

PENGARUH STRATEGI *PROSPECTOR* DAN *DEFENDER* DAN KOMPENSASI DIREKSI TERHADAP NILAI PERUSAHAAN DI BIDANG KESEHATAN

Okta Dwi Putra Hatwin^a, Muhammad Irsyad Halim, S.E., M. Ak^b

^a*Manajemen Bisnis, Politeknik Negeri Batam, oktadwi261@gmail.com, Indonesia*

^b*Manajemen Bisnis, Politeknik Negeri Batam, irsyadhalim@polibatam.ac.id, Indonesia*

Abstract. Tujuan penelitian ini adalah untuk mengetahui apakah kompensasi direksi, strategi prospector dan defender, dan nilai perusahaan di perusahaan kesehatan berpengaruh. Penelitian kuantitatif digunakan. Dalam penelitian ini, 30 perusahaan sektor kesehatan yang sudah terdaftar di Bursa Efek Indonesia (idx) dimasukkan. Untuk memahami hubungan antara kompensasi direksi, data keuangan, dan data nilai perusahaan, penelitian ini akan menggunakannya. Program komputer yang dikenal sebagai Statistical Package for the Social Sciences, atau SPSS, akan digunakan untuk memproses data. Selanjutnya, uji hipotesis, asumsi klasik, dan statistik deskriptif akan digunakan untuk menganalisis data yang dikumpulkan. Penelitian menunjukkan bahwa kompensasi direksi tidak mempengaruhi nilai perusahaan; sebaliknya, strategi prospector dan defender mempengaruhi nilai perusahaan. kompensasi direksi dan Strategi perusahaan secara simultan berpengaruh terhadap nilai perusahaan.

Keywords: Kompensasi direksi, Strategi *Prospector* dan *Defender*, Nilai Perusahaan

Abstract. The purpose of this study is to determine if director salary and prospector and defender tactics affect a company's worth in the health sector. Quantitative research is the methodology employed. Thirty health sector enterprises that are registered on the Indonesian Stock Exchange (idx) website are included in the research population. To further understand this link, this study will make use of pertinent director remuneration, financial, and firm value data. The statistical package for the social sciences, or SPSS, will be used to process the data. Following that, descriptive statistics, traditional assumption testing, and hypothesis testing will be used to examine the data that has been gathered. The findings of the study indicate that while the prospector and defender approach has an impact on firm value, directors' salary has no such effect. business strategy and director compensation have a simultaneous impact on business value.

Keywords: Directors' compensation, Prospector and Defender Strategy, Company Value

*Corresponding author. E-mail: irsyadhalim@polibatam.ac.id

Pendahuluan

Sektor kesehatan sangat penting bagi negara. Perusahaan di sektor ini memiliki peran besar dalam penyediaan layanan medis yang berkualitas. Pertumbuhan sektor ini dipengaruhi oleh peningkatan penduduk, perubahan gaya hidup, dan kemajuan teknologi medis. Dikutip dari dataindonesia.id Badan Pusat Statistik (BPS) menunjukkan bahwa industri kesehatan mengalami pertumbuhan yang lambat. Pada tahun 2022, produk domestik bruto (PDB) sektor ini mencapai Rp235,48 triliun, naik tipis 0,69% dari tahun sebelumnya. Pada tahun 2021 dan 2020, sektor ini tumbuh sebesar 9,61% dan 9,39%.



Gambar 1 Grafik Perkembangan Sektor Kesehatan

Peningkatan tersebut diperoleh dari direksi perusahaan yang berhasil menyusun strategi yang tepat dan sesuai dengan kebijakan perusahaan demi meningkatkan keuntungan dan nilai perusahaan. Anggota direksi perusahaan mampu memberikan kinerja terbaik mereka karena termotivasi oleh kompensasi yang diberikan kepada mereka. Govindarajan, 1988; Anthony & Govindarajan, 2005 menyatakan bahwa kompensasi dapat memotivasi manajemen untuk mencapai tujuan organisasi. Jika karyawan merasa kompensasinya tidak memadai, kinerja, budaya kerja, dan kepuasan kerjanya dapat menurun (Robbins, 2006:146). Kompensasi juga penting untuk kelancaran operasional perusahaan dan perkembangan kinerja karyawan (Syoraya, 2014). Program kompensasi juga penting untuk mempertahankan loyalitas dan komitmen karyawan terhadap perusahaan. Dengan kompensasi eksekutif, manajer diharapkan dapat memenuhi kebutuhan pemilik dan manajer. (Wijaya dan Andreani, 2015). Studi menunjukkan hubungan positif antara kinerja perusahaan dan kompensasi eksekutif contohnya hasil dari studi yang dilakukan oleh Indeswari (2013). Penelitian lain juga menemukan bahwa memberikan kompensasi kepada dewan direksi tidak memengaruhi nilai perusahaan. seperti penelitian oleh Marrieda Testarossa Pradana dan Khairusoalihin (2018).

