

**PENGARUH PROFITABILITAS, *TAX AVOIDANCE*, UKURAN
PERUSAHAAN DAN *SALES GROWTH* TERHADAP NILAI
PERUSAHAAN
(STUDI EMPIRIS PADA PERUSAHAAN SEKTOR *ENERGY*
YANG TERDAFTAR DI BEI PERIODE 2019-2022)**

SKRIPSI

OLEH:

JOICE ANANDA

20200100124

**PROGRAM STUDI AKUNTANSI
KONSENTRASI AKUNTANSI KEUANGAN DAN PERPAJAKAN**



**FAKULTAS BISNIS
UNIVERSITAS BUDDHI DHARMA TANGERANG
2024**

**PENGARUH PROFITABILITAS, *TAX AVOIDANCE*, UKURAN
PERUSAHAAN DAN *SALES GROWTH* TERHADAP NILAI
PERUSAHAAN
(STUDI EMPIRIS PADA PERUSAHAAN SEKTOR *ENERGY*
YANG TERDAFTAR DI BEI PERIODE 2019-2022)**

SKRIPSI

**Diajukan sebagai salah satu syarat untuk mendapatkan gelar
Sarjana Pada Program Studi Akuntansi Fakultas Bisnis
Universitas Buddhi Dharma Tangerang
Jenjang Pendidikan Strata 1**

**OLEH :
JOICE ANANDA
20200100124**



**FAKULTAS BISNIS
UNIVERSITAS BUDDHI DHARMA TANGERANG
2024**

UNIVERSITAS BUDDHI DHARMA

TANGERANG

LEMBAR PERSETUJUAN USULAN SKRIPSI

Nama Mahasiswa : Joice Ananda
NIM : 20200100124
Konsentrasi : Akuntansi Keuangan dan Perpajakan
Program Studi : Akuntansi
Fakultas : Bisnis
Judul Skripsi : Pengaruh Profitabilitas, *Tax Avoidance*, Ukuran Perusahaan dan *Sales Growth* Terhadap Nilai Perusahaan (Studi Empiris Pada Perusahaan Sektor Energy yang Terdaftar di BEI periode 2019-2022)

Usulan skripsi ini telah diperiksa dan disetujui untuk diajukan dalam pembuatan Skripsi.

Tangerang, 18 September 2023

Menyetujui,
Pembimbing,

Mengetahui,
Ketua Program Studi,



Dr. Suhendra, S.E., M.M.
NIDN : 0401077202



Susanto Wibowo, S.E., M.Akt.
NIDN : 0401016810

UNIVERSITAS BUDDHI DHARMA

TANGERANG

LEMBAR PERSETUJUAN DOSEN PEMBIMBING

Judul Skripsi : Pengaruh Profitabilitas, *Tax Avoidance*, Ukuran Perusahaan dan *Sales Growth* Terhadap Nilai Perusahaan (Studi Empiris Pada Perusahaan Sektor Energy yang Terdaftar di BEI Periode 2019-2022)

Disusun oleh,

Nama Mahasiswa : Joice Ananda

NIM : 20200100124

Konsentrasi : Akuntansi Keuangan dan Perpajakan

Program Studi : Akuntansi

Fakultas : Bisnis

Skripsi ini kami setuju untuk dipertahankan di depan Tim Penguji Universitas Buddhi Dharma sebagai salah satu persyaratan untuk memperoleh gelar **Sarjana Akuntansi (S.Ak.)**.

Tangerang, 31 Januari 2024

Menyetujui,

Pembimbing,



Dr. Suhendra, S.E., M.M.
NIDN : 0401077202

Mengetahui,

Ketua Program Studi,



Susanto Wibowo, S.E., M.Akt.
NIDN : 0401016810

UNIVERSITAS BUDDHI DHARMA

TANGERANG

REKOMENDASI KELAYAKAN MENGIKUTI SIDANG SKRIPSI

Yang bertanda tangan dibawah ini :

Nama : Dr. Suhendra, S.E., M.M.

Kedudukan : Pembimbing

Menyatakan bahwa,

Nama Mahasiswa : Joice Ananda

NIM : 20200100124

Konsentrasi : Akuntansi Keuangan dan Perpajakan

Program Studi : Akuntansi

Fakultas : Bisnis

Judul Skripsi : Pengaruh Profitabilitas, *Tax Avoidance*, Ukuran Perusahaan dan *Sales Growth* Terhadap Nilai Perusahaan (Studi Empiris Pada Perusahaan Sektor Energy yang Terdaftar di BEI Periode 2019-2022)

Telah layak untuk mengikuti sidang skripsi.

Menyetujui,
Pembimbing,


Dr. Suhendra, S.E., M.M.
NIDN : 0401077202

Tangerang, 31 Januari 2024
Mengetahui,
Ketua Program Studi,


Susanto Wibowo, S.E., M.Akt.
NIDN : 0401016810

UNIVERSITAS BUDDHI DHARMA

TANGERANG

LEMBAR PENGESAHAN

Nama Mahasiswa : Joice Ananda
NIM : 20200100124
Konsentrasi : Akuntansi Keuangan dan Perpajakan
Program Studi : Akuntansi
Fakultas : Bisnis
Judul Skripsi : Pengaruh Profitabilitas, *Tax Avoidance*, Ukuran Perusahaan dan *Sales Growth* Terhadap Nilai Perusahaan (Studi Empiris pada Perusahaan Sektor *Energy* yang Terdaftar di BEI Periode 2019-2022).

Telah dipertahankan dan dinyatakan **LULUS** pada Yudisium dalam Predikat “**DENGAN PUJIAN**” oleh Tim Penguji pada hari Jumat, tanggal 23 Februari 2024.

Nama Penguji

Tanda Tangan

Ketua Penguji : Etty Herijawati, S.E., M.M.
NIDN : 0416047001

Penguji I : Lia Dama Yanti, S.E., M.Akt.
NIDN : 0401118204

Penguji II : Eso Hernawan, S.E., M.M.
NIDN : 0410067609

Dekan Fakultas Bisnis,

Rr. Dian Anggraeni, S.E., M.Si.
NIDN : 0427047303

SURAT PERNYATAAN

Dengan ini saya menyatakan bahwa:

1. Karya tulis, skripsi ini adalah asli dan belum pernah diajukan untuk mendapatkan gelar akademik Sarjana di Universitas Buddhi Dharma ataupun di Universitas lain.
2. Karya tulis ini murni gagasan, rumusan dan original. Penelitian saya sendiri tanpa bantuan pihak lain, kecuali arahan dosen pembimbing.
3. Dalam karya tulis tidak terdapat karya atau pendapat yang telah ditulis dengan jelas dan dipublikasikan orang lain, kecuali secara tertulis atau dengan jelas dan dicantumkan sebagai acuan dalam naskah dengan disebutkan nama pengarang dan dicantumkan dalam daftar pustaka.
4. Karya tulis, skripsi ini tidak terdapat pemalsuan atau kebohongan, seperti buku, artikel, jurnal, data sekunder, pengolahan data, dan pemalsuan tanda tangan dosen atau Ketua Program Studi atau Dekan atau Rektor Universitas Buddhi Dharma yang telah dibuktikan dengan keasliannya.
5. Pernyataan ini saya buat dengan sesungguhnya, dan apabila dikemudian hari terdapat penyimpangan dan ketidakbenaran dalam pernyataan ini, saya bersedia menerima sanksi akademik berupa pencabutan gelar yang telah saya peroleh karena karya tulis ini, serta sanksi lainnya sesuai dengan norma yang berlaku di Universitas Buddhi Dharma.

Tangerang, 30 Januari 2024

Yang Membuat Pernyataan,



Joice Ananda

NIM: 20200100124

UNIVERSITAS BUDDHI

DHARMA TANGERANG

LEMBAR PERSETUJUAN PUBLIKASI KARYA
ILMIAH

Dibuat oleh,

NIM : 20200100124
Nama : Joice Ananda
Jenjang Studi : Strata I (S1)
Program Studi : Akuntansi
Konsentrasi : Akuntansi Keuangan dan Perpajakan

Dengan ini menyetujui untuk memberikan ijin kepada pihak Universitas Buddhi Dharma, Hak Bebas Royalti Non-Eksklusif (*Non-Exclusive Royalty-Free Right*) atas karya ilmiah kami yang berjudul: “Pengaruh Profitabilitas, *Tax Avoidance*, Ukuran Perusahaan dan *Sales Growth* terhadap Nilai Perusahaan (Studi Empiris pada Perusahaan Sektor *Energy* yang terdaftar di BEI Periode 2019-2022”.

Dengan Hak Bebas Royalti Non-Eksklusif ini pihak Universitas Buddhi Dharma berhak menyimpan, mengalih media atau formatkan, mengelola dalam pangkalan data (*database*), mendistribusikannya dan menampilkan atau mempublikasikannya di *internet* atau media lain untuk kepentingan akademis tanpa perlu meminta ijin dari saya selama tetap mencantumkan nama saya sebagai penulis/pencipta karya ilmiah tersebut.

Saya bersedia untuk menanggung secara pribadi, tanpa melibatkan Universitas Buddhi Dharma, segala bentuk tuntutan hukum yang timbul atas pelanggaran Hak Cipta dalam karya ilmiah saya.

Demikian pernyataan ini saya buat dengan sebenarnya.

Tangerang, 30 Januari 2024

Penulis,



(Joice Ananda)

**PENGARUH PROFITABILITAS, TAX AVOIDANCE, UKURAN
PERUSAHAAN, DAN SALES GROWTH TERHADAP NILAI
PERUSAHAAN**
(STUDI EMPIRIS PADA PERUSAHAAN SEKTOR *ENERGY* YANG TERDAFTAR DI
BEI PERIODE 2019-2022)

ABSTRAK

Penelitian ini bertujuan untuk mendapatkan bukti empiris mengenai pengaruh profitabilitas, *tax avoidance*, ukuran perusahaan dan *sales growth* terhadap nilai perusahaan. *Price to book value* (PBV) adalah proksi di dalam nilai perusahaan yang merupakan variabel dependen, dan variabel independen yang digunakan adalah profitabilitas yang diproksikan dengan NPM, *tax avoidance* yang diproksikan dengan CETR, ukuran perusahaan yang diproksikan dengan LN (logaritma) dari total aset dan juga SG merupakan proksi dari *sales growth*.

Populasi di dalam penelitian adalah perusahaan sektor *energy* yang terdaftar di Bursa Efek Indonesia (BEI) periode 2019 - 2022. Penentuan sampel penelitian ini menggunakan metode *purposive sampling* dan memperoleh sampel sebanyak 10 perusahaan sektor *energy* berdasarkan kriteria tertentu selama 4 tahun. Analisis linear berganda digunakan didalam penelitian ini sebagai teknik analisis data dan dilakukan menggunakan program SPSS versi 25.

Berdasarkan hasil pengujian parsial variabel independen terhadap variabel dependen, maka diperoleh hasil bahwa profitabilitas memiliki nilai signifikan sebesar 0,026, *tax avoidance* sebesar 0,125, ukuran perusahaan sebesar 0,000 dan *sales growth* sebesar 0,008. Sehingga dapat disimpulkan bahwa variabel profitabilitas, ukuran perusahaan dan *sales growth* berpengaruh terhadap nilai perusahaan. Sedangkan *tax avoidance* tidak berpengaruh terhadap nilai perusahaan. Namun berdasarkan hasil pengujian simultan, maka diperoleh hasil bahwa semua variabel independen yaitu profitabilitas, *tax avoidance*, ukuran perusahaan dan *sales growth* berpengaruh terhadap nilai perusahaan dengan nilai signifikan sebesar 0,000.

Kata Kunci : Nilai Perusahaan, Profitabilitas (NPM), *Tax Avoidance* (CETR), Ukuran Perusahaan, dan *Sales Growth*

**THE EFFECT OF PROFITABILITY, TAX AVOIDANCE, COMPANY SIZE,
AND SALES GROWTH ON FIRM VALUE**

**(EMPIRICAL STUDY OF ENERGY SECTOR COMPANIES LISTED ON
THE BEI FOR THE PERIOD 2019-2022)**

ABSTRACT

This study aims to obtain empirical evidence regarding the effect of profitability, tax avoidance, company size and sales growth on firm value. Price to book value (PBV) is a proxy in company value which is the dependent variable, and the independent variables used are profitability proxied by NPM, tax avoidance proxied by CETR, company size proxied by LN (logarithm) of total assets and also SG is a proxy for sales growth.

The population in the study were energy sector companies listed on the Indonesia Stock Exchange (IDX) for the period 2019 - 2022. Determination of the sample of this study using purposive sampling method and obtained a sample of 10 energy sector companies based on certain criteria for 4 years. Multiple linear analysis was used in this study as a data analysis technique and was carried out using the SPSS version 25 program.

Based on the results of partial testing of the independent variable on the dependent variable, the results show that profitability has a significant value of 0.026, tax avoidance of 0.125, company size of 0.000 and sales growth of 0.008. So it can be concluded that the variables of profitability, company size and sales growth affect firm value. While tax avoidance have no effect on firm value. However, based on the results of simultaneous testing, the results show that all independent variables, namely profitability, tax avoidance, company size and sales growth, have an effect on firm value with a significant value of 0.000.

Keywords : Firm Value, Profitability (NPM), Tax Avoidance (CETR), Company Size, and Sales Growth

KATA PENGANTAR

Puji dan syukur kepada Tuhan Yang Maha Esa atas segala berkat dan rahmat-Nya sehingga penulis dapat menyelesaikan skripsi ini dengan baik dan tepat pada waktu yang di harapkan.

Adapun tujuan dari skripsi ini adalah untuk memenuhi sebagian dari persyaratan angunamen capai gelar Sarjana Akuntansi di Universitas Buddhi Dharma Tangerang. Adapun judul skripsi ini adalah **“Pengaruh Profitabilitas, Tax Avoidance, Ukuran Perusahaan dan Sales Growth terhadap Nilai Perusahaan (Studi Empiris Pada Perusahaan Sektor Energy yang Terdaftar di BEI Periode Tahun 2019-2022)”**.

