

BAB I PENDAHULUAN

1.1 Gambaran Umum Obyek Penelitian

Penulis mengambil objek penelitian terhadap salah satu perusahaan telekomunikasi milik pemerintah kategori Badan Usaha Milik Negara (BUMN) yaitu PT Telkom Indonesia, Tbk. PT Telkom juga menjadi perusahaan telekomunikasi yang sudah listing dan aktif diperdagangkan sahamnya di Bursa Efek Indonesia. Penulis memiliki minat yang tinggi untuk menjadikan PT Telkom sebagai objek penelitian karena adanya fenomena yang muncul dan menjadi bagian dari strategi korporasi PT Telkom.

Saat ini sudah banyak operator telekomunikasi di Indonesia seiring dengan berakhirnya era monopoli yang pernah dilakukan oleh pemerintah di bidang telekomunikasi. Dengan banyaknya operator telekomunikasi di Indonesia, maka persaingan yang terjadi akan semakin ketat dan pada akhirnya akan menuntut perusahaan untuk terus mengembangkan inovasi, meningkatkan keunggulan kompetitif dalam produk dan layanan, menjaga kualitas layanan dan infrastruktur, menekan biaya produksi, meningkatkan kepercayaan dan loyalitas pelanggannya, dan strategi lainnya untuk meningkatkan kinerja dan nilai perusahaan.

Sebagai perusahaan yang sedang menuju ke arah *digital company* dan dalam upaya bertransformasi menjadi *digital telecommunication company*, Telkom Group memiliki tiga strategi portfolio yaitu Digital Connectivity, Digital Platform, dan Digital Services. Hal ini juga menggambarkan bahwa Telkom Group telah membagi bisnisnya ke dalam tiga *business domain* tersebut yang kemudian dikonsolidasikan ke seluruh *subsidiary* (anak perusahaan) Telkom. Masing-masing anak perusahaan melakukan bisnis sesuai dengan tiga arahan *portfolio* tersebut. Berikut pembagian 3 digital business domain Telkom :

- a. Digital Connectivity : Fiber to the x (FTTx), 5G, Software Defined Networking (SDN), Network Function Virtualization (NFV), dan Sattelite.
- b. Digital Platform : Data Center, Cloud, Internet of Things, Big Data, dan Cyber Security.
- c. Digital Services : Enterprise, Consumer

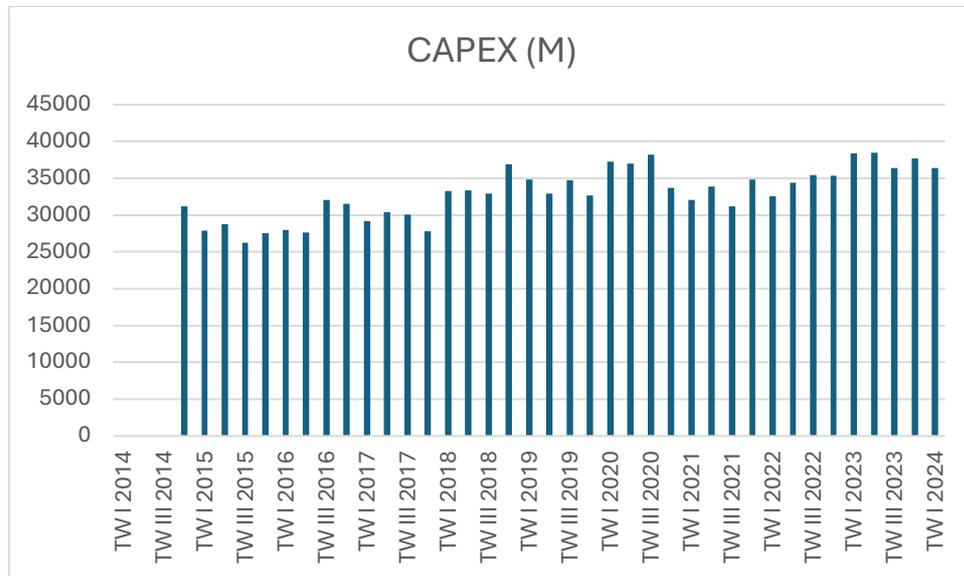
Berkaitan dengan teknologi FTTH atau *Fiber to the Home* yang sudah menjadi teknologi fundamental bisnis internet B2C (Business to Consumer) untuk layanan *Indihome*, Telkom memasukkannya ke dalam kategori bisnis *Digital Connectivity*. Hal ini dikarenakan *main business* Telkom saat ini memang ada di konektivitas atau memastikan koneksi data dan internet yang dijual ke seluruh segmen pelanggan Telkom Group. Sebagaimana ditunjukkan oleh gambar 1 berikut, pendapatan yang diperoleh dari layanan Indihome segmen retail (B2C) mencatatkan sebesar Rp25.232.000.000,00, pendapatan Indihome segmen Enterprise (B2B) Rp2.788.000.000,00 pendapatan mobile yang diperoleh oleh Telkomsel adalah Rp73.275.000.000,00, pendapatan layanan internet dan jaringan di sektor Enterprise Rp10.970.000.000,00, dan pendapatan layanan internet dan jaringan di segmen Wholesale senilai Rp4.025.000.000,00. Jika seluruh pendapat secara kekonsolidasian dijumlahkan untuk portfolio connectivity maka akan mencapai Rp116.808.000.000,00. Jika pendapatan di domain connectivity dibandingkan dengan seluruh pendapatan total Telkom Group secara konsolidasi yang berjumlah Rp147.306.000.000,00, maka prosentase pendapatan digital connectivity adalah sebesar **79%** dari total pendapatan Telkom Group. Hal ini menunjukkan bahwa Telkom Group masih menaruh harapan besar terhadap domain bisnis konektivitas walaupun Telkom Group juga membuka peluang bisnis di sektor digital services dan platform.

