

## BAB II

### TINJAUAN PUSTAKA DAN PENGEMBANGAN HIPOTESIS

#### 2.1. Landasan Teori

##### 2.1.1 Nilai Perusahaan

Nilai perusahaan adalah cerminan dari sejauh mana suatu perusahaan dinilai berharga dalam satuan mata uang. Nilai perusahaan bisa diukur dengan menggunakan tiga cara, yaitu nilai buku, nilai likuiditas, atau nilai pasar (saham). Nilai perusahaan dinilai mampu menggambarkan kesejahteraan pemegang saham melalui jumlah sahamnya. Kekayaan pemegang saham dan perusahaan dipresentasikan oleh harga saham, yang merupakan cerminan dari keputusan investasi, pendanaan, dan manajemen aset (Franita, 2018).

Nilai Perusahaan sering dikaitkan dengan harga saham, dimana pengukurannya dapat dilihat dari perkembangan harga saham di bursa, apabila harga saham meningkat berarti nilai perusahaan juga meningkat. Nilai perusahaan yang meningkat adalah sebuah prestasi yang sesuai dengan keinginan pemilik perusahaan yang juga berarti perusahaan mendapat kepercayaan masyarakat terhadapnya. Nilai perusahaan yang dibentuk melalui indikator harga saham sangat dipengaruhi oleh peluang investasi karena dengan adanya peluang investasi dapat memberikan sinyal positif terhadap pertumbuhan perusahaan di masa depan sehingga dapat meningkatkan nilai perusahaan. Rasio harga saham terhadap nilai buku perusahaan atau *price to book value* (PBV) menunjukkan tingkat kemampuan perusahaan menciptakan nilai relatif terhadap jumlah modal yang diinvestasikan (Indrarini, 2019).

Dalam penelitian ini nilai perusahaan diproksikan dengan rasio *price to book value* (PBV). *Price to book value* (PBV) adalah rasio harga saham per lembar terhadap nilai buku per lembar saham perusahaan. Nilai buku per lembar saham menunjukkan aset bersih per lembar saham yang dimiliki para pemegang saham. Para pemegang saham sering menggunakan nilai buku untuk menilai harga saham. PBV memiliki beberapa keunggulan, antara lain (Fauziah F. , 2017) :

1. Nilai buku memiliki ukuran yang relatif stabil sehingga dapat dibandingkan dengan harga pasar.

2. Nilai buku memberikan standar akuntansi yang konsisten untuk semua perusahaan sehingga PBV dapat dibandingkan antar perusahaan untuk mengetahui adanya under valuation atau over valuation.
3. Perusahaan dengan nilai *earning* negatif tidak dapat dinilai menggunakan *Price Earning Ratio* (PER), dapat dievaluasi menggunakan PBV.

Nilai perusahaan pada penelitian ini diukur dengan menggunakan rumus sebagai berikut (Franita, 2018):

$$\text{Price to book value (PBV)} = \frac{\text{Harga saham per lembar}}{\text{Nilai buku per lembar saham}} \quad (2.1)$$

### 2.1.2 Ukuran Perusahaan

Ukuran Perusahaan merupakan salah satu faktor yang digunakan sebagai pertimbangan para investor dalam melakukan investasi. Ukuran perusahaan mencerminkan perbedaan risiko usaha perusahaan besar dan kecil. Adapun tiga kategori dasar ukuran perusahaan, yaitu perusahaan besar, perusahaan menengah, dan perusahaan kecil. Ukuran besar kecilnya suatu perusahaan dapat dinilai dari total aktiva, total penjualan, rata-rata tingkat penjualan, dan rata-rata total aktiva. Semakin besar ukuran perusahaan akan menunjukkan kapasitas produksi yang semakin besar pula yang akan semakin meningkatkan profitabilitas (Wati, 2019).

Menurut UU No.20 Tahun 2008, usaha-usaha dapat dikelompokkan kedalam usaha mikro, kecil, menengah, dan besar. Serta kesemuanya disebut sebagai dunia usaha. Berikut ini merupakan definisi dan karakteristik dari berbagai usaha di lihat dari kekayaan bersih dan hasil penjualan tahunan sesuai dengan UU No.20 Tahun 2008, sbb (Undang Undang Republik Indonesia, 2008):

1. Usaha mikro merupakan usaha produktif yang dimiliki perorangan dan badan usaha perorangan, memiliki kekayaan bersih paling banyak Rp 50.000.000 (Lima puluh juta rupiah) tidak termasuk tanah dan bangunan usaha, serta hasil penjualan tahunan usaha paling banyak Rp 300.000.000 (Tiga ratus juta rupiah).
2. Usaha kecil merupakan usaha ekonomi produktif yang berdiri sendiri yang dilakukan perorangan atau badan usaha yang bukan merupakan anak perusahaan atau bukan cabang perusahaan yang dimiliki, dikuasai, atau bagian baik langsung maupun tidak langsung dari usaha menengah atau usaha besar. Kriteria usaha kecil memiliki

kekayaan bersih lebih dari Rp 50.000.000 (Lima puluh juta rupiah) s/d Rp 500.000.000 (Lima ratus juta rupiah) tidak termasuk tanah dan bangunan tempat usaha. Usaha kecil memiliki hasil penjualan tahunan lebih dari Rp 300.000.000 (Tiga ratus juta rupiah) s/d Rp 2.500.000.000 (Dua milyar lima ratus juta rupiah).

3. Usaha menengah merupakan usaha ekonomi produktif yang berdiri sendiri, yang dilakukan oleh perorangan atau badan usaha yang bukan merupakan anak perusahaan atau cabang yang dimiliki, dikuasai atau menjadi bagian baik langsung, maupun tidak langsung dengan usaha kecil atau usaha besar jumlah kekayaan bersih lebih dari Rp 500.000.000 (Lima ratus juta rupiah) s/d Rp 10.000.000.000 (Sepuluh milyar rupiah) tidak termasuk tanah dan bangunan tempat usaha. Hasil penjualan tahunan lebih dari Rp 2.500.000.000 (Dua milyar lima ratus juta rupiah) paling banyak Rp 50.000.000.000 (Lima puluh milyar rupiah).
4. Usaha besar merupakan usaha ekonomi produktif yang dilakukan oleh badan usaha dengan jumlah kekayaan bersih dan hasil penjualan tahunan lebih besar dari usaha menengah. Usaha besar meliputi usaha rasional milik negara, swasta, usaha patungan dan usaha asing yang dilakukan kegiatan ekonomi di Indonesia. Kekayaan bersih usaha ini memiliki usaha menengah yaitu lebih dari Rp 10.000.000.000 (Sepuluh milyar rupiah) tidak termasuk tanah dan bangunan tempat usaha serta hasil penjualan melebihi Rp 50.000.000.000 (Lima puluh milyar rupiah).

Ukuran perusahaan dapat diukur dengan beberapa indikator, yaitu total aktiva, penjualan, modal, laba dan lain-lain. Ukuran perusahaan pada penelitian ini diukur dengan total aset. Aset merupakan keseluruhan harta atau sumber daya yang dimiliki oleh suatu perusahaan. Perusahaan yang memiliki aset yang besar berarti perusahaan dapat melakukan investasi dengan baik dalam memenuhi permintaan produk (Ginting, 2021).

Ukuran perusahaan pada penelitian ini diukur dengan menggunakan rumus sebagai berikut (Wati, 2019) :

$$\text{Ukuran Perusahaan} = \text{Ln} (\text{Total Asset}) \quad (2.2)$$

### 2.1.3 Tax Planning

*Tax Planning* adalah rangkaian strategi untuk mengatur keuangan perusahaan dengan tujuan untuk meminimalkan kewajiban pajak yang dilakukan secara legal atau tidak bertentangan dengan peraturan perpajakan. Tujuan utama *tax planning* adalah mencari

celah dalam peraturan perpajakan. Metode yang dilakukan untuk meminimalisasi kewajiban pajak adalah dengan memanfaatkan kelemahan (*grey area*) dalam peraturan perpajakan (Pohan, 2014).

*Tax Planning* merupakan suatu proses mengorganisasi usaha wajib pajak sedemikian rupa agar utang pajak, baik pajak penghasilan maupun pajak lainnya, berada dalam jumlah minimal. *Tax Planning* bisa dilakukan selama hal tersebut tidak melanggar undang-undang. *Tax Planning* dilakukan dengan menyiapkan semua data, memperhatikan setiap pembayaran serta pelaporan setiap masa pajak, mengawasi rekonsiliasi laporan keuangan komersial dan fiskal, lalu diterapkanlah strategi *tax planning* seefisien mungkin. *Cash flow* perusahaan juga harus diatur seefektif mungkin namun dengan tetap memperhatikan ketentuan perpajakan yang berlaku (Putra I. M., 2019).

Proses yang dilakukan guna memperkecil biaya pajak atau disebut juga dengan penghematan pajak diawali dari perencanaan pajak. Strategi penghematan pajak disusun pada saat perencanaan pajak. Perencanaan pajak yang paling optimal adalah pemilihan peluang dalam melaksanakan kewajiban perpajakan dengan biaya yang paling kecil. Perencanaan pajak adalah serangkaian proses yang dilakukan secara sistematis untuk meningkatkan manfaat pajak dari setiap alternatif, kebijakan atau tindakan yang dilakukan sesuai dengan undang-undang dan ketentuan perpajakan serta keputusan dan peraturan terkait lainnya (Tampubolon & Farizi, 2018).