Selama persiapan dan penyusunan skripsi ini, penulis tidak terlepas dari bantuan dan dukungan serta bimbingan dari berbagai pihak baik secara langsung maupun tidak langsung. Pada kesempatan ini penulis ingin menyampaikan rasa terimakasih yang sebesar-besarnya kepada :

1. Ibu Dr. Limajatini, S.E., M.M., BKP. selaku Rektor Universitas Buddhi Dharma Tangerang.
2. Ibu Rr. Dian Anggraeni, S.E., M.Si. selaku Dekan Fakultas Bisnis Universitas Buddhi Dharma Tangerang.
3. Bapak Susanto Wibowo, S.E., M.Akt. selaku Ketua Program Studi Akuntansi Universitas Buddhi Dharma Tangerang.
4. Bapak Dr. Suhendra, S.E., M.M. selaku Dosen Pembimbing yang telah meluangkan waktu, tenaga, dan pikiran untuk memberikan pengetahuan, kritik

dan saran, masukan motivasi dan semangat bagi penulis sehingga dapat menyelesaikan skripsi ini tepat pada waktunya.

5. Seluruh teman-teman khususnya Selvyanti Purnamasari, Cindy Angelina, Alan Ardianto, Rian, Venny Yen, Gita Ayu Arieska, Rayanza Malik Ahmad, Jeon Jungkook dan teman-teman lainnya yang tidak bisa disebutkan satu per satu yang setia menemani dan berbagi ilmu selama kuliah di Universitas Buddhi Dharma dan selalu membantu penulis memberikan saran ataupun informasi selama mengerjakan skripsi.
6. Kedua orang tua tercinta serta adik perempuan tersayang, yang selalu memberikan doa, dukungan dan semangat sehingga penulis mampu menyelesaikan skripsi ini dengan baik.
7. Seluruh dosen, staff dan seluruh karyawan Universitas Buddhi Dharma yang telah memberikan pengetahuan, bimbingan dan bantuan selama penulis menempuh perkuliahan di Universitas Buddhi Dharma.
8. Semua pihak yang terlibat dalam penyusunan skripsi ini yang tidak dapat penulis sebutkan satu per satu sehingga skripsi ini dapat terselesaikan tepat pada waktunya.

Tangerang, 30 Januari 2024

Penulis,

Joice Ananda

Nim: 20200100124

DAFTAR ISI

Halaman

JUDUL LUAR

JUDUL DALAM

LEMBAR PERSETUJUAN USULAN SKRIPSI

LEMBAR PERSETUJUAN DOSEN PEMBIMBING

REKOMENDASI KELAYAKAN MENGIKUTI SIDANG SKRIPSI

LEMBAR PENGESAHAN

SURAT PERNYATAAN

SURAT PERNYATAAN PUBLIKASI KARYA ILMIAH

ABSTRAK i

ABSTRACT ii

KATA PENGANTAR..... iii

DAFTAR ISI..... v

DAFTAR TABEL..... ix

DAFTAR GAMBAR..... x

DAFTAR LAMPIRAN xi

BAB I PENDAHULUAN..... 1

A. Latar Belakang Masalah..... 1

B. Identifikasi Masalah 8

C. Rumusan Masalah 9

D. Tujuan Penelitian.....	9
E. Manfaat Penelitian.....	10
F. Sistematika Penulisan.....	11
BAB II LANDASAN TEORI	14
A. Gambaran Teori Umum	14
1. Definisi Akuntansi	14
2. Teori Sinyal (<i>Signalling Theory</i>)	14
3. Rasio Keuangan	16
4. Profitabilitas	17
5. <i>Tax Avoidance</i>	24
6. Ukuran Perusahaan.....	27
7. <i>Sales Growth</i> (Pertumbuhan Penjualan)	30
8. Nilai Perusahaan (<i>Firm Size</i>)	31
B. Hasil Penelitian Terdahulu	33
C. Kerangka Pemikiran.....	42
D. Perumusan Hipotesis	43
1. Pengaruh Profitabilitas terhadap Nilai Perusahaan (X1)	43
2. Pengaruh <i>Tax Avoidance</i> terhadap Nilai Perusahaan (X2)	44
3. Pengaruh Ukuran Perusahaan terhadap Nilai Perusahaan (X3) ..	44
4. Pengaruh <i>Sales Growth</i> terhadap Nilai Perusahaan (X4)	45
5. Pengaruh Profitabilitas, <i>Tax Avoidance</i> , Ukuran Perusahaan dan <i>Sales Growth</i> terhadap Nilai Perusahaan	46

BAB III METODE PENELITIAN	48
A. Jenis Penelitian.....	48
B. Objek Penelitian	49
C. Jenis dan Sumber Data Penelitian	49
D. Populasi dan Sampel	50
E. Teknik Pengumpulan Data	51
F. Operasionalisasi Variabel Penelitian.....	52
1. Variabel Terikat (Y).....	52
2. Variabel Bebas (X).....	53
G. Teknik Analisis Data	55
1. Analisis Statistik Deskriptif	55
2. Uji Asumsi Klasik.....	55
3. Uji Regresi Linear Berganda.....	59
4. Uji Koefisien Determinasi (R^2).....	60
5. Uji Hipotesis.....	60
BAB IV HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN.....	62
A. Deskripsi Data Hasil Penelitian.....	62
1. Profitabilitas	64
2. <i>Tax Avoidance</i>	67
3. Ukuran Perusahaan.....	69
4. <i>Sales Growth</i>	71
5. Nilai Perusahaan.....	73
B. Analisis Hasil Penelitian	75

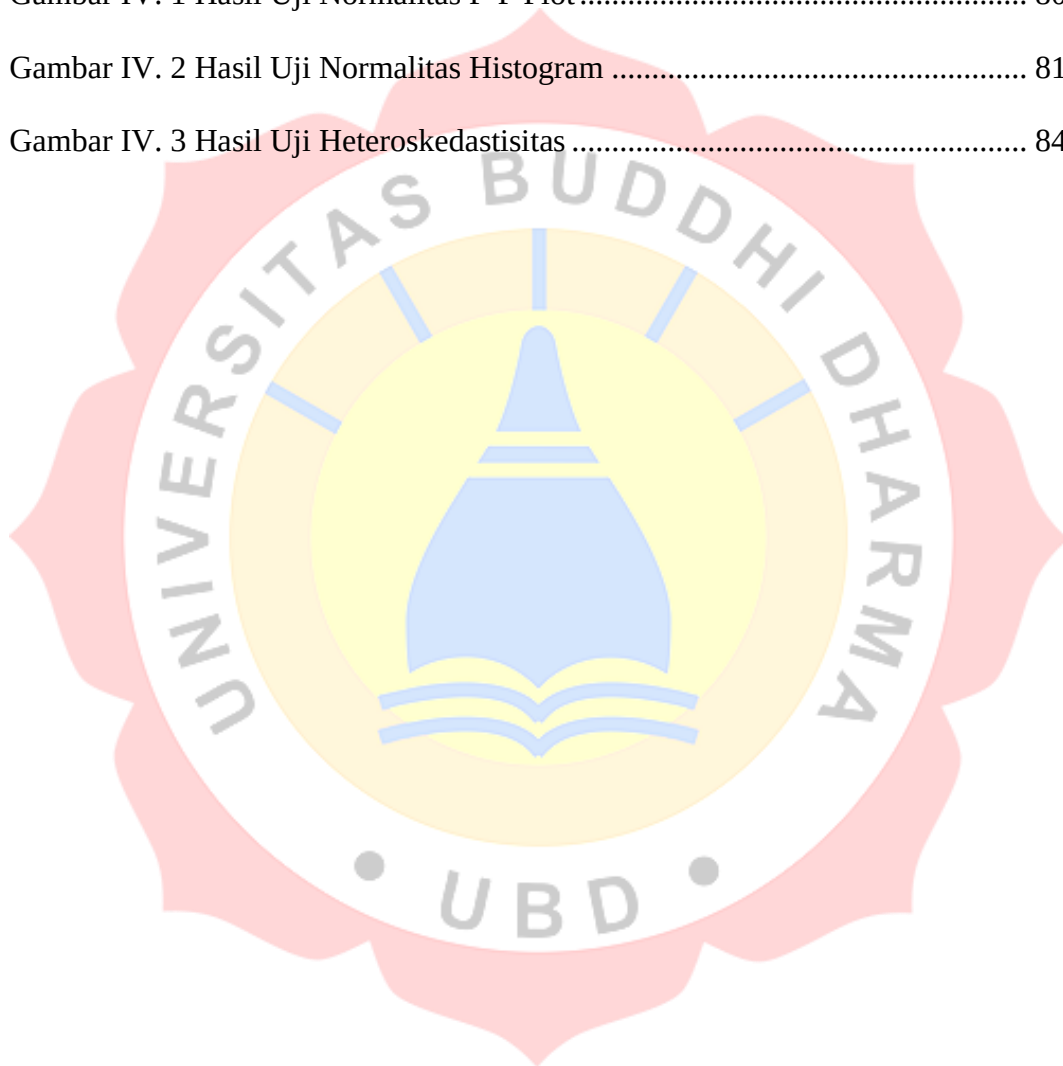
1. Analisis Statistik Deskriptif	75
2. Uji Asumsi Klasik	78
3. Uji Regresi Linear Berganda	84
4. Uji Koefisien Determinasi (R^2)	86
5. Uji Hipotesis	90
C. Pembahasan	93
BAB V PENUTUP	98
A. Kesimpulan	98
B. Saran	101
DAFTAR PUSTAKA	
RIWAYAT HIDUP	
SURAT KETERANGAN RISET	
LAMPIRAN-LAMPIRAN	

DAFTAR TABEL

Tabel II. 1 Penelitian Terdahulu.....	34
Tabel IV. 1 Kriteria Pemilihan Sampel.....	62
Tabel IV. 2 Daftar Perusahaan Sampel Penelitian	63
Tabel IV. 3 Tabel Perhitungan Profitabilitas	64
Tabel IV. 4 Tabel Perhitungan <i>Tax Avoidance</i>	67
Tabel IV. 5 Tabel Perhitungan Ukuran Perusahaan.....	69
Tabel IV. 6 Tabel Perhitungan <i>Sales Growth</i>	71
Tabel IV. 7 Tabel Perhitungan Nilai Perusahaan.....	73
Tabel IV. 8 Hasil Statistik Deskriptif.....	76
Tabel IV. 9 Hasil Uji Normalitas <i>One Sample Kolmogorov Smirnov</i>	79
Tabel IV. 10 Hasil Uji Multikolinearitas	82
Tabel IV. 11 Hasil Autokorelasi <i>Runs Test</i>	83
Tabel IV. 12 Hasil Uji Regresi Linear Berganda.....	84
Tabel IV. 13 Hasil Uji Koefisien Determinasi Profitabilitas	87
Tabel IV. 14 Hasil Uji Koefisien Determinasi <i>Tax Avoidance</i>	88
Tabel IV. 15 Hasil Uji Koefisien Determinasi Ukuran Perusahaan.....	87
Tabel IV. 16 Hasil Uji Koefisien Determinasi <i>Sales Growth</i>	89
Tabel IV. 17 Hasil Uji F Simultan	90
Tabel IV. 18 Hasil Uji T Parsial.....	91

DAFTAR GAMBAR

Gambar I. 1 Grafik <i>Historical Performance</i> Sektor <i>Energy</i>	4
Gambar II. 1 Kerangka Pemikiran	43
Gambar IV. 1 Hasil Uji Normalitas P-P Plot	80
Gambar IV. 2 Hasil Uji Normalitas Histogram	81
Gambar IV. 3 Hasil Uji Heteroskedastisitas	84



DAFTAR LAMPIRAN

Lampiran 1 Daftar Perusahaan Sampel Penelitian Sektor *Energy* Periode 2019-2022

Lampiran 2 Perhitungan Profitabilitas (*Net Profit Margin*) X1

Lampiran 3 Perhitungan *Tax Avoidance* (*Cash Effective Tax Rate* (CETR)) X2

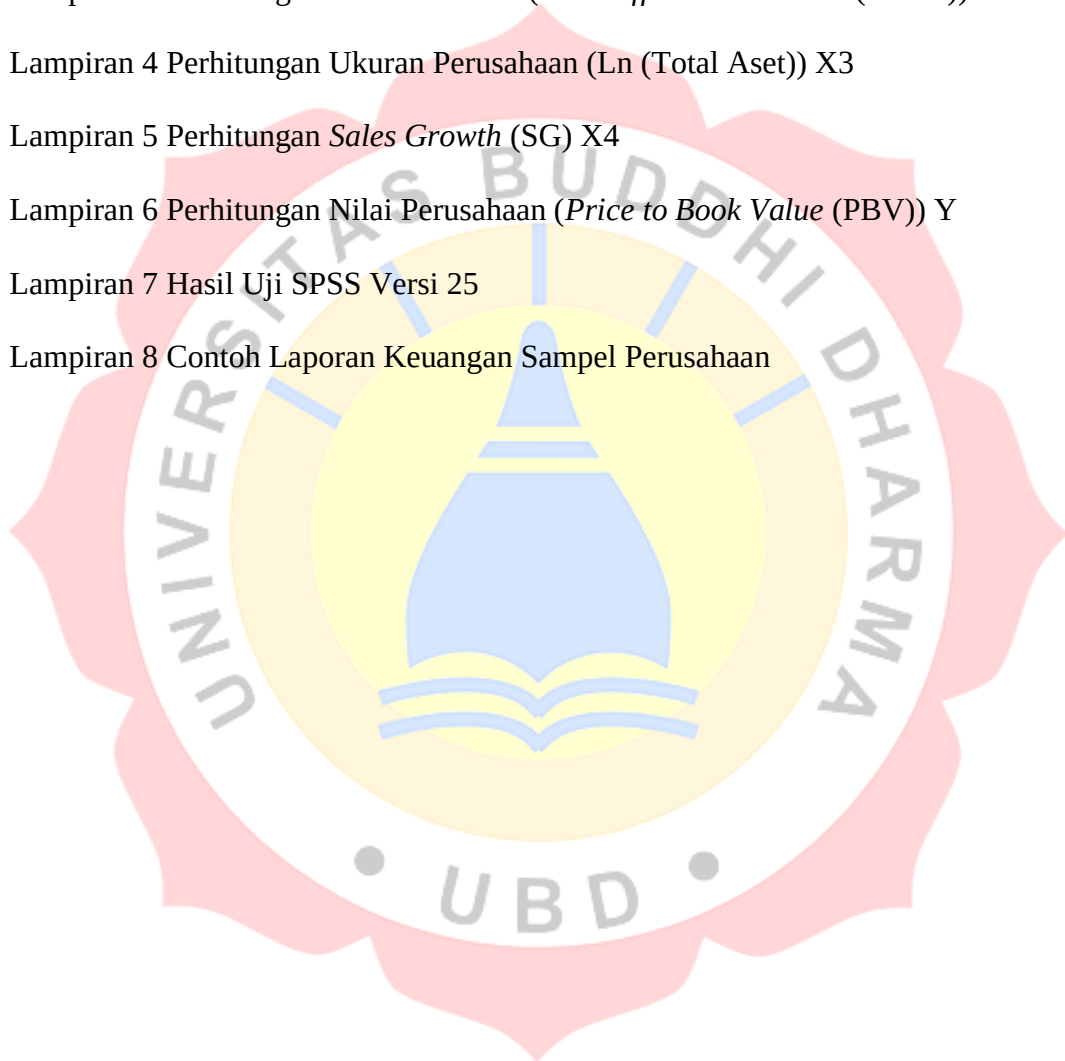
Lampiran 4 Perhitungan Ukuran Perusahaan ($\ln$ (Total Aset)) X3

