



**PENGARUH PERENCANAAN PAJAK, PENGHINDARAN
PAJAK, SALES GROWTH, PROFITABILITAS, DAN
KEBIJAKAN DIVIDEN TERHADAP NILAI PERUSAHAAN
PADA PERUSAHAAN LQ45 YANG TERDAFTAR DI BEI
PERIODE 2020-2023**

SKRIPSI

Oleh :
LANDFIN ONG
20210100060

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

**FAKULTAS BISNIS
UNIVERSITAS BUDDHI DHARMA TANGERANG**

2025



**PENGARUH PERENCANAAN PAJAK, PENGHINDARAN
PAJAK, SALES GROWTH, PROFITABILITAS, DAN
KEBIJAKAN DIVIDEN TERHADAP NILAI PERUSAHAAN
PADA PERUSAHAAN LQ45 YANG TERDAFTAR DI BEI
PERIODE 2020-2023**

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 :
LANDFIN ONG
20210100060**

**FAKULTAS BISNIS
UNIVERSITAS BUDDHI DHARMA TANGERANG**

2025

UNIVERSITAS BUDDHI DHARMA

TANGERANG

LEMBAR PERSETUJUAN USULAN SKRIPSI

Nama Mahasiswa : Landfin Ong
NIM : 20210100060
Konsentrasi : Akuntansi Keuangan dan Perpajakan
Program Studi : Akuntansi
Fakultas : Bisnis
Judul Skripsi : Pengaruh Perencanaan Pajak, Penghindaran Pajak, *Sales Growth*, Profitabilitas, Dan Kebijakan Dividen Terhadap Nilai Perusahaan Pada Perusahaan LQ45 Yang Terdaftar Di BEI Periode 2020-2023.

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

Tangerang, 12 September 2024

Menyetujui,
Pembimbing,

Mengetahui,
Ketua Program Studi,



Peng Wi, S.E., M.Akt.
NUPTK : 3938754655130212



Susanto Wibowo, S.E., M.Akt.
NUPTK : 1433746647130352



UNIVERSITAS BUDDHI DHARMA

TANGERANG

REKOMENDASI KELAYAKAN MENGIKUTI SIDANG SKRIPSI

Yang bertanda tangan dibawah ini :

Nama : Peng Wi, S.E., M.Akt.

Kedudukan : Pembimbing

Menyatakan bahwa,

Nama Mahasiswa : Landfin Ong

NIM : 20210100060

Konsentrasi : Akuntansi Keuangan dan Perpajakan

Program Studi : Akuntansi

Fakultas : Bisnis

Judul Skripsi : Pengaruh Perencanaan Pajak, Penghindaran Pajak, *Sales Growth*, Profitabilitas, Dan Kebijakan Dividen Terhadap Nilai Perusahaan Pada Perusahaan LQ45 Yang Terdaftar Di BEI Periode 2020-2023.

Telah layak untuk mengikuti sidang skripsi.

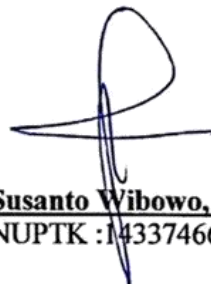
Menyetujui,
Pembimbing,



Peng Wi, S.E., M.Akt.
NUPTK : 3938754655130212

Tangerang, 20 Desember 2024

Mengetahui,
Ketua Program Studi,



Susanto Wibowo, S.E., M.Akt.
NUPTK : 1433746647130352

UNIVERSITAS BUDDHI DHARMA

TANGERANG

LEMBAR PERSETUJUAN DOSEN PEMBIMBING

Judul Skripsi : Pengaruh Perencanaan Pajak, Penghindaran Pajak, *Sales Growth*, Profitabilitas, Dan Kebijakan Dividen Terhadap Nilai Perusahaan Pada Perusahaan LQ45 Yang Terdaftar Di BEI Periode 2020-2023.