Terdapat beberapa tujuan dari *tax planning*, sebagai berikut (Pohan, 2014):

1. Meminimalisasi beban pajak yang terutang
2. Memaksimalkan laba setelah pajak
3. Meminimalkan terjadinya kejutan pajak (*tax surprise*) apabila terjadi pemeriksaan pajak oleh fiskus
4. Memenuhi kewajiban perpajakan secara benar, efisien, dan efektif sesuai dengan ketentuan pajak yang meliputi :
  - a. Mematuhi segala ketentuan administratif, sehingga terhindar dari pengenaan sanksi administratif maupun pidana.
  - b. Melaksanakan secara efektif segala ketentuan undang-undang perpajakan yang terkait dengan pelaksanaan pemasaran, pembelian, dan fungsi keuangan, seperti pemotongan dan pemungutan pajak.

Terdapat tiga cara dalam *tax planning* bisa dilakukan wajib pajak dalam rangka meminimalisir beban pajak yang harus dibayar, yaitu (Pohan, 2014):

1. Penghindaran pajak (*tax avoidance*), salah satu teknik dalam mengefisiensikan beban pajak yang dilakukan secara legal karena tidak bertentangan dengan peraturan perpajakan, sehingga aman digunakan oleh wajib pajak. Teknik tersebut digunakan dengan cara memanfaatkan kelemahan (*grey area*) dalam Undang-Undang dan Peraturan Perpajakan.
2. Penyeludupan pajak (*tax evasion*), salah satu teknik penghindaran pajak yang bersifat illegal karena dilakukan dengan cara yang bertentangan dengan ketentuan perpajakan. Cara tersebut tidak direkomendasikan karena sangat beresiko dan dapat dikenakan sanksi atas perbuatan illegal tersebut.
3. Penghematan pajak (*tax saving*), salah satu teknik dalam mengefisiensikan beban pajak bersifat legal dan aman bagi wajib pajak. Metode tersebut tidak bertentangan dengan ketentuan perpajakan. Penghematan pajak dilakukan dengan cara melakukan pemilihan atas alternatif pengenaan pajak dengan tarif yang lebih rendah.

*Tax Planning* dalam penelitian ini diproksikan dengan *Effective Tax Rate* (ETR).

*Effective Tax Rate* (ETR) merupakan pajak aktual yang dibayarkan oleh perusahaan kepada pemerintah sebagai persentase dari pendapatan aktual sebelum pajak. Dalam upaya untuk mengurangi tarif pajak efektif, banyak perusahaan yang menggunakan inversi perusahaan. Hal tersebut dilakukan dengan mengakuisisi perusahaan tergabung ke dalam suatu lingkungan atau daerah dengan pajak yang rendah, lalu mengadopsi penggabungannya untuk gabungan baru perusahaan (Eiteman, Stonehill, & Moffett, 2016).

*Effective Tax Rate* (ETR) adalah rasio perbandingan antara beban pajak dengan laba sebelum pajak. Dalam melakukan perencanaan pajak, tingkat keefektifitas pajak penting untuk diketahui untuk menganalisis estimasi tingkat pajak pada berbagai skenario laba (Prihadi, 2019). Beberapa kegunaan ETR, yaitu untuk mengetahui seberapa besar bagian dari penghasilan yang digunakan untuk membayar pajak, untuk membandingkan daya saing antar perusahaan, memberikan gambaran bahwa insentif pajak dari pemerintah mencerminkan rendahnya dasar pengenaan pajak ataupun lemahnya penegakan hukum, serta memberikan gambaran atas ada tidaknya perbedaan perlakuan pajak pada perusahaan yang memiliki karakteristik yang sama pada lokasi yang berbeda (Eiteman, Stonehill, & Moffett, 2016).

*Effective Tax Rate* (ETR) pada penelitian ini dapat diukur dengan menggunakan rumus sebagai berikut (Prihadi, 2019):

$$\text{Effective Tax Rate (ETR)} = \frac{\text{Beban Pajak}}{\text{Laba Sebelum Pajak}} \quad (2.3)$$

#### 2.1.4 Profitabilitas

Profitabilitas adalah rasio yang digunakan untuk menilai kemampuan perusahaan atau badan dalam mencari laba bersih dari aktivitas pada suatu periode akuntansi. Laba memberikan gambaran kinerja yang dicapai suatu perusahaan dalam rentang periode tertentu. Laba digunakan oleh para *stakeholder* untuk menilai kinerja manajemen dalam hal pengelolaan perusahaan. Profitabilitas juga digunakan untuk mengukur efektifitas perusahaan dalam menghasilkan laba (Pranaditya, Andini, & Andika, 2021).

Rasio profitabilitas digunakan untuk mengukur kemampuan perusahaan dalam menghasilkan laba dari aktivitas normal bisnisnya. Tujuan utama perusahaan dalam beroperasi adalah untuk menghasilkan atau memaksimalkan keuntungan. Manajemen dituntut untuk meningkatkan tingkat pengembalian yang tinggi kepada para pemilik perusahaan dan juga meningkatkan kesejahteraan pekerja. Hal tersebut dapat terjadi apabila perusahaan memperoleh laba maksimal dari aktivitas bisnisnya (Thian, 2021).

Dalam melakukan perhitungan rasio profitabilitas, terdapat manfaat dan tujuan bagi pihak internal maupun eksternal yang memiliki kepentingan dengan perusahaan. Terdapat beberapa tujuan dari penerapan perhitungan rasio profitabilitas, yaitu (Kasmir, 2020):

1. Menghitung pemasukan laba perusahaan pada suatu periode akuntansi
2. Menghitung perkembangan laba yang diperoleh dibandingkan dengan periode akuntansi yang telah lalu
3. Menghitung kemampuan perusahaan untuk mengembangkan modal yang digunakan, baik berasal dari modal pinjaman maupun modal sendiri
4. Menghitung laba bersih yang didapatkan oleh perusahaan setelah dikurangi oleh pajak dengan modal sendiri
5. Menilai posisi laba yang didapatkan oleh perusahaan dengan yang didapatkan pada periode sebelumnya

Adapun manfaat yang diperoleh dari perhitungan rasio profitabilitas, yaitu (Pranaditya, Andini, & Andika, 2021):

1. Mengetahui besarnya tingkat laba yang diperoleh perusahaan dalam suatu periode.
2. Mengetahui posisi laba perusahaan tahun sebelumnya dengan tahun sekarang.
3. Mengetahui perkembangan laba dari waktu ke waktu.
4. Mengetahui besarnya laba bersih, sesudah pajak dengan modal sendiri.
5. Mengetahui produktivitas dari seluruh dana perusahaan yang digunakan baik modal pinjaman maupun modal sendiri.

Salah satu rasio yang dapat digunakan untuk mengukur rasio profitabilitas adalah *Return on Asset (ROA)*. *Return on Asset (ROA)* adalah tingkat profitabilitas yang diukur menggunakan aset (Prihadi, 2019). *Return on Asset (ROA)* merupakan rasio yang menunjukkan kemampuan perusahaan dalam menggunakan asetnya untuk menghasilkan laba bersih. Dengan kata lain, rasio tersebut memberikan penilaian atas bagaimana kemampuan suatu perusahaan dalam menghasilkan laba dalam suatu periode tertentu. Standar rasio rata-rata industri untuk ROA adalah sebesar 30% atau dengan kata lain perusahaan dinyatakan mampu menghasilkan laba yang optimal dengan menggunakan seluruh aset yang dimiliki apabila memiliki rasio diatas rasio rata-rata industri (Kasmir, 2020).

*Return on Asset (ROA)* digunakan untuk melihat sejauh mana investasi yang telah ditanamkan mampu memberikan pengembalian keuntungan sesuai dengan yang diharapkan. *Return on Asset (ROA)* juga digunakan untuk mengukur seberapa efektif dan efisien sebuah perusahaan dalam menggunakan asetnya untuk menghasilkan laba (Fahmi, Manajemen Perbankan: Konvensional dan Syariah, 2015). Rasio ROA yang semakin tinggi berarti perusahaan menggunakan asetnya dengan lebih efektif. Sebaliknya apabila rasio ROA semakin rendah berarti semakin rendah efektifitas perusahaan dalam menggunakan asetnya (Lukman, 2021).

Rasio ROA yang semakin tinggi, maka akan semakin baik. Hal tersebut dikarenakan dalam penggunaan jumlah aset yang sama, perusahaan dapat menghasilkan keuntungan yang lebih besar. Untuk menghasilkan ROA yang tinggi, perusahaan akan dituntut untuk mengalokasikan investasinya pada aset yang lebih menguntungkan. Hasil pengembalian investasi akan menunjukkan produktivitas yang berasal dari seluruh dana perusahaan, baik berasal dari modal pinjaman maupun modal sendiri (Wira, 2014).

