaan dapat mengurangi waktu produksi. Sementara itu, produk jadi berhubungan erat dengan koordinasi antara produksi dan penjualan. Manajer keuangan dan pemasaran perusahaan dapat meningkatkan penjualan dengan mengubah kebijakan kredit penjualan atau menawarkan jaminan terhadap risiko kredit yang lebih tinggi. (Manurung, 2025)

Sektor kesehatan dianggap sebagai industri yang memiliki karakteristik unik, yang membedakannya dari sektor ekonomi lainnya, yaitu tidak selalu berorientasi pada keuntungan atau bahkan bersifat nirlaba. Perusahaan yang bergerak di bidang jasa rumah sakit memiliki prospek bisnis yang cerah, mengingat kebutuhan akan layanan kesehatan adalah kebutuhan yang mendesak dan wajib. Selain itu, rumah sakit juga memiliki peluang untuk meningkatkan pendapatan melalui kerjasama dengan perusahaan asuransi kesehatan. (Novia, 2018)

Menurut data sumber Kementerian Keuangan tahun 2021, perekonomian Indonesia pada tahun 2020 dan 2021 menghadapi tantangan besar akibat pandemi Covid-19 (*Corona Virus Disease* 2019). Tidak hanya di Indonesia, tetapi seluruh dunia juga mengalami dampak serupa. Penyebaran pandemi Covid-19 menyebabkan kontraksi ekonomi global yang signifikan, bahkan pada semester pertama tahun 2020, perekonomian dunia mengalami penurunan yang tajam. Banyak perusahaan yang menghadapi kesulitan ekonomi dan bahkan terpaksa tutup akibat dampak pandemi. Berdasarkan survei Kementerian Ketenagakerjaan yang dilansir oleh Kompas.com pada tahun 2020, sekitar 88% perusahaan mengalami dampak negatif dari pandemi,

yang menyebabkan kerugian besar, terutama karena penurunan penjualan yang memaksa perusahaan mengurangi produksi. Namun, sektor kesehatan justru mengalami prospek yang lebih positif, dengan permintaan akan layanan kesehatan yang tetap tinggi di tengah situasi tersebut.

Perusahaan pada sektor kesehatan atau yang dikenal dengan perusahaan *healthcare* merupakan entitas usaha yang fokus pada bidang medis. Jenis pada perusahaan ini dapat berupa klinik, rumah sakit, farmasi (obat-obatan), dan fasilitas kesehatan lainnya. Selain menjual produk seperti obat-obatan, perusahaan-perusahaan ini juga menyediakan layanan kesehatan seperti laboratorium atau pemeriksaan medis khusus. Kebutuhan pada layanan kesehatan akan selalu ada dan tetap penting, bahkan dalam kondisi ekonomi yang sulit sekalipun. (Mauliddiyah, 2021)

Dalam bidang usaha, setiap perusahaan harus mempertimbangkan harga pokok penjualan (HPP) dalam setiap transaksi. Harga pokok penjualan mencakup biaya yang dikeluarkan perusahaan untuk menghasilkan barang yang dijual, dan hal ini menjadi bagian dari keuntungan yang diperoleh. Penetapan harga pokok penjualan harus dilakukan dengan cermat agar sesuai dengan target pasar yang ingin dijangkau dan dapat diterima oleh konsumen. Meskipun tampak sederhana, penentuan harga pokok penjualan yang salah bisa berakibat pada kerugian bagi perusahaan. Oleh karena itu, harga pokok penjualan dihitung secara rinci agar perusahaan dapat mengetahui secara jelas biaya yang terkait dengan produk yang dijual. (Adrian, 2021)