2022	Mobile	Consumer	Enterprise	WIB	Lain-lain	Pendapatan konsolidasian
Pendapatan telepon						
Selular	11.905	-	-	147	-	12.052
Telepon tidak bergerak	-	757	604	175	-	1.536
Jumlah pendapatan telepon	11.905	757	604	322	-	13.588
Pendapatan interkoneksi	285	-	-	8.187	-	8.472
Pendapatan data, internet, dan jasa teknologi informatika						
Internet dan data selular	69.006	-	-	-	-	69.006
Internet, komunikasi data, dan jasa teknologi informatika	-	308	7.750	2.228	-	10.286
SMS	4.260	-	49	-	-	4.309
Lain-lain	9	-	1.733	860	207	2.809
Jumlah pendapatan data, internet, dan jasa teknologi informatika	73.275	308	9.532	3.088	207	86.410
Pendapatan jaringan	3	-	1.438	937	-	2.378
Pendapatan Indihome	-	25.232	2.788	-	-	28.020
Layanan lainnya						
Call center service	-	-	1.139	25	-	1.164
Manage service dan terminal	-	-	1.156	1	-	1.157
E-health	-	-	729	-	-	729
E-payment	20	-	454	-	-	474
Lain-lain	5	52	1.309	280	664	2.310
Jumlah layanan lainnya	25	52	4.787	306	664	5.834
Jumlah pendapatan dari kontrak dengan pelanggan	85.493	26.349	19.149	12.840	871	144.702
Pendapatan dari transaksi lessor	-	-	-	2.604	-	2.604
Jumlah pendapatan	85.493	26.349	19.149	15.444	871	147.306
Penyesuaian dan eliminasi	-	5	12	(2)	(632)	-
Pendapatan eksternal sesuai yang disajikan di segmen operasi	85.493	26.354	19.161	15.442	239	

Gambar 1 Laporan Keuangan Telkom Group 2022 Audited

Namun yang perlu menjadi perhatian khusus bagi Telkom dan seluruh provider telekomunikasi adalah bahwa sesuai trend-nya yang ditunjukkan gambar 2 berikut,

bahwa pertumbuhan CAPEX (capital expenditure) adalah terus meningkat dari tahun 2014 hingga tahun 2024. Gambar 2 berikut menunjukkan trend belanja capital expenditure (CAPEX) di Telkom Dimana terdapat kenaikan 14% dari tahun 2014 hingga tahun 2024.



Gambar 2 Belanja CAPEX Telkom tahun 2014 hingga 2024

Di satu sisi ini menjadi hal yang baik karena meningkatkan jumlah aset yang dimiliki oleh provider dan dapat digunakan untuk melayani seluruh pelanggannya yang tersebar di beberapa wilayah, namun di sisi lain hal ini akan menjadi *alert* jika tidak dapat dimanfaatkan dengan baik. Artinya semakin besar aset tetapi tidak dapat diduduki dengan optimal, maka hal ini akan menyebabkan ketidakefisienan dan kerugian finansial bagi perusahaan. Biaya pemeliharaan akan selalu muncul dan akan cenderung meningkat seiring dengan bertambahnya tahun dan umur aset. Aset yang tidak terpakai tetap membutuhkan biaya pemeliharaan seperti perawatan, keamanan, dan asuransi. Tentu hal ini akan dapat membebani keuangan perusahaan dan menghambat profitabilitas. Selain itu perusahaan juga akan berpotensi kehilangan pendapatan karena aset yang tidak dapat terjual atau terduduki dengan baik atau terpakai secara optimal, maka tidak akan dapat menghasilkan pendapatan yang signifikan. Hal ini tentu akan dapat memperlambat pertumbuhan Perusahaan dan membatasi kemampuannya untuk berinvestasi dalam teknologi baru dan layanan yang inovatif.

1.2 Strategi Five Bold Moves (5 BM) Telkom Group

Di dalam strategi portfolio Telkom Group sesuai gambar 3 yang bersumber pada dokumen *Corporate Strategic Scenario*, dan Rencana Jangka Panjang Perusahaan (RJPP) Telkom Group, khususnya di domain *Digital Connectivity*, yang selanjutnya dikenal dengan strategi Five Bold Moves (5 BM), Telkom Group memiliki tujuan memelihara kepemimpinan teknologi di bidang konektivitas, disamping juga melakukan proses efisiensi dan utilisasi asset. Teknologi dan infrastruktur yang mendukung layanan Indihome juga memiliki cakupan dan kapabilitas yang handal karena sesuai dengan fokus Telkom untuk berorientasi kepada pelanggan (*customer-oriented*).



Gambar 3 Strategi Five Bold Moves

Dua inisiatif prioritas yang dilakukan di *domain digital connectivity* ini pertama adalah FMC atau *Fixed Mobile Convergence*, yaitu gabungan dua teknologi yang berbeda antara teknologi seluler dan internet *broadband* WiFi menjadi satu bentuk layanan yang terintegrasi dalam satu ponsel. Teknologi FMC menjanjikan sebuah layanan komunikasi yang selalu aktif bagi pelanggan yang melakukan aktifitas. FMC merupakan konsep yang menggabungkan jaringan mobile dan fixed broadband. Dengan FMC, pengguna bisa menikmati layanan internet secara terus menerus, kapan pun dan dimana pun. Dengan adanya FMC ini, dipercaya menjadi mesin pertumbuhan keuangan terbaru bagi operator telekomunikasi di Tengah tekanan terus menurunnya *Average Revenue Per User* (ARPU) karena perang harga dan saturasi di layanan seluler. Hal ini

sesuai dengan transformasi model bisnis yang direncanakan oleh Telkom yaitu agar tetap tumbuh sehat pada domain bisnis connectivity.