Salah satu faktor penting dalam memenangkan persaingan antar perusahaan adalah strategi bisnis yang diadopsi. Perusahaan perlu mempertimbangkan kelebihan dan kelemahan dari setiap strategi bisnis sebelum memilih yang tepat. Menurut Miles dan Snow (1978), Ada empat jenis strategi kompetitif, yaitu *prospector*, *defender*, *analyzer*, dan *reaction*. Tipologi *prospector* menekankan penawaran produk unik dan peningkatan penjualan, sementara tipologi *defender* menekankan penjualan barang dengan harga lebih rendah dan mempertahankan pangsa pasar yang telah diperoleh. Olson et al (2005) membagi strategi pemasaran menjadi empat kategori: prospektor, analis, pengamanan murah, dan pengamanan yang berbeda. Untuk mempertahankan kelangsungan bisnis, strategi

yang tepat akan memberikan peluang pasar dan meningkatkan nilai perusahaan, menurut Ratih et al. (2018).

Penelitian yang dilakukan oleh Ratih, Brigita, Oktavia, dan Novita (2018) menemukan bahwa ukuran perusahaan dan kompensasi eksekutif memengaruhi nilai perusahaan; di sisi lain, strategi prospektor dan defender tidak memengaruhi nilai perusahaan yang bergerak di industri manufaktur.

Studi ini merupakan modifikasi dari penelitian yang dilakukan oleh Ratih Yuni Lestari et al. (2018). Penelitian ini menunjukkan secara empiris apakah strategi prospektor dan defender, kompensasi eksekutif, dan ukuran perusahaan berdampak positif pada nilai perusahaan. Penelitian ini berbeda dengan penelitian sebelumnya karena tidak menggunakan variabel ukuran perusahaan, tetapi menggunakan sektor perusahaan yang terdaftar di Bursa Efek (sektor kesehatan).

Penelitian ini dilakukan dengan mengubah penelitian yang dilakukan oleh Ratih et al. (2018) karena penelitian tersebut hanya berfokus pada perusahaan manufaktur yang terdaftar di BEI. Karena keterbatasan ini, penelitian ini dimodifikasi untuk menguji pengaruh strategi prospektor dan defender dan kompensasi eksekutif terhadap nilai perusahaan pada perusahaan di sektor kesehatan.

Oleh karena itu, tujuan dari penelitian ini adalah untuk mengetahui bagaimana nilai perusahaan di bidang kesehatan dipengaruhi oleh strategi prospektor dan defender, dan kompensasi eksekutif. Penelitian sebelumnya telah meneliti perusahaan manufaktur. Penelitian ini melibatkan pengumpulan data mengenai kompensasi direksi, nilai perusahaan, dan informasi keuangan perusahaan yang relevan. Diharapkan hasil penelitian ini akan meningkatkan pemahaman kita tentang hubungan antara strategi prospektor dan defender, dan kompensasi direksi dan nilai perusahaan di industri kesehatan.

Kajian Teori Dan Literatur

Teori Siklus Hidup

Teori siklus hidup perusahaan menggambarkan empat fase perkembangan perusahaan. Perusahaan mengalami biaya permulaan yang tinggi selama fase pengenalan dan bergantung pada jumlah pinjaman yang diberikan. Tidak ada pembayaran dividen, dan penjualan rendah. Saat bisnis tumbuh, penjualan, keuntungan, dan likuiditasnya meningkat, dan mereka mulai membayar dividen. Persentase modal sendiri lebih tinggi karena laba dikembalikan ke perusahaan. Pada fase kematangan, penjualan mencapai puncaknya. Pembayaran dividen dan likuiditas tinggi. Pada fase penurunan, penjualan menurun, Perusahaan mengalami kerugian, dan dividen tidak dibayarkan.

Strategi prospektor sesuai untuk fase pertumbuhan karena fokus pada pengembangan produk baru dan memanfaatkan peluang pasar. Strategi defender lebih cocok untuk fase kematangan karena fokus pada pengendalian biaya dan efisiensi.

Teori Motivasi Maslow

Abraham Maslow mengatakan bahwa setiap orang memiliki kebutuhan dasar yang digambarkan dalam lima tingkatan piramida, di mana kebutuhan biologis adalah yang pertama dasar dan bergerak menuju motivasi psikologis yang lebih kompleks setelah kebutuhan dasar terpenuhi. Setiap tingkatan kebutuhan harus sebagian terpenuhi sebelum individu dapat beralih ke tingkatan berikutnya. Mereka memiliki banyak kebutuhan, termasuk kebutuhan akan aktualisasi diri, aktualisasi diri, cinta, kepemilikan, dan rasa aman.

Teori tersebut menyimpulkan bahwa pemenuhan kebutuhan terjadi secara bertahap dari tingkatan terendah hingga tingkatan tertinggi. Manajer termotivasi untuk bekerja lebih keras untuk memperoleh penghargaan, yang membuat penting bagi perusahaan memberikan kompensasi kepada mereka. Semakin besar kompensasi yang diberikan, semakin tinggi motivasi manajer dan peningkatan kinerja mereka akan berdampak pada nilai perusahaan. Kompensasi eksekutif dapat meningkatkan nilai perusahaan. Ini berarti bahwa nilai perusahaan lebih besar jika kompensasi yang diberikan lebih tinggi (Indreswari, 2013).