Periode persediaan pada perusahaan sering kali dipengaruhi oleh fluktuasi permintaan yang dipicu oleh faktor musiman, kebijakan pemerintah, serta perubahan dalam regulasi dan teknologi. Salah satu fenomena utama adalah ketidakseimbangan antara pasokan dan permintaan, yang dapat terjadi akibat lonjakan musiman atau wabah penyakit seperti flu atau pandemi, yang meningkatkan kebutuhan akan obat-obatan, vaksin, dan alat medis secara mendadak. Sebaliknya, di periode setelah puncak permintaan, sering terjadi kelebihan persediaan yang dapat berisiko menjadi kadaluarsa atau tidak terpakai. (Paramadina et al., 2016)

Penjualan menjadikan suatu proses dalam bisnis yang bertujuan untuk memindahkan produk, baik berupa barang atau jasa, dari produsen kepada konsumen sebagai sasarannya. Dalam proses penjualan, penjual memenuhi kebutuhan dan keinginan pembeli dengan tujuan mencapai keuntungan yang berkelanjutan bagi kedua belah pihak. Hasil penjualan digunakan sebagai kompensasi atas jasa yang ditawarkan oleh bisnis dalam transaksi dunia usaha. Penjualan merupakan hasil yang diperoleh perusahaan sebagai imbalan atas jasa yang diberikan dalam transaksi dunia usaha. Penjualan menjadi tujuan kegiatan yang paling efisien, yaitu untuk melancarkan arus barang dan jasa dari produsen kepada konsumen bermaksud untuk menciptakan permintaan yang efektif. (Supramono, 2015)

Pada produk yang dijual di dalam penjualan perusahaan memiliki waktu pemakaian, sehingga tidak seluruhnya dapat dilakukan dengan tunai. Akibatnya, perusahaan juga memiliki kemampuan untuk menerima pembayaran secara kredit saat

menjual produknya. Dengan demikian, konsumen dapat membayar produk yang dijual oleh perusahaan dengan pembayaran tunai, kredit, atau bisa dilakukan keduanya. Kebijakan pembayaran penjualan oleh konsumen harus dipertimbangkan secara khusus oleh perusahaan karena akan berhubungan dengan kehidupan perusahaan. (Manurung, 2025)

Cash holding dalam perusahaan mencerminkan strategi perusahaan untuk mempertahankan cadangan kas yang cukup besar guna mengatasi ketidakpastian dalam industri yang sangat terregulasi dan penuh risiko. Perusahaan healthcare cenderung menjaga likuiditas tinggi untuk menghadapi fluktuasi permintaan musiman, ketidakpastian regulasi, serta biaya operasional yang tinggi, seperti penelitian dan pengembangan atau pengadaan peralatan medis. Selain itu, cash holding yang besar memungkinkan perusahaan untuk merespons dengan cepat terhadap krisis kesehatan global, seperti pandemi, atau gangguan dalam rantai pasokan yang dapat mempengaruhi produksi dan distribusi barang medis. (Nurainun Bangun, 2022)

Tabel 1. 1 Persediaan Pada Perusahaan Healthcare

KODE PERUSAHAAN	TAHUN	PERSEDIAAN
HEAL	2018	55,368,000,000
	2019	51,215,000,000
	2020	81,846,000,000
	2021	94,640,000,000
	2022	100,029,000,000
	2023	117,430,000,000
IRRA	2018	28,517,261,596
	2019	11,159,437,076

KODE PERUSAHAAN	TAHUN	PERSEDIAAN
IRRA	2020	20,153,594,062
	2021	190,785,628,719
	2022	103,761,255,920
	2023	132,985,715,469
MIKA	2018	39,815,270,241
	2019	48,505,558,844
	2020	55,031,322,342
	2021	67,044,051,239
	2022	62,519,459,780
	2023	81,720,215,310
PRDA	2018	33,970,000,000
	2019	32,650,000,000
	2020	68,199,000,000
	2021	46,541,000,000
	2022	45,168,000,000
	2023	42,266,000,000
PRIM	2018	8,376,070,937
	2019	16,708,256,817
	2020	11,898,328,494
	2021	17,929,694,193
	2022	32,261,582,806
	2023	54,575,088,299
SAME	2018	29,663,885,766
	2019	19,643,872,820
	2020	23,681,633,182
	2021	38,413,009,480
	2022	40,435,963,589
	2023	53,773,472,760
SILO	2018	189,368,000,000
	2019	212,220,000,000
	2020	260,918,000,000
	2021	302,083,000,000
	2022	201,881,000,000
	2023	203,576,000,000
SRAJ	2018	29,527,007,252