Inisiatif yang kedua yaitu Infraco, dimana Telkom akan melakukan proses *monetizing* lebih agresif seluruh aset infrastrukturnya. Aset Telkom yang kini dinyatakan di dalam laporan keuangannya, khususnya dalam *balance sheet*, dinilai sebesar Rp288.036.000.000,00 di kuartal I 2024 ini. Sesuai gambar 4 berikut, ditunjukkan bahwa total aset yang dimiliki PT Telkom cenderung mengalami peningkatan dari tahun 2014 hingga 2024. Telkom memiliki jumlah aset yang sangat potensial jika dilakukan proses *monetizing*. Di antara proses *monetizing* yang dapat dilakukan adalah proses network sharing dimana seluruh aset yang dimiliki Telkom sudah dapat diimplementasikan network sharing dengan skema bisnis dan *profit oriented* tentunya, kepada seluruh provider telekomunikasi.

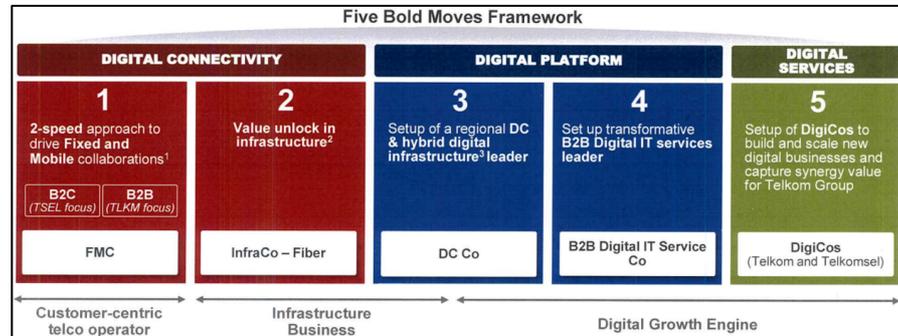


Gambar 4 Nilai Aset PT Telkom tahun 2014-2024

FMC dan Infraco ini dilakukan dalam rangka menjawab beberapa tantangan yang sudah disebutkan sesuai gambar 2, 3, dan 4 tersebut antara lain CAPEX yang terus tumbuh, pertumbuhan revenue yang relative kecil, dan profitabilitas yang cenderung stagnan, maka korporasi membuat strategi yang dikenal dengan 5 Bold Moves (5 BM), yaitu dimana beberapa strategi korporasi akan dilakukan oleh Telkom untuk meningkatkan valuasi Telkom secara Group.

Strategi Five Bold Moves (5 BM) Telkom Group untuk memaksimalkan peluang, meningkatkan daya saing, dan *value creation* dalam menghadapi tantangan di 2024. Strategi ini juga sebagai upaya untuk meningkatkan *value* demi keberlangsungan perusahaan yang kompetitif dan profitable.

Strategi pertama 5BM yaitu, FMC merupakan inisiatif untuk melakukan *spin-off* (pemisahan bisnis) dan mengintegrasikan bisnis Indihome dari Telkom ke Telkomsel sehingga nantinya layanan fixed dan mobile broadband ini akan berada dalam satu entitas demi memberikan layanan broadband terbaik dengan biaya efisien.



Gambar 5 Framework Five Bold Moves

Strategi kedua yang menjadi prioritas dalam 5 BM Telkom Group yang kedua adalah Infraco fiber. Hal yang akan dilakukan disini adalah proses *unlock value* khususnya di bidang infrastruktur telekomunikasi fiber. Telkom sudah memiliki perangkat fiber yang tersebar ke seluruh penjuru Indonesia. Perangkat fiber tersebut terdiri dari perangkat aktif dan pasif yang disegmentasikan mulai dari perangkat akses, agregasi, dan core. Perangkat-perangkat tersebut yang saat ini telah menjadi hal yang fundamental dalam menyediakan layanan secara *end-to-end* ke seluruh segmen pelanggan Telkom baik segmen consumer (retail), bisnis dan enterprise, dan wholesale.

Sesuai dengan jumlah asset yang dimiliki Telkom pada gambar 4 Di atas, dan tujuan dari implementasi infraco di dalam 5 BM, maka diharapkan Telkom akan memiliki valuasi yang sangat besar dan signifikan sehingga bisa menjadi daya tarik para investor untuk berinvestasi di Telkom serta dapat semakin agile dan agresif dalam memenuhi permintaan pelanggan di seluruh penjuru Indonesia dengan seluruh infrastruktur fiber yang dimilikinya. Valuasi yang akurat dapat membantu investor dalam membuat keputusan investasi yang tepat. Investor dapat menggunakan valuasi atau nilai Perusahaan untuk menilai apakah Perusahaan tersebut undervalued, overvalued atau dinilai dengan tepat. Dengan adanya nilai Perusahaan ini juga dapat membantu investor untuk mengelola risiko investasi mereka. Investor dapat menilai potensi keuntungan dan kerugian dari berinvestasi di perusahaan tersebut.

Pada akhirnya, dengan adanya nilai atau valuasi yang tinggi dari sebuah perusahaan, perusahaan dapat memonetisasi asetnya dengan baik dalam rangka

melayani seluruh pelanggannya. Tentu hal ini akan memberikan benefit juga ke seluruh stateholdernya, termasuk kepada kesejahteraan karyawannya.