Lampiran 5 Perhitungan *Sales Growth* (SG) X4

Lampiran 6 Perhitungan Nilai Perusahaan (*Price to Book Value* (PBV)) Y

Lampiran 7 Hasil Uji SPSS Versi 25

Lampiran 8 Contoh Laporan Keuangan Sampel Perusahaan



BAB I

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang Masalah

Dunia dihebohkan dengan kabar merebaknya pandemi Covid-19 yang pertama kali terdeteksi di China pada akhir tahun 2019. Pada akhirnya, pandemi Covid-19 menyebar hampir ke seluruh dunia dan berdampak pada perekonomian berbagai negara, termasuk Indonesia. Pandemi Covid-19 berdampak ke berbagai sektor perekonomian di Indonesia, termasuk pada sektor energi. Pandemi Covid-19 memberikan banyak tekanan pada sektor energi, mulai dari anjloknya harga minyak, penurunan tajam konsumsi bahan bakar minyak (BBM), bahkan pada titik terendah dalam sejarah, konsumsi listrik juga menurun dan berbagai permasalahan lainnya. Banyak negara telah menerapkan pembatasan untuk mengekang penyebaran virus. Akibat dari pembatasan tersebut, konsumsi energi seperti bahan bakar minyak (BBM) menjadi rendah sehingga menyebabkan turunnya harga minyak mentah dunia karena kelebihan pasokan.

Konsumsi bahan bakar minyak (BBM) berkurang sangat signifikan sejak adanya imbauan mengenai berkegiatan di rumah seperti melakukan *work from home*, sekolah di rumah, dan juga melakukan kegiatan ibadah di rumah yang didukung oleh peraturan yang telah ditetapkan oleh pemerintah pusat dan daerah. Di beberapa daerah, penurunan konsumsi bahan bakar

(BBM) produk seri Premium dan Perta mencapai 16,78% per hari dibandingkan dengan bulan Januari dan Februari 2020. Penjualan produk gas oil atau solar mengalami penurunan, dengan rata-rata konsumsi solar mengalami penurunan sebesar 8,38% dibandingkan Januari dan Februari 2020, menurut data dari Pertamina (Umah, 2021). Pandemi penyakit virus corona (Covid-19) yang berlangsung sejak awal tahun 2020 memaksa perusahaan untuk mempertimbangkan strategi yang tepat agar tetap dapat bertahan di bursa saham. Covid-19 menyebabkan sektor energi mengalami angka penurunan yang sangat tajam, hal tersebut bisa dilihat dari adanya penundaan rantai pasokan energi terbarukan, kurangnya ketersediaan pembiayaan dari pasar dan insentif pemerintah. Menurut informasi yang diperkirakan oleh *International Monetary Fund* (IMF) bahwa perekonomian negara maju menurun hingga angka 6%, sedangkan perekonomian negara berkembang juga mengalami penurunan hingga mencapai angka 1% (IMF, 2020). Penurunan perekonomian yang terjadi pada suatu negara tentunya berpengaruh terhadap penurunan profitabilitas perusahaan, dimana aktivitas suatu perusahaan menjadi terhambat akibat dari adanya Covid-19 dan menyebabkan penurunan pada kinerja perusahaan. Hal tersebut tentunya akan berpengaruh terhadap nilai perusahaan.

Pertumbuhan ekonomi global saat ini khususnya di negara Indonesia mengalami kemajuan yang cukup pesat. Hal ini ditandai dengan munculnya banyak perusahaan baru dari berbagai sektor yang sedang berkembang

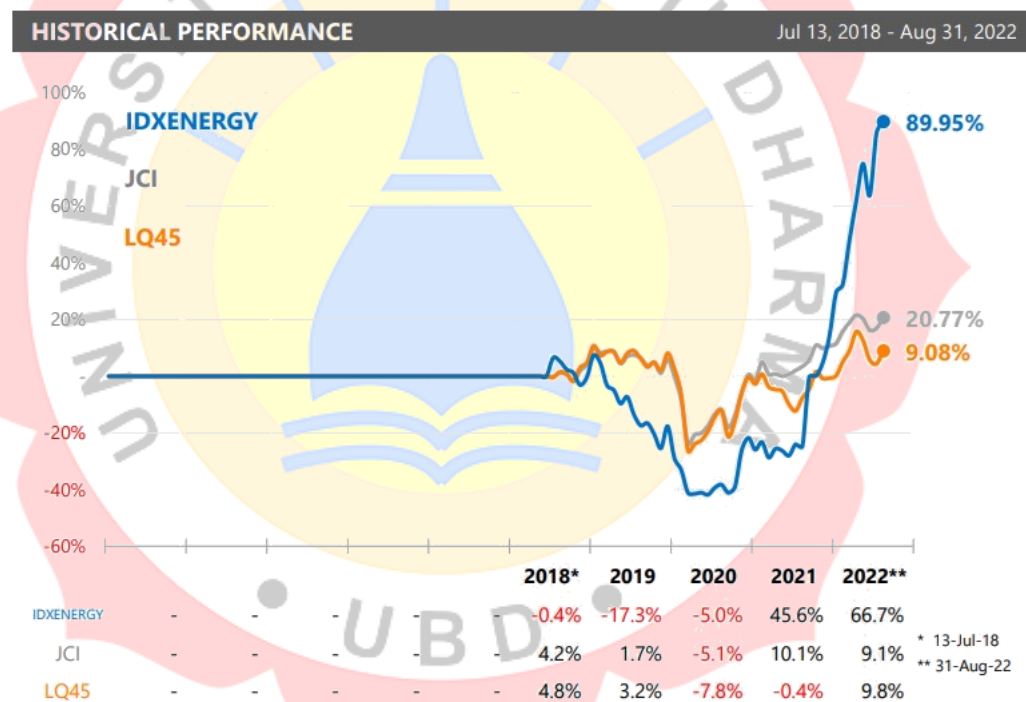
secara signifikan. Tentu saja pertumbuhan perusahaan ini mempunyai konsekuensi, salah satunya yaitu ketatnya persaingan antar sektor, sehingga setiap perusahaan wajib meningkatkan kinerjanya agar tetap bisa bersaing serta mencapai tujuan utama perusahaan.

Tujuan utama perusahaan adalah untuk meningkatkan keuntungan serta menjaga keuntungan perusahaan setinggi-tingginya dan meningkatkan kesejahteraan para pemegang saham atau pemilik. Dengan meningkatkan laba, tentu saja harga saham perusahaan akan meningkat dan seiring dengan itu nilai perusahaan juga dapat meningkat (Afriliani, 2023). Bagi perusahaan *go public* yang saham perusahaannya sudah tercatat di Bursa Efek Indonesia (BEI), selain bertujuan untuk meningkatkan keuntungan perusahaan, tujuan lainnya juga untuk meningkatkan nilai perusahaan. Hal ini sangat penting karena nilai perusahaan yang berkembang mencerminkan kinerja perusahaan yang baik dan dapat dievaluasi secara positif oleh para investor. Dengan kinerja perusahaan yang baik, maka hal tersebut tentunya akan menarik minat investor pada perusahaan tersebut (Suhelim Lim *et al.*, 2023).

Berdasarkan keadaan tersebut, pemegang saham akan terdorong untuk terus meningkatkan nilai suatu perusahaan dan juga menjaga kinerja perusahaannya. Nilai perusahaan merupakan pendapat dan pandangan investor terhadap keberhasilan perusahaan yang selalu dikaitkan dengan harga saham. Harga saham yang tinggi tentunya dapat meningkatkan nilai suatu perusahaan dan memberikan citra positif perusahaan di pasar,

sehingga berdampak positif tidak hanya pada kinerja perusahaan saat ini tetapi juga pada prospeknya di masa depan.

Penulis memilih sektor energi sebagai sasaran penelitian. Hal ini dikarenakan perusahaan sektor energi memiliki peranan yang cukup penting bagi masyarakat dalam menjalankan aktivitas-aktivitasnya. Dalam situasi ekonomi apapun, masyarakat akan memerlukan perusahaan sektor energi untuk melaksanakan aktivitas-aktivitasnya, hal tersebut dapat dilihat pada grafik dibawah ini:



Gambar I. 1

Grafik Historical Performance Sektor Energy

Sumber: www.idx.co.id

Dari gambar I.1 diatas, indeks sektor energi tahun 2020 saat terjadinya pandemi Covid-19 mempunyai *year on year return* sebesar -

5,0%. Jika dibandingkan dengan IHSG yang mempunyai *year on year return* pada tahun 2020 sebesar -5,1% maka angka tersebut sangat dekat. Pada tahun 2021, saat kasus pandemi Covid-19 telah berangsur-angsur menurun, *year on year return* IHSG berada diangka 10,1%, di mana angka tersebut meningkat sebesar 5,0%. Sementara itu indeks sektor energi tahun 2020 berada diangka 45,6%, indeks ini juga mengalami kenaikan sebesar 40,6% dari tahun 2020.

Hal ini disebabkan karena terjadinya pandemi Covid-19 yang berlangsung selama tahun 2020, yang menyebabkan penurunan aktivitas industri, terutama industri jasa, serta gangguan pada rantai pasok dan perdagangan global. Pembatasan interaksi sosial, terutama di Tiongkok sebagai pusat perdagangan dunia, mengganggu kinerja rantai pasok, termasuk pasokan dan permintaan energi. Guncangan ekonomi global akibat pandemi Covid-19 telah mendorong sebagian besar harga komoditas turun. Komoditas yang paling terpengaruh oleh penghentian aktivitas ekonomi adalah komoditas energi, terutama minyak bumi karena terkait langsung dengan sektor transportasi yang mengalami penurunan paling tajam (Hoang *et al.*, 2021).

Terdapat banyak faktor yang bisa mendorong pemegang saham untuk meningkatkan Nilai Perusahaan, diantaranya yaitu Profitabilitas, *Tax Avoidance*, Ukuran Perusahaan dan *Sales Growth*.

Faktor pertama yang mempengaruhi Nilai Perusahaan, yaitu Profitabilitas. Profitabilitas adalah kemampuan perusahaan untuk

menghasilkan keuntungan atau laba selama periode waktu tertentu. Berdasarkan rasio profitabilitas, semakin tinggi profitabilitas perusahaan maka semakin baik keadaan perusahaan tersebut. Salah satu rasio profitabilitas adalah NPM (*net profit margin*). NPM (*net profit margin*) adalah rasio profitabilitas yang menunjukkan keuntungan kegiatan usaha sebagai persentase dari laba bersih atau penjualan bersih. Alasan penulis menggunakan NPM karena rasio ini memberikan gambaran analitis pada stabilitas keuangan perusahaan. Semakin tinggi NPM, maka kinerja perusahaan akan lebih produktif dan tentunya akan semakin menumbuhkan kepercayaan investor untuk menanamkan modalnya pada perusahaan. Hal ini tentunya akan meningkatkan nilai perusahaan.

Faktor kedua yang mempengaruhi Nilai Perusahaan yaitu *Tax Avoidance*. *Tax Avoidance* merupakan kegiatan penghindaran pajak yang bertujuan untuk meminimalkan beban pajak dengan memanfaatkan celah yang ada di dalam peraturan perpajakan suatu negara (Violeta & Serly, 2020). *Tax Avoidance* merupakan salah satu aspek perpajakan yang dapat berdampak pada nilai perusahaan. *Tax Avoidance* dapat berdampak buruk bagi perusahaan karena mencerminkan kepentingan pribadi melalui manipulasi keuntungan dan menimbulkan informasi palsu bagi investor (Fikriyah dan Suwarti, 2022).

Faktor ketiga yang mempengaruhi Nilai Perusahaan yaitu Ukuran Perusahaan. Salah satu cara untuk mengukur ukuran perusahaan adalah dengan menggunakan total aset. Jika total aset suatu perusahaan meningkat

maka perusahaan dapat memenuhi kewajiban di masa depan dan perusahaan juga akan lebih mudah memperluas perusahaannya. Namun, jika aset perusahaan semakin menurun maka hal ini tidak baik bagi perusahaan karena perusahaan tidak akan mampu membayar kewajibannya di masa depan. Oleh karena itu, hal ini dapat mengganggu kegiatan operasional perusahaan dan berujung pada kebangkrutan perusahaan. Ukuran perusahaan dipandang mampu mempengaruhi nilai perusahaan karena semakin besar ukuran perusahaan maka semakin mudah bagi perusahaan tersebut mendapatkan pendanaan, baik internal maupun eksternal. Ukuran perusahaan dapat menyebabkan harga saham perusahaan naik, hal tersebut juga dapat mengakibatkan peningkatan pada nilai perusahaan.

Faktor keempat yang mempengaruhi Nilai Perusahaan yaitu *Sales Growth*. Menurut Mahdiana dan Amin (2020), rasio pertumbuhan (*growth ratio*) merupakan rasio yang menggambarkan keberhasilan suatu perusahaan dalam melakukan penjualan pada tahun sebelumnya dan kemudian dijadikan sebagai alat ukur untuk memprediksi penjualan di masa mendatang. Dalam rasio pertumbuhan yang dianalisis adalah pertumbuhan penjualan, laba bersih, pendapatan persaham dan deviden persaham.