Disusun oleh,

Nama Mahasiswa : Landfin Ong

NIM : 20210100060

Konsentrasi : Akuntansi Keuangan dan Perpajakan

Program Studi : Akuntansi

Fakultas : Bisnis

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

Tangerang, 20 Desember 2024

Menyetujui,

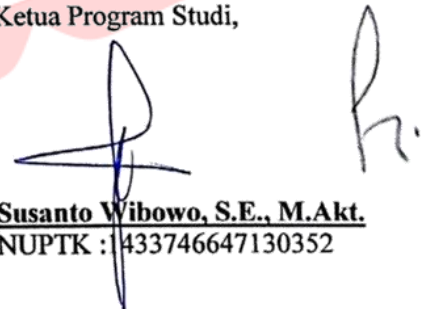
Mengetahui,

Pembimbing,

Ketua Program Studi,



Peng Wi, S.E., M.Akt.
NUPTK : 3938754655130212



Susanto Wibowo, S.E., M.Akt.
NUPTK : 433746647130352

UNIVERSITAS BUDDHI DHARMA
TANGERANG

LEMBAR PENGESAHAN

Nama Mahasiswa : Landfin Ong
NIM : 20210100060
Konsentrasi : Akuntansi Keuangan dan Perpajakan
Program Studi : Akuntansi
Fakultas : Bisnis
Judul Skripsi : Pengaruh Perencanaan Pajak, Penghindaran Pajak, *Sales Growth*, Profitabilitas, Dan Kebijakan Dividen Terhadap Nilai Perusahaan Pada Perusahaan LQ45 Yang Terdaftar Di BEI Periode 2020-2023.

Telah dipertahankan dan dinyatakan **LULUS** pada Yudisium dalam Predikat “**DENGAN PUJIAN**” oleh Tim Penguji pada hari Rabu, tanggal 19 Februari 2025.

Nama Penguji

Tanda Tangan

Ketua Penguji : **Rr. Dian Anggraeni, S.E., M.Si.**
NUPTK : 9759751652230072



Penguji I : **Susanto Wibowo, S.E., M.Akt.**
NUPTK : 1433746647130352



Penguji II : **Dr. Limajatini, S.E., M.M., BKP..., CTC.**
NUPTK : 5545745646230062



Dekan Fakultas Bisnis,



Rr. Dian Anggraeni, S.E., M.Si.
NUPTK : 9759751652230072



SURAT PERNYATAAN

Dengan ini Saya menyatakan:

1. Karya tulis, skripsi ini adalah asli dan belum pernah diajukan untuk mendapatkan gelar akademik Sarjana di Universitas Buddhi Dharma ataupun universitas lain.
2. Karya tulis ini murni gagasan, rumusan dan original. penelitian saya sendiri tanpa bantuan pihak lain, kecuali arahan dari dosen pembimbing.
3. Dalam karya tulis tidak terdapat karya atau pendapat yang ditulis dengan jelas dan dipublikasi orang lain, kecuali secara tertulis dengan jelas dan dicantumkan sebagai acuan dalam naskah dengan disebutkan nama pengarang dan dicantumkan sebagai acuan dalam naskah dengan disebut nama pengarang dan dicantumkan dalam daftar pustaka.
4. Karya tulis, skripsi ini tidak terdapat pemalsuan (kebohongan), seperti : buku, artikel, jurnal, data sekunder, data responden, data kuesioner, pengolahan data, dan pemalsuan tanda tangan dosen atau Ketua Jurusan atau Dekan atau Rektor Universitas Buddhi Dharma yang dibuktikan dengan keasliannya.
5. Pernyataan ini saya buat dengan sesungguhnya, dan apabila dikemudian hari terdapat penyimpangan dan ketidakbenaran dan 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, 09 Januari 2025

Yang membuat pernyataan,


Lalidni Ong

NIM : 20210100060

**UNIVERSITAS BUDDHI DHARMA
TANGERANG**

LEMBAR PERSETUJUAN PUBLIKASI KARYA ILMIAH

Dibuat oleh,

NIM : 20210100060
Nama : Landfin Ong
Jenjang Studi : Strata 1
Jurusan : 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 saya yang berjudul "*Pengaruh Perencanaan Pajak, Penghindaran Pajak, Sales Growth, Profitabilitas, dan Kebijakan Dividen terhadap Nilai Perusahaan pada Perusahaan Sektor LQ45 yang terdaftar di BEI Periode 2020-2023.*", beserta perangkat yang diperlukan (apabila ada).