1.3 Latar Belakang Penelitian

PT Telekomunikasi Indonesia (Telkom) merupakan perusahaan telekomunikasi dan penyedia jaringan terbesar di Indonesia. Sebagai salah satu BUMN di Indonesia, Telkom telah memainkan peranan penting dalam pembangunan infrastruktur telekomunikasi di Indonesia, sehingga ini dapat memberikan kontribusi pada perekonomian negara. Dalam beberapa tahun ini, Telkom telah memfokuskan pada proses transformasi digital karena menghadapi tantangan dan peluang yang sangat dinamis di dalam era digital. Transformasi 5 BM (Five Bold Moves) inilah yang menjadi strategi korporasi Telkom di tahun 2023 hingga 2026 untuk menghadapi tantangan tersebut. Transformasi 5 BM ini memiliki tujuan strategis untuk meningkatkan nilai (valuasi) Telkom secara grup.

Di dalam finansial perusahaan, beberapa metrik keuangan yang bervariasi menjadi cukup krusial untuk menilai kinerja perusahaan dan peluang untuk terus bertumbuh. Beberapa metrik keuangan tersebut di antaranya adalah *leverage*, *firm size* (ukuran Perusahaan), profitabilitas, likuiditas, *asset turn over ratio*, *price earning ratio*, dan nilai Perusahaan itu sendiri. Beberapa metrik keuangan tersebut memberikan *insight* pada aspek Kesehatan keuangan perusahaan dan efisiensi operasional yang berbeda-beda.

Proses analisis rasio keuangan seperti rasio likuiditas, rasio solvabilitas, rasio aktivitas, rasio profitabilitas, dan lainnya dapat membantu manajemen dan pemegang saham menganalisis dan menentukan seberapa berhasil dan sehat perusahaan secara finansial. Pada penelitian ini, penulis menggunakan rasio keuangan diantaranya rasio likuiditas (Current Ratio - CR), rasio solvabilitas (Debt to Equity Ratio - DER), ukuran perusahaan (penjualan), profitabilitas (Return on Equity - ROE), peluang investasi (Price to Earnings Ratio - PER), tingkat efisiensi (*Total Asset Turnover* - TATO), dan nilai perusahaan.

Rasio likuiditas (CR) merupakan rasio yang penting untuk mengetahui kemampuan perusahaan dalam memenuhi kewajiban jangka pendeknya. CR sering dimanfaatkan dikarenakan dapat memberikan gambaran secara cepat mengenai tingkat likuiditas sebuah Perusahaan. Rasio solvabilitas seperti DER merupakan rasio yang

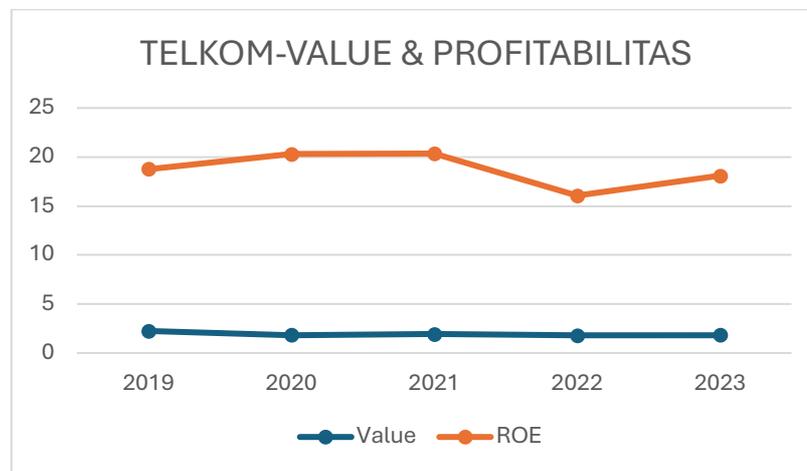
dapat menggambarkan tingkat *leverage* perusahaan dan risiko keuangan yang dihadapi. Rasio ini cukup penting sebab *leverage* yang tinggi dapat mempengaruhi keputusan investasi dan persepsi risiko oleh investor. *Firm size* atau ukuran perusahaan sangat berhubungan dengan stabilitas dan kemampuan perusahaan untuk menarik modal dan sumber daya lainnya. Penjualan digunakan sebagai representasi ukuran perusahaan karena dapat mencerminkan aktivitas bisnis sebuah perusahaan.

Profitabilitas dalam bentuk ROE digunakan untuk mengukur efisiensi Perusahaan dalam memperoleh keuntungan dari ekuitas pemegang saham. Ini menjadi penting bagi investor yang ingin mendapatkan informasi seberapa efektif perusahaan menggunakan modal yang telah mereka tanamkan. Peluang investasi (PER) memberikan sinyal tentang ekspektasi pasar terhadap pertumbuhan keuntungan perusahaan. Rasio ini dimanfaatkan oleh investor untuk menilai apakah saham perusahaan dinilai terlalu tinggi atau rendah. Tingkat efektivitas (TATO) dimanfaatkan untuk mengukur seberapa efektif Perusahaan memanfaatkan asset yang dimilikinya untuk memperoleh penjualan. Hal ini penting dilakukan untuk mengevaluasi efisiensi operasional Perusahaan. Nilai perusahaan digunakan untuk memahami bagaimana pasar menilai keseluruhan aset dan kekayaan yang dimiliki oleh perusahaan serta potensi masa depan perusahaan.

Berdasarkan pada tabel 1 tentang data historis rasio keuangan PT Telkom dan gambar 6 tentang nilai dan *return on equity* PT Telkom dari tahun 2019 sampai 2023, nilai *firm size*, *leverage*, likuiditas, *total asset turnover ratio*, *investment opportunity* mengalami trend kenaikan maupun penurunan walaupun tidak signifikan. Hal tersebut diikuti juga dengan kenaikan maupun penurunan nilai dan *return on equity* PT Telkom.