Berdasarkan hal-hal yang telah diuraikan diatas, penulis tertarik untuk melakukan penelitian yang berjudul **"Pengaruh Profitabilitas, Tax Avoidance, Ukuran Perusahaan dan Sales Growth Terhadap Nilai Perusahaan (Studi Empiris Pada Perusahaan Sektor Energy Yang Terdaftar di BEI Periode 2019-2022)."**

B. Identifikasi Masalah

- A. Persaingan yang ketat antar perusahaan, serta situasi perekonomian yang menjadi motivasi perusahaan untuk meningkatkan nilai perusahaan.
- B. Tingkat profitabilitas perusahaan yang semakin meningkat akan mendorong peningkatan pada profit atau keuntungan yang dihasilkan perusahaan, hal ini akan mendorong peningkatan pada harga saham yang kemudian akan berpengaruh terhadap nilai perusahaan.
- C. Banyak perusahaan yang cenderung memiliki tingkat kepatuhan pajak yang rendah dan lebih memilih melakukan tindakan *tax avoidance* dengan tujuan untuk meminimalkan pajak yang harus dibayarkan. Hal ini tentunya juga akan mengakibatkan efek negatif terhadap pandangan investor pada perusahaan tersebut, sehingga akan berpengaruh terhadap nilai perusahaan.
- D. Nilai perusahaan akan meningkat seiring dengan bertambahnya tingkat ukuran perusahaan, hal ini karena ukuran perusahaan tersebut merupakan faktor yang mendorong perusahaan untuk lebih dikenal masyarakat, sehingga perusahaan akan lebih mudah untuk memperoleh informasi yang diperlukan.

- E. Dengan meningkatkan pertumbuhan penjualan, maka laba yang dihasilkan akan semakin banyak, hal tersebut tentunya akan berpengaruh terhadap kinerja perusahaan dan terhadap nilai perusahaan.

C. Rumusan Masalah

Berdasarkan uraian latar belakang diatas, maka dapat dibuat rumusan masalah sebagai berikut:

1. Apakah variabel Profitabilitas berpengaruh terhadap Nilai Perusahaan?
2. Apakah variabel *Tax Avoidance* berpengaruh terhadap Nilai Perusahaan?
3. Apakah variabel Ukuran Perusahaan berpengaruh terhadap Nilai Perusahaan?
4. Apakah variabel *Sales Growth* berpengaruh terhadap Nilai Perusahaan?
5. Apakah variabel Profitabilitas, *Tax Avoidance*, Ukuran Perusahaan dan *Sales Growth* secara bersama-sama berpengaruh terhadap Nilai Perusahaan?

D. Tujuan Penelitian

Berdasarkan rumusan masalah diatas, maka tujuan dari penelitian ini adalah sebagai berikut:

1. Untuk menguji dan mengetahui apakah Profitabilitas berpengaruh terhadap Nilai Perusahaan?
2. Untuk menguji dan mengetahui apakah *Tax Avoidance* berpengaruh terhadap Nilai Perusahaan?

3. Untuk menguji dan mengetahui apakah Ukuran Perusahaan berpengaruh terhadap Nilai Perusahaan?
4. Untuk menguji dan mengetahui apakah *Sales Growth* berpengaruh terhadap Nilai Perusahaan?
5. Untuk menguji dan mengetahui apakah Profitabilitas, *Tax Avoidance*, Ukuran Perusahaan dan *Sales Growth* berpengaruh terhadap Nilai Perusahaan?

E. Manfaat Penelitian

Berdasarkan tujuan penelitian diatas, maka penelitian ini diharapkan dapat memberikan manfaat bagi berbagai pihak, baik secara teoritis maupun praktis. Berikut merupakan beberapa manfaat dari penelitian ini:

1. Manfaat Teoritis

Penulis berharap hasil dari penelitian ini dapat menyampaikan informasi mengenai pengaruh Profitabilitas, *Tax Avoidance*, Ukuran Perusahaan dan *Sales Growth* terhadap Nilai Perusahaan. Selain itu, penulis juga berharap hasil penelitian ini dapat menambah wawasan serta pengetahuan dan juga dapat memberikan kontribusi terhadap penelitian sebelumnya serta dapat menjadi referensi bagi pihak-pihak yang akan melakukan penelitian lebih lanjut mengenai nilai perusahaan pada masa yang akan datang.

2. Manfaat Praktis

Hasil penelitian ini diharapkan dapat memberikan informasi yang berguna serta memberikan gambaran yang bermanfaat secara langsung maupun tidak langsung bagi berbagai pihak, antara lain:

a. Bagi Penulis

Penulis berharap dengan adanya hasil dari penelitian ini dapat membantu penulis untuk mengimplementasikan teori-teori yang telah diberikan oleh dosen pengajar selama perkuliahan dengan keadaan yang sebenarnya terjadi di dalam sebuah perusahaan.

b. Bagi Peneliti Selanjutnya

Penulis berharap dengan adanya hasil dari penelitian ini dapat membantu peneliti selanjutnya sebagai sumber literatur dan juga dapat menjadi referensi untuk dapat disempurnakan pada penelitian selanjutnya.

c. Bagi Investor

Penulis berharap dengan adanya hasil dari penelitian ini dapat menjadi bahan pertimbangan para investor dalam menilai suatu perusahaan, serta dapat membantu perusahaan dalam meningkatkan nilai perusahaan.

F. Sistematika Penulisan

Sistematika penulisan skripsi ini terdiri dari lima bab, yang didalamnya setiap bab terhubung satu sama lain. Berikut akan dijelaskan secara singkat sistematika penulisan skripsi ini, antara lain:

BAB I PENDAHULUAN

Bab pendahuluan merupakan kerangka awal bagi peneliti untuk melakukan penelitian. Bab ini menguraikan latar belakang masalah, identifikasi masalah, rumusan masalah, tujuan penelitian, manfaat penelitian, serta sistematika penulisan skripsi.

BAB II LANDASAN TEORI

Bab landasan teori menguraikan gambaran umum teori terkait variabel independent dan dependent, hasil dari penelitian terdahulu, kerangka pemikiran, serta perumusan hipotesis.

BAB III METODE PENELITIAN

Bab metode penelitian menguraikan jenis penelitian, objek penelitian, jenis dan sumber data penelitian, populasi dan sampel, teknik pengumpulan data, operasionalisasi variabel penelitian, serta teknik analisis data.

BAB IV HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

Bab hasil penelitian dan pembahasan menguraikan deskripsi mengenai proses pembuktian atas data hasil penelitian variabel independen dan dependen, analisis hasil penelitian, pengujian hipotesis, serta pembahasan.

BAB V PENUTUP

Bab penutup menguraikan secara singkat kesimpulan mengenai hasil yang telah diperoleh selama penelitian, yang diperoleh dari hasil analisis deskriptif dan pengujian hipotesis yang merupakan jawaban dari permasalahan pada penelitian ini, menyampaikan keterbatasan dalam melakukan penelitian, menjelaskan mengenai implikasi penelitian serta memberikan saran untuk penelitian selanjutnya.



BAB II

LANDASAN TEORI

A. Gambaran Teori Umum

1. Definisi Akuntansi

Menurut (Warren et al., 2019) dalam bukunya Pengantar Akuntansi 1 Adaptasi Indonesia, menyatakan bahwa :

“Akuntansi adalah sistem informasi yang memuat laporan, yang digunakan untuk para pemangku kepentingan pada perusahaan mengenai aktivitas dan kondisi perusahaan”.

Sedangkan menurut *American Institute of Certified Public Accounting* (AICPA) yang dikutip dalam oleh (Siallagan, 2020) dalam bukunya Teori Akuntansi, menyatakan bahwa akuntansi adalah seni yang berkaitan dengan sistem pencatatan, penggolongan, pengklasifikasian, memproses, meringkas, menafsirkan, menganalisis dan juga menyediakan informasi signifikan yang berupa suatu transaksi atau kejadian. Informasi tersebut dapat berguna untuk manajemen dan operasional suatu perusahaan untuk memenuhi tanggung jawabnya.

2. Teori Sinyal (*Signalling Theory*)

Teori Sinyal (*Signalling Theory*) pertama kali dikemukakan oleh Michael Spence pada tahun 1973 dalam model keseimbangan sinyal (*basic equilibrium signaling model*) dan membuat sebuah kriteria sinyal guna untuk menambah kekuatan dalam mengambil keputusan. Spence (1973) menjelaskan bahwa teori sinyal merupakan suatu kegiatan

pemberian sebuah informasi atau sinyal yang dilakukan oleh pihak pemilik informasi, dimana informasi tersebut mencerminkan suatu kondisi perusahaan yang dapat dimanfaatkan dan berguna oleh pihak penerima informasi.

Pihak penerima informasi dapat memberikan respon apakah informasi tersebut mengandung sinyal yang positif (*good news*) atau sinyal negatif (*bad news*). Jika informasi tersebut mengandung sinyal yang positif (*good news*), berarti dalam perusahaan sedang terjadi perubahan harga saham dimana harga saham tersebut sedang mengalami kenaikan dan investor akan memberikan respon secara positif juga dan mampu membedakan antara perusahaan yang memiliki kualitas yang baik dengan perusahaan yang memiliki kualitas yang tidak baik. Sedangkan jika informasi tersebut mengandung sinyal yang negatif (*bad news*), maka hal tersebut akan mempengaruhi keinginan investor dalam melakukan investasi terhadap suatu perusahaan, dimana hal tersebut tentunya akan mempengaruhi penurunan nilai perusahaan.

Dalam penelitian yang dilakukan oleh (Afriliani, 2023), menyatakan *signalling theory* merupakan upaya investasi yang memberikan sinyal positif bagi perkembangan perusahaan di masa depan, yaitu menjadikan harga saham menjadi naik dan menjadi indikator terhadap nilai perusahaan. Perusahaan dengan prospek yang menguntungkan berusaha meyakinkan investor dengan menunjukkan laba perusahaan yang tinggi, hal tersebut berarti kemakmuran

perusahaannya baik, sehingga akan membuat investor menjadi tertarik dan memberikan respon positif sehingga nilai perusahaan pun meningkat.

3. Rasio Keuangan

a. Definisi rasio keuangan

Rasio keuangan adalah salah satu metode analisis keuangan yang dapat menjadi indikator untuk menjadi tolak ukur atau parameter dalam mengukur perkembangan dan kinerja suatu perusahaan. Rasio keuangan dapat diperoleh dengan cara mengambil data dari akun-akun yang diperoleh dari laporan keuangan suatu perusahaan selama periode akuntansi tertentu. Melalui data dari laporan keuangan tersebut, perusahaan dapat mengetahui perkembangan perusahaan dan juga data tersebut bisa menjadi perbandingan angka kinerja perusahaan antar periode satu dengan angka kinerja perusahaan periode lainnya, untuk memastikan apakah kinerja perusahaan mengalami peningkatan atau tidak. Angka-angka tersebut diperoleh melalui laporan keuangan sebuah perusahaan, yang terdiri dari neraca, laporan laba rugi, dan catatan atas laporan keuangan. Rasio keuangan juga digunakan perusahaan dalam mengambil keputusan mengenai kebijakan-kebijakan yang diberlakukan di perusahaan tersebut. Dengan adanya data rasio keuangan ini pihak manajemen perusahaan dapat menentukan langkah yang tepat untuk

mengambil suatu keputusan yang tepat, sehingga kebijakan-kebijakan yang diberlakukan dalam perusahaan tersebut dapat menjadi acuan agar tidak mengalami kesalahan dalam pengambilan sebuah keputusan.

Menurut (Kasmir, 2019), menyatakan bahwa:

”Rasio keuangan merupakan kegiatan analisis untuk melakukan perbandingan terhadap angka-angka yang ada dalam laporan keuangan, dengan cara membagi satu angka dengan angka yang lainnya. Perbandingan dapat dilakukan antara satu komponen dengan komponen dalam satu laporan keuangan ataupun antara komponen yang ada diantara laporan keuangan.”

Dari uraian pengertian analisis rasio keuangan di atas, maka dapat disimpulkan bahwa rasio keuangan adalah suatu kegiatan yang membandingkan angka-angka dalam laporan keuangan yang memiliki hubungan dan dapat menunjukkan kondisi dan kinerja keuangan suatu perusahaan dalam periode tertentu.

4. Profitabilitas

a. Pengertian profitabilitas

Profitabilitas merupakan pengukuran keuangan yang digunakan oleh para investor untuk mengukur dan mengevaluasi kemampuan perusahaan dalam menggunakan assetnya, dengan tujuan untuk menghasilkan keuntungan atau laba relatif terhadap seluruh pendapatan, biaya-biaya yang dikeluarkan oleh perusahaan, aset neraca, dan ekuitas pemegang saham selama periode waktu tertentu.

Profitabilitas merupakan rasio untuk menilai kemampuan perusahaan dalam mencari keuntungan atau laba dalam suatu periode tertentu. Rasio ini juga memberikan ukuran tingkat efektivitas manajemen suatu perusahaan yang ditunjukkan dari laba yang dihasilkan dari penjualan atau dari pendapatan investasi (Kasmir, 2019: 114).

Rasio profitabilitas merupakan sekelompok kebijakan dan keputusan yang menunjukkan mengenai analisis kondisi keuangan perusahaan, pengaruh kombinasi likuiditas, manajemen aset dan utang terhadap hasil operasi, serta pendapatan (Brigham & Houston, 2018: 139). Rasio profitabilitas dapat diartikan juga sebagai suatu cara untuk mengukur seberapa berhasil perusahaan dalam mengelola perusahaan dan menghasilkan keuntungan (Rahayu, 2020: 20).

Profitabilitas merupakan rasio yang digunakan untuk menjelaskan seberapa tingkat efektifitas pengelolaan perusahaan dalam menghasilkan keuntungan atau laba (Seto, *et al.*, 2023: 50). Profitabilitas adalah pengukuran kemampuan perusahaan untuk menghasilkan laba dengan menggunakan sumber-sumber yang dimilikinya, seperti aktiva, modal atau penjualan (Siswanto, 2021: 35).