*Return on Asset* (ROA) dapat diukur dengan menggunakan rumus sebagai berikut (Putra, Maharani, & Soraya, 2021):

$$\text{Return on Asset (ROA)} = \frac{\text{Laba Komersial Setelah Pajak}}{\text{Total Aset}} \quad (2.4)$$

### 2.1.5 Likuiditas

Rasio likuiditas adalah rasio yang menggambarkan kemampuan perusahaan dalam melunasi kewajiban jangka pendeknya. Kewajiban jangka pendek disebut juga sebagai utang lancar adalah utang yang dilunasi dalam waktu kurang atau dalam jangka satu tahun. Likuiditas akan mencerminkan kemampuan perusahaan dalam melunasi utangnya kepada kreditor secara tepat waktu atau membayar gaji dengan tepat waktu. Pengukuran likuiditas biasanya mengaitkan kewajiban jangka pendek dengan aset lancar yang tersedia (Prihadi, 2019).

Rasio likuiditas sering juga dikenal sebagai rasio modal kerja yaitu rasio yang digunakan untuk mengukur seberapa likuidnya suatu perusahaan. Rasio ini dihitung dengan membandingkan komponen yang ada di neraca, yaitu total aktiva (aset) lancar dengan total passiva (kewajiban) lancar (Thian, 2021). Penilaian terhadap rasio ini dapat dilakukan untuk beberapa periode sehingga dapat dilihat perkembangan likuiditas suatu perusahaan di satu periode ke periode berikutnya. Apabila perusahaan mampu memenuhi kewajibannya dengan tepat waktu maka dikatakan perusahaan dalam keadaan likuid. Sebaliknya, perusahaan yang tidak mampu memenuhi kewajibannya dengan tepat waktu maka dikatakan perusahaan dalam keadaan illikuid (Kasmir, 2020).

Rasio likuiditas memberikan banyak manfaat bagi pihak-pihak yang berkepentingan baik bagi perusahaan maupun pihak di luar perusahaan seperti kreditor dan distributor atau supplier (Thian, 2021). Adapun beberapa tujuan dan manfaat yang dapat diperoleh dari hasil rasio likuiditas, sbb (Kasmir, 2020):

1. Untuk mengukur kemampuan perusahaan dalam membayar kewajiban atau utang yang segera jatuh tempo pada saat ditagih.
2. Untuk mengukur kemampuan perusahaan dalam membayar kewajiban jangka pendek dengan menggunakan aset lancar secara keseluruhan.
3. Untuk mengukur kemampuan perusahaan dalam membayar kewajiban jangka pendek dengan menggunakan aset lancar tanpa memperhitungkan persediaan atau piutang.



4. Untuk mengukur atau membandingkan antara jumlah persediaan yang ada dengan modal kerja perusahaan.
5. Untuk mengukur seberapa besar uang kas yang tersedia untuk membayar utang.
6. Sebagai alat perencanaan ke depan, terutama yang berkaitan dengan perencanaan kas dan utang.
7. Untuk melihat kondisi dan posisi likuiditas perusahaan dari waktu ke waktu dengan membandingkannya dalam beberapa periode.
8. Untuk melihat kelemahan yang dimiliki perusahaan dari masing-masing komponen yang ada di aset lancar dan utang lancar.
9. Sebagai alat pemicu bagi pihak manajemen untuk memperbaiki kinerjanya, dengan melihat rasio likuiditas yang ada pada saat ini.

Bagi pihak luar perusahaan, seperti pihak penyandang dana (kreditor), investor, distributor, dan masyarakat luas, rasio likuiditas bermanfaat untuk menilai kemampuan perusahaan dalam membayar kewajiban kepada pihak ketiga. Kemampuan membayar tersebut akan memberikan jaminan bagi pihak kreditor untuk memberikan pinjaman selanjutnya. Bagi pihak distributor adanya kemampuan membayar akan mempermudah dalam memberikan keputusan untuk menyetujui penjualan barang dagangan secara angsuran. Artinya, adanya jaminan bahwa pinjaman yang diberikan akan mampu dibayar secara tepat waktu (Kasmir, 2020).

Likuiditas pada penelitian ini diproksikan dengan *Current Ratio* (CR). *Current Ratio* (CR) adalah rasio yang digunakan untuk mengukur sejauh mana kemampuan aset perusahaan dalam melunasi kewajiban jangka pendeknya. Semakin tinggi rasio berarti semakin mampu sebuah perusahaan dalam melunasi hutang jangka pendeknya, dimana hal tersebut akan memberikan rasa aman kepada para kreditor. *Current Ratio* (CR) sering digunakan karena memiliki kelebihan berupa kemudahannya untuk dihitung dan juga cukup intuitif sehingga mudah dipahami (Prihadi, 2019).

*Current Ratio* (CR) digunakan untuk memberikan ukuran atas kemampuan perusahaan dalam melakukan pembayaran kewajiban jangka pendek ataupun hutang yang segera jatuh tempo. Rasio tersebut menunjukkan seberapa banyak aktiva lancar yang tersedia untuk menutupi kewajiban yang jatuh tempo. *Current Ratio* (CR) juga dapat digunakan untuk mengukur tingkat keamanan suatu perusahaan (*margin of safety*) pada

sebuah perusahaan. Perhitungan CR dapat dilakukan dengan cara membandingkan total aktiva dengan total hutang lancar (Kasmir, 2020).

Hasil perhitungan *Current Ratio* (CR) yang rendah dapat diartikan bahwa perusahaan memiliki modal yang kurang dalam melakukan pembayaran hutang. Namun apabila hasil perhitungan *Current Ratio* (CR) tinggi, belum tentu perusahaan dalam kondisi yang baik. *Current Ratio* (CR) yang tinggi dapat berkemungkinan terjadi akibat perusahaan tidak menggunakan kasnya sebaik mungkin. Suatu perusahaan dikatakan berada di titik aman dalam jangka pendek apabila hasil perhitungan *Current Ratio* (CR) mencapai standar 200% (2:1). Namun dalam melakukan pengukuran kinerja perusahaan, standar yang digunakan adalah rata-rata industri untuk usaha yang sejenis (Kasmir, 2020).

*Current Ratio* (CR) dapat diukur dengan menggunakan rumus sebagai berikut (Kasmir, 2020):

$$\text{Current Ratio (CR)} = \frac{\text{Aset Lancar}}{\text{Liabilitas Lancar}} \quad (2.5)$$

### 2.1.6 Struktur Modal

Kebutuhan modal suatu perusahaan dapat dipenuhi dari berbagai sumber dan bentuk dana. Modal dari perusahaan diklasifikasikan menjadi dua jenis sumber, yaitu hutang dan modal sendiri. Besarnya hutang yang digunakan oleh perusahaan untuk membiayai kegiatannya merupakan kebijakan keuangan perusahaan yang berhubungan dengan struktur modal. Perusahaan akan berusaha mencapai suatu tingkat struktur modal yang optimal dengan resiko paling kecil dengan memaksimalkan perusahaan (Aisyah, 2012).

Struktur Modal merupakan bauran penggunaan antara jumlah hutang dengan modal sendiri. Keputusan yang dibuat dalam pemilihan sumber pendanaan akan memberikan dampak pada nilai suatu perusahaan hingga pada struktur modal yang optimal. Struktur modal yang optimal dapat terjadi apabila terdapat penyeimbangan antara keuntungan penggunaan hutang dengan biaya kebangkrutan dan biaya keagenan yang disebut dengan *trade-off*. Struktur modal yang optimal adalah struktur modal yang mengoptimalkan keseimbangan antara resiko dan pengembalian sehingga memaksimalkan harga saham (Nasution, 2020).

Dalam hal penggunaan modal, perusahaan harus mampu mempertimbangkan pemilihan sumbernya tergantung dari tujuan, syarat-syarat, keuntungan dan kemampuan perusahaan. Hal tersebut dilakukan karena setiap sumber modal yang diterapkan memiliki kelebihan dan kekurangan masing-masing. Oleh karena itu, penerapan struktur modal dilakukan dengan cara melakukan penggabungan atau kombinasi dari masing-masing jumlah sumber modal. Perusahaan juga harus mempertimbangkan besaran penggunaan masing-masing sumber modal agar tidak membebani perusahaan baik jangka pendek maupun jangka panjang (Kasmir, 2020).

Struktur modal berkaitan dengan pembelanjaan jangka panjang suatu perusahaan yang diukur dengan perbandingan hutang jangka panjang dengan modal sendiri. Teori struktur modal menjelaskan apakah ada kaitan perubahan struktur modal terhadap nilai perusahaan. Secara teoritis, apabila nilai perusahaan meningkat akibat dari semakin banyaknya jumlah hutang jangka panjang, maka harga pasar saham perusahaan juga akan meningkat (Sudana, 2019).

Struktur modal pada penelitian ini diproksikan dengan *debt to equity ratio* (DER). *Debt to equity ratio* (DER) adalah rasio yang digunakan untuk menilai hutang dengan ekuitas. Rasio tersebut berguna untuk mengetahui perbandingan antara jumlah dana yang disediakan kreditor dengan pemilik perusahaan. Rasio tersebut memberikan informasi atas berapa besar bagian dari jumlah modal sendiri yang digunakan sebagai jaminan hutang (Kasmir, 2020).

