

BAB II

KAJIAN PUSTAKA, KERANGKA PEMIKIRAN DAN HIPOTESIS

2.1. Kajian Pustaka

2.1.1. Teori Profitabilitas

2.1.1.1. Pengertian Profitabilitas

Dilansir dari website www.Gramedia.com bahwa, profitabilitas atau yang sering disebut dengan rasio profitabilitas merupakan metrik keuangan yang dipakai oleh para investor dan juga analisis untuk mengukur serta mengevaluasi kemampuan perusahaan untuk menghasilkan keuntungan atau laba relatif terhadap pendapatan, biaya operasi, aset neraca, dan juga ekuitas pemegang saham selama periode waktu tertentu.

Menurut Muharramah & Hakim (2021), juga mengungkapkan bahwa, Profitabilitas adalah suatu kemampuan perusahaan untuk mendapatkan keuntungan dalam suatu periode tertentu, serta menjadi alat ukur efektivitas operasional keseluruhan perusahaan. Semakin tinggi nilai daripada profitabilitas suatu perusahaan maka akan semakin baik pula kinerja dalam menghasilkan laba atau pendapatan suatu perusahaan. Jadi, jika suatu perusahaan dalam periode tertentu yang dapat memiliki nilai profitabilitas tinggi bakal dicari oleh calon investor, sehingga profitabilitas memberikan pengaruh pada perusahaan. (Marthen & Suwarti, 2023). Menurut (Novianti & Bilqisti, 2018) kinerja manajerial dari setiap perusahaan akan dapat dikatakan baik apabila tingkat profitabilitas perusahaan yang dikelolanya tinggi ataupun dengan kata lain maksimal, dimana

profitabilitas ini umumnya selalu diukur dengan membandingkan laba yang diperoleh perusahaan dengan sejumlah perkiraan yang menjadi tolak ukur keberhasilan perusahaan. Maka sebuah informasi ini penting bagi para pemegang saham dalam mengetahui keuntungan dari perusahaan untuk mendapatkan sebuah dividen.(Imawan & Triyonowati, 2021).

Profitabilitas merupakan aspek penting bagi perusahaan untuk mempertahankan keberlangsungan hidup usahanya dalam jangka panjang, karena profitabilitas menunjukkan apakah suatu badan usaha memiliki prospek yang baik dimasa depan atau tidak. (Nurhaliza & Azizah, 2023). Ketiadaan dari sebuah profitabilitas, menimbulkan ketidak bertahanan sebuah bisnis yang dijalankan untuk jangka panjangnya. Pengukuran profitabilitas amat penting dilakukan, hal ini mampu diukur dengan memakai pendapatan serta pengeluaran.(Desri & Mursida Nurfadilah, 2021).

Dari berbagai teori penelitian diatas dapat disimpulkan bahwa profitabilitas merupakan rasio atau suatu alat ukur yang penting untuk mengukur sejauh mana kinerja suatu perusahaan dalam menghasilkan suatu laba atau pendapatan. Jika suatu perusahaan memiliki prospek profitabilitas dengan tingkat kemampuan dalam menghasilkan suatu laba atau pendapatan yang tinggi maka prospek perusahaan dapat dikatakan baik, hal ini juga dapat meningkatkan daya tarik bagi para calon investor untuk menanamkan modalnya dan juga bagi para pemegang saham, Selain itu, profitabilitas juga mempengaruhi persepsi masyarakat terhadap perusahaan dan dapat membantu manajemen menetapkan tujuan dan menilai kinerja perusahaan.

2.1.1.2.Faktor Penentu Profitabilitas

Seperti yang sudah dijelaskan bahwa profitabilitas merupakan rasio atau suatu alat ukur yang penting untuk mengukur sejauh mana kinerja suatu perusahaan dalam menghasilkan suatu laba atau pendapatan. Adapun faktor penentu dari profitabilitas menurut DuPont yaitu :

1. Margin Laba Bersih

Margin laba bersih atau *Net Profit Margin* (NPM) termasuk rasio profitabilitas yang berfungsi untuk mengukur pendapatan dari setiap penjualan setelah semuanya dikurangi biaya operasional. Margin ini bertujuan untuk melihat seberapa efektivitas dan efisiensi kah perusahaan dalam mengubah persentase penjualan menjadi keuntungan bersih.

2. Total Perputaran Aset

Total perputaran aset atau *Total Asset Turnover* (TATO) merupakan sebuah rasio efisiensi yang berfungsi untuk mengukur seberapa jauh perusahaan dalam menghasilkan pendapatan dari aset yang dimiliki. Dengan begitu melalui total perputaran aset juga dapat menggambarkan mengenai efisiensi perusahaan dalam mengelola pemanfaatan aset untuk menghasilkan penjualan.

3. Leverage Keuangan

Leverage keuangan atau yang biasa kita kenal dengan rasio ekuitas atau hutang. Rasio ini mengukur nilai ekuitas perusahaan dengan menganalisis keseluruhan hutang atau kewajiban yang dimiliki. Rasio ini berguna untuk mengukur beban hutang secara keseluruhan, sehingga dapat melihat perbandingan

antara hutang, aset, dan saham yang beredar untuk mendapatkan nilai pasti ekuitas bisnis yang sebenarnya.

2.1.1.3.Indikator Profitabilitas

Dalam penelitian ini, indikator rasio profitabilitas yang akan digunakan yaitu rasio tingkat pengembalian ekuitas atau yang biasa kita tahu *Return On Equity* (ROE). Menurut Prima & Ismawati (2019) *Return on Equity* (ROE) atau profitabilitas adalah suatu pengukuran dari penghasilan atau *income* yang tersedia bagi pemilik perusahaan atas modal yang mereka investasikan di dalam perusahaan, jadi semakin tinggi ROE maka semakin tinggi juga laba yang dihasilkan oleh perusahaan. Adapun rasio pengembalian ekuitas yang digunakan dalam penelitiannya dapat dirumuskan sebagai berikut :

$$\text{Return on Equity} = \frac{\text{Earning after tax}}{\text{Total Equity}} \times 100\%$$

Keterangan :

EAT = Laba setelah pajak / laba bersih

Total Equity = Total modal

Adapun kriteria dari tingkat pengembalian ekuitas atau *Return on Equity* (ROE) untuk menilai seberapa baik suatu perusahaan tersebut sebagaimana tabel dibawah berikut :

Tabel 2.1 Kriteria *Return on Equity* (ROE)

Peringkat	Keterangan	Kriteria
1	Sangat Sehat	ROE > 15%
2	Sehat	ROE 12,5% - 15%
3	Cukup Sehat	ROE 5% - 12,5%
4	Kurang Sehat	ROE 0% - 5%
5	Tidak Sehat	ROE <0%

Sumber : www.bi.go.id

2.1.2. Teori Kebijakan Utang

2.1.2.1. Pengertian Kebijakan Utang

Kebijakan Utang digambarkan untuk melihat bagaimana aset perusahaan didanai oleh hutang perusahaan. Kebijakan Utang yang tinggi juga akan menunjukkan risiko investasi yang besar. Rasio hutang perusahaan terhadap modal dan aset dikenal sebagai Kebijakan Utang. Dengan menggunakan rasio ini diketahui seberapa besar usaha perusahaan didanai oleh hutang atau oleh pihak eksternal yang memiliki kekayaan organisasi yang digambarkan dengan modal. (Aprissa & Wahyudi, 2023).

Menurut Vukovic et al. (2022) dalam (Aprissa & Wahyudi, 2023) Kebijakan Utang menjadi indikator yang menunjukkan sejauh mana suatu perusahaan mengandalkan sumber pembiayaan lain dalam membiayai investasinya atau sebagai indikator perkiraan kemampuan perusahaan untuk membiayai dari sumber pembiayaan lain. Hutang dapat diukur dengan DER. Sebab rasio ini mengukur besarnya dana yang bersumber dari utang untuk membiayai aset perusahaan (Novianti & Ivana, 2022).

Menurut Jumaidi et al. (2021) dimana rasio ini juga digunakan untuk memberi pengetahuan tentang besarnya perbandingan antara jumlah dana yang

disediakan oleh kreditor dengan jumlah dana yang berasal dari pemilik perusahaan, dimana semakin tinggi rasio ini mengindikasikan bahwa semakin besar hutang yang diambil dalam membiayai kegiatan operasionalnya dibandingkan dengan menggunakan ekuitas.

Menurut (Suhayati & H. Alhilo, 2021) mengungkapkan bahwa,

“kebijakan utang suatu perusahaan sangat penting bagi investor demi keamanannya dalam menanamkan modalnya yang digambarkan pada posisi keuangan yang merupakan pencapaian perusahaan dalam mengelola modal perusahaan secara efektif dan efisien atas upaya yang dilakukan perusahaan untuk menghasilkan keuntungan dengan alat ukur yang tepat.”

Dari berbagai teori penelitian diatas dapat disimpulkan bahwa Kebijakan Utang merupakan suatu alat ukur untuk melihat bagaimana suatu perusahaan didanai oleh hutang atau pihak eksternal. Kebijakan Utang sendiri dapat di ukur dengan rasio *Debt to Equity* (DER) dimana rasio ini dihitung dari perbandingan hutang dengan modal perusahaan. Dengan adanya indikator tersebut dapat melihat sejauh mana perusahaan mengandalkan hutang dalam membiayai operasionalnya. Semakin tinggi rasio DER maka semakin besar hutang yang diambil perusahaan dibandingkan modal perusahaan itu sendiri.

2.1.2.2.Faktor Penentu Kebijakan Utang

Dalam menentukan pertimbangan antara besarnya utang dengan jumlah modal sendiri yang tercermin pada Kebijakan Utang perusahaan, maka perlu memperhitungkan adanya berbagai faktor penentu pada Kebijakan Utang. Adapun Faktor penentu Kebijakan Utang dapat bervariasi, namun beberapa faktor umumnya termasuk:

A. Internal

1. Profitabilitas

Profitabilitas mempengaruhi Kebijakan Utang karena ketika kondisi profitabilitas tinggi perusahaan cenderung mengandalkan sumber dana internal dan sebaliknya pada kondisi profitabilitas rendah perusahaan akan mengandalkan sumber dana eksternal. (Surya dan Rahayuningsih, 2012) dalam Saputri et al. (2020).

2. Likuiditas

Perusahaan dengan tingkat likuiditas yang tinggi cenderung memiliki Kebijakan Utang yang rendah. (Sapitri, 2018) dalam Saputri et al. (2020).

3. Struktur Aset

Perusahaan yang mempunyai aset tetap yang lebih besar (berusia panjang), apalagi jika digabungkan dengan tingkat permintaan produk yang stabil, akan menggunakan hutang yang lebih besar. (Hanafi dan Halim, 2012) dalam Saputri et al. (2020).

4. Ukuran perusahaan

Perusahaan besar akan lebih mudah mendapatkan utang karena perusahaan besar biasanya mempunyai aset yang lebih banyak. Salah satu alasannya perusahaan lebih mudah menerima pinjaman adalah karena nilai aset yang dijadikan jaminan lebih besar dan tingkat kepercayaan bank juga lebih tinggi. (Jumaidi et al., 2021)

5. Pertumbuhan perusahaan

Semakin besar pertumbuhan perusahaan akan semakin besar dana yang dibutuhkan dan semakin besar pula hutang yang digunakan. (Andina, 2013) dalam Saputri et al. (2020).

6. Kepemilikan manajerial

Perusahaan yang memiliki tingkat kepemilikan manajerial yang tinggi akan menggunakan hutang dengan tingkat yang rendah. (Nurwani, 2020)

7. Kepemilikan Institusional

Sama halnya dengan kepemilikan manajerial, perusahaan yang memiliki tingkat kepemilikan institusional yang tinggi akan menggunakan hutang dengan tingkat yang rendah. (Nurwani, 2020).

B. Eksternal

1. Tingkat suku bunga
2. Inflasi
3. Kebijakan fiskal
4. Kebijakan Moneter
5. Kondisi pasar

Faktor-faktor ini dapat saling berinteraksi dan memengaruhi Kebijakan Utang perusahaan. Namun, perlu diingat bahwa setiap perusahaan dapat memiliki pertimbangan dalam menentukan Kebijakan Utangnya sendiri, dan faktor-faktor lainnya juga dapat memainkan peran penting.

2.1.2.3.Indikator Kebijakan Utang

Dalam penelitian ini, indikator Kebijakan Utang yang akan digunakan yaitu rasio hutang terhadap ekuitas atau yang biasa kita tahu *Debt to Equity Ratio* (DER). Menurut Juliani et al. (2023) *Debt to Equity Ratio* (DER) digunakan sebagai variabel aktivitas. Besarnya perbandingan antara total utang dengan modal yang dimiliki perusahaan dapat dihitung dengan menggunakan *Debt to Equity Ratio* (DER). Hasil *Debt to Equity Ratio* yang rendah akan mampu menunjukkan tingginya tingkat pendanaan yang mampu disediakan pemegang saham bagi perusahaan.