Dari uraian rasio profitabilitas di atas, dapat disimpulkan bahwa rasio profitabilitas adalah rasio yang menunjukkan

kemampuan perusahaan dalam menghasilkan keuntungan atau laba dalam suatu periode tertentu, dengan menggunakan suatu dasar pengukuran tertentu. Profitabilitas juga merupakan rasio yang bisa menjadi rasio perbandingan yang mengukur seberapa efektivitasnya manajemen perusahaan dalam menggunakan aset, kewajiban, hasil operasi, sampai pendapatan.

b. Tujuan dari profitabilitas

Berikut merupakan tujuan dari penggunaan rasio profitabilitas, yaitu:

- 1) Untuk menghitung dan mengetahui total laba atau keuntungan yang diperoleh perusahaan selama satu periode waktu tertentu.
- 2) Untuk mengetahui total laba atau keuntungan yang diperoleh pada periode sebelumnya dan juga keuntungan yang diperoleh pada periode saat ini.
- 3) Menilai perkembangan total laba atau keuntungan dari periode satu ke periode lainnya.
- 4) Menilai total laba bersih atau keuntungan yang diperoleh oleh perusahaan setelah dikenakan pajak.
- 5) Menilai tingkat produktivitas penggunaan seluruh dana perusahaan dan pengembangan modal yang digunakan oleh perusahaan untuk kegiatan operasionalnya, baik yang berasal dari modal sendiri (ekuitas) ataupun modal pinjaman (utang).

- 6) Mengukur dan menilai tingkat nilai profitabilitas perusahaan selama satu periode waktu tertentu.

c. Manfaat profitabilitas

Berikut merupakan manfaat dari penggunaan rasio profitabilitas, yaitu:

- 1) Untuk mengetahui total keuntungan atau laba yang diperoleh oleh perusahaan dalam satu periode waktu tertentu.
- 2) Untuk mengetahui total keuntungan atau laba yang diperoleh oleh perusahaan pada tahun sebelumnya dan pada tahun berjalan.
- 3) Untuk mengetahui perkembangan total keuntungan atau laba dari satu periode ke periode lainnya.
- 4) Untuk mengetahui total laba bersih atau keuntungan yang diperoleh oleh perusahaan setelah dikenakan pajak.
- 5) Untuk mengetahui tingkat produktivitas dari penggunaan seluruh dana perusahaan dan pengembangan modal yang digunakan oleh perusahaan untuk kegiatan operasionalnya, baik yang berasal dari modal sendiri (ekuitas) ataupun modal pinjaman (utang).
- 6) Untuk mengetahui tingkat nilai profitabilitas perusahaan selama periode waktu tertentu.

d. Jenis-jenis profitabilitas

- 1) Margin Laba Kotor (*Gross Profit Margin*)

Margin laba kotor (*Gross Profit Margin*) merupakan jenis rasio profitabilitas yang digunakan untuk menghitung dan menilai presentase laba bruto atau laba kotor yang dikenakan terhadap pendapatan yang dihasilkan melalui penjualan. Margin laba kotor (*gross profit margin*) dipengaruhi oleh laporan arus kas perusahaan, laporan tersebut menjelaskan mengenai seluruh besaran laba atau keuntungan yang diperoleh oleh perusahaan setelah dikurangi oleh biaya yang digunakan selama proses produksi perusahaan. Semakin tinggi rasio margin laba kotor maka semakin efisiensi kegiatan operasional yang dilakukan oleh perusahaan. Sedangkan apabila rasio margin laba kotor semakin rendah maka efisiensi kegiatan operasional yang dilakukan oleh perusahaan semakin rendah.

$$\text{GPM} = \text{Laba Kotor} : \text{Total Pendapatan} \times 100\%$$

2) Margin Laba Bersih (*Net Profit Margin*)

Margin laba bersih (*Net Profit Margin*) merupakan jenis rasio profitabilitas yang digunakan untuk menghitung dan menilai presentase laba bersih yang didapat setelah dikurangi oleh pajak atas penghasilan yang dihasilkan melalui penjualan. Semakin tinggi rasio margin laba bersih maka semakin produktif kegiatan operasional yang dilakukan oleh perusahaan. Sedangkan apabila rasio margin laba bersih semakin rendah maka kinerja perusahaan dinilai buruk dalam menjalankan

kegiatan operasionalnya. Margin laba bersih mampu meningkatkan tingkat kepercayaan investor untuk menanamkan modalnya di perusahaan tersebut.

$$\text{NPM} = \text{Laba Bersih Setelah Pajak} : \text{Penjualan Bersih} \times 100\%$$

3) Rasio Pengembalian Aset (*Return on Assets Ratio*)

Rasio pengembalian aset (*Return on Assets Ratio*) merupakan jenis rasio profitabilitas yang digunakan untuk menghitung dan menilai keuntungan atau laba yang diperoleh perusahaan dengan total asetnya. Rasio pengembalian aset digunakan untuk melihat tingkat efisiensi perusahaan dalam mengelola asetnya.

$$\text{ROA} = \text{Laba Bersih} : \text{Total Aset}$$

4) Rasio Pengembalian Ekuitas (*Return on Equity Ratio*)

Rasio pengembalian ekuitas (*Return on Equity Ratio*) merupakan jenis rasio profitabilitas yang digunakan untuk menghitung dan menilai keuntungan atau laba yang diperoleh perusahaan dari total modal pemegang saham perusahaan. Rasio pengembalian ekuitas (ROE) dihitung melalui pendapatan yang diperoleh perusahaan terhadap modal atau saham yang ditanamkan pemilik perusahaan dalam perusahaan, baik berupa saham biasa maupun saham preferen. ROE menunjukkan kemampuan perusahaan dalam mengelola saham yang dimilikinya.

ROE = Laba Bersih Setelah Pajak : Ekuitas Pemegang Saham

5) Pengembalian Investasi (*Return on Investment*)

Pengembalian Investasi (*Return on Investment*) merupakan jenis rasio profitabilitas yang digunakan untuk menghitung atau menilai keuntungan atau laba yang diperoleh perusahaan dari suatu investasi lalu dibandingkan dengan jumlah aset atau uang yang telah diinvestasikan. Presentase nilai ROI digunakan oleh investor dalam melakukan investasi pada perusahaan tersebut, karena ROI memuat perhitungan tentang seberapa dana yang diperlukan investor untuk melakukan sebuah investasi. Semakin tinggi angka presentase ROI maka kondisi suatu perusahaan dikatakan dalam kondisi baik. Apabila presentase ROI yang dihasilkan rendah, maka kondisi suatu perusahaan dikatakan dalam kondisi buruk.

$$ROI = ((\text{Laba atas Investasi} - \text{Investasi Awal}) : \text{Investasi}) \times 100\%$$

Rasio profitabilitas yang digunakan dalam penelitian ini adalah Margin Laba Bersih (*Net Profit Margin*). *Net Profit Margin (NPM)* digunakan dalam penelitian untuk mengukur tingkat rasio profitabilitas. Alasan dari menggunakan *Net Profit Margin (NPM)* adalah karena rasio ini memiliki perhitungan yang digunakan untuk menghitung laba atau keuntungan penjualan yang diperoleh perusahaan setelah memperhitungkan

semua total biaya yang digunakan dan pajak yang dikenakan terhadap laba penjualan tersebut. Margin ini menunjukkan perbandingan antara keuntungan setelah pajak dengan total penjualan.

$$NPM = \frac{\text{Laba bersih setelah pajak}}{\text{Penjualan bersih}} \times 100\%$$

Sumber: Kevin, 2022

5. **Tax Avoidance**

Tax avoidance merupakan tindakan penghindaran pajak dengan tujuan melakukan pengurangan beban pajak perusahaan dengan cara memanfaatkan celah-celah (*loophole*) dalam hukum perpajakan suatu negara (Mappadang, 2021: 32). Penghindaran pajak dilakukan dengan menggunakan cara-cara yang legal, tidak melanggar undang-undang yang berlaku dan sah di mata hukum. Pada dasarnya tindakan penghindaran pajak (*tax avoidance*) merupakan tindakan yang legal karena tidak melakukan pelanggaran terhadap peraturan perpajakan yang berlaku, namun hal tersebut tentunya akan berpengaruh negatif terhadap penerimaan pajak suatu negara, khususnya di negara Indonesia.

Dalam Undang-Undang Nomor 28 Tahun 2007 tentang Ketentuan Umum dan Tata Cara Perpajakan (UU KUP), dijelaskan bahwa pajak adalah suatu hal wajib yang bersifat memaksa dan dikenakan pada setiap orang pribadi atau badan, pajak digunakan untuk

keperluan negara, kemakmuran rakyat dan pembangunan negara. Pajak yang dikenakan pada badan akan dikategorikan sebagai beban atau biaya. Maka wajar sekali jika suatu perusahaan memilih untuk melakukan penghindaran beban pajak dan berusaha sebisa mungkin untuk meminimalkan beban pajaknya, untuk mengurangi jumlah pajak yang terutang. Salah satu indikasi yang menjadi terjadinya *tax avoidance* yaitu tingkat kesadaran yang rendah akan kepatuhan perpajakan di Indonesia. Semakin besarnya pajak yang harus dibayarkan, menjadikan adanya tindakan perlawanan yang dilakukan oleh wajib pajak, yang dapat menghambat kegiatan pemungutan pajak.

Tax avoidance merupakan suatu strategi manajemen perusahaan dalam meminimalkan beban pajak yang dibayarkan, tanpa menyalahi undang-undang pajak yang berlaku (Hama, 2020: 36). *Tax avoidance* merupakan usaha yang dilakukan oleh perusahaan untuk mengurangi atau bahkan meniadakan hutang pajak yang dibayarkan yang dilakukan secara legal dan tidak melanggar peraturan yang berlaku dalam undang-undang perpajakan (Arieftiara, 2022: 27).

Tax avoidance dapat diartikan sebagai suatu skema transaksi yang ditujukan untuk meminimalkan beban pajak dengan memanfaatkan kelemahan ketentuan perpajakan suatu negara, tetapi tidak melanggar ketentuan perpajakan sehingga dianggap legal (Gunadi, *et al*, 2007: 6). Dalam melakukan *tax avoidance* tidaklah gratis, karena terdapat biaya-biaya meliputi biaya pelaksanaan,

kehilangan reputasi ataupun ancaman hukuman tertentu (Chen *et al*, 2013).

Dari pengertian di atas, dapat disimpulkan bahwa *tax avoidance* merupakan salah satu aspek perpajakan yang dapat mempengaruhi peningkatan atau penurunan nilai perusahaan. *Tax avoidance* merupakan tindakan pelanggaran pajak dengan cara melakukan penghindaran pajak, guna memperkecil angka beban pajak pada suatu perusahaan, hal ini tentunya akan menimbulkan efek negatif terhadap penerimaan pajak suatu negara. Hal ini tentunya juga akan mengakibatkan efek negatif terhadap pandangan investor pada perusahaan tersebut, karena *tax avoidance* mencerminkan adanya kepentingan pribadi yang dilakukan oleh perusahaan dengan cara melakukan sebuah manipulasi jumlah laba perusahaan, sehingga mengakibatkan investor memperoleh data atau informasi yang tidak sebenarnya.

Ronen Palan (2008) menyatakan bahwa suatu transaksi dapat dikatakan sebagai *tax avoidance* apabila melakukan salah satu tindakan berikut:

- a. Wajib pajak (WP) berusaha untuk membayarkan pajak lebih sedikit dari yang seharusnya terutang, dengan cara memanfaatkan interpretasi hukum pajak yang terdapat dalam suatu negara.

- b. Wajib pajak (WP) berusaha agar pajak yang dikenakan adalah atas keuntungan atau laba yang di *declare* dan bukan atas keuntungan atau laba yang sebenarnya diperoleh.
- c. Wajib pajak (WP) berusaha untuk melakukan penundaan pembayaran pajak.

Dalam penelitian ini, penulis menggunakan pengukuran penghindaran pajak dengan menggunakan pengukuran *Cash ETR* (*cash effective tax rates*). *Cash ETR* atau yang lebih dikenal dengan sebutan CETR, merupakan jumlah kas yang telah dikeluarkan oleh perusahaan untuk membayar biaya pajak dibagi dengan laba perusahaan sebelum dikenakan pajak penghasilan. Pengukuran CETR digunakan dalam pengukuran *tax avoidance* karena pengukuran tersebut tidak mempunyai pengaruh terhadap perubahan estimasi seperti adanya perlindungan pajak. Semakin rendah tingkat presentase CETR maka tingkat presentase penghindaraan pajak semakin tinggi. Sebaliknya semakin tingginya tingkat presentase CETR maka tingkat presentase penghindaran pajak menjadi semakin rendah.

$$\text{CETR} = \frac{\text{Pembayaran Pajak}}{\text{Laba Sebelum Pajak}}$$

Sumber: Violentine, 2022

6. Ukuran Perusahaan

Ukuran perusahaan merupakan skala pengukuran yang menunjukkan besar atau kecilnya sebuah perusahaan, yang bisa dilihat

dari nilai total aset atau aktiva, jumlah pendapatan tahunan, harga nilai pasar saham, penguasaan pasar dan lain-lain. Besar kecilnya perusahaan bisa digunakan sebagai alat pertimbangan yang mempengaruhi perusahaan dalam mengambil sebuah risiko yang mungkin akan timbul dalam suatu perusahaan. Perusahaan besar memiliki risiko bisnis yang lebih rendah dibandingkan dengan perusahaan kecil. Hal ini disebabkan karena perusahaan besar mempunyai kontrol yang lebih efisien dan efektif terhadap kondisi pasar, sehingga mereka mempunyai penguasaan pasar yang lebih baik dan tentunya dapat bersaing dalam persaingan ekonomi (Setiawan, 2022: 69).

Ukuran perusahaan merupakan salah satu faktor yang bisa mempengaruhi nilai perusahaan. Ukuran perusahaan merupakan rata-rata penjualan bersih untuk tahun yang bersangkutan (Brigham dan Houston, 2001:117). Ukuran perusahaan yang besar akan memerlukan dana yang besar pula untuk membiayai kegiatan operasionalnya. Sebuah perusahaan besar akan semakin mudah untuk mengakses dan mengelola kegiatan bisnisnya di pasar modal, dibandingkan dengan perusahaan kecil. Dengan akses yang mudah, maka sebuah perusahaan tentunya akan dapat memiliki kemampuan untuk mengelola dan mengumpulkan dana dalam waktu yang singkat, sehingga bisa mampu membayarkan deviden yang lebih tinggi daripada perusahaan kecil. Menurut Sawir (2015: 101) ukuran perusahaan dinyatakan sebagai hasil

dari struktur keuangan. Ukuran perusahaan merupakan alasan utama para investor dalam menanamkan modalnya (Ismail, 2004: 52).