Adapun beberapa tujuan perusahaan dalam memakai *Debt to equity ratio* (DER) adalah sebagai berikut (Kasmir, 2020):

1. Meninjau kemampuan posisi sebuah perusahaan yang dilihat dari kewajibannya kepada pihak lainnya (kreditor).
2. Mengetahui kemampuan perusahaan dalam memenuhi kewajiban yang bersifat tetap, seperti angsuran pinjaman dan bunga.
3. Meninjau keseimbangan antara nilai aktiva terhadap modal.
4. Mengetahui jumlah aktiva yang dibiayai oleh hutang perusahaan.
5. Meninjau pengaruh hutang perusahaan terhadap pengelolaan aktiva.
6. Mengetahui besarnya bagian dari modal perusahaan yang dijadikan sebagai jaminan hutang jangka panjang.

7. Meninjau jumlah dana pinjaman yang akan segera jatuh tempo terhadap modal yang dimiliki oleh perusahaan.

Undang-Undang PPH memberikan otorisasi kepada Menteri Keuangan untuk membuat keputusan perihal besarnya *Debt to Equity Ratio* (DER) yang dapat dibenarkan dalam penggunaan perhitungan pajak penghasilan. Dalam ekonomi, *Debt to Equity Ratio* (DER) menunjukkan kemampuan modal sendiri dalam memenuhi kebutuhan seluruh kewajibannya termasuk pajak. *Debt to Equity Ratio* (DER) juga dapat menunjukkan ukuran tingkat kesehatan keuangan dari struktur modal suatu perusahaan. Informasi tersebut akan berguna untuk pihak ketiga yang digunakan sebagai bahan pertimbangan dalam kelayakan pengukuran kredit atas tambahan modal (Fahmi, Analisis Kinerja Keuangan : Panduan Bagi Akademisi, Manajer, dan Investor Untuk Menilai dan Menganalisis Bisnis dari Aspek Keuangan, 2017).

*Debt to equity ratio* (DER) memberikan petunjuk atas penilaian apakah perusahaan memiliki kelayakan kredit dan juga petunjuk atas resiko keuangan perusahaan. DER berfungsi untuk mengetahui setiap rupiah modal sendiri yang dijadikan sebagai jaminan hutang. Standar rasio rata-rata industri untuk DER adalah sebesar 80% atau dengan kata lain perusahaan masih dianggap kurang baik jika memiliki rasio diatas rasio rata-rata industri karena akan semakin besar risiko yang ditanggung atas kegagalan yang mungkin terjadi di perusahaan. Perusahaan yang memiliki DER yang tinggi berarti perusahaan memiliki jumlah modal pemilik yang sedikit untuk dijadikan sebagai jaminan hutang, sehingga akan menimbulkan resiko yang lebih besar terhadap kreditur apabila perusahaan mengalami kerugian atau penyusutan aset. Sedangkan apabila perusahaan memiliki DER yang rendah akan memberikan rasa aman kepada kreditur dalam memberikan pinjaman karena berarti perusahaan memiliki modal pemilik yang cukup tinggi untuk dijadikan sebagai jaminan hutang (Kasmir, 2020).

*Debt to Equity Ratio* (DER) pada penelitian ini dapat diukur dengan menggunakan rumus sebagai berikut (Kasmir, 2020):

$$\text{Debt to Equity Ratio (DER)} = \frac{\text{Total Hutang}}{\text{Ekuitas}} \quad (2.6)$$

### 2.1.7 Pertumbuhan Perusahaan

Setiap pengusaha selalu mengharapkan perusahaannya akan bertumbuh menjadi semakin lebih baik di masa mendatang. Pertumbuhan perusahaan yang dimaksud berupa perubahan total aset yang mengalami peningkatan maupun penurunan selama satu periode. Pertumbuhan perusahaan yang semakin meningkat berarti perusahaan tersebut memiliki prospek yang bagus di masa mendatang. Hal tersebut akan memberikan signal positif kepada para investor dalam melakukan investasi terhadap perusahaan tersebut, sehingga nilai perusahaan akan meningkat (Fauziah & Sudiyatno, 2020).

Pertumbuhan perusahaan adalah seberapa jauh perusahaan menempatkan diri dalam sistem ekonomi secara keseluruhan atau sistem ekonomi untuk industri yang sama. Pertumbuhan perusahaan dapat dilihat dari perubahan total aset perusahaan. Aset perusahaan yang meningkat atau menurun akan mencerminkan bahwa suatu perusahaan mengalami perkembangan atau tidak. Ketika aset perusahaan meningkat, maka akan berdampak pada hasil operasional yang meningkat yang menunjukkan tingkat kepercayaan publik terhadap perusahaan yang juga meningkat (Fauziah F., 2017).

Pertumbuhan perusahaan sangat diharapkan oleh pihak internal perusahaan maupun eksternal. Pertumbuhan perusahaan yang naik menunjukkan bahwa perusahaan memiliki aspek yang menguntungkan karena dianggap mampu menghasilkan keuntungan yang lebih baik dari waktu ke waktu. Apabila pertumbuhan perusahaan selalu meningkat, maka perusahaan akan memperoleh keuntungan yang meningkat, sehingga perusahaan dapat mengurangi hutangnya, atau bahkan berkemungkinan untuk tidak menggunakan hutang dalam kegiatan operasional perusahaan. Sebaliknya apabila pertumbuhan perusahaan cenderung kecil, atau bahkan tidak ada pertumbuhan, maka perusahaan cenderung menggunakan hutang akan lebih besar. Para investor menganggap bahwa pertumbuhan perusahaan yang meningkat mencerminkan bahwa suatu perusahaan memiliki peluang yang menguntungkan dan mampu memberikan tingkat pengembalian yang diharapkan (Hartono, 2017).

Perusahaan-perusahaan baru berhasil mempertahankan perusahaannya dari corak-corak baru. Banyak perusahaan mengalami kebangkrutan karena tidak berusaha untuk mengembangkan kemampuan-kemampuan yang diperlukan untuk menarik konsumen. Munculnya banyak inovasi dan pesaing baru menuntut perusahaan untuk terus mengembangkan keahlian yang bisa meningkatkan efisiensi teknis agar mendapatkan

legitimasi di mata para pemegang saham agar dapat tetap bertahan. Suatu perusahaan yang mampu mendapatkan sumber keuntungan memungkinkan untuk mengumpulkan surplus bagi sumber keuntungan perusahaan agar tumbuh lebih baik lagi (U.R, 2019).

Pertumbuhan perusahaan pada penelitian ini diproksikan dengan *Growth Ratio* (rasio pertumbuhan perusahaan). Rasio pertumbuhan perusahaan adalah rasio yang memberikan gambaran atas kemampuan perusahaan dalam mempertahankan posisi ekonominya di tengah pertumbuhan perekonomian dan sektor usahanya. Pertumbuhan perusahaan dalam penelitian perusahaan dalam penelitian ini dirumuskan dengan (Kasmir, 2020).

$$\text{Pertumbuhan Perusahaan} = \frac{\text{Total Aset tahun berjalan} - \text{Total Aset tahun sebelumnya}}{\text{Total Aset tahun sebelumnya}} \quad (2.7)$$

## 2.2. Review Peneliti Terdahulu

Adapun review dari beberapa penelitian terdahulu adalah sebagai berikut :

1. Andri Waskita Aji dan Fitri Fahmi Atun melakukan penelitian pada tahun 2019 dengan judul “Pengaruh *Tax Planning*, Profitabilitas dan Likuiditas terhadap Nilai Perusahaan dengan Ukuran Perusahaan sebagai Variabel Moderasi (Studi Kasus Perusahaan yang Terdaftar di Bursa Efek Indonesia Tahun 2014-2018)”. Objek penelitian ini adalah perusahaan manufaktur yang terdaftar di Bursa Efek Indonesia (BEI) selama periode 2014-2018 dengan sampel sebanyak 55 perusahaan. Hasil penelitian ini menunjukkan bahwa secara simultan *Tax planning*, profitabilitas, likuiditas dan Ukuran Perusahaan berpengaruh terhadap nilai perusahaan. Secara parsial Profitabilitas berpengaruh positif terhadap nilai perusahaan, Likuiditas berpengaruh negatif terhadap nilai perusahaan dan *Tax Planning* tidak berpengaruh terhadap nilai perusahaan. Secara Moderasi Ukuran perusahaan tidak dapat memperkuat hubungan tidak negatif perencanaan pajak terhadap nilai perusahaan, Ukuran perusahaan tidak dapat memperkuat hubungan positif profitabilitas terhadap nilai perusahaan dan Ukuran perusahaan dapat memperkuat hubungan negatif likuiditas terhadap nilai perusahaan.
2. Marlina Faomasi Gulo melakukan penelitian pada tahun 2022 dengan judul “Pengaruh *Tax Planning*, Struktur Modal, Profitabilitas dan Likuiditas terhadap Nilai Perusahaan”. Objek penelitian ini adalah perusahaan manufaktur subsektor

industri dasar dan kimia yang terdaftar di Bursa Efek Indonesia (BEI) selama periode 2018-2020 dengan sampel sebanyak 17 perusahaan. Hasil penelitian ini menunjukkan bahwa secara simultan *Tax planning*, struktur modal, profitabilitas, dan likuiditas berpengaruh terhadap nilai perusahaan. Secara Parsial Struktur modal dan profitabilitas berpengaruh positif pada nilai perusahaan dan *Tax planning* dan likuiditas tidak berpengaruh terhadap nilai perusahaan.