KODE PERUSAHAAN	TAHUN	PERSEDIAAN
SRAJ	2019	39,893,394,576
	2020	74,691,220,678
	2021	70,409,082,280
	2022	49,622,000,000
	2023	48,940,000,000

Pada penelitian ini determinan persediaan perusahaan akan dipengaruhi oleh harga pokok penjualan, periode persediaan, penjualan, dan *cash holding*, digunakan dengan sampel penelitian sebanyak 8 perusahaan yang mewakili sektor perusahaan healthcare yang terdaftar di Bursa Efek Indonesia periode 2018-2023. Adapun nama 8 perusahaan yang dijadikan sampel pada penelitian ini yaitu PT. Medikaloka Hermina Tbk.(HEAL), PT. Itama Ranoraya Tbk.(IRRA), PT. Mitra Keluarga Karyasehat Tbk.(MIKA), PT. Prodia Widyahusada Tbk.(PRDA), Pt. Royal Prima Tbk.(PRIM), PT. Sarana Meditama Metropolitan Tbk.(SAME), PT. Siloam Internatioal Hospitals Tbk.(SILO), dan PT. Sejahteraraya Anugrahjaya Tbk.(SRAJ).

Tabel 1. 2 Perhitungan Persediaan (Persediaan/Total Asset)

KODE PERUSAHAAN	2018	2019	2020	2021	2022	2023
HEAL	1.33%	1.01%	1.29%	1.25%	1.32%	1.33%
IRRA	20.93%	3.43%	3.77%	24.40%	14.14%	12.58%
MIKA	0.78%	0.87%	0.86%	0.98%	0.90%	1.11%
PRDA	1.76%	1.62%	3.06%	1.71%	1.69%	1.56%
PRIM	0.92%	1.83%	1.25%	1.58%	3.12%	5.29%
SAME	1.17%	0.60%	0.67%	0.78%	0.79%	1.00%
SILO	2.46%	2.74%	3.10%	3.25%	2.09%	1.85%
SRAJ	1.08%	1.28%	1.72%	1.45%	0.86%	0.87%

Sumber: www.idx.co.id (Data diolah 2024)

Perputaran persediaan (*Inventory Turnover*) merupakan metrik yang digunakan perusahaan untuk mengukur seberapa efektif persediaan diubah menjadi pendapatan dari penjualan. Menurut Sudana (2015:24), bahwa melalui *Inventory Turnover*, dapat diukur efektivitas persediaan dalam menghasilkan penjualan. Semakin besar rasio ini, semakin baik kemampuan perusahaan dalam mengelola persediaan untuk menghasilkan penjualan, sementara rasio yang kecil mengindikasikan pengelolaan yang kurang efektif (Damayanti & Sitohang, 2019). Pada tabel 1.1 dapat diketahui bahwa dengan adanya sampel diatas, fenomena yang terjadi adalah perusahaan yang terlibat mengalami kenaikan dan penurunan tiap tahun. Dalam perhitungan persediaan dibagi total asset, perusahaan ini menghasilkan nilai persediaan yang mengalami kenaikan, stabil, dan menurun selama periode 2018-2023 yang dijadikan sebagai fenomena oleh peneliti. Pada perusahaan Royal Prima Tbk (PRIM), menurut peneliti termasuk mengalami kenaikan dibandingkan perusahaan lainnya. Pada tahun 2018 perusahaan memiliki nilai persediaan sebesar 0.92% dan mengalami kenaikan menjadi 1.83% pada tahun 2019. Tetapi di tahun 2020 perusahaan ini mengalami penurunan sebesar 1.25% . Namun, 3 tahun setelahnya perusahaan ini terus mengalami kenaikan tiap tahunnya. Pada tahun 2021 memiliki nilai persediaan sebesar 1.58%, di tahun 2022 memiliki nilai persediaan sebesar 3.12%, dan periode terakhir yaitu 2023 memiliki nilai persediaan sebesar 5.29%.