Tahun	firm size (revenue (Milyar))	leverage	likuiditas	TATO	investment opportunity	Value	Profitability
2019	18.663	0,523137	0.71	0.62	178,43	2,2478	18,75
2020	20.804	0,486165	0.67	0.57	79,49	1,8383	20,29
2021	24.760	0,43315	0.89	0.55	67,97	1,9193	20,35
2022	20.753	0,343344	0.78	0.54	89,05	1,8075	16,06
2023	24.560	0,351389	0.78	0.53	77,31	1,8212	18,09

Tabel 1 Data historis rasio keuangan Telkom

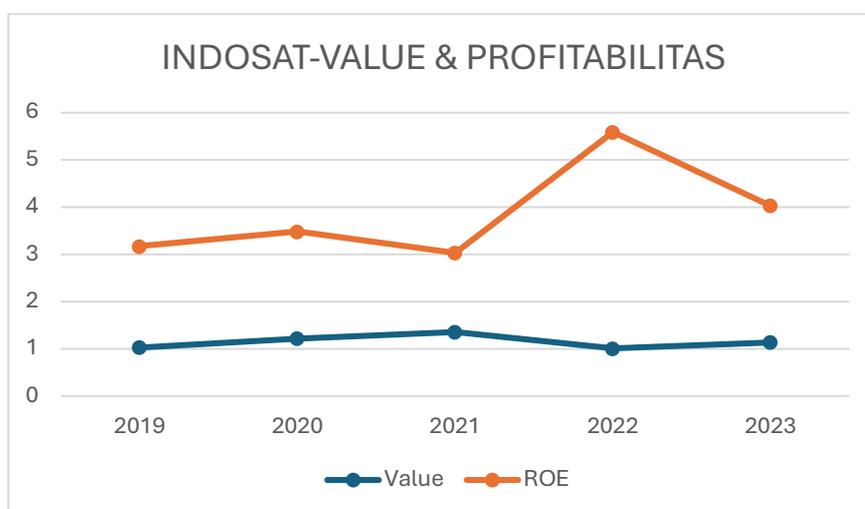


Gambar 6 Nilai Perusahaan dan ROE Telkom

Dari sektor telekomunikasi yang lain, berdasarkan pada table 2 tentang data historis rasio keuangan PT Indosat dan gambar 7 tentang nilai dan *return on equity* PT Indosat tahun 2019 sampai 2023, nilai *firm size*, *leverage*, likuiditas, *total asset turnover ratio*, *investment opportunity*, ada kecenderungan mengalami trend kenaikan maupun penurunan walaupun tidak signifikan. Hal tersebut diikuti juga dengan kenaikan atau penurunan nilai dan *return on equity* PT Indosat.

Tahun	firm size (revenue (Milyar))	leverage	likuiditas	TATO	investment opportunity	Value	Profitability
2019	1.569	2,368388	0.56	0.43	60.31	1,027	3,17
2020	717	2,353917	0.42	0.45	71.01	1,2201	3,48
2021	6.751	3,690196	0.40	0.47	90.15	1,3551	3,03
2022	4.723	1,975232	0.52	0.43	43.96	1,0094	5,59
2023	4.506	1,75213	0.45	0.45	69.59	1,1375	4,03

Tabel 2 Data historis rasio keuangan Indosat

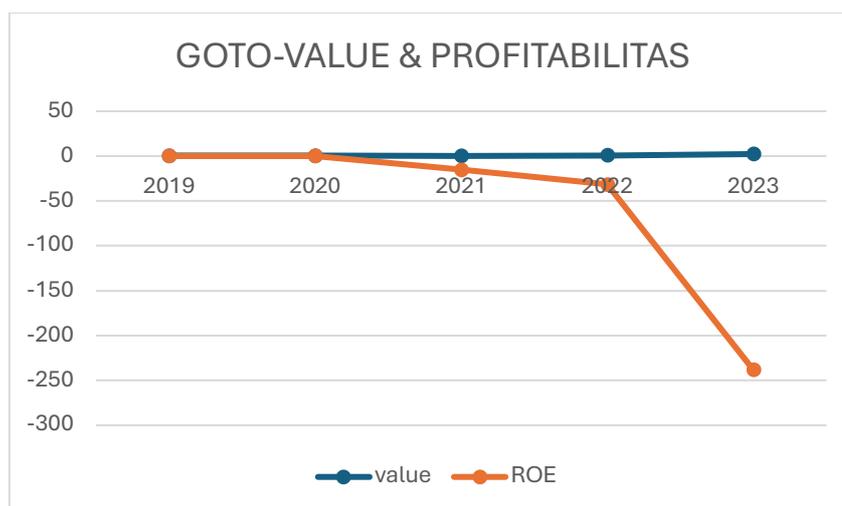


Gambar 7 Nilai Perusahaan dan ROE Indosat

Pada sektor layanan digital, berdasarkan pada tabel 3 tentang data historis rasio keuangan PT GoTo Gojek Tokopedia (GOTO) dan gambar 8 tentang nilai dan *return on equity* GOTO tahun 2019 sampai 2023, nilai *firm size*, *leverage*, likuiditas, *total asset turnover ratio*, *investment opportunity*, cenderung mengalami trend kenaikan atau penurunan walaupun tidak signifikan. Hal tersebut diikuti juga dengan kenaikan atau penurunan nilai dan *return on equity* GOTO.