3. Zahra Ramdhonah, Ikin Solikin dan Maya Sari melakukan penelitian pada tahun 2019 dengan judul “Pengaruh Struktur Modal, Ukuran Perusahaan, Pertumbuhan Perusahaan, dan Profitabilitas terhadap Nilai Perusahaan (Studi Empiris Pada Perusahaan Sektor Pertambangan yang Terdaftar di Bursa Efek Indonesia Tahun 2011-2017)”. Objek penelitian ini adalah perusahaan sektor pertambangan yang terdaftar di Bursa Efek Indonesia (BEI) selama periode 2011-2017 dengan sampel sebanyak 26 perusahaan. Hasil penelitian ini menunjukkan bahwa secara simultan Struktur modal, ukuran perusahaan, pertumbuhan perusahaan, dan profitabilitas berpengaruh terhadap nilai perusahaan. Secara parsial Struktur modal, pertumbuhan perusahaan dan profitabilitas berpengaruh positif terhadap nilai perusahaan dan Ukuran perusahaan berpengaruh negatif terhadap nilai perusahaan.
4. Muhammad Hidayat melakukan penelitian pada tahun 2018 dengan judul “Pengaruh Manajemen Pajak, Pertumbuhan Penjualan dan Ukuran Perusahaan terhadap Nilai Perusahaan Pada Perusahaan Manufaktur di BEI Periode 2014-2016”. Objek penelitian ini adalah perusahaan manufaktur yang terdaftar di Bursa Efek Indonesia (BEI) selama periode 2014-2016 dengan sampel sebanyak 41 perusahaan. Hasil penelitian ini menunjukkan bahwa secara simultan Manajemen pajak, pertumbuhan penjualan dan ukuran perusahaan berpengaruh terhadap nilai perusahaan. Secara parsial manajemen pajak, pertumbuhan penjualan dan ukuran perusahaan berpengaruh positif terhadap nilai perusahaan.
5. Novi Endri Astuti, Moeljadi, Erna Hernawati melakukan penelitian pada tahun 2021 dengan judul “Pengaruh Perencanaan Pajak, Struktur Modal, dan Ukuran Perusahaan terhadap Nilai Perusahaan Pada Perusahaan yang Terdaftar di Bursa Efek Indonesia”. Objek penelitian ini adalah perusahaan LQ45 yang terdaftar di Bursa Efek Indonesia (BEI) selama periode 2017-2019 dengan sampel sebanyak 28 perusahaan. Hasil penelitian ini menunjukkan bahwa secara simultan Perencanaan

pajak, struktur modal dan ukuran perusahaan berpengaruh terhadap nilai perusahaan. Secara parsial Ukuran perusahaan berpengaruh negatif terhadap nilai perusahaan dan perencanaan pajak dan struktur modal tidak berpengaruh terhadap nilai perusahaan.

6. Izza Noor Fauziah dan Bambang Sudiyatno melakukan penelitian pada tahun 2020 dengan judul “Pengaruh Profitabilitas dan Pertumbuhan Perusahaan terhadap Nilai Perusahaan dengan Struktur Modal sebagai Variabel Moderasi (Studi Kasus Perusahaan yang Terdaftar di BEI periode 2016-2018)”. Objek penelitian ini adalah perusahaan manufaktur yang terdaftar di Bursa Efek Indonesia (BEI) selama periode 2016-2018 dengan sampel sebanyak 255 perusahaan. Hasil penelitian ini menunjukkan bahwa secara simultan profitabilitas, pertumbuhan perusahaan dan struktur modal berpengaruh terhadap nilai perusahaan. Secara parsial Profitabilitas berpengaruh positif terhadap nilai perusahaan dan pertumbuhan perusahaan berpengaruh negatif terhadap nilai perusahaan. Secara moderasi struktur modal mampu memoderasi pengaruh profitabilitas dan pertumbuhan perusahaan terhadap nilai perusahaan.
7. Gifari Aswat, Jack Febriand Adel, dan Sri Ruwanti melakukan penelitian pada tahun 2020 dengan judul “Pengaruh Profitabilitas, Ukuran Perusahaan dan Tingkat Pertumbuhan Perusahaan terhadap Nilai Perusahaan dengan Struktur Modal sebagai Variabel Moderasi Pada Perusahaan Manufaktur yang Terdaftar di BEI Periode 2016-2018”. Objek penelitian ini adalah perusahaan manufaktur yang terdaftar di Bursa Efek Indonesia (BEI) selama periode 2016-2018 dengan sampel sebanyak 33 perusahaan. Hasil penelitian ini menunjukkan bahwa secara simultan Profitabilitas, ukuran perusahaan, tingkat pertumbuhan perusahaan, dan struktur modal berpengaruh terhadap nilai perusahaan. Secara parsial Profitabilitas, ukuran perusahaan dan struktur modal berpengaruh positif terhadap nilai perusahaan dan tingkat pertumbuhan perusahaan berpengaruh negatif terhadap nilai perusahaan. Secara moderasi Struktur modal mampu memoderasi hubungan antara profitabilitas dan tingkat pertumbuhan perusahaan dengan arah positif terhadap nilai perusahaan dan struktur modal mampu memoderasi hubungan antara ukuran perusahaan dengan arah negatif terhadap nilai perusahaan.



8. Amalia Nur Chasanah melakukan penelitian pada tahun 2018 dengan judul “Pengaruh Rasio Likuiditas, Profitabilitas, Struktur Modal dan Ukuran Perusahaan terhadap Nilai Perusahaan Pada Perusahaan Manufaktur yang Terdaftar di BEI Tahun 2015 - 2017”. Objek penelitian ini adalah perusahaan manufaktur yang terdaftar di Bursa Efek Indonesia (BEI) selama periode 2015-2017 dengan sampel sebanyak 69 perusahaan. Hasil penelitian ini menunjukkan bahwa secara simultan likuiditas, profitabilitas, struktur modal dan ukuran perusahaan berpengaruh terhadap nilai perusahaan. Secara parsial profitabilitas berpengaruh terhadap nilai perusahaan dan likuiditas, struktur modal dan ukuran perusahaan tidak berpengaruh terhadap nilai perusahaan.
9. Firlana Akbar dan Irham Fahmi melakukan penelitian pada tahun 2020 dengan judul “Pengaruh Ukuran Perusahaan, Profitabilitas dan Likuiditas terhadap Kebijakan Dividen dan Nilai Perusahaan Pada Perusahaan Manufaktur yang Terdaftar di Bursa Efek Indonesia”. Objek penelitian ini adalah perusahaan manufaktur yang terdaftar di Bursa Efek Indonesia (BEI) selama periode 2013-2017 dengan sampel sebanyak 21 perusahaan. Hasil penelitian ini menunjukkan bahwa secara simultan ukuran perusahaan, profitabilitas, likuiditas, dan kebijakan dividen berpengaruh terhadap nilai perusahaan. Secara parsial ukuran perusahaan, profitabilitas dan likuiditas berpengaruh positif terhadap kebijakan dividen, ukuran perusahaan, profitabilitas dan kebijakan dividen berpengaruh positif terhadap nilai perusahaan dan likuiditas berpengaruh negatif terhadap nilai perusahaan.
10. Triasesiarta Nur melakukan penelitian pada tahun 2019 dengan judul “Pengaruh Profitabilitas dan Likuiditas terhadap Nilai Perusahaan dengan Ukuran Perusahaan sebagai Variabel Pemoderasi”. Objek penelitian ini adalah perusahaan manufaktur yang terdaftar di Bursa Efek Indonesia (BEI) selama periode 2015-2017 dengan sampel sebanyak 390 perusahaan. Hasil penelitian ini menunjukkan bahwa secara simultan profitabilitas, likuiditas dan ukuran perusahaan berpengaruh terhadap nilai perusahaan. Secara parsial Profitabilitas dan likuiditas berpengaruh positif terhadap nilai perusahaan. Secara moderasi ukuran perusahaan secara signifikan mampu memperkuat pengaruh profitabilitas dan likuiditas terhadap nilai perusahaan.
11. Ingra Sovita Sonia Novita Sari melakukan penelitian pada tahun 2022 dengan judul “Pengaruh Perencanaan Pajak, Ukuran Perusahaan dan *Financial Distress* terhadap

Nilai Perusahaan (Studi Empiris Pada Perusahaan Manufaktur Sektor Industri Dasar dan Kimia yang Terdapat di Bursa Efek Indonesia Tahun 2016-2020)”. Objek penelitian ini adalah perusahaan manufaktur yang terdaftar di Bursa Efek Indonesia (BEI) selama periode 2016-2020 dengan sampel sebanyak 26 perusahaan. Hasil penelitian ini menunjukkan bahwa secara simultan ukuran perusahaan, perencanaan pajak dan *financial distress* berpengaruh terhadap nilai perusahaan. Secara parsial perencanaan pajak, ukuran perusahaan dan *financial distress* berpengaruh positif terhadap nilai perusahaan.