Dengan Hak Bebas Royalti Non-Eksklusif ini pihak Universitas Buddhi Dharma berhak menyimpan, mangalih media atau *formation*, mengelola dalam pangkalan data media lain untuk kepentingan akademis tanpa perlu meminta ijin dari saya selama tetap mencantumkan nama saya sebagai pencipta/penulis karya ilmiah. 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, 15 Maret 2025

Penulis,




Landfin Ong

**PENGARUH PERENCANAAN PAJAK, PENGHINDARAN PAJAK,
SALES GROWTH, PROFITABILITAS, KEBIJAKAN DIVIDEN
TERHADAP NILAI PERUSAHAAN PADA PERUSAHAAN LQ45 YANG
TERDAFTAR DI BEI PERIODE 2020-2023**

ABSTRAK

Penelitian ini dibuat bertujuan untuk menguji pengaruh Perencanaan Pajak, Penghindaran Pajak, *Sales Growth*, Profitabilitas, dan Kebijakan Dividen terhadap Nilai Perusahaan. Objek dalam penelitian ini adalah perusahaan sektor LQ45 yang terdaftar pada Bursa Efek Indonesia tahun 2020-2023.

Jenis penelitian ini adalah kuantitatif dan data yang digunakan adalah data sekunder, yaitu laporan keuangan perusahaan yang terdaftar di Bursa Efek Indonesia pada tahun 2020-2023. Metode pengambilan sampel yang digunakan dalam penelitian ini adalah *purposive sampling* dan jumlah sample dalam penelitian ini sebanyak 52 sampel penelitian. Teknik analisis data yang digunakan dalam penelitian ini yaitu uji statistik deskriptif, uji asumsi klasik, uji koefisien determinasi (R^2), analisis regresi linear berganda dan uji hipotesis yang diolah dengan *software* SPSS versi 25.

Hasil Penelitian ini secara parsial menunjukkan bahwa Perencanaan Pajak berpengaruh negatif signifikan terhadap Nilai Perusahaan, untuk Penghindaran Pajak, dan Profitabilitas berpengaruh positif signifikan terhadap Nilai Perusahaan, lalu untuk *Sales Growth* juga berpengaruh positif signifikan terhadap Nilai Perusahaan, sedangkan Kebijakan Dividen tidak berpengaruh signifikan terhadap Nilai Perusahaan dan untuk hasil Penelitian secara Simultan menunjukkan bahwa Perencanaan Pajak, Penghindaran Pajak, *Sales Growth*, Profitabilitas, dan Kebijakan Dividen secara simultan berpengaruh terhadap Nilai Perusahaan.

Kata kunci : Perencanaan Pajak, Penghindaran Pajak, *Sales Growth*, Profitabilitas, dan Kebijakan Dividen.

THE INFLUENCE OF TAX PLANNING, TAX AVOIDANCE, SALES GROWTH, PROFITABILITY, DIVIDEND POLICY ON COMPANY VALUE IN LQ45 COMPANIES LISTED ON THE BEI FOR THE PERIOD 2020–2023

ABSTRACT

This research was aimed at examining the influence of Tax Planning, Tax Avoidance, Sales Growth, Profitability and Dividend Policy on Company Value. The objects of this research are LQ45 sector companies listed on the Indonesia Stock Exchange in 2020-2023.

This type of research is quantitative and the data used is secondary data, namely the financial reports of companies listed on the Indonesia Stock Exchange in 2020-2023. The sampling method used in this research was purposive sampling and the number of samples in this research was 52 research samples. The data analysis techniques used in this research are descriptive statistical tests, classical assumption tests, coefficient of determination (R²) tests, multiple linear regression analysis and hypothesis tests processed with SPSS version 25 software.

The results of this research partially show that Tax Planning has a significant negative effect on Company Value, for Tax Avoidance and Profitability it has a significant positive effect on Company Value, then for Sales Growth it also has a significant positive effect on Company Value, while Dividend Policy has no significant effect on Company Value and Simultaneous research results show that Tax Planning, Tax Avoidance, Sales Growth, Profitability and Dividend Policy simultaneously influence Company Value..