Tahun	firm size (revenue (Milyar))	leverage	likuiditas	TATO	investment opportunity	Value	Profitability
2019	22.762	0,088382	1.82	0.22	0	0,3052	0
2020	14.209	0,169616	3.39	0.22	0	0,3092	0
2021	21.391	0,010505	2.93	0.06	0	0,1039	-15,24
2022	39.571	0,012304	2.81	0.08	-5.60	0,8926	-31,68
2023	90.396	0,097785	2.62	0.16	-1.28	2,2225	-238,32

Tabel 3 Data historis rasio keuangan GO TO

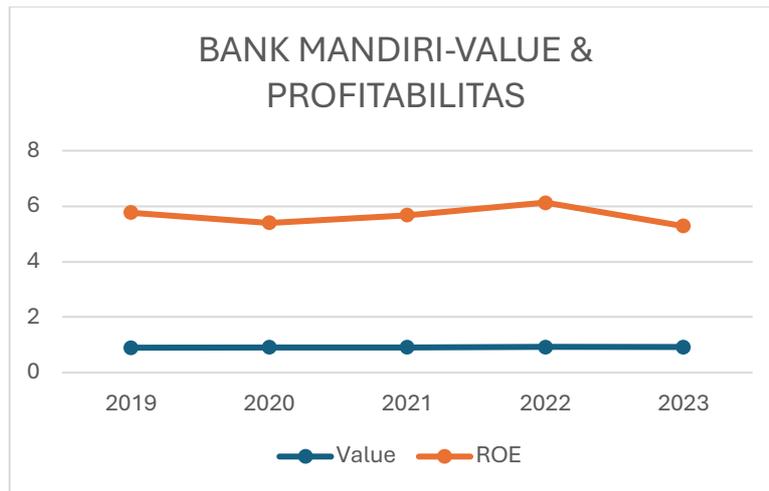


Gambar 8 Nilai Perusahaan dan ROE GoTo

Pada sektor perbankan, berdasarkan pada tabel 4 tentang data historis rasio keuangan PT Bank Mandiri dan gambar 9 tentang nilai dan *return on equity* PT Bank Mandiri tahun 2019 sampai 2023, nilai *firm size*, *leverage*, likuiditas, total *asset turnover ratio*, *investment opportunity*, cenderung mengalami trend kenaikan atau penurunan walaupun tidak signifikan. Hal tersebut diikuti juga dengan kenaikan atau penurunan nilai dan *return on equity* PT Bank Mandiri.

Tahun	firm size (revenue (Milyar))	leverage	likuiditas	TATO	investment opportunity	Value	Profitability
2019	102.639	0,018182	0	0.08	49,53	0,8991	5,77
2020	100.211	0,023466	0	0.07	95,49	0,9078	5,4
2021	112.607	0,016186	0	0.07	37,26	0,9116	5,68
2022	126.762	0,024038	0	0.07	44,04	0,9227	6,13
2023	146.266	0,017861	0	0.07	35,3	0,9235	5,28

Tabel 4 Data historis rasio keuangan Mandiri



Gambar 9 Nilai Perusahaan dan ROE Bank Mandiri

Berdasarkan analisis rasio metrik keuangan dan operasional tersebut dapat diketahui apakah Perusahaan mengalami pertumbuhan setiap triwulan berdasarkan indikator keuangan yang dimiliki oleh Perusahaan. Analisis tersebut juga dapat digunakan untuk menganalisa apakah Perusahaan mengalami perubahan nilai yang memiliki hubungan sangat erat dengan para pemegang saham, manajemen, dan investor. Hasil analisis yang dilakukan dapat menjadi evaluasi dan perbaikan pada kinerja keuangan dan nilai Perusahaan dalam mencegah terjadinya risiko yang tidak diinginkan. Analisis tersebut juga diharapkan dapat memberikan wawasan komprehensif tentang faktor-faktor yang mempengaruhi nilai dan kinerja perusahaan PT Telkom Indonesia, memberikan wawasan praktis bagi manajer keuangan, investor, dan pembuat kebijakan lainnya.

Hal yang menjadi unik dalam melatarbelakangi penelitian ini adalah melibatkan faktor makroekonomi khususnya suku bunga. Walaupun suku bunga dipandang sebagai faktor eksternal yang tidak berpengaruh terhadap performansi keuangan perusahaan, namun suku bunga ternyata memiliki peran tersendiri bagi perusahaan yang menggunakan modalnya dari para debitur (pemodal) misalnya perbankan, untuk menggelar aset atau infrastrukturnya melalui belanja modal (*capital expenditure*). Ini artinya perusahaan, khususnya Telkom memiliki tingkat utang yang direpresentasikan melalui *Debt-to-Equity ratio* (DER) dimana utang yang dimiliki Telkom berasal dari pihak eksternal. Tingkat suku bunga yang tinggi pada umumnya akan meningkatkan biaya pinjaman sehingga pada akhirnya dapat mempengaruhi keputusan investasi dan tingkat profitabilitas perusahaan. Ini akan

mengakibatkan perubahan terhadap ROE (return on equity), terutama apabila perusahaan memiliki struktur modal yang mengandalkan utang.

Dalam hal valuasi atau menentukan nilai sebuah perusahaan, suku bunga mempengaruhi *discount rate* yang digunakan dalam valuasi aset. Ini berarti nilai dari arus kas masa depan dapat berubah sesuai dengan fluktuasi suku bunga. Tobin's Q yang dianggap sebagai rasio yang mengukur perbandingan nilai pasar dan nilai buku aset, dapat dipengaruhi oleh perubahan suku bunga. Ini dikarenakan dapat mengubah persepsi investor terhadap nilai wajar dari aset dan risiko perusahaan.