Adapun menurut Kasmir (2018) dalam Jumaidi et al. (2021) rasio Kebijakan Utang yang digunakan dalam penelitian ini dapat dirumuskan sebagai berikut :

$$Debt\ to\ Equity\ Ratio = \frac{Total\ Liabilities}{Total\ Equity}$$

Keterangan :

Total Liabilities = Total hutang

Total Equity = Total modal

Adapun kriteria dari Kebijakan Utang atau *Debt to Equity* (DER) untuk menilai seberapa baik suatu perusahaan tersebut sebagaimana tabel dibawah berikut :

Tabel 2.2 Kriteria *Debt to Equity Ratio* (DER)

Peringkat	Keterangan	Kriteria
1	Sehat	DER < 100% atau 1
2	Aman	DER > 100% atau 1
3	Tidak Aman	DER > 200% atau 2

Sumber : <https://majoo.id/solusi/detail/debt-to-equity-ratio-rumus-der> (diolah)

2.1.3. Teori Pertumbuhan Penjualan

2.1.3.1. Pengertian Pertumbuhan Penjualan

Menurut Anggarsari & Aji (2018) Pertumbuhan penjualan merupakan manivestasi sebuah keberhasilan dari penanaman modal periode tahun lalu yang bisa dijadikan acuan untuk memprediksi pertumbuhan dimasa yang akan datang. Pertumbuhan penjualan merupakan sebuah permintaan produk dan daya saing perusahaan dalam ruang lingkup industri. Naik turunnya pertumbuhan pada perusahaan dapat mempengaruhi kemampuan untuk mempertahankan laba dalam mendanai perusahaan dimasa yang akan datang.

Penjualan memiliki peran yang sangat penting dan strategis bagi perusahaan karena tingkat penjualan yang dicapai harus didukung oleh aset atau harta yang dimiliki perusahaan. Tujuan utama dari melakukan kegiatan penjualan adalah untuk mendapatkan keuntungan atau laba dari barang atau jasa yang dibuat produsennya dengan pengelolaan yang baik dan dengan harapan mendapatkan tingkat keuntungan yang setinggi mungkin. Namun, untuk mencapai hal ini, distributor harus lebih baik dalam menjamin kualitas dan kualitas produk yang dipasarkan. untuk mencapai tujuan perusahaan, yaitu meningkatkan tingkat penjualan untuk meningkatkan keuntungan. Pertumbuhan penjualan sangat penting untuk manajemen modal kerja bisnis. (Rochayati, 2020).

Adapun menurut (Imawan & Triyonowati, 2021) yang berpendapat bahwa pertumbuhan penjualan adalah pengukuran jumlah penjualan dari tahun ke tahun. Perusahaan menggunakan pertumbuhan penjualan sebagai tolak ukur yang penting karena pendapatan yang diperoleh dari penjualan hasil produksi digunakan sebagai tingkat pertumbuhan penjualan dan memberi investor informasi yang baik bahwa perusahaan memiliki prospek yang baik dan pada akhirnya meningkatkan nilai perusahaan. Pertumbuhan penjualan juga dapat digunakan sebagai keberhasilan investasi dari masa lalu untuk menjadi perkiraan pertumbuhan di masa depan. Pertumbuhan penjualan meningkatkan keuntungan perusahaan, yang memungkinkan perusahaan untuk memperluas usahanya dan meningkatkan nilainya. Para investor juga akan semakin yakin untuk menanamkan modalnya pada perusahaan.

Dari berbagai teori penelitian diatas dapat disimpulkan bahwa pertumbuhan penjualan merupakan komponen kunci yang menunjukkan kinerja investasi sebelumnya dan berfungsi sebagai prediktor utama perkembangan di masa depan. Pertumbuhan penjualan merupakan cerminan dari persaingan industri dan permintaan produk bagi perusahaan. Pertumbuhan penjualan berdampak pada kemampuan perusahaan dalam mempertahankan pendapatan dan membiayai operasional ke depannya. Pengelolaan modal kerja dalam bisnis dan peningkatan nilai perusahaan sangat erat kaitannya dengan pentingnya pertumbuhan penjualan. Pertumbuhan penjualan adalah metrik yang berguna bagi investor untuk mengevaluasi prospek perusahaan dan kemungkinan keberhasilan investasi di masa depan.

2.1.3.2.Faktor Penentu Pertumbuhan Penjualan

Faktor penentu pertumbuhan penjualan dapat bervariasi tergantung pada industri dan konteks bisnis tertentu. Beberapa faktor umum yang dapat memengaruhi pertumbuhan penjualan diantaranya :

A. Internal

1. Kualitas dan inovasi produk
2. Strategi Pemasaran
3. Manajemen Keuangan
4. Sumber Daya Manusia yang berkualitas

B. Eksternal

1. Keunggulan Kompetitif
2. Kondisi Ekonomi
3. Perubahan Perilaku Konsumen
4. Kondisi pasar
5. Regulasi Pemerintah

2.1.3.3.Indikator Pertumbuhan Penjualan

Dalam penelitian ini, indikator pertumbuhan penjualan yang akan digunakan yaitu rasio pertumbuhan penjualan atau *Sales Growth*. Menurut Horne dan Machowicz (2005) dalam Novianti & Permata (2023) mengemukakan bahwa tingkat pertumbuhan penjualan adalah hasil perbandingan antara selisih penjualan tahun berjalan dan penjualan tahun sebelumnya.

Adapun rasio pertumbuhan penjualan yang digunakan dalam penelitian ini dapat dirumuskan sebagai berikut :

$$Sales\ Growth = \frac{Penjualan\ Tahun_t - Penjualan\ Tahun_{t-1}}{Penjualan\ Tahun_{t-1}}$$

Keterangan :

Penjualan Tahun t = Penjualan periode sekarang

Penjualan Tahun t-1 = Penjualan periode sebelumnya

2.1.4. Teori Nilai Perusahaan

2.1.4.1. Pengertian Nilai Perusahaan

Menurut (Zuraida, 2019) nilai perusahaan didefinisikan sebagai persepsi investor terhadap tingkat keberhasilan perusahaan dalam mengelola sumber dayanya yang sering dikaitkan dengan harga saham. Adapun menurut (Dewi & Praptoyo, 2022) yang sependapat bahwa nilai perusahaan merupakan penilaian yang diberikan oleh seorang investor terhadap tingkat keberhasilan pada suatu perusahaan dan sering dihubungkan dengan harga saham.

Nilai perusahaan dikatakan baik apabila kinerja perusahaan juga baik, maka akan berpengaruh pula pada harga saham serta pada investor yang menginvestasikan modalnya pada perusahaan tersebut. (Imawan & Triyonowati, 2021).

Nilai perusahaan mempengaruhi tanggapan para investor dalam mengambil keputusan sehingga tingkat keberhasilan perusahaan yang berkaitan

dengan harga saham sangat penting bagi perusahaan tersebut. (Yulimtinan & Atiningsih, 2021).

Menurut (Novianti & Ivana, 2022) Pentingnya perusahaan menjaga nilai perusahaan karena adanya nilai berarti hasil usaha atau kerja keras perusahaan. Nilai dari perusahaan juga membuktikan seberapa besar hasil kinerja perusahaan tersebut. Banyak pengaruh yang membuat suatu perusahaan menghasilkan nilai perusahaan yang besar. Namun, tidak semuanya perusahaan dapat mempertahankan nilai ini. Karena tidak selamanya usaha yang dilakukan menghasilkan hasil nilai yang diinginkan.

Pada penelitian ini indikator yang akan digunakan pada nilai perusahaan yaitu rasio Q, dimana rasio Q ini dikenal sebagai Tobin's Q. Rasio Q atau dikenal *Tobins'Q* ditemukan oleh Nicholas Kaldor (1966) yang merupakan suatu rasio untuk mengukur tinggi rendahnya suatu nilai perusahaan atau pasar. Namun James Tobin (1967) yang mempopulerkan salah satu teori nilai perusahaan dari Rasio Q atau *Tobins'Q* ini. Oktaresa (2017) dalam penelitian Harsiatur, S. (2019) mengungkapkan bahwa dengan membagi nilai pasar (*market value*) perusahaan dan nilai pengganti (*replacement value*) aset perusahaan maka akan diperoleh Rasio Q. Kapitalisasi pasar perusahaan publik disebut sebagai total nilai pasar (*total market value*) yang dihitung dengan mengalikan jumlah saham beredar dengan harga saham saat ini pada perusahaan.

Dari berbagai teori penelitian diatas dapat disimpulkan bahwa nilai perusahaan merupakan tingkat keberhasilan perusahaan dalam mengelola sumber dayanya berdasarkan penilaian investor. Kinerja perusahaan yang baik

berkontribusi pada nilai perusahaan yang tinggi. Pemeliharaan nilai perusahaan dianggap penting karena nilai tersebut mencerminkan hasil usaha dan kinerja perusahaan. Meskipun banyak faktor yang mempengaruhi nilai perusahaan, Rasio Q atau *Tobins'Q* dianggap sebagai salah satu indikator yang penting, dan nilai Rasio Q di atas satu dianggap sebagai tanda perusahaan yang beroperasi dengan baik. Pemahaman dan pemeliharaan nilai perusahaan diharapkan dapat meningkatkan kepercayaan investor dan memberikan keuntungan kepada pemegang saham.

2.1.4.2.Faktor Penentu Nilai Perusahaan

Faktor penentu nilai perusahaan dapat bervariasi, namun beberapa faktor yang umumnya mempengaruhi nilai perusahaan antara lain yaitu :

1. Keputusan Investasi

Keputusan investasi yang tepat akan dapat menghasilkan kinerja yang optimal sehingga memberikan suatu sinyal positif kepada investor yang akan meningkatkan harga saham dan nilai perusahaan. (Astakoni & Wardita, 2020).

2. Leverage atau Kebijakan Utang

Peningkatan rasio hutang suatu perusahaan merupakan sinyal positif bagi para investor dengan asumsi bahwa *cash flow* perusahaan dimasa yang akan datang akan terjaga, dan adanya hutang juga menunjukkan optimisme dari manajemen dalam melakukan investasi, sehingga diharapkan bahwa dimasa yang akan datang prospek dari perusahaan akan semakin cerah. (Astakoni & Wardita, 2020)

3. Ukuran Perusahaan

Perusahaan yang memiliki total aset besar menunjukkan bahwa perusahaan tersebut relatif stabil dan mampu menghasilkan laba yang lebih besar dibandingkan dengan perusahaan yang memiliki total aset sedikit atau rendah. (Abbas et al., 2021).

4. Profitabilitas

Kemampuan suatu perusahaan untuk menghasilkan laba atau keuntungan dalam suatu periode mencerminkan kemampuan perusahaan meningkatkan nilai perusahaan yang tercermin pada harga saham. Tingkat profitabilitas menjadi sinyal positif bagi investor dalam memprediksi nilai perusahaan. (Astakoni & Wardita, 2020)

5. Pertumbuhan Perusahaan

Perusahaan yang memiliki pertumbuhan total aktiva yang besar akan lebih mudah untuk mendapatkan perhatian dari pihak investor maupun kreditor karena mencerminkan perusahaan tersebut mampu menghasilkan laba yang kemudian dapat meningkatkan nilai perusahaan. (Nurhaliza & Azizah, 2023).

6. Kepemilikan Manajerial

Kepemilikan manajerial sering dikaitkan sebagai upaya dalam peningkatan nilai perusahaan karena manajer selain sebagai manajemen sekaligus sebagai pemilik perusahaan akan merasakan langsung akibat dari keputusan yang

diambilnya sehingga manajerial tidak akan melakukan tindakan yang hanya menguntungkan manajer. (Nurhaliza & Azizah, 2023).

2.1.4.3. Indikator Nilai Perusahaan

Dalam penelitian ini, indikator nilai perusahaan yang akan digunakan yaitu Rasio Q atau yang dikenal *Tobins' Q* rasio. Dzahabiyya et al. (2020) mengungkapkan bahwa Tobin's Q adalah rasio yang umumnya digunakan untuk mengukur nilai suatu perusahaan. Ini mendefinisikan nilai perusahaan sebagai jumlah aset berwujud dan tidak berwujud. Keefektifan dan efisiensi bisnis dalam menggunakan seluruh sumber daya yang tersedia, termasuk asetnya sendiri, juga dijelaskan oleh Tobin's Q.

Dilansir pada website (<https://www.esgi.ai/>) yang ditulis oleh Hayes (2021) mengemukakan pendapatnya bahwa Tobin's Q pada dasarnya menggambarkan hubungan antara nilai pasar suatu perusahaan dan nilai intrinsiknya, dan dapat digunakan untuk menentukan apakah sahamnya murah (*undervalued*) atau mahal (*overvalued*).