Kajian Literatur dan Hipotesis

Strategi Bisnis Prospector dan Defender

Lestari et al. (2018) melakukan penelitian untuk membuktikan secara empiris apakah strategi prospector dan pembela, kompensasi eksekutif, dan ukuran perusahaan memengaruhi nilai perusahaan. Sampel penelitian mencakup 123 perusahaan. Selanjutnya, data yang dikumpulkan akan diuji dengan statistik deskriptif, uji asumsi klasik, dan uji hipotesis. Hasil pengujian hipotesis (uji-t) menunjukkan bahwa ukuran perusahaan dan kompensasi eksekutif mempengaruhi nilai perusahaan, sementara strategi *prospector* dan *defender* tidak mempengaruhi nilai perusahaan.

Penelitian Muchamad (2018) bertujuan untuk mengetahui bagaimana kinerja lingkungan dan strategi bisnis mempengaruhi nilai perusahaan. Penelitian tersebut menemukan bahwa strategi bisnis tidak mempengaruhi nilai perusahaan karena mereka tidak dapat menggambarkan nilai perusahaan secara keseluruhan. Penemuan ini didukung oleh penelitian Pratiwi, Suwandi (2022). ada juga peneliti yang berpendapat berbeda, seperti Hariyanto (2019), yang melakukan penelitian dengan tujuan untuk mendapatkan bukti empiris tentang hubungan antara strategi perusahaan, kinerja perusahaan, model pengukuran kinerja, dan nilai perusahaan. Penelitian ini menemukan bahwa kinerja perusahaan mempengaruhi nilai perusahaan secara langsung, dan model pengukuran kinerja mempengaruhi nilai perusahaan secara langsung dan penelitian Amalia et al. (2023) menemukan bahwa faktor-faktor kepemimpinan biaya (*defender*) dan diferensiasi (*prospector*) berdampak positif pada nilai perusahaan.

Sehubungan dengan konsep siklus hidup, beralih ke fase pertumbuhan berdasarkan konsep siklus hidup. Pertama, kemajuan disebabkan oleh peluang baru dan

inovasi produk. Kedua, kemajuan didefinisikan sebagai tingkat pertumbuhan yang tinggi. Karena strategi pertahanan membutuhkan kontrol biaya yang ketat dan fokus pada efisiensi, strategi ini sudah berkembang. Strategi Bisnis memiliki kaitan yang erat dengan perusahaan. Hipotesis pertama yang dibuat dalam penelitian ini, berdasarkan teori dan temuan penelitian sebelumnya, adalah:

H1: Strategi Bisnis *Prospector* dan *Defender* Berpengaruh terhadap Nilai Perusahaan

Kompensasi Direksi

Ada beberapa penelitian yang mendukung bahwa kompensasi direksi memberikan pengaruh pada nilai perusahaan seperti penelitian Widnyana, Widyawati (2018) dengan hasil penelitiannya yang menjawab bahwa Kompensasi direksi berdampak positif pada nilai perusahaan. dan Vistasari et al (2022) dengan hasil penelitiannya yang menjawab Kompensasi dewan direksi dan dewan komisaris meningkatkan nilai perusahaan. Dengan kata lain, kompensasi yang lebih tinggi sebanding dengan nilai perusahaan. Namun, ada juga yang berpendapat sebaliknya, seperti yang disampaikan oleh penelitian oleh Pradana et al. (2021) yang menemukan bahwa variabel dependen, nilai perusahaan, tidak dipengaruhi oleh kompensasi dewan direksi, kepemilikan manajer, atau proporsi wanita dalam dewan direksi dan penelitian Francis, B., Hasan, I., Wu, Q. (2012) Menurut proksi Tobin's Q, nilai perusahaan tidak dipengaruhi oleh kompensasi direksi.

Manajer akan termotivasi untuk meningkatkan kinerja mereka saat diberikan penghargaan dan kompensasi. Semakin besar kompensasi yang diberikan, semakin termotivasi mereka bekerja. Peningkatan kinerja manajer akan berdampak positif pada nilai perusahaan. Oleh karena itu, kompensasi eksekutif dapat meningkatkan nilai perusahaan. Ini adalah hipotesis kedua yang dirumuskan dalam penelitian ini, didasarkan pada teori dan penelitian sebelumnya:

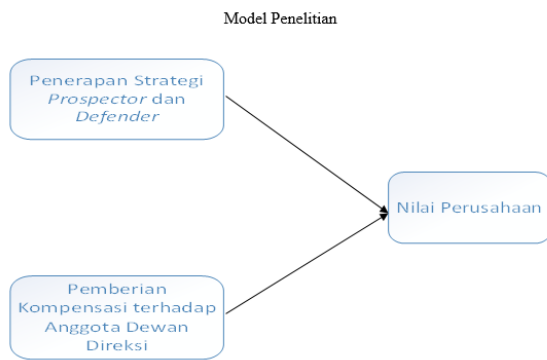
H2: Kompensasi Eksekutif Berpengaruh Terhadap Nilai Perusahaan

Keputusan strategis yang diambil oleh perusahaan dan sistem kompensasi yang diberikan kepada direksi dapat memengaruhi kinerja dan nilai perusahaan dalam lingkungan bisnis yang kompetitif. Strategi perusahaan dan kompensasi direksi adalah dua elemen penting yang saling mempengaruhi nilai perusahaan. Studi ini akan menyelidiki bagaimana strategi perusahaan dan kompensasi direksi berkontribusi pada pembentukan nilai perusahaan. Berdasarkan penjelasan di atas, hipotesis ketiga penelitian adalah:

H3: Strategi perusahaan dan kompensasi direksi berpengaruh terhadap nilai perusahaan secara simultan

Kerangka Pemikiran

Tujuan dari studi ini adalah untuk mengetahui bagaimana nilai perusahaan dipengaruhi oleh strategi *prospector* dan *defender* dan kompensasi eksekutif keduanya adalah variabel independen, dan nilai perusahaan adalah variabel dependen.