Selanjutnya, peneliti mengambil sampel pada perusahaan Mitra Keluarga Karyasehat Tbk (MIKA) sebagai perusahaan yang mengalami nilai persediaan stabil,

dibandingkan dengan perusahaan lainnya yang dijadikan sampel pada penelitian ini. Pada tahun 2019 perusahaan ini mengalami kenaikan dari tahun 2018 yaitu 0.78% naik menjadi 0.87%. Tetapi di tahun 2020 perusahaan ini mengalami penurunan yang sangat sedikit dari tahun 2019 yaitu sebesar 0.86%. Namun, di tahun 2021 perusahaan kembali naik tiap tahunnya yaitu sebesar 0.98%. Pada tahun 2022 kembali mengalami penurunan dari tahun 2021 yaitu sebesar 0.90%. Pada tahun 2023 perusahaan ini mengalami kenaikan kembali yaitu memiliki nilai persediaan sebesar 1.11%.

PT Itama Ranoraya Tbk (IRRA) dijadikan fenomena oleh peneliti sebagai perusahaan yang mengalami penurunan. Pada tabel 1.1, perusahaan ini memang sangat terlihat memiliki nilai persediaan yang sangat tinggi dibandingkan dengan 7 perusahaan lainnya. Pada periode terakhir, perusahaan ini mengalami penurunan cukup rendah. Pada tahun 2018 perusahaan ini memiliki nilai persediaan sebesar 20.9%. Tetapi, pada tahun 2019 perusahaan mengalami penurunan yang sangat rendah yaitu menjadi 3.43%. Namun, pada tahun 2020 mengalami kenaikan sebesar 3.77% dan di tahun 2021 kembali mengalami kenaikan yang sangat tinggi yaitu sebesar 24.40%. Pada tahun 2022 dan 2023 mengalami penurunan kembali, yaitu sebesar 14.14% dan 12.58%.

Dalam penelitian ini, peneliti berfokus pada perusahaan *healthcare* yang terdaftar di Bursa Efek Indonesia (BEI) selama periode 2018-2023. Alasan memilih sektor perusahaan ini karena HPP, periode persediaan, dan *cash holding* yang menjadi aspek penting dalam pengelolaan sumber daya keuangan perusahaan. Harga Pokok

Penjualan (HPP) terhadap persediaan perusahaan *healthcare* sangat penting karena dapat membantu perusahaan dalam menentukan harga jual dan strategi pemasokan bahan baku. Periode persediaan mengacu pada lamanya waktu yang dibutuhkan untuk menghabiskan persediaan yang ada di perusahaan. Dalam perusahaan *healthcare*, periode persediaan yang terlalu panjang bisa menunjukkan ketidakefisienan, seperti adanya produk yang tidak terpakai atau melebihi batas kedaluwarsa. Penjualan dan persediaan memiliki hubungan yang saling berkaitan. Dengan menganalisis data penjualan, perusahaan dapat memprediksi kebutuhan persediaan dengan lebih akurat, membantu dalam perencanaan produksi dan pemasokan bahan baku. Pada *cash holding*, perusahaan juga dapat memastikan memiliki dana yang diperlukan untuk membeli bahan baku dan menjaga tingkat persediaan yang optimal.

Maka dengan ini peneliti tertarik untuk mengambil judul “DETERMINAN PERSEDIAAN PADA PERUSAHAAN *HEALTHCARE* DI INDONESIA YANG TERDAFTAR DI BURSA EFEK INDONESIA PERIODE 2018-2023”.