Adapun rasio nilai perusahaan menurut Hayes (2021) yang digunakan dalam penelitian ini dapat dirumuskan sebagai berikut :

$$Tobins'Q = \frac{\text{Nilai Pasar Aktiva}}{\text{Biaya Pengganti Aktiva}}$$

Biaya pengganti (*Replacement Cost*) merupakan biaya untuk mengganti sebuah aktiva berdasarkan harga pasar saat ini.

Namun, dikarenakan biaya pengganti (*Replacement Cost*) sangat sulit untuk diprediksi, maka para ahli mengembangkan rumus lain dari *Tobins'Q*, yaitu:

$$Tobins'Q = \frac{(\text{Nilai Pasar Ekuitas} + \text{Total Hutang})}{\text{Total Aset}}$$

Tobins'Q juga dapat digunakan untuk pasar modal secara keseluruhan, dengan rumus :

$$Tobins'Q = \frac{\text{Nilai Pasar Saham}}{\text{Kekayaan bersih perusahaan}}$$

Adapun kriteria dari Rasio Q atau *Tobins'Q* untuk menilai seberapa baik suatu nilai perusahaan tersebut sebagaimana pada tabel dibawah berikut :

Tabel 2.3 Kriteria *Tobins'Q*

Peringkat	Keterangan	Kriteria
1	<i>Overvalued</i>	$Tobins'Q > 1$
2	<i>Average</i>	$Tobins'Q = 1$
3	<i>Undervalued</i>	$Tobins'Q < 1$

Sumber : [https://corporatefinanceinstitute.com/resources/valuation/q-ratio/\(diolah\)](https://corporatefinanceinstitute.com/resources/valuation/q-ratio/(diolah))

Jadi dapat ditarik kesimpulan bahwa jika semakin tinggi nilai *Tobins'Q* maka akan semakin mahal (*overvalued*) saham perusahaan tersebut, begitupun sebaliknya, jika semakin rendah nilai *Tobins'Q* maka akan semakin murah (*undervalued*) saham perusahaan tersebut.

2.1.5. Penelitian Terdahulu

1. Lingga dan Theresia Karina Rachelisa (2019)

Persamaan penelitian ini menggunakan Pertumbuhan Penjualan, Profitabilitas dan Struktur Modal sebagai variabel bebas dan Nilai Perusahaan

sebagai variabel terikat. Penelitian ini menggunakan metode regresi linear berganda data panel dengan pendekatan *Fixed Effect Model* yang kemudian menunjukkan hasil bahwa **“secara serempak Pertumbuhan Penjualan, Profitabilitas, Struktur Modal, dan Struktur Aktiva berpengaruh positif dan signifikan terhadap Nilai Perusahaan. Secara parsial, Pertumbuhan penjualan berpengaruh negatif tidak signifikan terhadap Nilai perusahaan, Profitabilitas berpengaruh positif dan signifikan terhadap Nilai Perusahaan dan Struktur Modal berpengaruh positif tidak signifikan terhadap Nilai Perusahaan.”**

2. Amalo Paratih (2022)

Persamaan penelitian ini menggunakan Pertumbuhan penjualan, Profitabilitas, dan struktur modal sebagai variabel bebas dan nilai perusahaan sebagai variabel terikat. Penelitian ini menggunakan metode regresi linier berganda data panel dengan pendekatan *Fixed Effect Model* yang kemudian menunjukkan hasil bahwa **“secara serempak Pertumbuhan Penjualan, Profitabilitas, Struktur Modal, dan Struktur Aktiva berpengaruh positif dan signifikan terhadap Nilai Perusahaan. Secara parsial, Pertumbuhan penjualan berpengaruh negatif tidak signifikan terhadap Nilai perusahaan, Profitabilitas berpengaruh positif dan signifikan terhadap Nilai Perusahaan dan Struktur Modal berpengaruh positif tidak signifikan terhadap Nilai Perusahaan.”**

3. **Vivi Apriliyanti, Hermi dan Vinola Herawaty (2019)**

Persamaan penelitian ini menggunakan Kebijakan Utang, Profitabilitas, dan Pertumbuhan Penjualan sebagai variabel bebas dan Nilai Perusahaan sebagai variabel terikat. Penelitian ini menggunakan metode analisis regresi berganda yang kemudian menunjukkan hasil bahwa **“Kebijakan Utang berpengaruh positif terhadap nilai perusahaan, profitabilitas tidak berpengaruh positif terhadap nilai perusahaan, dan pertumbuhan penjualan tidak berpengaruh terhadap nilai perusahaan.”**

4. **Khrystie Haryuning Marthen dan Titiek Suwarti (2023)**

Persamaan penelitian ini menggunakan Hutang dan Profitabilitas sebagai variabel bebas dan Nilai Perusahaan sebagai variabel terikat. Penelitian ini menggunakan metode analisis regresi berganda yang kemudian penelitian ini menunjukkan hasil bahwa **“Kebijakan Utang berpengaruh negatif dan tidak signifikan terhadap nilai perusahaan, profitabilitas berpengaruh positif dan signifikan terhadap nilai perusahaan”**

5. **Novellita Kammagi dan Veny (2023)**

Persamaan penelitian ini menggunakan struktur modal dan profitabilitas sebagai variabel bebas dan Nilai Perusahaan sebagai variabel terikat. Penelitian ini menggunakan metode *comparative causal* yang kemudian penelitian ini menunjukkan hasil bahwa **“secara parsial struktur modal dan profitabilitas berpengaruh positif dan signifikan terhadap nilai perusahaan, secara simultan struktur modal dan profitabilitas memiliki pengaruh pada nilai perusahaan dengan probabilitas 0,0000.”**

6. **Riswanda Imawan dan Triyonowati (2021)**

Persamaan penelitian ini Menggunakan Profitabilitas, Kebijakan Utang dan Pertumbuhan Penjualan sebagai variabel bebas dan Nilai Perusahaan sebagai variabel terikat. Penelitian ini menggunakan metode analisis regresi linier berganda yang kemudian penelitian ini menunjukkan hasil bahwa **“profitabilitas berpengaruh positif dan signifikan terhadap nilai perusahaan, Kebijakan Utang berpengaruh positif dan signifikan terhadap nilai perusahaan dan pertumbuhan penjualan berpengaruh negatif dan tidak signifikan terhadap nilai perusahaan.”**

7. **Levina Clarinda, Liana Susanto dan Syanti Dewi (2023)**

Persamaan penelitian ini menggunakan Profitabilitas dan Struktur Modal sebagai variabel bebas dan Nilai perusahaan sebagai variabel terikat. Penelitian ini menggunakan metode analisis regresi berganda yang kemudian penelitian ini menunjukkan hasil bahwa **“secara parsial profitabilitas dan struktur modal tidak memiliki pengaruh signifikan terhadap nilai perusahaan.”**

8. **Windi Novianti dan Alem Ivana (2022)**

Novianti & Ivana (2022) Novianti & Ivana (2022) Penelitian yang dilakukan oleh Novianti & Ivana (2022) dengan judul *“The Effect Of Good Corporate Governance, Return On Assets (ROA), And Debt Ratio (DER) On Company Value In The Banking Sub-Sector Listed On The IDX For The 2016 – 2020 Period”* ini menggunakan *Debt Ratio (DER)* sebagai variabel bebas dan Nilai Perusahaan (*Company Value*) sebagai variabel terikat.

Penelitian ini menggunakan pendekatan deskriptif dan verifikatif dengan data penelitian kuantitatif, metode analisis yang digunakan ialah analisis jalur yang kemudian penelitian ini menunjukkan hasil bahwa **“penelitian deskriptif menunjukkan bahwa rasio hutang modal pada sub sektor perbankan dinilai positif. Sementara hasil penelitian menunjukkan bahwa rasio hutang modal berpengaruh pada nilai perusahaan. Tingkat Rasio Hutang Modal berpengaruh terhadap Nilai Perusahaan Pada Perusahaan Sub Sektor Perbankan yang Terdaftar di BEI.”**

9. **Rytainda Rejeki Naibaho dan Windi Novianti (2023)**

Persamaan penelitian ini menggunakan Pertumbuhan Penjualan sebagai variabel bebas dan Nilai Perusahaan sebagai variabel terikat. Penelitian ini menggunakan metode deskriptif & Verifikatif menggunakan pendekatan Kuantitatif. Metode deskriptif dipakai untuk mengungkapkan citra tentang keadaan perkembangan setiap variable. Sedangkan verifikatif untuk mengetahui seberapa besar efek antar variabel yang kemudian penelitian ini menunjukkan hasil bahwa **“Pertumbuhan Penjualan secara parsial berpengaruh Tidak Signifikan Terhadap Nilai Perusahaan.”**

10. **Hirdinis M (2019)**

Penelitian yang dilakukan oleh Hirdinis (2019) dengan judul penelitian *“Capital Structure and Firm Size on Firm Value Moderated by Profitability”* ini menggunakan struktur modal (*Capital Structure*) sebagai variabel bebas, Nilai Perusahaan (*Firm Value*) sebagai variabel terikat dan Profitabilitas sebagai variabel moderasi.

Penelitian ini menggunakan metode regresi linier berganda yang kemudian penelitian ini menunjukkan hasil bahwa **“struktur modal berpengaruh positif terhadap nilai perusahaan, dan profitabilitas tidak berpengaruh terhadap nilai perusahaan.”**

11. **Robiyanto, Ilma Nafiah, Harijono, dan Komala Inggarwati (2020)**

Persamaan penelitian ini menggunakan Profitabilitas sebagai variabel bebas, nilai perusahaan sebagai variabel terikat dan struktur modal sebagai variabel *intervening*”

Penelitian ini menggunakan metode analisis regresi panel yang kemudian menunjukkan hasil bahwa **“profitabilitas yang diwakili dengan ROE dan ROA secara signifikan berpengaruh negatif pada nilai perusahaan yang diwakili oleh PBV serta profitabilitas yang diwakili oleh ROE dan ROA tidak memiliki pengaruh signifikan terhadap nilai perusahaan yang diwakili oleh Tobin’s Q, profitabilitas secara signifikan memiliki pengaruh negatif pada struktur modal, struktur modal yang diwakili oleh DER secara signifikan memiliki pengaruh positif pada nilai perusahaan yang diwakili oleh PBV serta struktur modal yang diwakili oleh DER tidak berpengaruh signifikan terhadap nilai perusahaan yang diwakili oleh Tobin’s Q, dan variabel intervening yaitu struktur modal memiliki efek negatif dalam memediasi pengaruh profitabilitas pada nilai perusahaan.”**

12. **Ni Putu Erlin Pramesti, Putu Ngurah Suyatna Yasa dan Ni Luh Anik Puspa Ningsih (2021)**

Penelitian yang dilakukan oleh Pramesti et al. (2021) dengan judul “*The Effect of Capital Structure and Sales Growth on Company Profitability and Value in the Cosmetics Manufacturing and Household Needs Manufacturing Companies*” ini menggunakan Struktur Modal dan Pertumbuhan Penjualan sebagai variabel bebas, profitabilitas dan nilai perusahaan sebagai variabel terikat.

Penelitian ini menggunakan metode teknik uji statistik deskriptif dan uji analisis jalur yang kemudian menunjukkan hasil bahwa “**struktur modal berpengaruh positif dan signifikan terhadap profitabilitas, pertumbuhan penjualan berpengaruh negatif dan tidak signifikan terhadap profitabilitas, struktur modal berpengaruh positif dan signifikan terhadap nilai perusahaan, pertumbuhan penjualan berpengaruh positif dan signifikan terhadap nilai perusahaan, profitabilitas berpengaruh positif dan signifikan terhadap nilai perusahaan, struktur modal mampu mempengaruhi nilai perusahaan melalui profitabilitas, dan pertumbuhan penjualan tidak mampu mempengaruhi nilai perusahaan melalui profitabilitas.**”

13. **M. Jihadi, Elok Vilantika, Sayed Momin Hashemi, Zainal Arifin, Yanuar Bachtiar dan Fatmawati Sholichah (2021)**

Penelitian yang dilakukan oleh Jihadi et al. (2021) dengan judul “*The Effect of Liquidity, Leverage, and Profitability on Firm Value: Empirical Evidence from Indonesia*” ini menggunakan Leverage, dan Profitability sebagai variabel bebas dan Nilai Perusahaan sebagai variabel terikat.