12. Mita Tegar Pribadi melakukan penelitian pada tahun 2018 dengan judul “Pengaruh Struktur Aset, Ukuran Perusahaan, Likuiditas dan Profitabilitas Terhadap Nilai Perusahaan Dagang Besar yang Terdaftar di Perusahaan Bursa Efek Indonesia”. Objek penelitian ini adalah perusahaan dagang besar yang terdaftar di Bursa Efek Indonesia (BEI) selama periode 2012-2016 dengan sampel sebanyak 55 perusahaan. Hasil penelitian ini menunjukkan bahwa secara simultan struktur aset, ukuran perusahaan, likuiditas dan profitabilitas tidak berpengaruh terhadap nilai perusahaan. Secara parsial struktur aset berpengaruh terhadap nilai perusahaan, ukuran perusahaan, likuiditas dan profitabilitas tidak berpengaruh terhadap nilai perusahaan.

13. Slamet Mudjijah, Zulvia Khalid dan Dian Ayu Sekar Astuti melakukan penelitian pada tahun 2019 dengan judul “Pengaruh Kinerja Keuangan dan Struktur Modal Terhadap Nilai Perusahaan yang Dimoderasi Variabel Ukuran Perusahaan”. Objek penelitian ini adalah perusahaan otomotif dan komponen yang terdaftar di Bursa Efek Indonesia (BEI) selama periode 2013-2017 dengan sampel sebanyak 10 perusahaan. Hasil penelitian ini menunjukkan bahwa secara simultan kinerja keuangan, struktur modal dan ukuran perusahaan berpengaruh terhadap nilai perusahaan. Secara parsial kinerja keuangan dan struktur modal berpengaruh positif terhadap nilai perusahaan dan ukuran perusahaan tidak berpengaruh terhadap nilai perusahaan. Secara moderasi ukuran perusahaan dapat memoderasi pengaruh kinerja keuangan terhadap nilai perusahaan dan ukuran perusahaan tidak dapat memoderasi pengaruh struktur modal terhadap nilai perusahaan.

14. Andrian Novariantio dan Susi Dwimulyani melakukan penelitian pada tahun 2019 dengan judul “Pengaruh Penghindaran Pajak, Leverage dan Profitabilitas Terhadap

Nilai Perusahaan Dengan Transparansi Perusahaan Sebagai Variabel Moderasi”. Objek penelitian ini adalah perusahaan manufaktur yang terdaftar di Bursa Efek Indonesia (BEI) selama periode 2015-2017 dengan sampel sebanyak 44 perusahaan. Hasil penelitian ini menunjukkan bahwa secara simultan penghindaran pajak, *leverage*, profitabilitas dan transparansi perusahaan berpengaruh terhadap nilai perusahaan. Secara parsial penghindaran pajak, profitabilitas, dan transparansi perusahaan tidak berpengaruh terhadap nilai perusahaan, *leverage* berpengaruh positif pada nilai perusahaan. Secara moderasi, Transparansi perusahaan tidak dapat memperkuat pengaruh penghindaran pajak, *leverage* dan profitabilitas terhadap nilai perusahaan.

**Tabel 2.1 Review Peneliti Terdahulu**

Nama Peneliti	Judul	Variabel Penelitian	Hasil yang Diperoleh
Andri Waskita Aji dan Fitri Fahmi Atun (2019)	Pengaruh <i>Tax Planning</i> , Profitabilitas dan Likuiditas terhadap Nilai Perusahaan dengan Ukuran Perusahaan sebagai Variabel Moderasi (Studi Kasus Perusahaan yang Terdaftar di Bursa Efek Indonesia Tahun 2014-2018)	<u>Variabel Dependen:</u> Nilai Perusahaan  <u>Variabel Independen:</u> 1. <i>Tax Planning</i> 2. Profitabilitas 3. Likuiditas  <u>Variabel Moderasi:</u> Ukuran Perusahaan	<u>Secara Simultan:</u> <i>Tax planning</i> , profitabilitas, likuiditas dan Ukuran Perusahaan berpengaruh terhadap nilai perusahaan. <u>Secara Parsial:</u> 1. Profitabilitas berpengaruh positif terhadap nilai perusahaan 2. Likuiditas berpengaruh negatif terhadap nilai perusahaan 3. <i>Tax Planning</i> tidak berpengaruh terhadap nilai perusahaan. <u>Secara Moderasi:</u> 1. Ukuran perusahaan tidak dapat memperkuat hubungan tidak negatif perencanaan pajak terhadap nilai perusahaan 2. Ukuran perusahaan tidak dapat memperkuat hubungan positif profitabilitas terhadap nilai perusahaan 3. Ukuran perusahaan dapat memperkuat hubungan negatif likuiditas terhadap nilai perusahaan.
Marlina Faomasi Gulo (2022)	Pengaruh <i>Tax Planning</i> , Struktur Modal, Profitabilitas dan Likuiditas terhadap Nilai Perusahaan	<u>Variabel Dependen:</u> Nilai Perusahaan  <u>Variabel Independen:</u> 1. <i>Tax Planning</i> 2. Struktur Modal 3. Profitabilitas 4. Likuiditas	<u>Secara Simultan:</u> <i>Tax planning</i> , struktur modal, profitabilitas, dan likuiditas berpengaruh terhadap nilai perusahaan. <u>Secara Parsial:</u> 1. Struktur modal dan profitabilitas berpengaruh positif pada nilai perusahaan

			2. <i>Tax planning</i> dan likuiditas tidak berpengaruh terhadap nilai perusahaan
Ramdhonah, Ikin Solikin dan Maya Sari (2019)	Pengaruh Struktur Modal, Ukuran Perusahaan, Pertumbuhan Perusahaan, dan Profitabilitas terhadap Nilai Perusahaan (Studi Empiris Pada Perusahaan Sektor Pertambangan	<u>Variabel Dependen:</u> Nilai Perusahaan  <u>Variabel Independen:</u> 1. Struktur Modal 2. Ukuran Perusahaan 3. Pertumbuhan Perusahaan 4. Profitabilitas	<u>Secara Simultan:</u> Struktur modal, ukuran perusahaan, pertumbuhan perusahaan, dan profitabilitas berpengaruh terhadap nilai perusahaan.  <u>Secara Parsial:</u> 1. Struktur modal, pertumbuhan perusahaan dan profitabilitas berpengaruh positif terhadap nilai perusahaan.

Sambungan Tabel 2.1

Nama Peneliti	Judul	Variabel Penelitian	Hasil yang Diperoleh
	yang Terdaftar di Bursa Efek Indonesia Tahun 2011-2017)		2. Ukuran perusahaan berpengaruh negatif terhadap nilai perusahaan.
Muhammad Hidayat (2018)	Pengaruh Manajemen Pajak, Pertumbuhan Penjualan dan Ukuran Perusahaan terhadap Nilai Perusahaan Pada Manufaktur di BEI Periode 2014-2016	<u>Variabel Dependen:</u> Nilai Perusahaan  <u>Variabel Independen:</u> 1. Manajemen Pajak 2. Pertumbuhan Penjualan 3. Ukuran Perusahaan	<u>Secara Simultan:</u> Manajemen pajak, pertumbuhan penjualan dan ukuran perusahaan berpengaruh terhadap nilai perusahaan.  <u>Secara Parsial:</u> Manajemen pajak, pertumbuhan penjualan dan ukuran perusahaan berpengaruh positif terhadap nilai perusahaan
Novi Astuti, Moeljadi, Hernawati (2021)	Endri Erna Pengaruh Perencanaan Pajak, Struktur Modal, dan Ukuran Perusahaan terhadap Nilai Perusahaan yang Terdaftar di Bursa Efek Indonesia	<u>Variabel Dependen:</u> Nilai Perusahaan  <u>Variabel Independen:</u> 1. Perencanaan Pajak 2. Struktur Modal 3. Ukuran Perusahaan	<u>Secara Simultan:</u> Perencanaan pajak, struktur modal dan ukuran perusahaan berpengaruh terhadap nilai perusahaan  <u>Secara Parsial:</u> 1. Ukuran perusahaan berpengaruh negatif terhadap nilai perusahaan 2. Perencanaan pajak dan struktur modal tidak berpengaruh terhadap nilai perusahaan
Izza Fauziah dan Bambang Sudyatno (2020)	Noor dan Pengaruh Profitabilitas dan Pertumbuhan Perusahaan terhadap Nilai Perusahaan dengan Struktur Modal sebagai	<u>Variabel Dependen:</u> Nilai Perusahaan  <u>Variabel Independen:</u> 1. Profitabilitas 2. Pertumbuhan Perusahaan  <u>Variabel Moderasi:</u>	<u>Secara Simultan:</u> Profitabilitas, pertumbuhan perusahaan dan struktur modal berpengaruh terhadap nilai perusahaan  <u>Secara Parsial:</u> 1. Profitabilitas berpengaruh positif terhadap nilai perusahaan

	Variabel Moderasi (Studi Kasus Perusahaan yang Terdaftar di BEI periode 2016-2018)	Struktur Modal	2. Pertumbuhan perusahaan berpengaruh negatif terhadap nilai perusahaan  <u>Secara Moderasi:</u> Struktur modal mampu memoderasi pengaruh profitabilitas dan pertumbuhan perusahaan terhadap nilai perusahaan.
Gifari Aswat, Jack Febriand Adel, dan Sri Ruwanti (2020)	Pengaruh Profitabilitas, Ukuran Perusahaan dan Tingkat Pertumbuhan Perusahaan	<u>Variabel Dependen:</u> Nilai Perusahaan  <u>Variabel Independen:</u> 1. Profitabilitas 2. Ukuran Perusahaan	<u>Secara Simultan:</u> Profitabilitas, ukuran perusahaan, tingkat pertumbuhan perusahaan, dan struktur modal berpengaruh terhadap nilai perusahaan