Gambar 2 Model Penelitian

Metode Penelitian

Penelitian asosiatif mencari hubungan antara dua atau lebih variabel, jenis penelitian ini termasuk dalam jenis penelitian kuantitatif ini. Jika ada hubungan antara dua hal, itu disebut hubungan kausal.

Dalam penelitian ini, 30 data sampel digunakan dari total perusahaan kesehatan yang terdaftar di BEI sebelum tahun 2018. Metode purposive sampling digunakan untuk memilih sampel yang memenuhi standar yang telah ditentukan..

Sample yang telah melewati proses eliminasi dengan kriteria yang telah ditetapkan diatas didapatkan 10 perusahaan. Kemudian dari masing-masing perusahaan diambil data yang diperlukan untuk analisa dari laporan keuangan perusahaan dari tahun 2020-2022.

Daftar Perusahaan yang Memenuhi Kriteria

No	Kode	Nama Perusahaan
1	DVLA	Darya-Varia Laboratoria Tbk.
2	SIDO	Industri Jamu dan Farmasi Sido
3	KAEF	Kimia Farma Tbk.
4	MIKA	Mitra Keluarga Karyasehat Tbk.
5	PRDA	Prodia Widyahusada Tbk.
6	PYFA	Pyridam Farma Tbk
7	SAME	Sarana Meditama Metropolitan T
8	SRAJ	Sejahteraraya Anugrahjaya Tbk.
9	SILO	Siloam International Hospitals
10	TSPC	Tempo Scan Pacific Tbk

Penelitian ini menggunakan data sekunder dari perusahaan kesehatan yang terdaftar di Bursa Efek Indonesia (BEI) dari tahun 2020 hingga 2022. Informasi ini diperoleh melalui platform internet Bursa Efek Indonesia (idx/ Indonesia Stock Exchange, www.idx.co.id).

Operasional Variabel dan Pengukurannya

1. Variabel dependen dalam penelitian ini adalah nilai perusahaan, yang dihitung menggunakan Rasio Tobin's Q. Nilai perusahaan adalah nilai dari laba yang diperoleh dan diharapkan pada masa depan, yang dihitung pada saat ini dengan tingkat resiko dan tingkat bunga yang tepat. Menurut Bambang Sudiyatno dan Elen Puspitasari, Rasio Tobin's Q dapat digunakan untuk menghitung nilai perusahaan. Menurut Kusumastuti et al. (2007), Rasio Tobin's Q dapat

dihitung secara matematis dengan menggunakan rumus berikut:

$$\text{Tobin} = \frac{\text{MVS} + \text{DEBT}}{\text{TA}}$$

MVS = P × Qshares

DEBT = (AVCL-AVCA) + AVLTD

Keterangan:

TOBIN : Nilai perusahaan

MVS : Nilai pasar dari jumlah lembar saham beredar

DEBT : Nilai total kewajiban perusahaan

TA : Total aktiva perusahaan

MVS atau Nilai pasar Ekuitas diperoleh dari

P : Harga saham penutupan akhir tahun

Qshares : Jumlah saham beredar akhir tahun

Debt diperoleh dari:

AVCL : Kewajiban lancar perusahaan

AVCA : Aktiva lancar

AVLTD : Kewajiban jangka panjang

Menurut Sudiyanto dan Puspitasari (2010), skor rasio Q Tobin terdiri dari :

1. Skor Q Tobin lebih dari 1 menunjukkan bahwa manajemen perusahaan berhasil mengelola aktiva atau asetnya (dinilai tinggi).
2. Skor Q kurang dari 1 menunjukkan bahwa manajemen perusahaan gagal mengatur asetnya (dinilai rendah).
3. Jika hasil Tobin's Q = 1, artinya manajemen perusahaan mengelola asetnya dengan rata-rata.

2. Variabel Independen pada penelitian ini adalah

Kompensasi kas pada direksi adalah kompensasi yang diberikan perusahaan kepada manajemen eksekutif, yang terdiri dari dewan direksi dan direksi. Rumus untuk mendapatkan nilai kompensasi direksi adalah:

$$\text{Kompensasi} = \frac{\text{Jumlah Kompensasi Direksi}}{\text{Total Anggota Direksi}}$$

Ini dihitung dengan membagi jumlah kompensasi atau kompensasi yang diterima para eksekutif dengan jumlah anggota dewan direksi perusahaan.