Penelitian ini menggunakan metode regresi linier berganda yang kemudian menunjukkan hasil bahwa **“leverage, dan profitabilitas berpengaruh signifikan terhadap nilai perusahaan.”**

14. **Hung Ngoc Dang, Van Thi Thuy Vu, Xuan Thanh Ngo and Ha Thi Viet Hoang (2019)**

Penelitian yang dilakukan oleh Dang et al. (2019) dengan judul *“Study the Impact of Growth, Firm Size, Capital Structure, and Profitability on Enterprise Value: Evidence of Enterprises in Vietnam”* ini menggunakan Pertumbuhan, Struktur Modal dan Profitability sebagai variabel bebas dan Nilai Perusahaan sebagai variabel terikat.

Penelitian ini menggunakan metode regresi dengan kuadrat terkecil dan analisis jalur yang kemudian menunjukkan hasil bahwa **“Profitabilitas berpengaruh positif terhadap nilai perusahaan, struktur modal berpengaruh negatif terhadap nilai perusahaan sedangkan pertumbuhan tidak berpengaruh pada nilai perusahaan.”**

15. **Eda KÖSE (2023)**

Penelitian yang dilakukan oleh KÖSE (2023) dengan judul *“The Impact of Firm Growth and Profitability on Debt Policy”* ini menggunakan Profitabilitas sebagai variabel bebas dan Kebijakan Utang sebagai variabel terikat.

Penelitian ini menggunakan metode analisis panel data yang kemudian menunjukkan hasil bahwa **“Profitabilitas tidak memiliki pengaruh yang signifikan terhadap Kebijakan Utang.”**

16. **Isnaeni Rochayati (2020)**

Persamaan penelitian ini menggunakan Profitabilitas dan Pertumbuhan Penjualan sebagai variabel bebas dan *Leverage* sebagai variabel terikat. Metode analisis yang digunakan yaitu metode regresi linier berganda yang kemudian menunjukkan hasil bahwa **“Profitabilitas dan Pertumbuhan Penjualan tidak berpengaruh signifikan terhadap *Leverage*.”**

17. **Nazula Nur Aminah dan Eni Wuryani (2021)**

Persamaan penelitian ini menggunakan Profitabilitas sebagai variabel bebas dan Kebijakan Utang sebagai variabel terikat. Metode analisis yang digunakan yaitu metode regresi linear berganda yang kemudian menunjukkan hasil bahwa **“Profitabilitas memiliki pengaruh terhadap Kebijakan Utang.”**

18. **Eni Puji Estuti, Wachidah Fauziyanti dan Silvia Hendrayanti (2019)**

Persamaan penelitian ini menggunakan Profitabilitas sebagai variabel bebas dan Kebijakan Utang sebagai variabel terikat. Metode analisis yang digunakan yaitu metode regresi berganda yang kemudian menunjukkan hasil bahwa **“Profitabilitas berpengaruh positif terhadap Kebijakan Utang.”**

19. **Jeda, Nurlela, Wahyudi dan Husaini (2023)**

Penelitian yang dilakukan oleh (Jeda et al., 2023) dengan judul *“Effect Of Debt To Equity Ratio (Der), Total Asset Turnover (Tato), Inflation And Interest Rate (Sbi) On Profitability In Construction Company (Persero) On The Indonesia Stock Exchange”* ini menggunakan *Debt to Equity Ratio* (DER) sebagai variabel bebas dan *Profitability* sebagai variabel terikat.

Penelitian ini menggunakan metode regresi data panel yang kemudian menunjukkan hasil bahwa **“DER berpengaruh positif tidak signifikan terhadap ROA.”**

20. **Rezana Intan Amanda (2019)**

Penelitian yang dilakukan oleh Amanda (2019) dengan judul *“The Impact Of Cash Turnover, Receivable Turnover, Inventory Turnover, Current Ratio And Debt To Equity Ratio On Profitability”* ini menggunakan *Debt to Equity Ratio* (DER) sebagai variabel bebas dan *Profitability* sebagai variabel terikat.

Penelitian ini menggunakan metode analisis regresi yang kemudian menunjukkan hasil bahwa **“Debt to Equity Ratio (DER) tidak berpengaruh terhadap Profitability.”**

21. **Afriyanti Hasanah dan Risky Setyawan (2020)**

Persamaan penelitian ini menggunakan Pertumbuhan Penjualan dan Kebijakan Utang sebagai variabel bebas dan Profitabilitas sebagai variabel terikat. Metode analisis yang digunakan yaitu metode regresi berganda yang kemudian menunjukkan hasil bahwa **“Pertumbuhan Penjualan memiliki pengaruh terhadap profitabilitas dan Kebijakan Utang menunjukkan tidak memiliki pengaruh terhadap profitabilitas.”**

22. **Meshack Ashibudike Anyakwu, Saratu L.Jim-Suleiman dan Okwoli, A.A (2022)**

Penelitian yang dilakukan oleh Anyakwu et al. (2022) dengan judul *“Equity and Debt Financing on the Profitability of Cement Industry in Nigeria”*

ini menggunakan *Equity* sebagai variabel bebas dan Profitability sebagai variabel terikat.

Penelitian ini menggunakan metode regresi panel yang kemudian menunjukkan hasil bahwa **“Ekuitas (DER) berpengaruh negatif terhadap Profitability (ROA).”**

23. **Tyas Nindya Marella, Andin Cipta Putri, dan Zahwa Putri Amella (2023)**

Penelitian yang dilakukan oleh Marella et al. (2023) dengan judul *“The Effect Of Sales Growth And Dar On The Profitability Of Infrastructure Sector Companies Listed On The Idx In 2020-2022”* ini menggunakan *Sales Growth* sebagai variabel bebas dan *Profitability* sebagai variabel terikat.

Penelitian ini menggunakan metode regresi data panel yang kemudian menunjukkan hasil bahwa **“Pertumbuhan penjualan tidak berpengaruh terhadap profitabilitas.”**

24. **Ellysa Fransisca dan Indra Widjaja (2019)**

Persamaan penelitian ini menggunakan Leverage dan Pertumbuhan Penjualan sebagai variabel bebas dan Profitabilitas sebagai variabel terikat. Metode yang digunakan yaitu metode regresi berganda yang kemudian menunjukkan hasil bahwa **“Secara parsial terdapat pengaruh yang signifikan antara leverage dan pertumbuhan penjualan terhadap profitabilitas.”**

25. **Imam Slamet dan Linna Ismawati (2020)**

Persamaan penelitian ini menggunakan Stabilitas Penjualan sebagai variabel bebas dan Struktur Modal sebagai variabel terikat. Metode yang

digunakan yaitu metode regresi linear berganda yang kemudian menunjukkan hasil bahwa **“Stabilitas Penjualan terdapat pengaruh negatif signifikan pada DER.”**

26. **Andrianti, Dirvi Surya Abbas dan Mohamad Zulman Hakim (2021)**

Persamaan penelitian ini menggunakan Profitabilitas dan Pertumbuhan Penjualan sebagai variabel bebas dan Kebijakan Utang sebagai variabel terikat. Metode yang digunakan yaitu metode regresi data panel yang kemudian menunjukkan hasil bahwa **“Pertumbuhan Penjualan memiliki pengaruh positif terhadap Kebijakan Utang dan Profitabilitas memiliki pengaruh negatif terhadap Kebijakan Utang.”**

27. **Bartholomeus Nainggolan, Resi Agustina Manalu dan Ferdinand Napitupulu (2021)**

Persamaan penelitian ini menggunakan Profitabilitas dan Pertumbuhan Penjualan sebagai variabel bebas dan Kebijakan Utang sebagai variabel terikat. Metode yang digunakan yaitu metode regresi linear berganda yang kemudian menunjukkan hasil bahwa **“Profitabilitas dan Pertumbuhan Penjualan secara parsial tidaklah berpengaruh dan tidak signifikan terhadap Kebijakan Utang.”**

28. **Sefli Diana Roza dan Khamisah El Anasiah (2021)**

Persamaan penelitian ini menggunakan Utang sebagai variabel bebas dan Pertumbuhan Penjualan sebagai variabel terikat. Metode yang digunakan yaitu metode regresi linear sederhana yang kemudian menunjukkan hasil bahwa

“Utang secara parsial tidak berpengaruh signifikan terhadap Pertumbuhan Penjualan.”

Tabel 2.4
Penelitian Terdahulu

No.	Nama Peneliti, Tahun, Judul	Variabel yang diteliti dan metode Penelitian	Hasil Penelitian	Persamaan	Perbedaan
1.	Lingga dan Theresia Karina Rachelisa (2019) Pengaruh Pertumbuhan Penjualan, Profitabilitas, Struktur Modal, dan Struktur Aktiva Terhadap Nilai Perusahaan pada Perusahaan Manufaktur yang Terdaftar di Bursa Efek Indonesia	Variabel yang diteliti adalah Pertumbuhan Penjualan, Profitabilitas, Struktur Modal dan Struktur Aktiva Terhadap Nilai Perusahaan dengan metode regresi linear berganda data panel dengan pendekatan <i>Fixed Effect Model</i>	Hasil penelitian menunjukkan bahwa secara serempak Pertumbuhan Penjualan, Profitabilitas, Struktur Modal, dan Struktur Aktiva berpengaruh positif dan signifikan terhadap Nilai Perusahaan. Secara parsial, Pertumbuhan penjualan berpengaruh negatif tidak signifikan terhadap Nilai perusahaan, Profitabilitas berpengaruh positif dan signifikan terhadap Nilai Perusahaan, Struktur Modal berpengaruh positif tidak signifikan terhadap Nilai Perusahaan, dan Struktur Aktiva berpengaruh negatif dan tidak signifikan terhadap Nilai Perusahaan sektor manufaktur konsumsi yang	Variabel terikat : • Nilai Perusahaan Variabel bebas : • Pertumbuhan penjualan • Profitabilitas • Struktur Modal	Variabel bebas : • Struktur Aktiva Periode penelitian Metode penelitian

No.	Nama Peneliti, Tahun, Judul	Variabel yang diteliti dan metode Penelitian	Hasil Penelitian	Persamaan	Perbedaan
			terdaftar di Bursa Efek Indonesia periode 2013 – 2017.		
2.	Amalo Paratih (2022) Pengaruh Pertumbuhan Penjualan, Profitabilitas, Struktur Modal, dan Struktur Aktiva Terhadap Nilai Perusahaan (Studi Empiris Pada Perusahaan Manufaktur Yang Terdaftar di Bursa Efek Indonesia Periode (2017-2021))	Variabel yang diteliti adalah Pertumbuhan Penjualan, Profitabilitas Struktur Modal, Struktur Aktiva dan Nilai Perusahaan dengan metode regresi linear berganda data panel dengan pendekatan <i>Fixed Effect Model</i> .	Hasil penelitian menunjukkan bahwa secara serempak Pertumbuhan Penjualan, Profitabilitas, Struktur Modal, dan Struktur Aktiva berpengaruh positif dan signifikan terhadap Nilai Perusahaan. Secara parsial, Pertumbuhan penjualan berpengaruh negatif tidak signifikan terhadap Nilai perusahaan, Profitabilitas berpengaruh positif dan signifikan terhadap Nilai Perusahaan, dan Struktur Modal berpengaruh positif tidak signifikan terhadap Nilai Perusahaan sektor manufaktur konsumsi yang terdaftar di Bursa Efek Indonesia periode 2017–2021.	Variabel terikat : • Nilai Perusahaan Variabel bebas : • Pertumbuhan penjualan • Profitabilitas • Struktur Modal	Variabel bebas : • Struktur Aktiva Periode penelitian Metode penelitian
3.	Vivi Apriliyanti, Hermi dan Vinola Herawaty (2019)	Variabel yang diteliti adalah Kebijakan Utang, Kebijakan Dividen,	Hasil penelitian menunjukkan bahwa Kebijakan Utang berpengaruh positif terhadap	Variabel terikat : • Nilai Perusahaan Variabel bebas : • Kebijakan Utang • Profitabilitas • Pertumbuhan	Variabel bebas : • Kebijakan Dividen • Kesempatan Investasi Variabel

No.	Nama Peneliti, Tahun, Judul	Variabel yang diteliti dan metode Penelitian	Hasil Penelitian	Persamaan	Perbedaan
	Pengaruh Kebijakan Utang, kebijakan dividen, profitabilitas, pertumbuhan penjualan dan kesempatan investasi terhadap nilai perusahaan dengan ukuran perusahaan sebagai variabel moderasi	Profitabilitas, Pertumbuhan Penjualan, Kesempatan Investasi, Nilai Perusahaan dan Ukuran Perusahaan Dengan metode regresi berganda	Nilai Perusahaan, Kebijakan Dividen tidak berpengaruh terhadap Nilai Perusahaan, Profitabilitas tidak berpengaruh positif terhadap Nilai Perusahaan, Pertumbuhan Haisl Hasil penelitian menunjukkan bahwa Penjualan tidak berpengaruh terhadap Nilai Perusahaan, Investment Opportunity Set tidak berpengaruh positif terhadap Nilai Perusahaan, tidak berpengaruh terhadap Nilai Perusahaan, Ukuran Perusahaan tidak berpengaruh positif terhadap Nilai Perusahaan, Ukuran Perusahaan tidak memperkuat hubungan antara Kebijakan Utang dengan Nilai Perusahaan, Ukuran Perusahaan tidak memperkuat hubungan antara Kebijakan Dividen dengan Nilai Perusahaan, Ukuran Perusahaan tidak berpengaruh memperkuat hubungan antara Profitabilitas dengan Nilai	Penjualan	moderasi : • Ukuran Perusahaan Periode penelitian Metode penelitian