Ukuran perusahaan dapat ditentukan dengan berbagai macam nilai, seperti nilai total aset, penjualan, modal, laba dan nilai lainnya (Riyanto, 2011: 313). Besar kecilnya perusahaan dapat ditentukan dengan menggunakan nilai total tersebut. Ukuran perusahaan dapat diukur menggunakan 2 indikator pengukuran, yaitu sebagai berikut:

a. Ukuran Perusahaan = LN Total Aset

Aset merupakan harta kekayaan atau sumber daya yang dimiliki oleh sebuah perusahaan. Semakin tinggi nilai aset yang dimiliki suatu perusahaan, maka semakin baik perusahaan bisa melakukan investasi dan memenuhi permintaan produk. Semakin efektif perusahaan melakukan kegiatan investasi, maka semakin luas mangsa pasar yang bisa dicapai oleh perusahaan tersebut, hal ini tentunya akan sangat mempengaruhi nilai perusahaan.

b. Ukuran Perusahaan = LN Total Penjualan

Penjualan merupakan suatu fungsi pemasaran yang paling utama bagi perusahaan didalam menjalankan bisnis dan menghasilkan laba. Dengan angka penjualan dan laba yang semakin meningkat, tentunya hal tersebut dapat menutupi jumlah biaya-biaya yang telah digunakan perusahaan dalam menjalankan kegiatan operasionalnya. Jumlah laba yang semakin meningkat, tentunya akan sangat mempengaruhi nilai perusahaan.

Dalam penelitian ini, peneliti menggunakan indikator pengukuran ukuran perusahaan yang diukur dengan menggunakan nilai total aset atau kekayaan yang dimiliki oleh perusahaan. Dengan menggunakan rumus, sebagai berikut:

$$\text{Ukuran Perusahaan} = \text{LN (Total Aset)}$$

Sumber: Desilie dan Suhendra, 2022

7. *Sales Growth* (Pertumbuhan Penjualan)

Pertumbuhan penjualan merupakan upaya untuk menarik sinyal positif dan pandangan yang baik dari pasar (Sulistyanto, 2018: 70). Pertumbuhan penjualan merupakan indeks keberhasilan perusahaan dalam memperoleh laba dari penjualan periode tahun ini dan kemudian akan digunakan sebagai pembanding dengan periode selanjutnya (Harahap, 2008: 309).

Pertumbuhan penjualan yang semakin baik pada suatu perusahaan, tentu saja akan memberikan dampak yang baik juga untuk perusahaan didalam menjalankan bisnisnya. Dengan meningkatkan pertumbuhan penjualan, maka laba yang dihasilkan akan semakin banyak, hal tersebut tentunya akan berpengaruh terhadap kinerja perusahaan dan terhadap nilai perusahaan. Perusahaan yang memiliki tingkat pertumbuhan penjualan yang stabil, akan semakin mudah didalam mengelola aliran dana yang dipergunakan dalam kegiatan operasionalnya (Brigham dan Houston, 2006: 42).

Pertumbuhan penjualan yang tinggi akan mencerminkan kondisi keuangan perusahaan cukup stabil dan mencerminkan nilai perusahaan yang baik (Hanafi, 2004: 345). Dengan melihat kondisi yang cukup stabil tersebut, tentunya bisa menarik minat para investor untuk melakukan investasi dalam perusahaan karena dianggap bisa mempertahankan nilai pertumbuhan penjualan dari waktu ke waktu.

Perusahaan yang mengalami pertumbuhan penjualan positif dari tahun ke tahun merupakan perusahaan yang bisa dikatakan sebagai perusahaan dalam keadaan yang baik (Kasmir, 2019: 107). Pertumbuhan penjualan yang meningkat menandakan pertumbuhan permintaan pasar semakin meningkat. Dengan permintaan pasar dan pertumbuhan penjualan yang semakin meningkat, perusahaan tentunya akan berusaha semaksimal mungkin untuk bisa mempertahankan keadaan tersebut.

Dalam penelitian ini, penulis menggunakan rumus untuk melakukan pengukuran terhadap pertumbuhan penjualan sebagai berikut:

$$Sales\ Growth = \frac{Penjualan(t) - Penjualan(t-1)}{Penjualan(t-1)}$$

Sumber: Desilie dan Suhendra, 2022

8. Nilai Perusahaan (*Firm Size*)

Nilai perusahaan merupakan pandangan investor terhadap keberhasilan perusahaan dan kinerja perusahaan, yang berkaitan erat

dengan harga saham perusahaan yang terdapat dalam pasar modal (Ningrum, 2021:20). Kemampuan perusahaan dalam memakmurkan dan memberikan pengembalian yang besar terhadap para pemegang saham dijadikan sebagai tolak ukur keberhasilan suatu perusahaan. Nilai perusahaan dapat dilihat dari kemampuan perusahaan dalam membayarkan deviden, semakin besar deviden yang dibayarkan maka semakin besar juga nilai perusahaan (Irnawati, 2021:3).

Harga saham yang tinggi akan memberikan dampak positif terhadap kepercayaan para investor terhadap kinerja perusahaan pada periode saat ini ataupun prospek perusahaan pada masa yang akan datang. Dengan melakukan peningkatan harga saham, tentunya kekayaan investor akan semakin bertambah tinggi pula. Kondisi harga saham yang tinggi menarik para calon investor untuk melakukan investasi. Semakin tinggi nilai harga saham, hal ini tentunya akan membuat tingkat nilai perusahaan semakin tinggi juga (Brealey *et al*, 2007:46).

Nilai perusahaan merupakan pandangan investor dalam melakukan investasi kepada perusahaan, nilai perusahaan menggambarkan kinerja perusahaan yang tercermin dalam harga saham (Indrarini, 2019:2). Menurut Sugeng (2017:9) nilai perusahaan merupakan harga jual barang pada saat barang tersebut akan dijual.

Dari beberapa pengertian di atas, dapat disimpulkan bahwa nilai perusahaan merupakan suatu indikator yang bisa menjadi pengaruh

investor untuk melakukan investasi, dimana para investor mengharapkan adanya pengembalian yang besar dan tingkat kemakmuran yang tinggi.

Dalam penelitian ini, nilai perusahaan diukur menggunakan *Price to Book Value* (PBV). PBV digunakan untuk menggambarkan perbandingan antara harga pasar per lembar saham dengan nilai buku per lembar saham. Rasio PBV digunakan untuk menilai apakah harga saham *overvalued* ataupun *undervalued*. Semakin tinggi rasio ini menjelaskan bahwa semakin tingginya rasa percaya investor terhadap masa depan perusahaan. Sedangkan apabila rasio ini semakin rendah, maka diartikan sebagai penurunan kinerja perusahaan dalam mempertahankan nilai perusahaannya. Berikut ini merupakan rumus yang digunakan untuk mengukur nilai perusahaan, yaitu sebagai berikut:

$$PBV = \frac{\text{Harga saham per lembar}}{\text{Nilai buku per lembar}}$$

Sumber: Kevin, 2022

B. Hasil Penelitian Terdahulu

Berikut ini terdapat beberapa penelitian terdahulu yang telah melakukan penelitian terhadap pengaruh profitabilitas, *tax avoidance*, ukuran perusahaan dan *sales growth* terhadap nilai perusahaan sebagai berikut:

Tabel II. 1

Penelitian Terdahulu

No	Peneliti (Tahun)	Judul	Variabel Penelitian	Hasil Penelitian
1	Kevin (2022)	Pengaruh Ukuran Perusahaan, Likuiditas, dan Profitabilitas terhadap Nilai Perusahaan	Variabel Independen : Ukuran Perusahaan, Likuiditas, Profitabilitas Variabel Dependen : Nilai Perusahaan	Hasil penelitian ini menunjukkan bahwa Ukuran Perusahaan berpengaruh negatif dan tidak signifikan, Likuiditas berpengaruh positif dan signifikan, Profitabilitas berpengaruh positif dan signifikan terhadap Nilai Perusahaan.
2	Afriliani (2023)	Pengaruh Profitabilitas, Likuiditas, Kepemilikan Institusional dan Ukuran	Variabel Independen : Profitabilitas, Likuiditas, Kepemilikan Institusional,	Hasil penelitian ini menunjukkan bahwa Profitabilitas berpengaruh positif, Likuiditas tidak berpengaruh,

		Perusahaan terhadap Nilai Perusahaan	Ukuran Perusahaan Variabel Dependen : Nilai Perusahaan	Kepemilikan Institusional berpengaruh, Ukuran Perusahaan tidak berpengaruh terhadap Nilai Perusahaan.
3	Veronica (2022)	Pengaruh Profitabilitas, Likuiditas, Ukuran Perusahaan, <i>Leverage</i> dan Pertumbuhan Penjualan terhadap Nilai Perusahaan	Variabel Independen : Profitabilitas, Likuiditas, Ukuran Perusahaan, <i>Leverage</i> , Pertumbuhan Penjualan Variabel Dependen : Nilai Perusahaan	Hasil penelitian ini menunjukkan bahwa Profitabilitas berpengaruh positif dan signifikan, Likuiditas berpengaruh negatif dan signifikan, Ukuran Perusahaan tidak berpengaruh signifikan, <i>Leverage</i> berpengaruh positif dan signifikan, Pertumbuhan Penjualan berpengaruh negatif dan signifikan

				terhadap Nilai Perusahaan.
4	Callista (2022)	Analisis Pengaruh Struktur Modal, Profitabilitas, Likuiditas dan Ukuran Perusahaan terhadap Nilai Perusahaan	Variabel Independen : Struktur Modal, Profitabilitas, Likuiditas, Ukuran Perusahaan Variabel Dependen : Nilai Perusahaan	Hasil penelitian ini menunjukkan bahwa Struktur Modal tidak berpengaruh signifikan, Profitabilitas berpengaruh signifikan, Likuiditas tidak berpengaruh signifikan, Ukuran Perusahaan berpengaruh signifikan terhadap Nilai Perusahaan.
5	Fikriyah dan Suwarti (2022)	Pengaruh <i>Tax Avoidance</i> , <i>Leverage</i> dan Ukuran Perusahaan terhadap	Variabel Independen : <i>Tax Avoidance</i> , <i>Leverage</i> ,	Hasil penelitian ini menunjukkan bahwa <i>Tax Avoidance</i> tidak berpengaruh signifikan, <i>Leverage</i> tidak berpengaruh

		Nilai Perusahaan	Ukuran Perusahaan Variabel Dependen : Nilai Perusahaan	signifikan, Ukuran Perusahaan berpengaruh positif dan signifikan terhadap Nilai Perusahaan.
6	Violeta dan Serly (2020)	Pengaruh Manajemen Laba dan <i>Tax</i> <i>Avoidance</i> terhadap Nilai Perusahaan	Variabel Independen : Manajemen Laba, <i>Tax</i> <i>Avoidance</i> Variabel Dependen : Nilai Perusahaan	Hasil penelitian ini menunjukkan bahwa Manajemen Laba berpengaruh positif dan signifikan, <i>Tax</i> <i>Avoidance</i> berpengaruh negatif dan signifikan terhadap Nilai Perusahaan.
7	Widianingsih dan Hakim (2021)	Pengaruh Profitabilitas, Struktur Modal dan Ukuran Perusahaan	Variabel Independen : Profitabilitas, Struktur Modal,	Hasil penelitian ini menunjukkan bahwa Profitabilitas berpengaruh positif dan signifikan, Struktur Modal

		terhadap Nilai Perusahaan	Ukuran Perusahaan Variabel Dependen : Nilai Perusahaan	berpengaruh positif dan signifikan, Ukuran Perusahaan tidak berpengaruh terhadap Nilai Perusahaan.
8	Ester dan Hutabarat (2020)	Pengaruh <i>Tax</i> <i>Avoidance</i> dan Profitabilitas terhadap Nilai Perusahaan	Variabel Independen : <i>Tax</i> <i>Avoidance</i> , Profitabilitas Variabel Dependen : Nilai Perusahaan	Hasil penelitian ini menunjukkan bahwa <i>Tax Avoidance</i> tidak berpengaruh signifikan, Profitabilitas berpengaruh negatif dan signifikan terhadap Nilai Perusahaan.
9	Khoeriyah (2020)	Pengaruh Ukuran Perusahaan, <i>Leverage</i> , <i>Sales Growth</i> dan	Variabel Independen : Ukuran Perusahaan, <i>Leverage</i> ,	Hasil penelitian ini menunjukkan bahwa Ukuran Perusahaan tidak berpengaruh signifikan, <i>Leverage</i> berpengaruh negatif

		<i>Investment Opportunity Set (IOS)</i> terhadap Nilai Perusahaan	<i>Sales Growth, IOS</i> Variabel Dependen : Ukuran Perusahaan	dan signifikan, <i>Sales Growth</i> berpengaruh positif dan signifikan, <i>IOS</i> berpengaruh positif dan signifikan terhadap Nilai Perusahaan.
10	Dewi <i>et al.</i> (2020)	Pengaruh Likuiditas dan Pertumbuhan Penjualan terhadap Nilai Perusahaan	Variabel Independen : Likuiditas, Pertumbuhan Penjualan Variabel Dependen : Nilai Perusahaan	Hasil penelitian ini menunjukkan bahwa Likuiditas berpengaruh signifikan, Pertumbuhan Penjualan tidak berpengaruh signifikan terhadap Nilai Perusahaan.
11	Febricia dan Lekok (2023)	<i>Return on Assets, Debt to Equity Ratio, Tax Avoidance</i>	Variabel Independen : <i>Return on Assets, Debt</i>	Hasil penelitian ini menunjukkan bahwa <i>Return on Assets</i> berpengaruh positif dan signifikan, <i>Debt to</i>