Suku bunga yang tinggi akan meningkatkan biaya pinjaman yang harus dibebankan kepada Telkom jika melakukan pendanaan melalui utang. Ini seharusnya membuat Telkom menjadi lebih selektif dalam melakukan investasi melalui belanja modal, terutama pada proyek-proyek besar yang memerlukan *capital expenditure* (CAPEX) signifikan seperti pengeluaran infrastruktur kabel optik, kabel laut, maupun pengembangan layanan digital. Ketidakpastian ekonomi, baik karena perubahan suku bunga, kebijakan fiskal, maupun kondisi makroekonomi global, dapat membuat Telkom berhati-hati dalam mengambil keputusan investasi. Sebagai contoh, ketidakpastian yang tinggi dapat membuat Telkom menunda ekspansi atau investasi dalam pengeluaran infrastruktur baru karena risiko investasi bisa lebih tinggi dibandingkan keuntungannya.

Di tengah ketidakpastian tersebut, investor memiliki kecenderungan mencari kepastian pengembalian investasi yang lebih tinggi sebagai kompensasi terhadap risiko. Ini bisa mempengaruhi persepsi pasar terhadap prospek pertumbuhan Telkom dan nilai perusahaan (Tobin's Q), terutama jika Telkom dipandang mengambil terlalu banyak risiko di tengah ketidakpastian.

Penelitian ini fokus pada industri telekomunikasi yang diwakili oleh PT Telkom Indonesia dimana bahwa perubahan suku bunga seringkali mempengaruhi investasi dalam infrastruktur telekomunikasi dan ekspansi layanannya. Dalam rangka memenuhi dan menjaga kualitas beserta layanan pelanggannya, Telkom akan berusaha untuk membangun dan memastikan seluruh infrastruktur telekomunikasinya dapat menjangkau di seluruh pelosok Indonesia. Ini tentu akan menjadi bagian dari belanja modal (*Capital Expenditure*) Telkom sehingga dapat meningkatkan jumlah aset yang dimiliki Telkom. Telkom yang memiliki jumlah aset semakin besar ini namun belum dapat dimonetasi dengan optimal, suku bunga

dapat berperan signifikan dalam pengambilan keputusan investasi Telkom dan bagaimana pasar menghargai aset-aset tersebut.

1.4 Perumusan Masalah

Dari uraian latar belakang di atas, maka dapat dirumuskan masalah dengan pertanyaan penelitian sebagai berikut :

- a. Apakah *Firm Size* memiliki pengaruh positif terhadap nilai Perusahaan?
- b. Apakah *Leverage* memiliki pengaruh negatif terhadap Nilai Perusahaan ?
- c. Apakah Likuiditas memiliki pengaruh positif terhadap Nilai Perusahaan ?
- d. Apakah *Investment Opportunity* memiliki pengaruh positif terhadap Nilai Perusahaan ?
- e. Apakah *Total Turn Asset Over* memiliki pengaruh positif terhadap Nilai Perusahaan ?
- f. Apakah suku bunga memiliki pengaruh negatif terhadap Nilai Perusahaan ?
- g. Apakah Profitabilitas memiliki pengaruh positif terhadap Nilai Perusahaan ?
- h. Apakah *Firm Size* memiliki pengaruh positif terhadap Profitabilitas Perusahaan ?
- i. Apakah *Leverage* memiliki pengaruh negatif terhadap Profitabilitas Perusahaan ?
- j. Apakah Likuiditas memiliki pengaruh positif terhadap Profitabilitas Perusahaan ?
- k. Apakah *Investment Opportunity* memiliki pengaruh positif terhadap Profitabilitas Perusahaan ?
- l. Apakah *Total Turn Asset Over* memiliki pengaruh positif terhadap Profitabilitas Perusahaan ?
- m. Apakah Suku bunga memiliki pengaruh negatif terhadap Profitabilitas Perusahaan ?

1.1 Tujuan Penelitian

Sesuai dengan perumusan masalah di atas, maka tujuan dari penelitian ini adalah :

- a. Mengetahui terdapat pengaruh yang signifikan antara *Firm Size* dengan nilai Perusahaan

- b. Mengetahui terdapat pengaruh negatif yang signifikan antara *Leverage* dengan Nilai Perusahaan
- c. Mengetahui terdapat pengaruh yang signifikan antara Likuiditas dengan Nilai Perusahaan
- d. Mengetahui terdapat pengaruh yang signifikan antara *Investment Opportunity* dengan Nilai Perusahaan
- e. Mengetahui terdapat pengaruh yang signifikan antara *Total Turn Asset Over* dengan Nilai Perusahaan
- f. Mengetahui terdapat pengaruh negatif yang signifikan antara Suku bunga dengan Nilai Perusahaan
- g. Mengetahui terdapat pengaruh yang signifikan antara Profitabilitas dengan Nilai Perusahaan
- h. Mengetahui terdapat pengaruh yang signifikan antara *Firm Size* dengan Profitabilitas Perusahaan
- i. Mengetahui terdapat pengaruh negatif yang signifikan antara *Leverage* dengan Profitabilitas Perusahaan
- j. Mengetahui terdapat pengaruh yang signifikan antara Likuiditas dengan Profitabilitas Perusahaan
- k. Mengetahui terdapat pengaruh yang signifikan antara *Investment Opportunity* dengan Profitabilitas Perusahaan
- l. Mengetahui terdapat pengaruh yang signifikan antara *Total Turn Asset Over* dengan Profitabilitas Perusahaan
- m. Mengetahui terdapat pengaruh negatif yang signifikan antara Suku bunga dengan Profitabilitas Perusahaan