1.2 Rumusan Masalah

Berdasarkan uraian pada latar belakang permasalahan di atas, rumusan masalah penelitian dapat disusun sebagai berikut:

1. Bagaimana pengaruh harga pokok penjualan (HPP), periode persediaan, penjualan, dan *cash holding* secara bersama – sama (simultan) terhadap

persediaan pada perusahaan *healthcare* yang terdaftar di Bursa Efek Indonesia periode 2018-2023?

2. Bagaimana pengaruh harga pokok penjualan (HPP) terhadap persediaan pada perusahaan *healthcare* yang terdaftar di Bursa Efek Indonesia periode 2018-2023?
3. Bagaimana pengaruh periode persediaan terhadap persediaan pada perusahaan *healthcare* yang terdaftar di Bursa Efek Indonesia periode 2018-2023?
4. Bagaimana pengaruh penjualan terhadap persediaan pada perusahaan *healthcare* yang terdaftar di Bursa Efek Indonesia periode 2018-2023?
5. Bagaimana pengaruh *cash holding* terhadap persediaan pada perusahaan *healthcare* yang terdaftar di Bursa Efek Indonesia periode 2018-2023?

1.3 Tujuan Penelitian

1. Untuk mengetahui pengaruh harga pokok penjualan (HPP), periode persediaan, penjualan, dan *cash holding* secara bersama – sama (simultan) terhadap persediaan pada perusahaan *healthcare* yang terdaftar di Bursa Efek Indonesia periode 2018-2023?
2. Untuk mengetahui pengaruh harga pokok penjualan (HPP) terhadap persediaan pada perusahaan *healthcare* yang terdaftar di Bursa Efek Indonesia periode 2018-2023?
3. Untuk mengetahui periode persediaan terhadap persediaan pada perusahaan *healthcare* yang terdaftar di Bursa Efek Indonesia periode 2018-2023?

4. Untuk mengetahui pengaruh penjualan terhadap persediaan pada perusahaan *healthcare* yang terdaftar di Bursa Efek Indonesia periode 2018-2023?
5. Untuk mengetahui pengaruh *cash holding* terhadap persediaan pada perusahaan *healthcare* yang terdaftar di Bursa Efek Indonesia periode 2018-2023?

1.4. Manfaat Penelitian

1.4.1. Manfaat Teoritis

Manfaat teoritis dari penelitian ini adalah memberikan kontribusi pada kajian teori tentang pengaruh harga pokok penjualan (HPP), periode perusahaan, penjualan dan *cash holding* terhadap persediaan pada perusahaan *healthcare* yang terdaftar di Bursa Efek Indonesia (BEI) periode 2018 – 2023.

Penelitian ini akan memberikan kontribusi dalam beberapa hal:

1. Penelitian ini dapat bermanfaat bagi pengembangan teori manajemen keuangan, khususnya dalam konteks pengelolaan persediaan. Memahami hubungan antara harga pokok penjualan (HPP), penjualan, dan *cash holding* dapat memperkuat teori tentang efisiensi persediaan pada perusahaan.
2. Hasil penelitian dapat bermanfaat bagi pengembangan kebijakan internal perusahaan terkait pengelolaan persediaan, sehingga dapat meningkatkan efisiensi operasional dan mengurangi pemborosan.

3. Penelitian ini dapat membantu dalam mengidentifikasi variabel-variabel yang berpengaruh terhadap persediaan, seperti harga pokok penjualan (HPP), periode persediaan, penjualan, dan cash holding, sehingga memberikan panduan bagi penelitian selanjutnya.

1.4.2. Manfaat Regulasi

1. Penelitian ini diharapkan dapat memberikan informasi atau wawasan yang berguna bagi pihak atau lembaga yang memiliki wewenang untuk mengatur, mengawasi, dan menetapkan aturan atau kebijakan yang mengatur berbagai aktivitas pada suatu sektor untuk mengambil keputusan, serta meningkatkan kepercayaan investor, baik domestik maupun asing, untuk berinvestasi di Indonesia.