Rumus ini dikutip dari Lestari, 2018. Hasil perhitungan kompensasi diubah menjadi logaritma natural karena variasi nilai kompensasi eksekutif perusahaan kesehatan yang terdaftar di BEI.

Prospector dan defender adalah strategi bisnis yang melacak tindakan pelanggan dan tindakan pesaing untuk menemukan dan mengembangkan produk baru dengan memanfaatkan peluang pasar baru. Defender adalah strategi yang cenderung mempertahankan pasar yang telah dicapai dan produk yang stabil dengan harga yang terjangkau melalui pemimpin yang murah. Empat proksi pertumbuhan yang digunakan adalah KARPEN, PBV, CEMVE, dan CETA. Analisis komponen utama digunakan untuk menentukan perusahaan *prospector* dan *defender*. Indeks kedua faktor dijumlahkan lalu diperingkatkan untuk mendapatkan nilai-nilai yang

digunakan dalam penentuan tipe perusahaan. Setengah peringkat pertama disebut sebagai *defender*, dan setengah peringkat akhir disebut sebagai *prospector* (Ittner et al., 1997, dalam Habbe, 2001).

$KARPEN = KAR/PENJ$
$PBV = MV/BV$
$CETA = (CEt - Cet-1)/TA\ t-1$
$CEMVE = (CEt - Cet-1)/MVE\ t-1$

Keterangan:

- KAR = Total karyawan
- PENJ = Total penjualan bersih
- MV = Harga pasar per lembar saham
- BV = Nilai buku per lembar saham
- CEt = Capital expenditure tahun t
- Cet-1 = Capital expenditure tahun t-1
- MV t-1 = Nilai pasar ekuitas akhir tahun t-1
- TAt-1 = Total aset tahun t-1
- MVEt-1 = Nilai pasar ekuitas akhir tahun t-1

Untuk menggambarkan strategi bisnis yang diterapkan oleh perusahaan, nilai dari keempat proksi akan dihitung dan diberikan skor. Penelitian ini menggunakan penilaian dari penelitian Higgins et al. (2010), dikutip oleh Gita Nurtiana (2021).

Untuk setiap proksi, sampel perusahaan diberi skor, diurutkan sesuai semester, di bawah ini:

KARPEN	PBV	CETA	CEMVE
5	5	5	1
Tertinggi	Tertinggi	Tertinggi	Tertinggi
4	4	4	2
3	3	3	3
2	2	2	4
1	1	1	5
Terendah	Terendah	Terendah	Terendah

Table 1 Komposisi Skor dan Perhitungan Strategi

Setelah skor untuk masing-masing proksi diberikan, skor strategi kemudian dihitung. Kriteria untuk menghitung skor strategi ini adalah sebagai berikut:

Skor Strategi	Kode	Strategi yang Digunakan
Skor 4-10	0	Defender
Skor 11-20	1	Prospektor

Table 2 Kriteria Penentuan Skor Strategi

Hasil dan Pembahasan

Uji Asumsi Klasik

1. Uji Normalitas

Untuk mengevaluasi apakah model regresi memiliki distribusi normal, dilakukan uji normalitas menggunakan metode Kolmogorov-Smirnov. Distribusi data yang normal atau mendekati normal dianggap baik untuk model regresi yang baik. Penelitian ini menggunakan uji Kolmogorov-Smirnov untuk

mengetahui normalitas data dengan membandingkan data yang diuji dengan data normal standar. Apabila nilai signifikansi kurang dari 0,05, menunjukkan perbedaan yang signifikan, sedangkan jika nilai signifikansi lebih dari 0,05, menunjukkan tidak adanya perbedaan. Berdasarkan hasil uji ini, diperoleh nilai signifikansi di bawah 0,05, yang menunjukkan bahwa data tersebut tidak memiliki distribusi normal (Hidayat, 2012, diakses pada 20 April 2020).

One-Sample Kolmogorov-Smirnov Test			
	Nilai Perhitungan	Syarat	Hasil
Asymp. Sig. (2-tailed)	,071	> 0,005	Memenuhi

Table 3 Hasil Uji Kolmogorov-Smirnov/Normalitas

Berdasarkan tabel diatas hasil uji Kolmogorov-Smirnov, Nilai Signifikasinya dari data yang tersedia adalah 0,071, artinya data terdistribusi dengan normal.

2. Uji Multikolinieritas

Uji multikolinieritas dilakukan untuk mengetahui apakah model regresi menunjukkan bahwa ada korelasi antara variabel bebas atau independen. Dalam model regresi yang baik, variabel independen tidak harus menunjukkan korelasi. Nilai ketahanan dan variabel inflasi faktor (VIF) adalah cara untuk mengetahui apakah ada multikolinieritas dalam model regresi. Nilai toleransi di bawah 0,10 atau sama dengan nilai VIF di atas 10 menunjukkan multikolinieritas (Perdana, 2016: 47). Sebaliknya, nilai toleransi yang lebih tinggi dari 0,10 atau sama dengan nilai VIF di bawah 10 menunjukkan tidak adanya multikolinieritas.