No.	Nama Peneliti, Tahun, Judul	Variabel yang diteliti dan metode Penelitian	Hasil Penelitian	Persamaan	Perbedaan
			Perusahaan, Ukuran Perusahaan tidak memperkuat hubungan antara Pertumbuhan Penjualan dengan Nilai Perusahaan, Ukuran Perusahaan tidak memperkuat hubungan antara Peluang Investasi yang ditetapkan dengan Nilai Perusahaan.		
4.	Khrystie Haryuning Marthen dan Titiek Suwarti (2023) Pengaruh Kebijakan Dividen, Hutang, Profitabilitas, Pertumbuhan Perusahaan dan Kepemilikan Manajerial Terhadap Nilai Perusahaan pada Perusahaan Manufaktur Di Bursa Efek Indonesia	Variabel yang diteliti adalah Kebijakan Dividen, Hutang, Profitabilitas, Pertumbuhan Perusahaan, Kepemilikan Manajerial dan Nilai Perusahaan Dengan metode regresi berganda	Hasil Penelitian menunjukkan bahwa kebijakan dividen berpengaruh negatif dan tidak signifikan terhadap nilai perusahaan, Kebijakan Utang berpengaruh negatif dan tidak signifikan terhadap nilai perusahaan, profitabilitas berpengaruh positif dan signifikan terhadap nilai perusahaan, pertumbuhan perusahaan berpengaruh positif dan signifikan terhadap nilai perusahaan. berpengaruh negatif dan signifikan terhadap nilai perusahaan, kepemilikan manajerial	Variabel terikat : • Nilai Perusahaan Variabel bebas : • Hutang • Profitabilitas	Variabel bebas : • Kebijakan Dividen • Pertumbuhan Perusahaan • Kepemilikan Manajerial Periode penelitian Metode penelitian

No.	Nama Peneliti, Tahun, Judul	Variabel yang diteliti dan metode Penelitian	Hasil Penelitian	Persamaan	Perbedaan
			berpengaruh positif dan signifikan terhadap nilai perusahaan		
5.	Novellita Kammagi dan Veny (2023) Pengaruh Struktur Modal, Profitabilitas, Ukuran Perusahaan dan Pertumbuhan Perusahaan Terhadap Nilai Perusahaan	Variabel yang diteliti adalah Struktur Modal, Profitabilitas, Ukuran Perusahaan, Pertumbuhan Perusahaan dan Nilai Perusahaan Dengan metode <i>comparative causal</i>	Hasil penelitian menunjukkan bahwa struktur modal sebagian berpengaruh positif dan signifikan terhadap nilai perusahaan. Profitabilitas memiliki efek positif dan signifikan pada nilai perusahaan. Ukuran perusahaan memiliki pengaruh negatif dan signifikan terhadap nilai perusahaan. Pertumbuhan perusahaan tidak berpengaruh pada nilai perusahaan. Secara keseluruhan, struktur modal, profitabilitas, ukuran perusahaan dan pertumbuhan perusahaan mempengaruhi nilai perusahaan dengan probabilitas 0,0000.	Variabel terikat : • Nilai Perusahaan Variabel bebas : • Struktur Modal • Profitabilitas	Variabel bebas : • Ukuran Perusahaan • Pertumbuhan Perusahaan Periode penelitian Metode penelitian
6.	Riswanda Iman dan Triyonowati (2021) Pengaruh Profitabilitas, Kebijakan Utang dan Pertumbuhan	Variabel yang diteliti adalah Profitabilitas, Kebijakan Utang, Pertumbuhan Penjualan dan Nilai Perusahaan	Hasil penelitian menunjukkan bahwa profitabilitas berpengaruh positif dan signifikan terhadap nilai perusahaan.	Variabel terikat : • Nilai Perusahaan Variabel bebas : • Profitabilitas • Kebijakan Utang • Pertumbuhan Penjualan	Periode penelitian Metode penelitian

No.	Nama Peneliti, Tahun, Judul	Variabel yang diteliti dan metode Penelitian	Hasil Penelitian	Persamaan	Perbedaan
	Penjualan Terhadap Nilai Perusahaan Ritel di BEI	dengan metode regresi linear berganda	Begitu pula dengan Kebijakan Utang berpengaruh positif dan signifikan terhadap nilai perusahaan. Sebaliknya pertumbuhan penjualan berpengaruh negatif dan tidak signifikan terhadap nilai perusahaan.		
7.	Levina Clarinda, Liana Susanto dan Syanti Dewi (2023) Pengaruh Profitabilitas, Struktur Modal, Pertumbuhan Perusahaan, dan Ukuran Perusahaan Terhadap Nilai Perusahaan	Variabel yang diteliti adalah Profitabilitas, Struktur Modal, Pertumbuhan Perusahaan, Ukuran Perusahaan, dan Nilai Perusahaan Dengan metode regresi berganda	Hasil penelitian menunjukkan bahwa Hasil penelitian ini menunjukkan bahwa profitabilitas, struktur modal, pertumbuhan perusahaan tidak berpengaruh signifikan terhadap nilai perusahaan, sedangkan ukuran perusahaan berpengaruh negatif signifikan terhadap nilai perusahaan. Implikasi dari penelitian ini adalah perlunya menggunakan struktur modal yang seimbang untuk meningkatkan nilai perusahaan	Variabel terikat : • Nilai Perusahaan Variabel bebas : • Profitabilitas • Struktur Modal	Variabel bebas : • Pertumbuhan Perusahaan • Ukuran Perusahaan Periode penelitian Metode penelitian
8.	Windi Novianti dan Alem Ivana (2022) <i>The Effect Of Good Corporate</i>	Variabel yang diteliti adalah Tata Kelola Perusahaan yang Baik, Pengembalian	Hasil menunjukkan bahwa deskriptif menunjukkan bahwa tata kelola	Variabel terikat : • Nilai Perusahaan Variabel bebas : • Rasio Hutang	Variabel bebas : • Tata Kelola Perusahaan • Pengembalian Aset (ROA) Periode

No.	Nama Peneliti, Tahun, Judul	Variabel yang diteliti dan metode Penelitian	Hasil Penelitian	Persamaan	Perbedaan
	<i>Governance, Return On Assets (ROA), And Debt Ratio (DER) On Company Value In The Banking Sub-Sector Listed On The IDX For The 2016 – 2020 Period</i>	Aset (ROA), Rasio Hutang (DER), dan Nilai Perusahaan Dengan metode regresi jalur	perusahaan yang baik, pengembalian aset, dan Rasio utang terhadap ekuitas pada subsektor perbankan dinilai positif. Sedangkan hasil penelitian menunjukkan bahwa tata kelola perusahaan yang baik berpengaruh terhadap nilai perusahaan, tingkat pengembalian aset berpengaruh terhadap nilai perusahaan, rasio hutang terhadap ekuitas berpengaruh terhadap nilai perusahaan. perusahaan. Tata kelola perusahaan yang baik, Tingkat Pengembalian Aset, Rasio Hutang terhadap Ekuitas mempunyai pengaruh terhadap Nilai Perusahaan pada Perusahaan Sub Sektor Perbankan yang Terdaftar di BEI.	(DER) Metode penelitian	penelitian
9.	Rytainda Rejeki Naibaho dan Windi Novianti (2023) Pengaruh Rasio Perolehan Harga,	Variabel yang diteliti adalah Rasio Perolehan Harga, Perputaran Total Aset, Pertumbuhan Penjualan dan	Hasil menunjukkan bahwa Rasio Perolehan Harga secara parsial berpengaruh Tidak Signifikan Terhadap Nilai Perusahaan,	Variabel terikat : • Nilai Perusahaan Variabel bebas : • Pertumbuhan Penjualan Metode penelitian	Variabel bebas : • Rasio Perolehan Harga • Perputaran Total Aset Periode penelitian

No.	Nama Peneliti, Tahun, Judul	Variabel yang diteliti dan metode Penelitian	Hasil Penelitian	Persamaan	Perbedaan
	Perputaran Total Aset, dan Pertumbuhan Penjualan Terhadap Nilai Perusahaan Pada Perusahaan Subsektor Kosmetik dan Keperluan Rumah Tangga yang Terdaftar di Bursa Efek Indonesia (BEI) pada Tahun (2016-2021)	Nilai Perusahaan Dengan metode analisis jalur	Perputaran Total Aset secara parsial berpengaruh signifikan Terhadap Nilai Perusahaan, Pertumbuhan Penjualan secara parsial berpengaruh Tidak Signifikan Terhadap Nilai Perusahaan, secara simultan Rasio Perolehan Harga, Perputaran Total Aset Dan Pertumbuhan Penjualan memiliki pengaruh signifikan terhadap Nilai Perusahaan.		
10.	Hirdinis M (2019) <i>Capital Structure and Firm Size on Firm Value Moderated by Profitability</i>	Variabel yang diteliti adalah Struktur Modal, Ukuran Perusahaan dan Nilai Perusahaan Dengan metode regresi linier berganda	Hasil menunjukkan bahwa struktur modal berpengaruh positif signifikan terhadap nilai perusahaan sedangkan ukuran perusahaan berpengaruh negatif signifikan terhadap nilai perusahaan. Profitabilitas tidak berpengaruh signifikan terhadap nilai perusahaan, sedangkan ukuran perusahaan berpengaruh positif signifikan terhadap profitabilitas. Namun profitabilitas tidak mampu memediasi	Variabel terikat : • Nilai Perusahaan Variabel bebas : • Struktur Modal Variabel moderasi : • Profitabilitas	Variabel bebas : • Ukuran perusahaan Periode penelitian Metode penelitian

No.	Nama Peneliti, Tahun, Judul	Variabel yang diteliti dan metode Penelitian	Hasil Penelitian	Persamaan	Perbedaan
			pengaruh struktur modal dan ukuran perusahaan terhadap nilai perusahaan.		
11.	Robiyanto, Ilma Nafiah, Harijono, dan Komala Inggarwati (2020) Pengaruh Profitabilitas Terhadap Nilai Perusahaan Perhotelan dan Pariwisata dengan Struktur Modal Sebagai Variabel Intervening	Variabel yang diteliti adalah Profitabilitas, Nilai perusahaan dan Struktur Modal Dengan metode regresi panel	Hasil menunjukkan bahwa (1) profitabilitas yang diukur dengan ROA dan ROE berpengaruh negatif dan signifikan terhadap nilai perusahaan yang diukur dengan PBV dan profitabilitas yang diukur dengan ROA dan ROE berpengaruh negatif dan tidak signifikan terhadap nilai perusahaan yang diukur dengan Tobin's Q, (2) profitabilitas berpengaruh negatif dan signifikan terhadap struktur modal, (3) struktur modal yang diukur dengan DER berpengaruh positif dan signifikan terhadap nilai perusahaan yang diukur dengan PVB dan struktur modal yang diukur dengan DER berpengaruh positif dan tidak signifikan terhadap nilai perusahaan. nilai	Variabel terikat : • Nilai Perusahaan Variabel bebas : • Profitabilitas Variabel intervening : • Struktur Modal	Periode penelitian Metode penelitian

No.	Nama Peneliti, Tahun, Judul	Variabel yang diteliti dan metode Penelitian	Hasil Penelitian	Persamaan	Perbedaan
			yang diukur dengan Tobin's Q dan (4) struktur modal sebagai variabel intervening berpengaruh negatif terhadap pengaruh profitabilitas terhadap nilai perusahaan.		
12.	Ni Putu Erlin Pramesti, Putu Ngurah Suyatna Yasa dan Ni Luh Anik Puspa Ningsih (2021) <i>The Effect of Capital Structure and Sales Growth on Company Profitability and Value in the Cosmetics Manufacturing and Household Needs Manufacturing Companies</i>	Variabel yang diteliti adalah Struktur Modal, Pertumbuhan Penjualan, Profitabilitas, dan nilai perusahaan Dengan metode analisis jalur	Hasil menunjukkan bahwa 1) Struktur modal berpengaruh positif dan signifikan terhadap profitabilitas 2) Pertumbuhan penjualan berpengaruh negatif dan tidak signifikan terhadap profitabilitas 3) Struktur modal berpengaruh positif dan signifikan terhadap nilai perusahaan 4) Pertumbuhan penjualan berpengaruh positif dan signifikan terhadap perusahaan nilai 5) profitabilitas berpengaruh positif dan signifikan terhadap nilai perusahaan 6) Struktur modal mampu mempengaruhi nilai perusahaan	Variabel terikat : • Profitabilitas • Nilai Perusahaan Variabel bebas : • Struktur Modal • Pertumbuhan Penjualan Metode penelitian	Periode penelitian