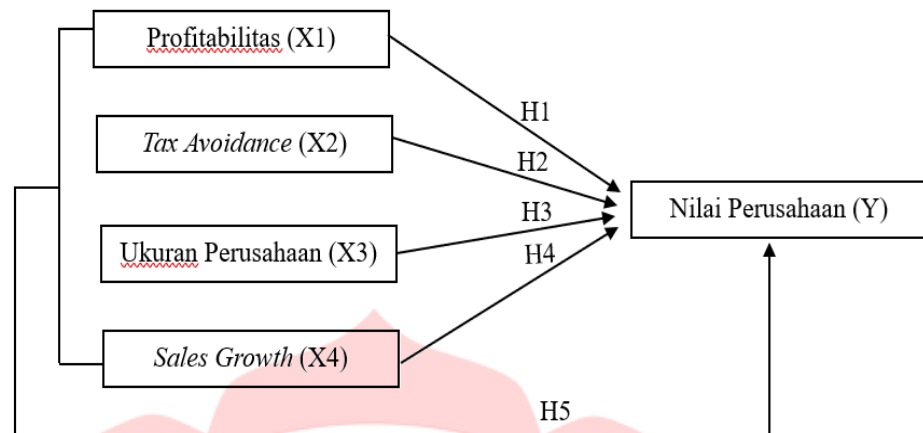
		terhadap Nilai Perusahaan	<i>to Equity, Tax Avoidance</i> Variabel Dependen : Nilai Perusahaan	<i>Equity</i> berpengaruh positif dan signifikan, <i>Tax Avoidance</i> berpengaruh positif dan signifikan terhadap Nilai Perusahaan.
12	Safaruddin <i>et al.</i> (2023)	Pengaruh Struktur Modal dan Ukuran Perusahaan terhadap Nilai Perusahaan yang Terdaftar di Bursa Efek Indonesia	Variabel Independen : Struktur Modal, Ukuran Perusahaan Variabel Dependen : Nilai Perusahaan	Hasil penelitian ini menunjukkan bahwa Struktur Modal tidak berpengaruh signifikan, Ukuran Perusahaan berpengaruh negatif dan signifikan terhadap Nilai Perusahaan.
13	Herlista (2020)	Pengaruh Pertumbuhan Penjualan dan	Variabel Independen :	Hasil penelitian ini menunjukkan bahwa Pertumbuhan

		Profitabilitas terhadap Nilai Perusahaan	Pertumbuhan Penjualan, Profitabilitas Variabel Dependen : Nilai Perusahaan	Penjualan tidak berpengaruh secara signifikan, Profitabilitas tidak berpengaruh secara signifikan terhadap Nilai Perusahaan.
14	Mahanani dan Kartika (2022)	Pengaruh Struktur Modal, Likuiditas, Ukuran Perusahaan, dan Profitabilitas terhadap Nilai Perusahaan	Variabel Independen : Struktur Modal, Likuiditas, Ukuran Perusahaan, Profitabilitas Variabel Dependen : Nilai Perusahaan	Hasil penelitian ini menunjukkan bahwa Struktur Modal tidak berpengaruh signifikan, Likuiditas berpengaruh positif dan signifikan, Ukuran Perusahaan berpengaruh positif dan signifikan, Profitabilitas tidak berpengaruh signifikan terhadap Nilai Perusahaan.

15	Nabela <i>et al.</i> (2023)	Pengaruh <i>Net Profit Margin</i> (NPM), <i>Return on Asset</i> (ROA), <i>Return on Equity</i> (ROA) terhadap Nilai Perusahaan	Variabel Independen : <i>Net Profit Margin</i> (NPM), <i>Return on Asset</i> (ROA), <i>Return on Equity</i> (ROA) Variabel Dependen : Nilai Perusahaan	Hasil penelitian ini menunjukkan bahwa <i>Net Profit Margin</i> (NPM) tidak berpengaruh signifikan, <i>Return on Asset</i> (ROA) berpengaruh secara signifikan, <i>Return on Equity</i> (ROE) berpengaruh secara signifikan terhadap Nilai Perusahaan.
----	--------------------------------	--	---	--

C. Kerangka Pemikiran

Dalam penelitian ini variabel independen yang digunakan adalah variabel profitabilitas, *tax avoidance*, ukuran perusahaan dan *sales growth*, sedangkan variabel dependen yang digunakan adalah variabel nilai perusahaan. Penelitian ini dapat digambarkan dalam kerangka pemikiran sebagai berikut:



Gambar II. 1

Kerangka Pemikiran

D. Perumusan Hipotesis

Berdasarkan kerangka pemikiran di atas, perumusan hipotesis yang bisa dijelaskan adalah sebagai berikut:

1. Pengaruh Profitabilitas terhadap Nilai Perusahaan (X1)

Profitabilitas merupakan pengukuran keuangan yang digunakan oleh para investor untuk mengukur dan mengevaluasi kemampuan perusahaan dalam menggunakan assetnya, dengan tujuan untuk menghasilkan keuntungan bersih atau laba bersih relatif. Semakin tinggi rasio margin laba bersih maka semakin produktif kegiatan operasional yang dilakukan oleh perusahaan. Sedangkan apabila rasio margin laba bersih semakin rendah maka kinerja perusahaan dinilai buruk dalam menjalankan kegiatan operasionalnya. Margin laba bersih mampu meningkatkan tingkat kepercayaan investor untuk menanamkan modalnya di perusahaan tersebut. Hasil ini didukung oleh

hasil penelitian (Kevin, 2022) yang menyatakan bahwa profitabilitas berpengaruh terhadap nilai perusahaan. Berdasarkan pernyataan tersebut, maka hipotesis yang diajukan sebagai berikut:

H1 = Profitabilitas berpengaruh terhadap Nilai Perusahaan.

2. Pengaruh *Tax Avoidance* terhadap Nilai Perusahaan (X2)

Tax avoidance merupakan tindakan penghindaran pajak dengan tujuan melakukan pengurangan beban pajak perusahaan dengan cara memanfaatkan celah-celah (*loophole*) dalam hukum perpajakan suatu negara. Dalam penelitian ini, perhitungan *tax avoidance* dihitung menggunakan rasio CETR. Pengukuran CETR digunakan dalam pengukuran *tax avoidance* karena pengukuran tersebut tidak mempunyai pengaruh terhadap perubahan estimasi seperti adanya perlindungan pajak. Semakin rendah tingkat presentase CETR maka tingkat presentase penghindaraan pajak semakin tinggi. Sebaliknya semakin tingginya tingkat presentase CETR maka tingkat presentase penghindaran pajak semakin rendah. Hasil ini didukung oleh hasil penelitian (Violeta dan Serly, 2020) yang menyatakan bahwa *tax avoidance* memiliki pengaruh terhadap nilai perusahaan. Berdasarkan pernyataan tersebut, maka hipotesis yang diajukan sebagai berikut:

H2 = *Tax Avoidance* berpengaruh terhadap Nilai Perusahaan.

3. Pengaruh Ukuran Perusahaan terhadap Nilai Perusahaan (X3)

Ukuran perusahaan merupakan skala pengukuran yang menunjukkan besar atau kecilnya sebuah perusahaan, yang bisa dilihat

dari nilai total aset atau aktiva, jumlah pendapatan tahunan, harga nilai pasar saham, penguasaan pasar dan lain-lain. Ukuran perusahaan yang besar akan lebih mudah untuk mengakses sumber keuangan potensial yang diperlukan untuk dijadikan sebagai modal usaha agar mencapai tujuan dari perusahaan mereka. Jika ukuran perusahaannya masih terbilang kecil, maka akan menjadi lebih sulit untuk mendapatkan modal. Tingkat kepercayaan investor juga ditentukan oleh besar kecilnya suatu perusahaan. Nilai perusahaan akan meningkat seiring dengan bertambahnya skala perusahaan, hal ini karena skala perusahaan tersebut merupakan faktor yang mendorong perusahaan untuk lebih dikenal masyarakat, sehingga perusahaan akan lebih mudah untuk memperoleh informasi yang diperlukan. Hasil ini didukung oleh hasil penelitian (Callista, 2022) yang menyatakan bahwa ukuran perusahaan memiliki pengaruh terhadap nilai perusahaan. Berdasarkan pernyataan tersebut, maka hipotesis yang diajukan sebagai berikut:

H3 = Ukuran Perusahaan berpengaruh terhadap Nilai Perusahaan.

4. Pengaruh *Sales Growth* terhadap Nilai Perusahaan (X4)

Sales growth merupakan skala perbandingan jumlah penjualan suatu perusahaan dari tahun ke tahun. Dengan meningkatkan pertumbuhan penjualan, maka laba yang dihasilkan akan semakin banyak, hal tersebut tentunya akan berpengaruh terhadap kinerja perusahaan dan terhadap nilai perusahaan. Pertumbuhan penjualan

yang tinggi akan mencerminkan kondisi keuangan perusahaan cukup stabil dan mencerminkan nilai perusahaan yang baik. Dengan melihat kondisi yang cukup stabil tersebut, tentunya bisa menarik minat para investor untuk melakukan investasi dalam perusahaan karena dianggap bisa mempertahankan nilai pertumbuhan penjualan dari waktu ke waktu. Hal ini didukung oleh hasil penelitian (Khoeriyah, 2020) yang menyatakan bahwa *sales growth* memiliki pengaruh terhadap nilai perusahaan. Berdasarkan pernyataan tersebut, maka hipotesis yang diajukan sebagai berikut:

H4 = *Sales Growth* berpengaruh terhadap Nilai Perusahaan.

5. Pengaruh Profitabilitas, *Tax Avoidance*, Ukuran Perusahaan dan *Sales Growth* terhadap Nilai Perusahaan

Dengan rasio profitabilitas dan *sales growth* yang tinggi, maka tingkat kepercayaan investor akan semakin meningkat untuk menanamkan modal di perusahaan tersebut. Karena semakin besar tingkat profitabilitas suatu perusahaan, maka semakin meningkat tingkat produktifitas kegiatan operasional yang dilakukan oleh perusahaan. Semakin meningkat *sales growth*, maka semakin meningkat pula tingkat penjualan suatu perusahaan guna memperoleh keuntungan atau laba yang lebih besar. Karena tingkat laba yang besar, pajak yang harus dibayar oleh perusahaan akan menjadi lebih besar. Maka ada kemungkinan perusahaan tersebut melakukan tindakan *tax avoidance*. Ukuran perusahaan juga merupakan salah satu hal penting

untuk menarik minat investor dalam melakukan pendanaan pada perusahaan tersebut. Berdasarkan pernyataan tersebut, maka hipotesis yang diajukan sebagai berikut:

H5 = Profitabilitas, *Tax Avoidance*, Ukuran Perusahaan dan *Sales Growth* berpengaruh terhadap Nilai Perusahaan.



BAB III

METODE PENELITIAN

A. Jenis Penelitian

Penelitian merupakan suatu metode pengumpulan data yang terdiri dari langkah-langkah yang sistematis dan konsisten, yang bertujuan untuk merumuskan pertanyaan-pertanyaan dan membuktikan kebenaran dari pertanyaan penelitian tersebut. Jenis penelitian yang digunakan dalam penelitian ini adalah dengan menggunakan jenis penelitian kuantitatif. Menurut (Sugiyono, 2020, h. 27), jenis penelitian kuantitatif merupakan jenis penelitian yang digunakan untuk meneliti suatu populasi atau sampel tertentu, mengumpulkan data dengan menggunakan instrumen penelitian, analisis data yang bersifat statistik, yang bertujuan untuk menggambarkan dan menguji hipotesis yang telah ditetapkan. Dalam penelitian kuantitatif harus menggunakan instrumen yang digunakan sebagai alat ukur untuk menguji validitas dan realibilitas pada setiap variabel yang diteliti.

Penelitian ini memuat angka serta analisis data statistik yang diperoleh dari laporan keuangan perusahaan sektor energi yang terdaftar di Bursa Efek Indonesia (BEI), yang memuat analisis data mengenai variabel-variabel penelitian yaitu Profitabilitas (X1), *Tax Avoidance* (X2), Ukuran Perusahaan (X3), *Sales Growth* (X4), serta Nilai Perusahaan (Y) yang dilakukan dalam perusahaan.

B. Objek Penelitian

Objek penelitian yang digunakan dalam penelitian ini adalah perusahaan sektor energi yang terdaftar di Bursa Efek Indonesia (BEI) selama periode 2019-2022. Adapun variabel bebas (variabel independen) yang menjadi objek dalam penelitian ini yaitu profitabilitas, *tax avoidance*, ukuran perusahaan, dan *sales growth*. Sedangkan variabel terikat (variabel dependen) dalam penelitian ini yaitu nilai perusahaan. Dalam melakukan penelitian ini, penulis akan menguji hubungan antara variabel bebas yang terdiri dari profitabilitas, *tax avoidance*, ukuran perusahaan dan *sales growth* terhadap nilai perusahaan sebagai variabel terikat.

C. Jenis dan Sumber Data Penelitian

Dalam penelitian ini, jenis data yang digunakan adalah jenis penelitian kuantitatif. Penelitian kuantitatif memuat data yang dapat diukur dan dihitung secara langsung, hasil dari penelitian ini berupa angka.

Sumber data yang digunakan dalam penelitian ini adalah berupa sumber data sekunder. Data sekunder merupakan data atau informasi yang diperoleh dari data yang sudah diteliti oleh pihak lain sebelumnya, yang dijadikan sebagai pelengkap kebutuhan data penelitian saat ini. Sumber data yang digunakan dalam penelitian ini adalah data yang memuat tentang profitabilitas, *tax avoidance*, ukuran perusahaan, *sales growth*, dan nilai perusahaan yang diambil dari laporan keuangan sektor energi yang terdaftar di Bursa Efek Indonesia (BEI) periode 2019-2022 yang diperoleh dari website resmi BEI yaitu www.idx.co.id.

D. Populasi dan Sampel

(Sugiyono, 2020, h. 126) menjelaskan bahwa populasi merupakan suatu wilayah generalisasi yang terdiri atas objek/subjek yang memiliki kuantitas dan karakteristik tertentu yang ditetapkan oleh peneliti untuk dipelajari dan kemudian ditarik kesimpulannya. Populasi yang digunakan dalam penelitian ini adalah perusahaan sektor energi yang terdaftar di Bursa Efek Indonesia (BEI) selama 2019-2022.

Sampel merupakan bagian dari jumlah dan karakteristik yang dimiliki oleh populasi penelitian tersebut yang bersifat representatif atau mewakili dari keseluruhan populasi yang ada (Sugiyono, 2020, h. 127). Bila populasi besar dan peneliti tidak memungkinkan untuk mempelajari semua yang terdapat pada populasi, maka peneliti dapat menggunakan sampel yang diambil dari populasi itu. Dalam penelitian ini, teknik pengambilan sampel menggunakan metode *purposive sampling*. Metode *purposive sampling* merupakan teknik pengambilan sampel dengan tujuan untuk memperoleh sampel yang bersifat representatif, sesuai dengan kriteria yang telah ditentukan oleh peneliti. Penentuan kriteria-kriteria sampel tertentu bertujuan untuk dapat memberikan informasi data yang maksimal.