Model	Collinearity Statistics	Syarat		Hasil		
		Toleran	VIF			
1	Kompe nsasi Direksi	1,000	1,000	>0,1	<10	Memenuhi
	Strategi Perusah aan	1,000	1,000	>0,1	<10	Memenuhi

Table 4 Hasil Uji Multikolinieritas

Tabel di atas menunjukkan bahwa nilai kedua variabel tersebut memenuhi kriteria yang menunjukkan bahwa data tidak memiliki multikolinieritas.

3. Uji Heterokedastisitas

Uji heteroskedastisitas menggunakan model regresi untuk menentukan perbedaan varian residual antar pengamatan. Jika perbedaan konstan, hasilnya homoskedastisitas, jika tidak, heteroskedastisitas. Model yang baik adalah tanpa heteroskedastisitas atau homoskedastisitas. Uji Glejser di SPSS digunakan untuk mengukur heteroskedastisitas. Menurut Raharjo (2019), tidak ada heteroskedastisitas jika nilai signifikansi > 0,05.

Model		t	Sig.	Syarat	Hasil
1	Kompensasi Direksi	3,845	,011	> 0,005	Memenuhi
	Strategi Perusahaan	2,621	,008	> 0,005	Memenuhi

Table 5 Hasil Uji Heterokedastisitas

Berdasarkan tabel diatas, nilai dari dua variabel tersebut memenuhi kriteria yang menandakan tidak terjadi Heterokedastisitas, artinya hasil dari uji Heterokedastisitas adalah data tersebut tidak terjadi Heterokedastisitas.

Koefisien Determinasi

Model	R	R Square	Adjusted R Square
1	,543 ^a	,295	,271

Table 6 Hasil Koefisien Determinasi

Menurut Tabel 6, Adjusted R Square untuk penelitian ini adalah 0,295, atau 29,5%, yang menunjukkan bahwa variabel kompensasi eksekutif dan strategi prospektor berpengaruh sebesar 29,5% terhadap variabel nilai perusahaan, sementara faktor di luar variabel penelitian berpengaruh sebesar 70,5%.

Analisis Regresi Berganda

Penelitian ini menggunakan analisis regresi berganda untuk menentukan dan mengukur pengaruh salah satu atau lebih variabel independen terhadap variabel dependennya. Analisis regresi berganda dilakukan dengan program SPSS.

Pengujian Hipotesis

Setelah uji asumsi klasik selesai, hipotesis diuji. Ini dilakukan dengan Uji T menggunakan program komputer SPSS.

Uji T

Uji T digunakan untuk mengetahui apakah variabel independen memiliki pengaruh yang signifikan terhadap variabel dependen. Uji ini dilakukan sesuai dengan kriteria, yang berarti bahwa hipotesis penelitian diterima jika nilai signifikan kurang dari 0,05 dan ditolak jika nilai signifikan lebih besar dari 0,05.

Model		t	Sig.	Syarat	Hasil
1	Kompensasi Direksi	2,206	,006	< 0,005	tidak Memenuhi
	Strategi Perusahaan	3,442	,000	< 0,005	Memenuhi

Table 7 hasil Uji T (Parsial)

Berdasarkan tabel diatas, nilai Signifikansi variabel strategi perusahaan adalah 0,001. nilai Signifikansi variabel kompensasi direksi adalah 0,031. Dengan hasil tersebut, dapat diartikan bahwa hipotesis dalam penelitian ini H1 diterima, sedangkan H2 ditolak.

Uji F

Uji F menentukan apakah semua variabel independen dalam model mempengaruhi variabel dependen secara bersama-sama. Uji ini diterima jika nilai Sig. F statistik lebih kecil dari 0,05.

Model		F	Sig.	Syarat	Hasil
1	Regresi	83,592	,000 ^b	< 0,005	Memenuhi

Table 8 Hasil Uji F (Simultan)

Berdasarkan tabel diatas, Nilai Signifikasinya dari hasil uji F adalah 0,000. Dengan nilai sig tersebut, dapat diartikan bahwa hipotesis H3 diterima.

Pembahasan

Hasil pengujian hipotesis pertama menunjukkan bahwa strategi pemburu dan pembela memiliki kemampuan untuk mempengaruhi nilai perusahaan. Perusahaan kesehatan dianggap memiliki kapasitas untuk meningkatkan nilai mereka dengan menerapkan strategi Prospector dan Defender. Bisa dilihat dari hasil perhitungan T bahwa nilai signifikansi yang diperoleh adalah 0,001 kurang dari 0,05. Jadi, hipotesis pertama diterima. Hal ini sejalan dengan penelitian Amalia et al. (2023), variabel kepemimpinan biaya (defender) dan diferensiasi (prospektor) berdampak positif pada nilai perusahaan. Dilihat dari hasil penelitian, peneliti berpendapat bahwa alasan mengapa strategi perusahaan prospektor dan defender memengaruhi nilai perusahaan adalah keunggulan yang dimiliki oleh masing-masing strategi perusahaan dalam hal manajemen sumber daya dan adaptabilitas. Sumber daya yang diberikan oleh prospektor untuk inovasi dan ekspansi meningkatkan fleksibilitas dan kemampuan untuk beradaptasi terhadap perubahan pasar, yang dapat menarik investor yang ingin berkembang. Defender, di sisi lain, mengelola sumber daya untuk pengendalian biaya dan efisiensi operasional, menawarkan kepercayaan dan stabilitas yang menarik bagi investor konservatif. Kedua strategi ini menentukan bagaimana perusahaan menghadapi tantangan dan peluang pasar, yang berdampak langsung pada nilai perusahaan. Hubungan ini bisa dilihat seperti disaat masa kasus Covid-19, dimana perusahaan yang menerapkan strategi prospektor akan lebih aktif dalam mengembangkan produk baru dan memperluas pasar baik secara domestik maupun internasional contohnya PT Kalbe Farma Tbk (KLBF) dan melakukan ekspansi serta inovasi layanan kesehatan di berbagai kota di Indonesia contohnya PT Siloam International Hospitals Tbk (SILO). Untuk perusahaan yang menerapkan strategi defender akan berfokus pada efisiensi operasional dan mempertahankan pangsa pasar melalui produk dan layanan yang sudah mapan contohnya PT Kimia Farma Tbk (KAJF) atau dengan dengan memperkuat layanan kesehatan yang sudah ada dan menjaga kualitas layanan. Dengan memanfaatkan keunggulan dari masing-masing strategi bisnis, maka nilai perusahaan juga akan ikut meningkat.