### Sambungan Tabel 2.1

Nama Peneliti	Judul	Variabel Penelitian	Hasil yang Diperoleh
	terhadap Nilai Perusahaan dengan Struktur Modal sebagai Variabel Moderasi Pada Perusahaan Manufaktur yang Terdaftar di BEI Periode 2016-2018	3. Pertumbuhan Perusahaan  <u>Variabel Moderasi:</u> Struktur Modal	<u>Secara Parsial:</u> 1. Profitabilitas, ukuran perusahaan dan struktur modal berpengaruh positif terhadap nilai perusahaan 2. Tingkat pertumbuhan perusahaan berpengaruh negatif terhadap nilai perusahaan  <u>Secara Moderasi:</u> 1. Struktur modal mampu memoderasi hubungan antara profitabilitas dan tingkat pertumbuhan perusahaan dengan arah positif terhadap nilai perusahaan 2. Struktur modal mampu memoderasi hubungan antara ukuran perusahaan dengan arah negatif terhadap nilai perusahaan
Amalia Chasanah (2018)	Nur Pengaruh Rasio Likuiditas, Profitabilitas, Struktur Modal dan Ukuran Perusahaan terhadap Nilai Perusahaan Pada Perusahaan Manufaktur yang Terdaftar di BEI Tahun 2015-2017	<u>Variabel Dependen:</u> Nilai Perusahaan  <u>Variabel Independen:</u> 1. Likuiditas 2. Profitabilitas 3. Struktur Modal 4. Ukuran Perusahaan	<u>Secara Simultan:</u> Likuiditas, profitabilitas, struktur modal dan ukuran perusahaan berpengaruh terhadap nilai perusahaan.  <u>Secara Parsial:</u> 1. Profitabilitas berpengaruh terhadap nilai perusahaan. 2. Likuiditas, struktur modal dan ukuran perusahaan tidak berpengaruh terhadap nilai perusahaan.
Firlana Akbar dan Irham Fahmi (2020)	Pengaruh Ukuran Perusahaan, Profitabilitas dan Likuiditas terhadap Kebijakan	<u>Variabel Dependen:</u> 1. Kebijakan Dividen 2. Nilai Perusahaan  <u>Variabel Independen:</u> 1. Ukuran Perusahaan	<u>Secara Simultan:</u> Ukuran perusahaan, profitabilitas, likuiditas, dan kebijakan dividen berpengaruh terhadap nilai perusahaan

	Dividen dan Nilai Perusahaan Pada Perusahaan Manufaktur yang Terdaftar di Bursa Efek Indonesia	2. Profitabilitas 3. Likuiditas	<u>Secara Parsial:</u> 1. Ukuran perusahaan, profitabilitas dan likuiditas berpengaruh positif terhadap kebijakan dividen 2. Ukuran perusahaan, profitabilitas dan kebijakan dividen berpengaruh positif terhadap nilai perusahaan 3. Likuiditas berpengaruh negatif terhadap nilai perusahaan
Triasesiarta Nur (2019)	Pengaruh Profitabilitas dan Likuiditas terhadap Nilai Perusahaan dengan Ukuran	<u>Variabel Dependen:</u> Nilai Perusahaan <u>Variabel Independen:</u> 1. Profitabilitas 2. Likuiditas	<u>Secara Simultan:</u> Profitabilitas, likuiditas dan ukuran perusahaan berpengaruh terhadap nilai perusahaan.
<b>Sambungan Tabel 2.1</b>			
<b>Nama Peneliti</b>	<b>Judul</b>	<b>Variabel Penelitian</b>	<b>Hasil yang Diperoleh</b>
	Perusahaan sebagai Variabel Pemoderasi	<u>Variabel Moderasi:</u> Ukuran Perusahaan	<u>Secara Parsial:</u> Profitabilitas dan likuiditas berpengaruh positif terhadap nilai perusahaan.  <u>Secara Moderasi:</u> Ukuran perusahaan secara signifikan mampu memperkuat pengaruh profitabilitas dan likuiditas terhadap nilai perusahaan.
Ingra Sovita Sonia Novita Sari (2022)	Pengaruh Perencanaan Pajak, Ukuran Perusahaan dan Financial Distress terhadap Nilai Perusahaan (Studi Empiris Pada Perusahaan Manufaktur Sektor Industri Dasar dan Kimia yang Terdapat di Bursa Efek Indonesia Tahun 2016-2020)	<u>Variabel Dependen:</u> Nilai Perusahaan <u>Variabel Independen:</u> 1. Perencanaan Pajak 2. Ukuran Perusahaan 3. <i>Financial Distress</i>	<u>Secara Simultan:</u> Ukuran perusahaan, perencanaan pajak dan <i>financial distress</i> berpengaruh terhadap nilai perusahaan.  <u>Secara Parsial:</u> Perencanaan pajak, ukuran perusahaan dan <i>financial distress</i> berpengaruh positif terhadap nilai perusahaan.
Mita Tegar Pribadi (2018)	Pengaruh Struktur Aset, Ukuran Perusahaan, Likuiditas dan Profitabilitas Terhadap Nilai Perusahaan Dagang Besar yang Terdaftar di Perusahaan Bursa Efek Indonesia.	<u>Variabel Dependen:</u> Nilai Perusahaan <u>Variabel Independen:</u> 1. Struktur Aset 2. Ukuran Perusahaan 3. Likuiditas 4. Profitabilitas	<u>Secara Simultan:</u> Struktur aset, ukuran perusahaan, likuiditas dan profitabilitas tidak berpengaruh terhadap nilai perusahaan.  <u>Secara Parsial:</u> 1. Struktur aset berpengaruh terhadap nilai perusahaan 2. Ukuran perusahaan, likuiditas dan profitabilitas tidak berpengaruh terhadap nilai perusahaan.

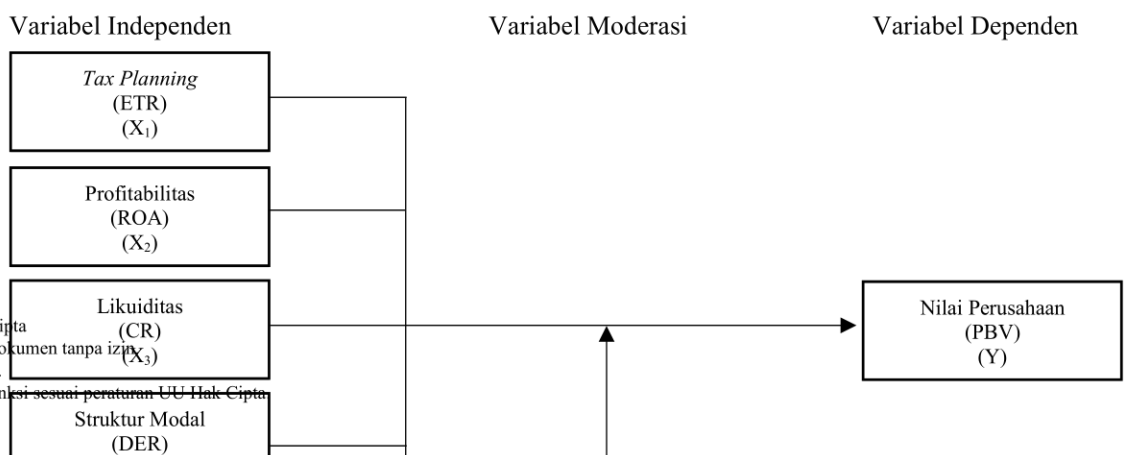
Slamet Mudjijah, Zulvia Khalid dan Dian Ayu Sekar Astuti (2019)	Pengaruh Kinerja Keuangan dan Struktur Modal Terhadap Nilai Perusahaan yang Dimoderasi Variabel Ukuran Perusahaan.	<u>Variabel Dependen:</u> Nilai Perusahaan  <u>Variabel Independen:</u> 1. Kinerja Keuangan 2. Struktur Modal  <u>Variabel Moderasi:</u> Ukuran Perusahaan	<u>Secara Simultan:</u> Kinerja Keuangan, struktur modal dan ukuran perusahaan berpengaruh terhadap nilai perusahaan.  <u>Secara Parsial:</u> 1. Kinerja keuangan dan struktur modal berpengaruh positif terhadap nilai perusahaan. 2. Ukuran perusahaan tidak berpengaruh terhadap nilai perusahaan.  <u>Secara Moderasi:</u> 1. Ukuran perusahaan dapat memoderasi pengaruh kinerja
---	--	--	---

**Sambungan Tabel 2.1**

Nama Peneliti	Judul	Variabel Penelitian	Hasil yang Diperoleh
Andrian Novarianto dan Susi Dwimulyani (2019)	Pengaruh Penghindaran Pajak, Leverage dan Profitabilitas Terhadap Nilai Perusahaan Dengan Transparansi Perusahaan Sebagai Variabel Moderasi.	<u>Variabel Dependen:</u> Nilai Perusahaan  <u>Variabel Independen:</u> 1. Penghindaran Pajak 2. <i>Leverage</i> 3. Profitabilitas  <u>Variabel Moderasi:</u> Transparansi Perusahaan	keuangan terhadap nilai perusahaan. 2. Ukuran perusahaan tidak dapat memoderasi pengaruh struktur modal terhadap nilai perusahaan.  <u>Secara Simultan:</u> Penghindaran pajak, <i>leverage</i> , profitabilitas dan transparansi perusahaan berpengaruh terhadap nilai perusahaan.  <u>Secara Parsial:</u> 1. Penghindaran pajak, profitabilitas, dan transparansi perusahaan tidak berpengaruh terhadap Nilai Perusahaan. 2. <i>Leverage</i> berpengaruh positif pada Nilai Perusahaan.  <u>Secara Moderasi:</u> Transparansi perusahaan tidak dapat memperkuat pengaruh penghindaran pajak, <i>leverage</i> dan profitabilitas terhadap nilai perusahaan.