No.	Nama Peneliti, Tahun, Judul	Variabel yang diteliti dan metode Penelitian	Hasil Penelitian	Persamaan	Perbedaan
			melalui profitabilitas 7) Pertumbuhan penjualan tidak mampu mempengaruhi nilai perusahaan melalui profitabilitas.		
13.	M. Jihadi, Elok Vilantika, Sayed Momin Hashemi, Zainal Arifin, Yanuar Bachtiar dan Fatmawati Sholichah (2021) <i>The Effect of Liquidity, Leverage, and Profitability on Firm Value: Empirical Evidence from Indonesia</i>	Variabel yang diteliti adalah Likuiditas, Leverage, Profitabilitas, dan Nilai Perusahaan Dengan metode regresi linier berganda	Hasil menunjukkan bahwa rasio likuiditas, aktivitas, leverage, dan profitabilitas berpengaruh signifikan terhadap nilai perusahaan sesuai dengan hipotesis awal penelitian. Corporate Social Responsibility (CSR) berperan sebagai variabel moderasi dan variabel ukuran perusahaan sebagai variabel kontrol terhadap pengaruh rasio keuangan (likuiditas, aktivitas, leverage, dan profitabilitas) terhadap nilai perusahaan. Implikasi dari penelitian ini adalah CSR mempunyai peranan yang sangat penting dalam meningkatkan nilai perusahaan. Untuk menarik lebih banyak investor, perusahaan harus memperhatikan	Variabel terikat : • Nilai Perusahaan Variabel bebas : • Leverage • Profitabilitas	Variabel bebas : Likuiditas Variabel moderasi : Corporate Social Responsibility (CSR) Variabel kontrol : Ukuran perusahaan Metode penelitian Periode penelitian

No.	Nama Peneliti, Tahun, Judul	Variabel yang diteliti dan metode Penelitian	Hasil Penelitian	Persamaan	Perbedaan
			tidak hanya kinerja keuangan tetapi juga kinerja sosial. Perusahaan berskala besar cenderung lebih banyak melakukan CSR sehingga nilai perusahaan akan meningkat.		
14.	Hung Ngoc Dang, Van Thi Thuy Vu, Xuan Thanh Ngo and Ha Thi Viet Hoang (2019) <i>Study the Impact of Growth, Firm Size, Capital Structure, and Profitability on Enterprise Value: Evidence of Enterprises in Vietnam</i>	Variabel yang diteliti adalah Pertumbuhan, Ukuran Perusahaan, Struktur Modal, Profitabilitas, dan Nilai Perusahaan Dengan metode analisis jalur	Hasil menunjukkan bahwa ukuran dan profitabilitas berkorelasi positif dengan nilai perusahaan, sedangkan struktur modal merupakan faktor yang berpengaruh negatif terhadap nilai perusahaan. Di sisi lain, faktor pertumbuhan tidak berdampak pada nilai perusahaan. Namun, ketika mengukur nilai perusahaan berdasarkan EV atau Tobin's Q, hasil statistiknya tidak sepenuhnya konsisten. Selain itu, hasil penelitian juga menunjukkan bahwa pengukuran EV terhadap nilai perusahaan akan lebih tepat. Hasil penelitian empiris berguna untuk membantu bisnis meningkatkan nilainya.	Variabel terikat : • Nilai Perusahaan Variabel bebas : • Struktur Modal • Profitabilitas Metode penelitian	Variabel bebas : Pertumbuhan Periode penelitian
15.	Eda KÖSE (2023) <i>The Impact of Firm Growth</i>	Variabel yang diteliti adalah Pertumbuhan Perusahaan,	Hasil menunjukkan bahwa pertumbuhan	Variabel terikat : • Kebijakan Utang Variabel bebas :	Metode penelitian Periode penelitian

No.	Nama Peneliti, Tahun, Judul	Variabel yang diteliti dan metode Penelitian	Hasil Penelitian	Persamaan	Perbedaan
	<i>and Profitability on Debt Policy</i>	Profitabilitas dan Kebijakan Utang Dengan metode data panel	perusahaan memiliki dampak positif dan signifikan secara statistik terhadap kebijakan utang. Namun, variabel independen lainnya tidak memiliki dampak signifikan secara statistik terhadap variabel dependen.	Profitabilitas	
16.	Isnaeni Rochayati (2020) Pengaruh Profitabilitas, Likuiditas, dan Pertumbuhan Penjualan Terhadap Leverage Pada Perusahaan Manufaktur Sektor Industri Barang Konsumsi di Bursa Efek Jakarta	Variabel yang diteliti adalah Profitabilitas, Likuiditas, Pertumbuhan Penjualan dan Leverage Dengan metode regresi linier berganda	Hasil menunjukkan bahwa variabel profitabilitas dan variabel pertumbuhan penjualan tidak berpengaruh signifikan terhadap tingkat leverage perusahaan, sedangkan variabel likuiditas berpengaruh signifikan terhadap tingkat leverage perusahaan. Hasil penelitian menunjukkan bahwa peningkatan profitabilitas dan peningkatan pertumbuhan penjualan tidak akan mempengaruhi peningkatan tingkat leverage perusahaan, namun peningkatan tingkat likuiditas akan mempengaruhi peningkatan	Variabel dependen : - Leverage Variabel independen : - Profitabilitas - Pertumbuhan Penjualan	Variabel independen : Likuiditas Metode penelitian Periode penelitian

No.	Nama Peneliti, Tahun, Judul	Variabel yang diteliti dan metode Penelitian	Hasil Penelitian	Persamaan	Perbedaan
			tingkat leverage perusahaan.		
17.	Nazula Nur Aminah dan Eni Wuryani (2021) Pengaruh Kepemilikan Institusional, Ukuran Perusahaan, Profitabilitas Terhadap Kebijakan Utang Pada Perusahaan Manufaktur di BEI Tahun 2014-2018	Variabel yang diteliti adalah Kepemilikan Institusional, Ukuran Perusahaan, Profitabilitas dan Kebijakan Utang Dengan metode regresi linear berganda	Hasil menunjukkan bahwa kepemilikan institusional dan ukuran perusahaan tidak memengaruhi Kebijakan Utang, sementara profitabilitas memengaruhinya.	Variabel dependen : • Kebijakan Utang Variabel independen : • Profitabilitas	Variabel independen : Kepemilikan Institusional Ukuran Perusahaan Metode penelitian Periode penelitian
18.	Eni Puji Estuti, Wachidah Fauziyanti dan Silvia Hendrayanti (2019) Pengaruh Likuiditas, Profitabilitas Dan Kebijakan Dividen Terhadap Kebijakan Utang Perusahaan (Studi Empiris pada Perusahaan Manufaktur yang Terdaftar di Bursa Efek Indonesia 2013 – 2017)	Variabel yang diteliti adalah Likuiditas, profitabilitas, Kebijakan Dividen dan Kebijakan Utang Dengan metode regresi berganda	Hasil menunjukkan bahwa secara parsial menunjukkan bahwa likuiditas dan kebijakan dividen berpengaruh negatif dan signifikan terhadap Kebijakan Utang, sedangkan profitabilitas berpengaruh positif dan signifikan.	Variabel dependen : • Kebijakan Utang Variabel independen : • Profitabilitas	Variabel independen : Likuiditas Kebijakan Dividen Metode penelitian Periode penelitian
19.	Jeda, Nurlela, Wahyudi dan Husaini (2023) <i>Effect Of Debt To Equity Ratio (Der), Total Asset Turnover (Tato),</i>	Variabel yang diteliti adalah rasio Hutang Terhadap Ekuitas (DER), Total Perputaran Aset (TATO), Inflasi, Suku	Hasil menunjukkan bahwa DER berpengaruh positif tidak signifikan terhadap ROA, TATO berpengaruh	Variabel dependen : • Profitabilitas Variabel independen : • Rasio Hutang terhadap Ekuitas (DER)	Variabel independen : Total perputaran Aset Inflasi Suku Bunga Metode penelitian Periode

No.	Nama Peneliti, Tahun, Judul	Variabel yang diteliti dan metode Penelitian	Hasil Penelitian	Persamaan	Perbedaan
	<i>Inflation And Interest Rate (Sbi) On Profitability In Construction Company (Persero) On The Indonesia Stock Exchange</i>	Bunga (SBI) dan profitabilitas Dengan metode regresi data panel	positif dan signifikan terhadap ROA, Inflasi berpengaruh positif tapi tidak signifikan terhadap ROA, dan Suku Bunga berpengaruh positif dan signifikan terhadap ROA		peneilitan
20.	Rezana Intan Amanda (2019) <i>The Impact Of Cash Turnover, Receivable Turnover, Inventory Turnover, Current Ratio And Debt To Equity Ratio On Profitability</i>	Variabel yang diteliti adalah Perputaran Kas, Perputaran Piutang, Perputaran Persediaan, Current Ratio, Rasio Hutang Terhadap Ekuitas dan Profitabilitas Dengan metode regresi	Hasil menunjukkan bahwa Perputaran Uang Tunai tidak berdampak terhadap Profitabilitas, Perputaran Piutang tidak berpengaruh terhadap Profitabilitas, Perputaran Persediaan tidak berpengaruh berpengaruh positif dan signifikan terhadap Profitabilitas, Current Ratio berpengaruh positif dan signifikan terhadap Profitabilitas, Debt to Equity Ratio tidak berpengaruh terhadap Profitabilitas.	Variabel dependen : • Profitabilitas Variabel independen : • Rasio Hutang terhadap Ekuitas	Variabel Independen : Perputaran Kas Perputaran Piutang Perputaran Persediaan Rasio saat ini Metode penelitian Periode penelitian
21.	Afriyanti Hasan dan Risky Setyawan (2020) Analisis Pengaruh	Variabel yang diteliti adalah Manajemen Modal Kerja, Pertumbuhan Penjualan, Kebijakan	Hasil menunjukkan bahwa variabel pengelolaan modal kerja tidak berpengaruh terhadap	Variabel dependen : • Profitabilitas Variable independen : • Pertumbuhan Penjualan • Kebijakan	Variabel independen : Manajemen Modal Kerja Metode penelitian Periode

No.	Nama Peneliti, Tahun, Judul	Variabel yang diteliti dan metode Penelitian	Hasil Penelitian	Persamaan	Perbedaan
	Manajemen Modal Kerja, Pertumbuhan Penjualan Dan Kebijakan Utang Terhadap Profitabilitas Perusahaan	Utang dan Profitabilitas Dengan metode regresi berganda	profitabilitas, variabel pertumbuhan berpengaruh terhadap profitabilitas, dan variabel Kebijakan Utang tidak berpengaruh terhadap profitabilitas.	Utang	penelitian
22.	Meshack Ashibudike Anyakwu, Saratu L.Jim-Suleiman dan Okwoli, A.A (2022) Equity and Debt Financing on the Profitability of Cement Industry in Nigeria	Variabel yang diteliti adalah Ekuitas, Pembiayaan Hutang, dan Profitabilitas Dengan metode regresi panel	Hasil menunjukkan bahwa total hutang (TDTA) berpengaruh positif terhadap return on assets (ROA), ekuitas (DER) berpengaruh negatif terhadap Return on Asset (ROA) dan variabel kontrol; pertumbuhan penjualan (SG) berpengaruh negatif, sedangkan ukuran perusahaan (FMSZ) positif.	Variabel dependen : • Profitabilitas Variabel independen : • Ekuitas • Pembiayaan Hutang	Metode penelitian Periode penelitian
23.	Tyas Nindya Marella, Andin Cipta Putri, dan Zahwa Putri Amella (2023) <i>The Effect Of Sales Growth And Dar On The Profitability Of Infrastructure Sector Companies Listed On The Idx In 2020-2022</i>	Variabel yang diteliti adalah Pertumbuhan Penjualan, Rasio Hutang terhadap Aset, dan Profitabilitas dengan metode regresi data panel	Hasil menunjukkan bahwa pertumbuhan penjualan dan DAR (Debt to Asset Ratio) secara simultan berpengaruh positif terhadap profitabilitas perusahaan (Return on Asset). Pertumbuhan penjualan tidak berpengaruh terhadap profitabilitas, dan DAR (Debt to Asset Ratio)	Variabel dependen : • Profitabilitas Variabel independen : • Pertumbuhan Penjualan	Variabel independen : Rasio Hutang terhadap Aset (DAR) Metode penelitian Periode penelitian