2. Penelitian ini diharapkan dapat memberikan manfaat bagi OJK untuk lebih memperhatikan berbagai faktor yang memengaruhi kualitas audit dalam praktik akuntan publik, guna memastikan bahwa kualitas audit yang dihasilkan dapat dipercaya dan diandalkan oleh publik.

1.4.3. Manfaat Praktisi

Diharapkan bahwa penelitian ini akan memberikan informasi kepada pihak yang terkait dan mendukung mereka untuk mengubah perspektif dan kebijakan mereka tentang masalah yang dibahas. Pihak-pihak tersebut terdiri dari:

a. Bagi Perusahaan, diharapkan bahwa penelitian ini dapat menjadikan evaluasi dan masukan yang berguna untuk membantu manajemen sebagai organisator yang

bertanggung jawab, dalam mempertimbangkan informasi yang dilaporkan kepada publik secara terbuka. Sehingga pihak yang berkepentingan tersebut dapat mempertimbangkan pengambilan keputusan dengan menggunakan laporan keuangan.

b. Bagi Investor, Diharapkan bahwa penelitian ini dapat membantu investor dalam mengevaluasi dan membuat keputusan investasi yang lebih baik tentang faktor-faktor yang mempengaruhi persediaan perusahaan *healthcare*.

1.5 Batasan Penelitian

Berdasarkan pertimbangan efisiensi, keterbatasan waktu dan tenaga, serta pengetahuan penulis, maka penulis mengemukakan beberapa keterbatasan pada penelitian ini, antara lain:

1. Penelitian ini difokuskan pada periode enam tahun, yaitu dari tahun 2018 hingga 2023
2. Penelitian ini hanya mencakup pada perusahaan *healthcare* yang terdaftar di Bursa Efek Indonesia (BEI) dan telah menerbitkan laporan tahunan perusahaan selama periode 2018 hingga 2023

1.6 Sistematika Penulisan

Sistematika penulisan pada skripsi ini dirancang untuk memberikan tujuan dan alur penelitian secara menyeluruh dari awal hingga akhir, yang terdiri dari lima bab yang akan saling berkaitan. Adapun sistematika penulisan dalam skripsi adalah sebagai berikut:

BAB I PENDAHULUAN

Pada bab ini menyajikan tentang keseluruhan gambaran mengenai fenomena yang mencakup semua isi dari penelitian, dengan penjelasan mengenai latar belakang, batasan masalah, perumusan masalah, tujuan penelitian, manfaat penelitian, serta sistematika penulisan.

BAB II TELAAH PUSTAKA

Pada bagian telaah pustaka ini, menjelaskan mengenai berbagai kajian teori yang akan digunakan dalam penelitian ini. Penjelasan ini mencakup teori-teori yang relevan dan dapat mendukung penelitian, serta tinjauan terhadap penelitian-penelitian sebelumnya, literatur yang ada, kerangka konseptual, serta hipotesis.

BAB III METODE PENELITIAN

Pada metode penelitian ini berisikan pemaparan tentang uraian mengenai variabel yang digunakan, rancangan penelitian, kerangka pemikiran penelitian, operasionalisasi variabel, populasi, sampling dan unit analisis, sumber data dan metode pengumpulan data, metode analisa data, serta uji hipotesis variabel yang terdapat dalam penelitian yang meliputi variabel dependen dan variabel independen.

BAB IV ANALISIS DATA DAN PEMBAHASAN

Pada bagian analisis data dan pembahasan, akan menjelaskan tentang gambaran umum dari semua variabel yang akan diteliti dalam penelitian ini. Hasil dari analisis data dan pengujian yang dilakukan, bertujuan untuk memberikan semua jawaban atas rumusan masalah yang telah ditetapkan sebagai pembuktian hipotesis.

BAB V PENUTUP

Pada bab penutup ini akan menyajikan mengenai kesimpulan dari penelitian, juga keterbatasan yang dialami dalam penelitian ini meliputi pembahasan tema penelitian dan juga keterbatasan yang muncul dari pihak penulis, serta saran dan rekomendasi untuk penelitian yang akan datang.