**2.3. Kerangka Konseptual**

Berikut adalah kerangka konseptual pada penelitian ini:



### Gambar 2.1 Kerangka Konseptual

Berdasarkan kerangka konseptual di atas, Variabel Dependen pada penelitian ini adalah Nilai Perusahaan. Variabel Independen pada penelitian ini adalah *Tax Planning* (Perencanaan Pajak), Profitabilitas, Likuiditas, Struktur Modal, Pertumbuhan Perusahaan. Variabel Moderasi pada penelitian ini adalah Ukuran Perusahaan.

#### 2.4. Pengembangan Hipotesis

##### 2.4.1 Pengaruh *Tax Planning* terhadap Nilai Perusahaan dengan Ukuran Perusahaan sebagai Variabel Moderasi

*Tax Planning* pada penelitian ini diproksikan dengan *Effective Tax Rate* (ETR) (Prihadi, 2019). *Tax planning* dilakukan dengan tujuan menekan beban pajak sehingga laba perusahaan tetap tinggi, dimana hal tersebut akan menjadi daya tarik bagi investor untuk mempercayakan modalnya pada perusahaan tersebut sehingga nilai perusahaan akan meningkat. Dalam penelitian sebelumnya menyatakan bahwa perencanaan pajak berpengaruh positif terhadap nilai perusahaan (Sari, 2022).

Semakin besar ukuran perusahaan, maka pengaruh *tax planning* terhadap nilai perusahaan akan meningkat. Hal tersebut dikarenakan perusahaan besar cenderung lebih banyak melakukan *tax planning* yang dianggap akan mampu mempertahankan laba yang tinggi dan dapat memberikan tingkat pengembalian yang tinggi pula sehingga meningkatkan nilai perusahaan.

Berdasarkan penjelasan di atas, maka hipotesis dalam penelitian ini adalah sebagai berikut:

$H_{1a}$  : *Tax Planning* berpengaruh terhadap Nilai Perusahaan.



H<sub>2a</sub> : Ukuran Perusahaan mampu memoderasi hubungan antara *Tax Planning* dengan Nilai Perusahaan

#### **2.4.2 Pengaruh Profitabilitas terhadap Nilai Perusahaan dengan Ukuran Perusahaan sebagai Variabel Moderasi**

Profitabilitas pada penelitian ini diproksikan dengan *Return On Assets* (ROA) (Kasmir, 2020). Semakin tinggi profitabilitas perusahaan maka semakin tinggi pula kemampuan perusahaan menghasilkan laba perusahaan. Rasio profitabilitas yang tinggi akan memberikan prospek perusahaan yang baik dan menarik minat investor untuk berinvestasi pada perusahaan tersebut sehingga meningkatkan nilai perusahaan. Dalam penelitian sebelumnya menyatakan bahwa Profitabilitas berpengaruh positif terhadap nilai perusahaan (Aji & Atun, 2019) (Fauziah & Sudiyatno, 2020).

Semakin besar ukuran perusahaan, maka pengaruh profitabilitas terhadap nilai perusahaan akan meningkat dimana perusahaan yang besar dinilai mampu menghasilkan profitabilitas yang tinggi sehingga akan memberikan prospek perusahaan yang baik dan akan memicu para pemegang saham untuk lebih meningkatkan permintaan saham sehingga akan memicu peningkatan nilai perusahaan.

Berdasarkan penjelasan di atas, maka hipotesis dalam penelitian ini adalah sebagai berikut:

H<sub>1b</sub> : Profitabilitas berpengaruh terhadap Nilai Perusahaan

H<sub>2b</sub> : Ukuran Perusahaan mampu memoderasi hubungan antara Profitabilitas dengan Nilai Perusahaan

#### **2.4.3 Pengaruh Likuiditas terhadap Nilai Perusahaan dengan Ukuran Perusahaan sebagai Variabel Moderasi**

Likuiditas pada penelitian ini diproksikan dengan *Current Ratio* (CR) (Prihadi, 2019). Perusahaan yang mempunyai tingkat likuiditas yang tinggi berarti perusahaan tersebut mampu melunasi kewajiban jangka pendeknya secara tepat waktu, dimana hal tersebut akan membuat perusahaan dianggap memiliki kinerja yang baik oleh para investor sehingga akan meningkatkan nilai perusahaan. Dalam penelitian sebelumnya menyatakan bahwa likuiditas berpengaruh positif terhadap nilai perusahaan (Nur, 2019).

Semakin besar ukuran perusahaan, maka tingkat likuiditas perusahaan dalam melunasi kewajibannya akan semakin tepat waktu. Hal ini akan berdampak pada kepercayaan yang tinggi dari kreditor, *supplier*, serta investor terhadap perusahaan sehingga meningkatkan nilai perusahaan.

Berdasarkan penjelasan di atas, maka hipotesis dalam penelitian ini adalah sebagai berikut:

H<sub>1c</sub> : Likuiditas berpengaruh terhadap Nilai Perusahaan

H<sub>2c</sub> : Ukuran Perusahaan mampu memoderasi hubungan antara Likuiditas dengan Nilai Perusahaan

#### **2.4.4 Pengaruh Struktur Modal terhadap Nilai Perusahaan dengan Ukuran Perusahaan sebagai Variabel Moderasi**

Struktur Modal pada penelitian ini diproksikan dengan *Debt to Equity Ratio* (DER) (Kasmir, 2020). Perusahaan yang menggunakan hutang yang tinggi akan dianggap memiliki prospek usaha yang baik di masa depan karena perusahaan yang berhasil mendapat pinjaman berarti telah dinilai layak dan dipercaya untuk diberikan pinjaman, sehingga dapat meningkatkan nilai perusahaan. Dalam penelitian sebelumnya menyatakan bahwa struktur modal berpengaruh positif terhadap nilai perusahaan (Ramdhonah, Solikin, & Sari, 2019) (Mudjijah, Khalid, & Astuti, 2019).

Semakin besar ukuran perusahaan, maka pengaruh struktur modal terhadap nilai perusahaan akan meningkat dimana perusahaan yang besar memiliki potensi dalam mendapat kepercayaan kreditor karena dianggap mampu memaksimalkan hutang yang diterima untuk mengoptimalkan kinerja perusahaan sehingga dapat meningkatkan nilai perusahaan.

Berdasarkan penjelasan di atas, maka hipotesis dalam penelitian ini adalah sebagai berikut:

H<sub>1d</sub> : Struktur Modal berpengaruh terhadap Nilai Perusahaan

H<sub>2d</sub> : Ukuran Perusahaan mampu memoderasi hubungan antara Struktur Modal dengan Nilai Perusahaan

#### 2.4.5 Pengaruh Pertumbuhan Perusahaan terhadap Nilai Perusahaan dengan Ukuran Perusahaan sebagai Variabel Moderasi

Pertumbuhan perusahaan pada penelitian ini diproksikan dengan *Growth* (Kasmir, 2020). Pertumbuhan perusahaan yang baik merupakan tanda perusahaan memiliki aset yang lebih besar daripada tahun sebelumnya dalam menunjang kegiatan operasional perusahaan, dimana hal tersebut menarik perhatian investor karena menganggap perusahaan mampu menghasilkan keuntungan yang lebih baik dari waktu ke waktu, sehingga berpengaruh terhadap nilai perusahaan. Dalam penelitian sebelumnya menyatakan bahwa pertumbuhan perusahaan berpengaruh positif terhadap nilai perusahaan (Ramdhonah, Solikin, & Sari, 2019).

Semakin besar ukuran perusahaan, maka pengaruh pertumbuhan perusahaan terhadap nilai perusahaan akan meningkat dimana perusahaan yang besar dinilai bahwa perusahaan mengalami pertumbuhan yang baik. Pertumbuhan perusahaan yang baik memiliki potensi yang lebih besar dalam mendapatkan kepercayaan investor, sehingga meningkatkan nilai perusahaan.

Berdasarkan penjelasan di atas, maka hipotesis dalam penelitian ini adalah sebagai berikut:

$H_{1e}$  : Pertumbuhan Perusahaan berpengaruh terhadap Nilai Perusahaan

$H_{2e}$  : Ukuran Perusahaan mampu memoderasi hubungan antara Pertumbuhan Perusahaan dengan Nilai Perusahaan

UNIVERSITAS  
MIKROSKIL