No.	Nama Peneliti, Tahun, Judul	Variabel yang diteliti dan metode Penelitian	Hasil Penelitian	Persamaan	Perbedaan
			berpengaruh negatif terhadap profitabilitas perusahaan (Return on Asset).		
24.	Ellysa Fransisca dan Indra Widjaja (2019) Pengaruh Leverage, Likuiditas, Pertumbuhan Penjualan dan Ukuran Perusahaan Terhadap Profitabilitas Perusahaan Manufaktur	Variabel yang diteliti adalah Leverage, Likuiditas, Pertumbuhan Penjualan, Ukuran Perusahaan dan Profitabilitas Dengan metode regresi berganda	Hasil menunjukkan bahwa terdapat pengaruh yang signifikan antara leverage dan pertumbuhan penjualan terhadap profitabilitas, sementara likuiditas dan ukuran perusahaan tidak memiliki pengaruh yang signifikan terhadap profitabilitas.	Variabel dependen : • Profitabilitas Variabel independen : • Leverage • Pertumbuhan Penjualan	Variabel independen : Likuiditas Ukuran Perusahaan Metode penelitian Periode penelitian
25.	Imam Slamet dan Linna Ismawati (2020) Pengaruh Stabilitas Penjualan, Tangibilitas dan Margin Laba Bersih Terhadap Struktur Modal Pada Perusahaan Sub Sektor Logam yang terdaftar di Bursa Efek Indonesia Tahun 2015-2019	Variabel yang diteliti adalah Stabilitas Penjualan, Tangibilitas, Margin Laba Bersih dan Struktur Modal Dengan metode regresi berganda	Hasil menunjukkan bahwa Uji T Stabilitas Penjualan terdapat pengaruh searah tetapi tidak signifikan pada DER, Tangibility terdapat pengaruh negatif signifikan pada DER, NPM terdapat pengaruh negatif signifikan pada DER. serta hasil uji F terdapat pengaruh Stabilitas Penjualan, Tangibility dan NPM terhadap DER.	Variabel dependen : • Struktur Modal Variabel independen : • Stabilitas penjualan	Variabel independen : Tangibilitas Margin Laba Bersih Metode penelitian Periode penelitian
26.	Andrianti, Dirvi Surya Abbas dan Mohamad Zulman Hakim (2021) Pengaruh	Variabel yang diteliti adalah Profitabilitas (ROA), Ukuran Perusahaan, Likuiditas,	Hasil menunjukkan bahwa Ukuran Perusahaan, dan Pertumbuhan Penjualan memiliki pengaruh	Variabel dependen : • Kebijakan Utang Variabel independen : • Profitabilitas (ROA)	Ukuran Perusahaan Likuiditas Struktur Aset Metode penelitian Periode

No.	Nama Peneliti, Tahun, Judul	Variabel yang diteliti dan metode Penelitian	Hasil Penelitian	Persamaan	Perbedaan
	Proftabilitas (ROA), Ukuran Perusahaan, Likuiditas, Pertumbuhan Penjualan dan Struktur Aset Terhadap Kebijakan Utang	Pertumbuhan Penjualan, Struktur Aset dan Kebijakan Utang Dengan metode regresi data panel	positif terhadap Kebijakan Utang, dan Profitabilitas, Likuiditas, dan Struktur Aset memiliki pengaruh yang negatif terhadap Kebijakan Utang.	Pertumbuhan Penjualan	penelitian
27.	Bartholomeus Nainggolan, Resi Agustina Manalu dan Ferdinand Napitupulu (2021) Pengaruh Profitabilitas, Free Cash Flow, Likuiditas dan Pertumbuhan Penjualan Terhadap Kebijakan Utang Pada Perusahaan Sektor Industri Barang Konsumsi yang Terdaftar di Bursa Efek Indonesia Periode 2016-2019	Variabel yang diteliti adalah profitabilitas, Arus Kas Bebas, Likuiditas, Pertumbuhan Penjualan dan Kebijakan Utang Dengan metode regresi linear berganda	Hasil menunjukkan bahwa variabel likuiditas secara parsial berpengaruh negatif dan signifikan terhadap kebijakan utang. Variabel profitabilitas, arus kas bebas dan pertumbuhan penjualan secara parsial tidak berpengaruh dan tidak signifikan terhadap kebijakan utang. Secara simultan variabel profitabilitas, free cash flow, likuiditas dan pertumbuhan penjualan berpengaruh signifikan terhadap kebijakan utang.	Variabel dependen : - Kebijakan Utang Variabel independen : - Profitabilitas - Pertumbuhan Penjualan	Arus Kas Bebas Likuiditas Metode penelitian Periode penelitian
28.	Sefli Diana Roza dan Khamisah El Anasiah (2021) Perbandingan Utang Terhadap Pertumbuhan Penjualan Pada Perusahaan Yang Terdaftar	Variabel yang diteliti adalah Hutang dan Pertumbuhan Penjualan Dengan metode regresi linear sederhana	Hasil menunjukan bahwa Hutang tidak berpengaruh secara signifikan terhadap Pertumbuhan Penjualan pada perusahaan kosmetik dan	Variabel dependen : - Pertumbuhan Penjualan Variabel independen : - Hutang	Metode penelitian Periode penelitian

No.	Nama Peneliti, Tahun, Judul	Variabel yang diteliti dan metode Penelitian	Hasil Penelitian	Persamaan	Perbedaan
	Di Bursa Efek Indonesia		peralatan rumah tangga yang diteliti.		

Sumber : Data diolah

2.2. Kerangka Pemikiran

Sebelum melakukan investasi atau menanamkan modalnya pada suatu perusahaan, investor dapat melihat terlebih dahulu perusahaan mana yang memiliki kinerja atau prospek yang baik atau menguntungkan untuk kedepannya. Dalam mengukur tingkat keberhasilan suatu perusahaan dalam mengelola sumber dayanya yang sering dikaitkan dengan harga saham ialah nilai perusahaan. Nilai perusahaan merupakan suatu alat ukur untuk membantu seorang investor sebelum investor tersebut membeli saham suatu perusahaan. Nilai perusahaan yang dikatakan baik apabila kinerja perusahaan juga baik, maka dari itu nilai suatu perusahaan akan berpengaruh pula pada harga saham serta pada investor yang menginvestasikan modalnya pada perusahaan tersebut.

Pentingnya bagi suatu perusahaan untuk menjaga nilai perusahaan, karena dengan adanya nilai maka perusahaan menghasilkan usaha atau kerja kerasnya pada perusahaan tersebut. Banyak pengaruh yang membuat suatu perusahaan menghasilkan nilai perusahaan yang besar. Namun, tidak semuanya perusahaan dapat mempertahankan nilai ini. Karena tidak selamanya usaha yang dilakukan akan menghasilkan nilai yang diinginkan.

Salah satu indikator yang dapat digunakan dalam menentukan baik atau tidaknya nilai perusahaan dapat menggunakan Rasio Q atau yang dikenal sebagai

Tobins'Q rasio, dimana indikator tersebut digunakan untuk menilai suatu perusahaan maupun pasar saham secara keseluruhan. Rasio tersebut memiliki kriteria bagi perusahaan yang beroperasi dengan baik atau tidaknya suatu perusahaan tersebut, dimana nilai Rasio Q atau *Tobins'Q* tersebut jika lebih besar atau diatas 1 (satu) yang artinya *overvalued* atau mengindikasikan bahwa nilai pasar suatu perusahaan tersebut melebihi nilai aset yang dibukukan. Rasio yang lebih besar dari 1 menunjukkan bahwa pendapatan suatu perusahaan lebih tinggi dibandingkan biaya pengganti aset. Dengan begitu akan menarik calon pesaing yang akan mencoba menciptakan kembali model bisnis untuk meraih sebagian keuntungan. Begitu juga sebaliknya jika lebih kecil atau dibawah 1 (satu) yang artinya *undervalued* atau mengindikasikan bahwa nilai aset yang dibukukan perusahaan melebihi nilai pasar suatu perusahaan. Hal ini dapat menarik bagi para calon pembeli yang bersedia membeli perusahaan tersebut daripada mendirikan perusahaan serupa. Namun jika Rasio Q sama dengan 1, maka diartikan bahwa pasar menilai aset perusahaan tersebut masih dalam keadaan yang wajar. Adapun indikator yang dapat mempengaruhi nilai perusahaan diantaranya adalah Profitabilitas, Kebijakan Utang serta Pertumbuhan Penjualan.

Salah satu faktor yang dapat mempengaruhi nilai perusahaan adalah Profitabilitas. Profitabilitas juga dapat membantu investor dalam mengukur suatu nilai perusahaan. Dimana indikator profitabilitas tersebut merupakan rasio atau alat ukur yang digunakan untuk mengukur sejauh mana kinerja suatu perusahaan dalam menghasilkan suatu laba atau pendapatan selama periode tertentu. Profitabilitas semakin tinggi maka akan dikatakan baik pula kinerja perusahaan

dalam menghasilkan laba atau pendapatannya. Maka akan menjadi peluang bagi suatu perusahaan untuk para investor dapat menanamkan modalnya pada perusahaan dengan rasio profitabilitas yang baik. Selain itu juga dapat menjadikan suatu informasi bagi para pemilik atau pemegang saham dalam mengetahui keuntungan untuk mendapatkan sebuah dividen. Oleh karena itu, pentingnya rasio profitabilitas bagi suatu perusahaan dalam mempertahankan keberlangsungan hidup usahanya untuk jangka panjang, untuk mengetahui apakah suatu perusahaan tersebut memiliki prospek yang baik atau tidak.

Indikator yang dapat digunakan dalam menentukan baik atau tidaknya profitabilitas suatu perusahaan dapat menggunakan *Return on Equity* (ROE), dimana indikator tersebut digunakan untuk membandingkan laba bersih/laba setelah pajak dengan total ekuitas/modal perusahaan. Yang dimana rasio ini memiliki kriteria atau ketentuan jika nilai $ROE > 15\%$, maka dikategorikan sangat sehat; $ROE 12,5\% - 15\%$, maka dikategorikan sehat; $ROE 5\% - 12,5\%$, maka dikategorikan cukup sehat; $ROE 0\% - 5\%$, maka dikategorikan kurang sehat; dan $ROE < 0\%$, maka dikategorikan tidak sehat.

Adapun faktor lain yang juga mempengaruhi nilai perusahaan, yaitu Kebijakan Utang. Kebijakan Utang juga dapat menjadi metrik atau alat ukur bagi seorang investor dalam mengetahui informasi suatu perusahaan untuk dirinya dapat menanamkan modalnya. Dalam hal ini, Kebijakan Utang dapat digambarkan sebagaimana aset perusahaan yang didanai oleh hutang perusahaan. Tingginya Kebijakan Utang dapat menunjukkan bahwa risiko investasi yang besar. Namun jika suatu perusahaan memiliki hutang yang tinggi tidak menutup

kemungkinan juga dengan nilai perusahaan yang baik juga. Kebijakan Utang dapat diukur dengan rasio hutang terhadap ekuitas/modal, maka dengan begitu seorang investor dapat mengetahui seberapa besar usaha perusahaannya didanai oleh hutang.

Indikator yang dapat digunakan dalam menentukan besar atau tidaknya Kebijakan Utang suatu perusahaan dapat menggunakan *Debt to Equity Ratio* (DER), dimana indikator tersebut digunakan untuk membandingkan total hutang dengan total ekuitas/modal perusahaan. Yang dimana rasio ini memiliki kriteria jika $DER < 100\%$ atau 1, maka dikategorikan sehat; $DER > 100\%$ atau 1, maka dikategorikan aman; dan $DER > 200\%$ atau 2, maka dikategorikan tidak aman. Namun seperti yang dikatakan sebelumnya, Kebijakan Utang yang tinggi memang memiliki risiko yang tinggi pula, namun dapat juga perusahaan memiliki prospek yang baik untuk jangka panjangnya.

Dan faktor terakhir yaitu pertumbuhan penjualan, salah satu faktor juga yang dapat mempengaruhi nilai perusahaan. Pertumbuhan penjualan dapat memberikan informasinya atau acuan prediksi penjualan pada periode sebelumnya dengan periode yang akan datang. Pertumbuhan penjualan dapat menjadi suatu alat ukur yang penting untuk mengetahui prospek yang dimiliki perusahaan bagi perusahaan, pemegang saham, dan investor. Dengan begitu jika prospek dari pertumbuhan penjualan baik pada akhirnya dapat meningkatkan nilai perusahaan. Selain itu berguna juga untuk mengevaluasi prospek Perusahaan dan kemungkinan investasi di masa yang akan datang.

Indikator yang dapat digunakan dalam menentukan baik atau tidaknya pertumbuhan penjualan suatu perusahaan dapat menggunakan rasio *Sales Growth*, dimana indikator tersebut digunakan untuk membandingkan selisih penjualan tahun berjalan dan penjualan tahun sebelumnya.