Hasil uji hipotesis kedua menunjukkan bahwa kompensasi eksekutif tidak mempengaruhi nilai perusahaan. Sepertinya eksekutif perusahaan kesehatan tidak menerima kompensasi yang tepat dari direksi. Dengan kata lain, kompensasi direksi tidak dapat mempengaruhi kinerja eksekutif dan tidak dapat meningkatkan nilai perusahaan. Nilai signifikansi yang ditemukan adalah 0,031 di atas 0,05, menurut hasil perhitungan uji T. Dengan demikian, hipotesis kedua ditolak. Ini sejalan dengan hasil penelitian Pradana et al. (2021) yang menunjukkan bahwa kompensasi dewan direksi, proporsi wanita dalam dewan direksi, dan kepemilikan manajer tidak mempengaruhi nilai perusahaan secara signifikan. Menurut penelitian Francis, B., Hasan, I., dan Wu, Q. (2012), kompensasi direksi tidak mempengaruhi nilai perusahaan dengan proksi Tobin. Dilihat dari hasil penelitian, peneliti berpendapat bahwa anggota direksi tidak merasa termotivasi untuk bekerja dengan semangat karena jumlah kompensasi yang mereka terima tidak memuaskan. Karena jika dilihat dari data jumlah total kompensasi yang diberikan perusahaan ke seluruh anggota direksi yang ada diperusahaan, jumlah kompensasi yang diterima perorang anggota direksi bisa dikatakan cukup rendah jika dibandingkan dengan perusahaan lain.

Hasil uji hipotesis ketiga menunjukkan bahwa nilai perusahaan dipengaruhi oleh kedua strategi perusahaan dan kompensasi direksi. Strategi yang baik, seperti diversifikasi produk atau inovasi teknologi, meningkatkan daya saing dan profitabilitas, dan kompensasi yang kompetitif dan berbasis kinerja memotivasi direksi. Kombinasi ini menghasilkan sinergi, yang menghasilkan peningkatan harga saham perusahaan melalui strategi yang efektif dengan komitmen tinggi.

Kesimpulan dan Implikasi

Kesimpulan

Fokus penelitian ini adalah bagaimana kompensasi direksi dan strategi prospector dan defendan berdampak pada nilai perusahaan di perusahaan kesehatan Indonesia. Hasil uji hipotesis menunjukkan bahwa nilai perusahaan dipengaruhi oleh strategi defender dan prospector, sedangkan kompensasi direksi dan strategi perusahaan hanya berdampak kecil. Dengan demikian, dapat disimpulkan bahwa meskipun strategi perusahaan kesehatan dapat memengaruhi nilainya, kompensasi direksi tidak berpengaruh.

Daftar Pustaka

Abdul Hamid Habbe, J. H. (2001). STUDI TERHADAP PENGUKURAN KINERJA AKUNTANSI PERUSAHAAN PROSPEKTOR DAN DEFENDER, DAN HUBUNGANNYA DENGAN HARGA SAHAM: ANALISIS DENGAN PENDEKATAN LIFE CYCLE THEORY. *Jurnal Riset Akuntansi Indonesia*, 2001 .

Dyah Aprillya Pratiwi, S. (2022). PERAN STRATEGI BISNIS TERHADAP NILAI

PERUSAHAAN DENGAN GOOD CORPORATE GOVERNANCE SEBAGAI VARIABEL MEDIASI. *Jurnal Akuntansi Integratif*, Oktober 2022, Vol. 8, No. 2, hal 105-124, 105-124.

Feng Li, M. M. (August 2014). Knowledge, compensation, and firm value: An empirical. *Journal of Accounting and Economics*, Pages 96-116.

Fitri Prima Nur Amalia, T. A. (Volume 4, Number 7, July 2023). THE EFFECT OF BUSINESS STRATEGY AND ENVIRONMENTAL DISCLOSURE ON FIRM VALUE. *Devotion: Journal of Research and Community Service*, 2023•*devotion.greenvest.co.id*.