Kriteria-kriteria pengambilan sampel pada penelitian ini, antara lain:

1. Perusahaan sektor energi yang konsisten terdaftar di Bursa Efek Indonesia (BEI) selama periode 2019-2022.

2. Perusahaan sektor energi yang konsisten menerbitkan dan mempublikasikan laporan keuangan secara berturut-turut selama periode 2019-2022.
3. Perusahaan sektor energi yang menghasilkan keuntungan dan tidak mengalami kerugian selama periode 2019-2022.
4. Perusahaan sektor energi yang menyajikan laporan keuangan tahunan dengan menggunakan mata uang Dollar selama periode 2019-2022.

E. Teknik Pengumpulan Data

Teknik pengumpulan data yang dipergunakan dalam penelitian ini menggunakan teknik sebagai berikut:

1. Observasi

Observasi merupakan suatu kegiatan untuk melakukan telaah terhadap data yang dipergunakan dalam penelitian. Dalam penelitian ini, penulis melakukan observasi pada data laporan keuangan perusahaan sektor energi, sebagai sumber data yang paling utama pada penelitian ini.

2. Penelitian Literatur Pustaka

Literatur pustaka merupakan suatu data pendukung selain laporan keuangan perusahaan sektor energi. Data ini diperoleh melalui cara mengutip berbagai buku-buku, jurnal-jurnal, dan sumber literatur lainnya yang berkaitan dengan penelitian.

3. Data Sekunder

Data sekunder merupakan data yang diperoleh dari data yang telah dipublikasikan atau dikumpulkan oleh organisasi lain dan dapat diakses dengan mudah oleh berbagai pihak. Dalam penelitian ini, penulis mengumpulkan sampel dari periode tahun 2019-2022 pada variabel Profitabilitas, *Tax Avoidance*, Ukuran Perusahaan, *Sales Growth* dan Nilai Perusahaan. Data ini diperoleh dari situs resmi Bursa Efek Indonesia (www.idx.co.id).

F. Operasionalisasi Variabel Penelitian

Pada penelitian ini dipergunakan variabel terikat dan variabel bebas. Variabel terikat yang digunakan adalah variabel Nilai Perusahaan (Y), sedangkan variabel bebas yang digunakan adalah Profitabilitas (X1), *Tax Avoidance* (X2), Ukuran Perusahaan (X3) dan *Sales Growth* (X4). Berikut ini merupakan operasionalisasi variabel dalam penelitian ini, sebagai berikut:

1. Variabel Terikat (Y)

Variabel terikat merupakan variabel yang dipengaruhi atau menjadi akibat karena adanya pengaruh dari variabel bebas. Dalam penelitian ini, variabel yang menjadi variabel terikat yaitu Nilai Perusahaan. Nilai perusahaan merupakan pandangan investor terhadap keberhasilan dan kinerja perusahaan, yang berkaitan erat dengan harga saham perusahaan. Dalam penelitian ini, nilai perusahaan diukur dengan menggunakan rasio *price to book value (PBV)*.

$$PBV = \frac{\text{Harga saham per lembar}}{\text{Nilai buku per lembar}}$$

Sumber: Kevin, 2022

2. Variabel Bebas (X)

Variabel bebas merupakan variabel yang mempengaruhi atau yang menjadi sebab terjadinya perubahan variabel terikat. Dalam penelitian ini terdapat 4 variabel bebas, sebagai berikut:

a. Profitabilitas (X1)

Profitabilitas merupakan pengukuran keuangan yang digunakan oleh para investor untuk mengukur dan mengevaluasi kemampuan perusahaan dalam menggunakan asetnya, dengan tujuan untuk menghasilkan keuntungan atau laba relatif terhadap seluruh pendapatan, biaya-biaya yang dikeluarkan oleh perusahaan, aset neraca, dan ekuitas pemegang saham selama periode waktu tertentu. Dalam penelitian ini, profitabilitas diukur dengan menggunakan rasio *Net Profit Margin (NPM)*.

$$NPM = \frac{\text{Laba bersih setelah pajak}}{\text{Penjualan bersih}} \times 100\%$$

Sumber: Kevin, 2022

b. Tax Avoidance (X2)

Tax avoidance merupakan tindakan penghindaran pajak dengan tujuan melakukan pengurangan beban pajak perusahaan dengan cara memanfaatkan celah-celah (loophole) dalam hukum

perpajakan suatu negara. Dalam penelitian ini, *tax avoidance* diukur dengan menggunakan rasio *CETR*.

$$\text{CETR} = \frac{\text{Pembayaran Pajak}}{\text{Laba Sebelum Pajak}}$$

Sumber: Violentine, 2022

c. Ukuran Perusahaan (X3)

Ukuran perusahaan merupakan skala pengukuran yang menunjukkan besar atau kecilnya sebuah perusahaan, yang bisa dilihat dari nilai total aset atau aktiva, jumlah pendapatan tahunan, harga nilai pasar saham, penguasaan pasar dan lain-lain. Dalam penelitian ini, ukuran perusahaan diukur dengan menggunakan indikator pengukuran sebagai berikut:

$$\text{Ukuran Perusahaan} = \text{LN (Total Aset)}$$

Sumber: Desilie dan Suhendra, 2022

d. Sales Growth (X4)

Pertumbuhan penjualan (*sales growth*) merupakan gambaran keberhasilan perusahaan dalam menghasilkan laba pada periode saat ini dan kemudian akan menjadi alat pembanding dalam pertumbuhan penjualan tahun berikutnya. Pertumbuhan penjualan yang tinggi akan mencerminkan kondisi keuangan perusahaan cukup stabil dan mencerminkan nilai perusahaan yang baik. Dalam penelitian ini, penulis menggunakan indikator pengukuran *sales growth* sebagai berikut:

$$Sales\ Growth = \frac{Penjualan(t) - Penjualan(t-1)}{Penjualan(t-1)}$$

Sumber: Desilie dan Suhendra, 2022

G. Teknik Analisis Data

Dalam penelitian ini, teknik analisis data yang digunakan sebagai berikut:

1. Analisis Statistik Deskriptif

Menurut (Sugiyono, 2020) dalam buku yang berjudul Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif, dan R&D, menjelaskan bahwa:

”Statistik deskriptif merupakan statistik yang berguna sebagai alat untuk menganalisa data dengan cara mendeskripsikan atau menggambarkan data yang telah terkumpul sebagaimana adanya tanpa bermaksud membuat kesimpulan yang berlaku untuk umum atau generalisasi”.

Statistik deskriptif merupakan penyajian data dalam bentuk tabel, grafik, diagram lingkaran, pictogram, perhitungan modus, median, mean (pengukuran tendensi sentral), perhitungan rata-rata dan standar deviasi dan perhitungan presentase dalam penelitian.

2. Uji Asumsi Klasik

Uji asumsi klasik bertujuan untuk menguji apakah model regresi penelitian layak untuk digunakan dalam penelitian ini. Uji asumsi klasik ini menggunakan 4 uji, yaitu uji normalitas, uji multikolinieritas, uji autokorelasi dan uji heteroskedastisitas.

a. Uji Normalitas

Uji normalitas bertujuan untuk mengetahui apakah distribusi atau sebaran data normal. Uji normalitas dapat dilakukan dengan cara sebagai berikut:

1) Uji Normalitas *One Sample Kolomogorov Smirnov*

Dasar pengambilan keputusan dalam uji ini adalah dengan melihat tingkat signifikansi 0,05. Jika nilai signifikan $>0,05$ maka data dinyatakan terdistribusi secara normal. Sedangkan apabila nilai signifikan $<0,05$ maka data dinyatakan tidak terdistribusi secara normal.

2) Uji Normalitas P-P Plot

Dasar pengambilan keputusan dalam uji ini adalah dengan melihat penyebaran data pada sumbu diagonal grafik. Uji dapat dikatakan normal apabila titik-titik (data) menyebar disekitar garis diagonal dan tidak tersebar jauh dari garis diagonal.

3) Uji Normalitas Histogram

Dasar pengambilan keputusan dalam uji ini adalah dengan melihat grafik histogram, data dikatakan normal apabila grafik histogram membentuk lonceng (*bell shaped*) dan tidak condong ke kanan ataupun ke kiri.

b. Uji Multikolinearitas

Uji multikolinearitas bertujuan untuk menguji apakah model regresi ditemukan adanya korelasi antarvariabel bebas (independen). Model regresi yang baik seharusnya tidak terjadi korelasi di antara variabel independen (Sinambela, 2021, h. 433). Dasar pengambilan keputusan pada uji multikolinearitas yaitu dengan melihat nilai *tolerance* dan nilai *variance inflation factor* (VIF), sebagai berikut:

- 1) Jika nilai *tolerance* $> 0,10$ dan nilai *variance inflation factor* (VIF) < 10 maka tidak terjadi multikolinearitas.
- 2) Jika nilai *tolerance* $< 0,10$ dan nilai *variance inflation factor* (VIF) > 10 maka terjadi multikolinearitas.

c. Uji Autokorelasi

Uji autokorelasi merupakan pengujian asumsi dalam regresi di mana variabel dependen tidak berkorelasi atau tidak berhubungan dengan variabel itu sendiri. Uji autokorelasi bertujuan untuk menguji apakah dalam model regresi terjadi atau tidak terjadi korelasi antara kesalahan pengganggu pada periode t dengan kesalahan pengganggu pada periode $t-1$ (sebelumnya). Model regresi yang baik adalah model regresi yang terbebas dari autokorelasi. Untuk mendeteksi ada atau tidaknya autokorelasi dapat menggunakan uji sebagai berikut:

- 1) Uji *Durbin-Watson* (DW)

Dasar pengujian uji Durbin-Watson (DW) sebagai berikut:

- a) Terjadinya autokorelasi, apabila nilai $D-W < dL$ atau lebih tinggi dari $(4-dL)$.
- b) Tidak terjadinya autokorelasi, apabila nilai $dU < D-W$ dan nilai $D-W$ lebih rendah $(4-dU)$.
- c) Kesimpulan tidak pasti atau tidak dapat diambil, apabila nilai $D-W$ berada diantara nilai dL dan dU atau diantara $(4-dU)$ dan $(4-dL)$.

2) *Runs Test*

Runs test digunakan sebagai alternatif untuk mengatasi masalah autokorelasi, apabila pada saat melakukan uji *durbin-watson* (DW) tidak menghasilkan kesimpulan ada atau tidaknya autokorelasi. Dasar pengujian *runs test* adalah sebagai berikut:

- a) Tidak terjadinya autokorelasi, apabila nilai *Asymp. Sig. (2-tailed)* lebih besar dari 0,050.
- b) Terjadinya autokorelasi, apabila nilai *Asymp. Sig. (2-tailed)* lebih kecil dari 0,050.

d. Uji Heteroskedastisitas

Uji heteroskedastisitas digunakan dalam menentukan apakah suatu model terbebas dari masalah heteroskedastisitas atau tidak hanya dengan melihat pada Scatter Plot dan dilihat apakah residual

memiliki pola tertentu atau tidak. Scatter Plot dilakukan apabila pola berbentuk seperti titik-titik yang membentuk pola tertentu yang teratur, maka telah terjadi heteroskedastisitas. Sedangkan heteroskedastisitas tidak akan terjadi, apabila titik-titik tidak membentuk pola yang jelas dan titik menyebar diatas dan dibawah angka 0 pada sumbu Y.

3. Uji Regresi Linear Berganda

Uji regresi linear berganda digunakan untuk mengetahui ada atau tidaknya pengaruh dari variabel bebas terhadap variabel terikat (Sinambela, 2021). Uji ini digunakan untuk menguji ada atau tidaknya pengaruh Profitabilitas, *Tax Avoidance*, Ukuran Perusahaan dan *Sales Growth* terhadap Nilai Perusahaan. Model persamaan regresi linear berganda yang digunakan dalam penelitian ini adalah sebagai berikut:

$$Y = \alpha + \beta_1 NPM + \beta_2 CETR + \beta_3 SIZE + \beta_4 SG + \varepsilon$$

Keterangan :

Y = Nilai Perusahaan (PBV)

α = Konstanta

$\beta_1, \beta_2, \beta_3, \beta_4$ = Koefisien regresi

NPM = Profitabilitas

CETR = *Tax Avoidance*

SIZE = Ukuran Perusahaan

SG = *Sales Growth*

ε = *Error*

4. Uji Koefisien Determinasi (R^2)

Uji koefisien determinasi (R^2) merupakan uji yang bertujuan untuk menguji seberapa jauh kemampuan variabel independen dalam menjelaskan variabel dependen. Nilai uji koefisien determinasi adalah antara nol (0) sampai dengan satu (1). Nilai koefisien determinasi (*Adjusted R Square*) yang mendekati angka satu (1) berarti variabel independen memiliki kemampuan dalam menjelaskan hampir semua informasi yang dibutuhkan untuk menjelaskan variabel dependen. Sedangkan jika nilai koefisien determinasinya mendekati angka nol (0) atau semakin kecil nilainya, maka semakin terbatas kemampuan variabel independen dalam menjelaskan variabel dependen.

5. Uji Hipotesis

a. Uji Statistik F (Simultan)

Uji F-Statistik digunakan untuk menguji apakah variabel independen secara simultan atau bersama-sama mempunyai pengaruh terhadap variabel dependen (Sinambela, 2021, h. 444). Dasar dari pengambilan keputusan uji F dilakukan dengan kriteria sebagai berikut:

- 1) Jika nilai $\text{Sig.} \geq 0,05$ dan nilai $F \text{ hitung} < F \text{ tabel}$, maka variabel independen secara simultan tidak memiliki pengaruh terhadap variabel dependen.

- 2) Jika nilai $\text{Sig.} < 0,05$ dan nilai $F \text{ hitung} > F \text{ tabel}$, maka variabel independen secara simultan memiliki pengaruh terhadap variabel dependen.

b. Uji Statistik T (Parsial)

Uji T-Statistik digunakan untuk menguji apakah variabel independen secara parsial/individual memiliki pengaruh terhadap variabel dependen (Sinambela, 2021, h. 442). Dasar dari pengambilan keputusan uji T dilakukan dengan kriteria sebagai berikut:

- 1) Jika nilai signifikansi $> 0,05$ dan nilai $T \text{ hitung} < T \text{ tabel}$, maka variabel independen secara parsial tidak memiliki pengaruh terhadap variabel dependen.
- 2) Jika nilai signifikansi $< 0,05$ dan nilai $T \text{ hitung} > T \text{ tabel}$, maka variabel independen secara parsial memiliki pengaruh terhadap variabel dependen.