1.5 Manfaat Penelitian

Penulis berharap bahwa hasil penelitian dapat memberikan kegunaan sebagai berikut :

- a. Aspek teoritis
 - i. Bagi peneliti
Secara umum, penelitian ini dapat digunakan sebagai bahan masukan bagi pengembangan pengetahuan khususnya tentang pengaruh *firm size*, struktur kepemilikan, likuiditas, *investment opportunity*, *total asset turn over ratio*,

profitabilitas, dan suku bunga terhadap kinerja Perusahaan (nilai Perusahaan dan kinerja perusahaan)

ii. Bagi penelitian selanjutnya

Hasil penelitian ini diharapkan dapat menjadi acuan untuk dilakukan pendalaman dan penelitian selanjutnya. Hal ini dapat bermanfaat sebagai acuan dan sumber informasi bagi yang akan melakukan penelitian dengan tema dan atau objek penelitian yang sama.

iii. Bagi Akademis

Hasil penelitian ini diharapkan dapat menjadi informasi tambahan dan sarana untuk mengembangkan ilmu pengetahuan di bidang keuangan terutama mengenai pengaruh *firm size*, *leverage*, likuiditas, *investment opportunity*, profitabilitas, total asset turn over ratio, dan suku bunga terhadap kinerja Perusahaan (nilai Perusahaan dan kinerja perusahaan)

b. Aspek Praktis

i. Bagi Perusahaan

Penelitian ini diharapkan dapat memberikan suatu masukan dan bahan evaluasi bagi manajemen perusahaan dalam menilai reaksi pasar yang diukur menggunakan profitabilitas, *firm size*, *leverage*, likuiditas, *total asset turn over ratio*, *investment opportunity*, dan nilai Perusahaan serta dapat meningkatkan kualitas strategis di masa yang akan datang.

Seperti yang telah disebutkan sebelumnya, tujuan strategis TELKOM, yang dikenal sebagai 5BM, memiliki asset yang cukup besar, namun belum menghasilkan keuntungan yang signifikan. Akibatnya, TELKOM mengembangkan strategi ini untuk meningkatkan nilai atau valuasi perusahaan. Dalam rangka untuk meningkatkan nilai Perusahaan, penulis melakukan penelitian ini dan memberikan analisis struktur keuangan. Studi ini akan menyoroti pentingnya struktur keuangan tertentu, termasuk ukuran perusahaan, solvabilitas, likuiditas, peluang investasi, tingkat efisiensi, dan profitabilitas, dimana penulis juga mempertimbangkan makroekonomi untuk meningkatkan valuasi.

ii. Bagi Investor

Dengan penelitian ini, para investor dapat menggunakannya sebagai bahan dalam mengambil keputusan berinvestasi secara tepat dan optimal di PT Telkom

1.6 Waktu dan Periode Penelitian

Penelitian dilakukan mulai dari Nopember 2023 hingga Juni 2024. Periode penelitian ini menggunakan laporan keuangan pada perusahaan PT Telkom dengan saham yang aktif diperdagangkan di Bursa Efek Indonesia (BEI) selama periode tahun 2014-2024.

1.7 Sistematika Penulisan

Sistematika penulisan proposal tesis penulis ini dilakukan agar proses penyusunan proposal tesis dapat berjalan tepat waktu dan sesuai dengan sistematika yang benar. Penulis menguraikan berdasarkan skema bab yang akan dijelaskan pada bahasan berikut ini :

BAB I PENDAHULUAN

Pada bab ini penulis memberikan ulasan mengenai gambaran umum obyek penelitian, latar belakang, fenomena yang terjadi, tujuan penelitian serta kegunaan penelitian ini sendiri.

BAB II KAJIAN PUSTAKA

Pada bab kedua ini, penulis menyampaikan tentang teori-teori yang digunakan untuk membangun kerangka berpikir dan membatasi lingkup penelitian agar fokus sesuai tujuan penelitian dan mendapatkan hasil yang terbaik. Penulis merangkum teori-teori yang sudah baku dan teruji secara empiris. Ringkasan teori pada sub bab ini akan mampu menjelaskan definisi dan elemen-elemen pembentuk dari topik, masalah, maupun variabel penelitian. Pada bab ini juga akan menggambarkan hubungan antar variabel yang dipergunakan di dalam penelitian ini.

Selain itu, pada bab ini juga akan disajikan dan diulas mengenai jurnal-jurnal atau publikasi yang berhubungan dengan topik atau masalah penelitian ini.

Untuk memudahkan dalam pembahasan dan perbandingan mengenai penelitian terdahulu, dirangkum dalam urutan waktu penelitian dan dikelompokkan jurnal ke dalam tabel. Tabel menunjukkan persamaan dan perbedaan penelitian dengan penelitian terdahulu sebagai perbandingan.

BAB III METODOLOGI PENELITIAN

Pada bab ini, penulis menyajikan dan mengulas jenis penelitian, perbedaan variabel, indikator, dan metode antara penelitian terdahulu dengan penelitian ini, sehingga dapat disimpulkan bahwa penelitian ini benar-benar orisinal dan akan memberikan kontribusi pada wawasan pengetahuan pada bidang pasar modal dan *return*.

BAB IV HASIL DAN PEMBAHASAN

Bab ini menjelaskan tentang analisis dan pengolahan data yang dilakukan untuk membahas dan menjawab rumusan masalah yang telah ditentukan pada sub bab Perumusan Masalah.

BAB V KESIMPULAN DAN SARAN

Pada bab ini akan dijelaskan mengenai hasil penelitian dan kesimpulan beserta rekomendasi atau saran kepada pelaku usaha maupun bagi penelitian selanjutnya.