Hariyanto, E. (2019). ANALISIS HUBUNGAN STRATEGI BISNIS, MODEL PENGUKURAN KINERJA, KINERJA PERUSAHAAN DAN NILAI PERUSAHAAN (STUDI EMPIRIS PADA INDEKS ISLAM JAKARTA). *BAJ (Behavioral Accounting Journal) Vol. 2, No. 1, Juni 2019, RJOAS*, 11(83), November 2018.

Higgins, D. e. (2010). Business Strategy and Firm Performance The British Corporate Economy.

I Wayan Widnyana, S. R. (2018). ARSITEKTUR KEUANGAN, KOMPENSASI DIREKSI DAN NILAI PERUSAHAAN DI INDONESIA. *JUIMA: Jurnal Ilmu Manajemen*, 2018•*e-journal.unmas.ac.id*.

isbela, w. d. (2017). PENGARUH STRATEGI BISNIS DAN KARAKTERISTIK.

Marrieda Testarossa Pradana, K. (2021). PENGARUH BOARD DIVERSITY, KOMPENSASI DEWAN DIREKSI DAN KEPEMILIKAN MANAJERIAL DEWAN DIREKSI TERHADAP NILAI PERUSAHAAN.

Muchammad, B. (2018). THE EFFECT OF BUSINESS STRATEGY AND ENVIRONMENTAL PERFORMANCE. *Russian Journal of Agricultural and Socio-Economic Sciences*, 2018. doi:<https://doi.org/10.18551/rjoas.2018-11.02>

RATIH YUNI LESTARI, B. D. (2018). PENGARUH STRATEGI PROSPECTOR DAN DEFENDER, KOMPENSASI EKSEKUTIF, UKURAN PERUSAHAAN TERHADAP NILAI PERUSAHAAN. *Jurnal Keuangan dan Bisnis*, Maret 2018.

SAKTI, J. I. (2023). STRATEGI PROSPECTOR DAN DEFENDER. *PENGARUH KOMPENSASI DIREKSI TERHADAP KINERJA PERUSAHAAN MENGGUNAKAN VARIABEL MODERASI STRATEGI PROSPECTOR DAN*

DEFENDER, 4.

Vistinasari, A. (2021). PERAN KOMPENSASI DEWAN DIREKSI DAN DEWAN KOMISARIS DALAM MENINGKATKAN NILAI PERUSAHAAN MELALUI KINERJA LINGKUNGAN.

Who Monitors the Monitor The Effect of Board Independence on Executive Compensation and Firm Value. (2008). *The Review of Financial Studies*.

Wu, B. F.-I.-Q. (2012). Do corporate boards affect firm performance? New evidence from the financial crisis. *Bank of Finland Research*.

Lampiran

Daftar List Populasi

No	Kode	Nama Perusahaan
1	KAEF	Kimia Farma Tbk.
2	DVLA	Darya-Varia Laboratoria Tbk.
3	KLBF	Kalbe Farma Tbk.
4	MERK	Merck Tbk.
5	MIKA	Mitra Keluarga Karyasehat Tbk.
6	PYFA	Pyridam Farma Tbk
7	SCPI	Organon Pharma Indonesia Tbk.
8	SIDO	Industri Jamu dan Farmasi Sido
9	SILO	Siloam International Hospitals
10	SRAJ	Sejahteraraya Anugrahjaya Tbk.
11	PRDA	Prodia Widyahusada Tbk.
12	PRIM	Royal Prima Tbk.
13	HEAL	Medikaloka Hermina Tbk.
14	PEHA	Phapros Tbk.
15	CARE	Metro Healthcare Indonesia Tbk
16	SOHO	Soho Global Health Tbk.
17	DGNS	Diagnos Laboratorium Utama Tbk
18	MTMH	Murni Sadar Tbk.
19	MEDS	Hetzer Medical Indonesia Tbk.
20	PRAY	Famon Awal Bros Sedaya Tbk.
21	OMED	Jayamas Medica Industri Tbk.
22	MMIX	Multi Medika Internasional Tbk
23	PEVE	Penta Valent Tbk.
24	HALO	Haloni Jane Tbk.
25	IRRA	Itama Ranoraya Tbk.
26	RSGK	Kedoya Adyaraya Tbk.
27	SAME	Sarana Meditama Metropolitan T
28	TSPC	Tempo Scan Pacific Tbk.
29	BMHS	Bundamedik Tbk.
30	INAF	Indofarma Tbk.

Adapun kriteria pemilihan sampel adalah:

1. Sampel adalah perusahaan dibidang kesehatan yang sudah terdaftar di BEI Sebelum Tahun 2018 dan masih beroperasi hingga saat ini.
2. Perusahaan mempublikasikan laporan keuangan secara lengkap.
3. Periode laporan keuangan yang berakhir setiap 31 Desember dan dinyatakan dalam rupiah. Hal ini untuk menghindari adanya pengaruh perbedaan waktu untuk mengukur variabel penelitian.
4. Sampel adalah perusahaan yang menyediakan data yang menyebutkan kompensasi atau remunerasi yang diberikan kepada dewan direksi oleh perusahaan.
5. Sampel adalah perusahaan yang menyediakan data berkaitan dengan ukuran strategi prospector dan defender.