Selain dari variabel independen menjadi faktor yang dapat mempengaruhi variabel dependen, terdapat pula pengaruh variabel independen dengan variabel independen lainnya. Berdasarkan kerangka pemikiran diatas, maka berikut jurnal penghubung yang mendasari keterkaitan antar variabel :

2.2.1. Pengaruh Profitabilitas Terhadap Nilai Perusahaan

Profitabilitas dalam penelitian ini merupakan variabel satu (X_1) yang dapat mempengaruhi nilai perusahaan. Jika profitabilitas suatu perusahaan naik maka nilai perusahaan juga akan ikut naik. Hal ini didukung dengan penelitian yang dilakukan oleh (Lingga & Rachelisa, 2019), (Paratih, 2022), (Marthen & Suwarti, 2023), (Kammagi & Veny, 2023), (Imawan & Triyonowati, 2021), (Pramesti et al., 2021), (Jihadi et al., 2021), dan (Dang et al., 2019) , bahwa terdapat hubungan positif dan signifikan antara profitabilitas dan nilai perusahaan.

Selain terciptanya hubungan yang positif, berdasarkan hasil penelitian yang dilakukan oleh (Robiyanto et al., 2020) profitabilitas juga dapat berpengaruh negatif.

2.2.2. Pengaruh Kebijakan Utang Terhadap Nilai Perusahaan

Variabel independen kedua (X_2) dalam penelitian ini adalah Kebijakan Utang yang dapat mempengaruhi nilai perusahaan. Jika Kebijakan Utang suatu

perusahaan naik maka nilai perusahaan juga akan ikut naik. Hal ini didukung dengan penelitian yang dilakukan oleh, (Apriliyanti et al., 2019), (Kammagi & Veny, 2023), (Imawan & Triyonowati, 2021), (Novianti & Ivana, 2022), (Hirdinis, 2019), (Robiyanto et al., 2020), (Pramesti et al., 2021), bahwa terdapat hubungan positif dan signifikan antara tingkat dan nilai perusahaan.

Perbedaan sedikit pendapat dengan hasil penelitian sebelumnya, menurut (Lingga & Rachelisa, 2019), dan (Paratih, 2022), bahwa Kebijakan Utang memiliki hubungan yang positif tidak signifikan terhadap nilai perusahaan.

Selain terciptanya hubungan yang positif, berdasarkan hasil penelitian yang dilakukan oleh (Marthen & Suwarti, 2023), dan (Dang et al., 2019), bahwa Kebijakan Utang juga dapat berpengaruh negatif.

2.2.3. Pengaruh Pertumbuhan Penjualan Terhadap Nilai Perusahaan

Dan variabel independen ketiga (X_3) dalam penelitian ini adalah Pertumbuhan Penjualan yang dapat mempengaruhi Nilai Perusahaan. Jika pertumbuhan penjualan suatu perusahaan naik maka nilai perusahaan juga akan ikut naik. Hal ini didukung dengan penelitian yang dilakukan oleh (Pramesti et al., 2021). bahwa terdapat hubungan positif dan signifikan antara pertumbuhan penjualan dan nilai perusahaan.

Selain terciptanya hubungan yang positif, berdasarkan hasil penelitian yang dilakukan oleh (Lingga & Rachelisa, 2019), (Paratih, 2022), (Imawan & Triyonowati, 2021), dan (Naibaho & Novianti, 2023), bahwa pertumbuhan penjualan juga dapat berpengaruh negatif dan signifikan.

2.2.4. Pengaruh Kebijakan Utang Terhadap Profitabilitas

Adapun pengaruh secara tidak langsung yaitu Kebijakan Utang terhadap profitabilitas. Menurut (Fransisca & Widjaja, 2019) bahwa, terdapat pengaruh yang signifikan antara leverage terhadap profitabilitas. Hal yang sama diungkapkan oleh (Pramesti et al., 2021) bahwa, struktur modal berpengaruh positif dan signifikan terhadap profitabilitas. Dalam hal ini ketika Kebijakan Utang meningkat, maka secara tidak langsung perusahaan dalam menghasilkan laba atau keuntungan pun akan meningkat pula. Namun perbedaan sedikit pendapat dengan hasil penelitian sebelumnya menurut (Jeda et al., 2023) bahwa, DER berpengaruh positif tidak signifikan terhadap profitabilitas.

2.2.5. Pengaruh Pertumbuhan Penjualan Terhadap Profitabilitas

Pengaruh secara tidak langsung yang kedua yaitu pertumbuhan penjualan terhadap profitabilitas. Menurut (Fransisca & Widjaja, 2019), mengungkapkan bahwa, secara parsial terdapat pengaruh yang signifikan antara pertumbuhan penjualan terhadap profitabilitas. Hal yang sama diungkapkan oleh (Hasanah & Setyawan, 2020), mengungkapkan bahwa, Pertumbuhan Penjualan memiliki pengaruh terhadap profitabilitas. Namun hasil penelitian diatas bertolak belakang dengan hasil penelitian sebelumnya disampaikan oleh (Pramesti et al., 2021) yang menyatakan bahwa pertumbuhan penjualan berpengaruh negatif dan tidak signifikan terhadap profitabilitas.

2.2.6. Pengaruh Profitabilitas Terhadap Kebijakan Utang

Pengaruh secara tidak langsung yang ketiga yaitu profitabilitas terhadap Kebijakan Utang. Menurut (Estuti et al., 2019) yang mengungkapkan dalam

penelitiannya bahwa, Profitabilitas berpengaruh positif terhadap Kebijakan Utang. Hal yang sama diungkapkan oleh (Aminah & Wuryani, 2021) bahwa, Profitabilitas memiliki pengaruh terhadap Kebijakan Utang. Namun hal ini bertolak belakang dengan hasil penelitian yang dilakukan oleh (Robiyanto et al., 2020) dan (Andrianti et al., 2021) yang mengungkapkan bahwa, profitabilitas secara signifikan memiliki pengaruh negatif pada struktur modal.

2.2.7. Pengaruh Pertumbuhan Penjualan Terhadap Kebijakan Utang

Pengaruh secara tidak langsung yang keempat yaitu pertumbuhan penjualan terhadap Kebijakan Utang. Menurut (Andrianti et al., 2021), dalam penelitiannya mengungkapkan bahwa, Pertumbuhan Penjualan memiliki pengaruh positif terhadap Kebijakan Utang.

2.2.8. Pengaruh Kebijakan Utang Terhadap Pertumbuhan Penjualan

Pengaruh secara tidak langsung yang kelima yaitu Kebijakan Utang terhadap Pertumbuhan Penjualan. Menurut Roza & Anasiah (2021), dalam penelitiannya mengungkapkan bahwa, Hutang tidak berpengaruh secara signifikan terhadap Pertumbuhan Penjualan.

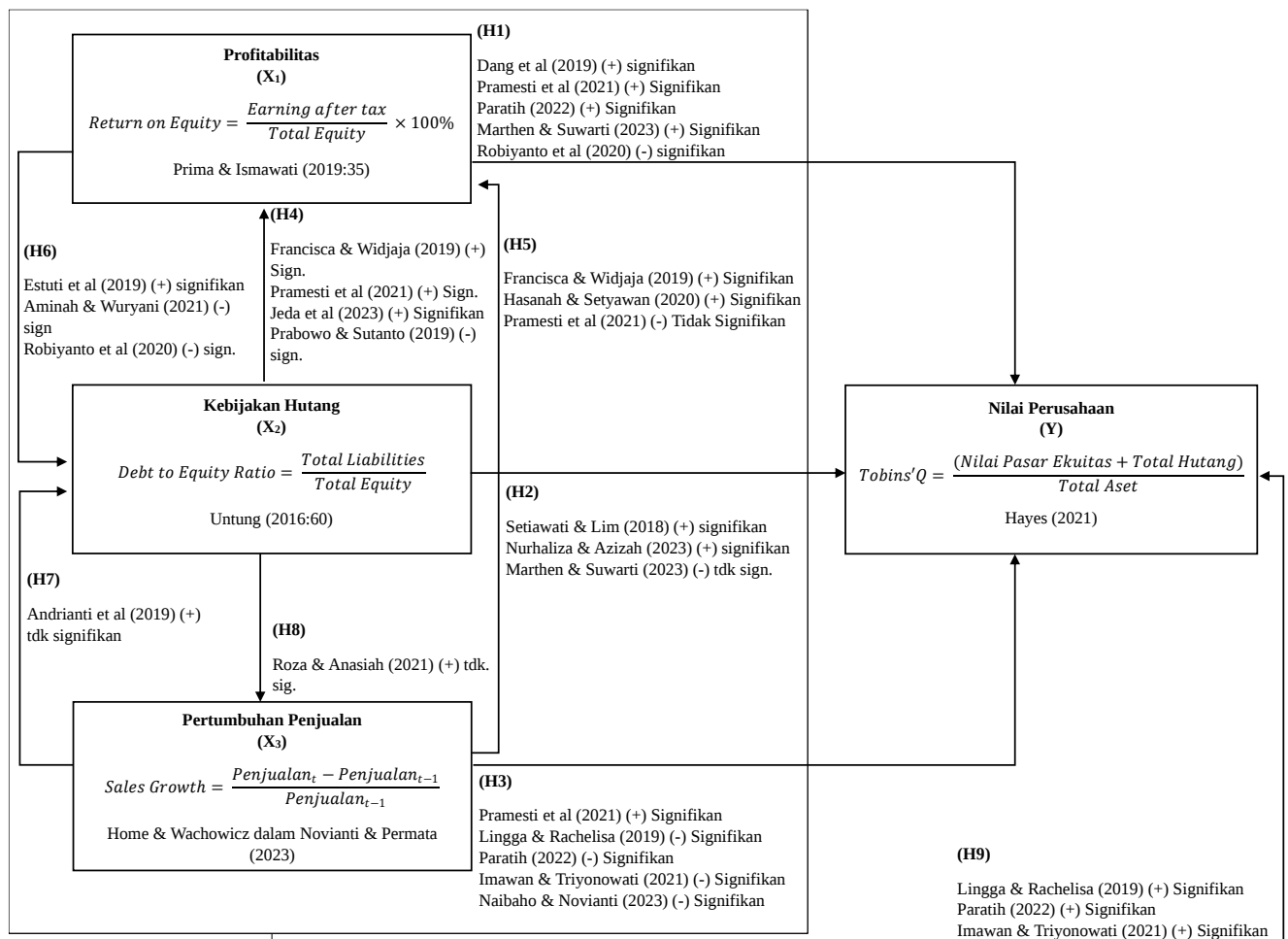
2.2.9. Pengaruh Profitabilitas, Kebijakan Utang dan Pertumbuhan

Penjualan Terhadap Nilai Perusahaan

Adapun pengaruh secara simultan atau secara bersama-sama yaitu profitabilitas, Kebijakan Utang dan pertumbuhan penjualan terhadap nilai perusahaan. Menurut (Lingga & Rachelisa, 2019), dan (Paratih, 2022) dalam penelitiannya menyatakan bahwa, secara serempak Pertumbuhan Penjualan,

Profitabilitas dan Struktur Modal berpengaruh positif dan signifikan terhadap Nilai Perusahaan.

Berdasarkan teori yang telah diuraikan diatas, maka penulis memiliki asumsi hingga membuat paradigma atau kerangka berpikir sebagai berikut:



Gambar 2.1
Paradigma Penelitian

2.3. Hipotesis

Berdasarkan uraian dari rumusan masalah, tujuan penelitian dan kerangka pemikiran diatas maka hipotesis yang dapat ditarik oleh penulis adalah sebagai berikut :

- H1 : Profitabilitas secara parsial berpengaruh signifikan terhadap Nilai Perusahaan.
- H2 : Kebijakan Utang secara parsial berpengaruh signifikan terhadap Nilai Perusahaan.
- H3 : Pertumbuhan Penjualan secara parsial berpengaruh dan signifikan terhadap Nilai Perusahaan.
- H4 : Kebijakan Utang secara parsial berpengaruh signifikan terhadap Profitabilitas.
- H5 : Pertumbuhan Penjualan secara parsial berpengaruh terhadap Profitabilitas.
- H6 : Profitabilitas secara parsial berpengaruh terhadap Kebijakan Utang.
- H7 : Pertumbuhan Penjualan secara parsial berpengaruh positif tidak signifikan terhadap Kebijakan Utang.
- H8 : Kebijakan Utang secara parsial berpengaruh positif tidak signifikan terhadap Pertumbuhan Penjualan.
- H9 : Profitabilitas, Kebijakan Utang dan Pertumbuhan Penjualan secara simultan berpengaruh signifikan terhadap Nilai Perusahaan.