Keywords : ***Tax Planning, Tax Avoidance, Sales Growth, Profitability, and Dividend Policy.***

KATA PENGANTAR

Segala puji dan Syukur kehadirat Tuhan Thian Yang Maha Esa serta Sang Tiratana atas kasih dan karunianya, sehingga penulis dapat menyelesaikan skripsi yang berjudul **“Pengaruh Perencanaan Pajak, Penghindaran Pajak, *Sales Growth*, Profitabilitas, dan Kebijakan Dividen terhadap Nilai Perusahaan pada Perusahaan LQ45 yang terdaftar di BEI Periode 2020-2023”**. Pada kesempatan ini penulis ingin berterima kasih kepada semua pihak yang sebesar-besarnya penulis sampaikan kepada :

1. Ibu Dr. Limajatini, S.E., M.M., B.K.P. selaku Rektor Universitas Buddhi Dharma
2. Ibu Rr. Dian Anggraeni, S.E., M.Si. selaku Dekan Fakultas Bisnis Universitas Buddhi Dharma
3. Bapak Susanto Wibowo, S.E., M.Akt selaku Ketua Program Studi Akuntansi (S1) Universitas Buddhi Dharma
4. Bapak Peng Wi, S.E., M.akt. selaku Dosen Pembimbing yang telah memberikan banyak masukan, bimbingan dan waktu selama penulis menyelesaikan skripsi
5. Bapak/Ibu dosen pengajar Fakultas Bisnis Universitas Buddhi Dharma yang telah memberikan pengajaran dan bekal ilmu pengetahuan serta staff dan karyawan Fakultas Bisnis Universitas Buddhi Dharma
6. Kepada Lefpy Ong Tek Syiang dan Moelianah selaku papa dan mama tercinta yang telah memberikan kasih sayang, doa, dukungan, dan bantuan sehingga penulis dapat menyelesaikan skripsi ini dengan baik dan tepat waktu.
7. Kepada adik dan sepupu tercinta yang telah memberikan doa, dukungan, dan bantuan sehingga penulis dapat menyelesaikan skripsi ini dengan baik dan tepat waktu.
8. Kepada Sunny Kulimno, Liputra Yulis Setiawan, Bryan Christianto Cornelius, Pramayurgy Wilyaka, dan Aditya Narayan selaku sahabat

seperjuangan yang telah memberi dukungan, saran dan bantuan sehingga penulis dapat menyelesaikan skripsi ini dengan baik dan tepat waktu.

9. Kepada Desilia, Fandy William, Jessica Natalia, Kayla Rahula, Limeida Giovani, Melinda Velentine, Melvin Kencana, Vallent Antonius, Agnes Halim, Cellista, & Wikendio Lastiawan selaku teman-teman yang telah memberikan dukungan, bantuan, dan semangat sehingga penulis menyelesaikan skripsi ini dengan baik dan tepat waktu.
10. Kepada teman-teman IKEA X HMM, KMB Jaya Mangala, dan Pratama *Tax Consultant* serta Semua pihak yang tidak dapat penulis sebutkan satu per satu yang telah banyak memberikan bantuan baik secara langsung maupun tidak langsung hingga penulis dapat menyelesaikan skripsi ini.

Akhir kata, penulis menyadari bahwa masih banyak kekurangan dan jauh dari kata sempurna dalam penyusunan skripsi ini. Oleh sebab itu, penulis mengharapkan kritik dan saran demi perbaikan dan penyempurnaan skripsi ini. Demikian yang dapat penulis sampaikan. Terima kasih.

Tangerang, 09 Januari 2025

Penulis



Landfin Ong

NIM: 20200100164

DAFTAR ISI

JUDUL LUAR

JUDUL DALAM

LEMBAR PERSETUJUAN USULAN SKRIPSI

LEMBAR PERSETUJUAN DOSEN PEMBIMBING

REKOMENDASI KELAYAKAN MENGIKUTI SIDANG SKRIPSI

LEMBAR PENGESAHAN

SURAT PERNYATAAN

LEMBAR 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.....	13
C. Rumusan Masalah	14
D. Tujuan Penelitian.....	15
E. Manfaat Penelitian	15
F. Sistematika Penulisan	17

BAB II LANDASAN TEORI	19
A. Gambaran Umum Teori.....	19
1. Teori Keagenan (<i>Agency Theory</i>)	19
2. Laporan Keuangan	21
3. Pajak.....	28
4. Fungsi pajak	28
5. <i>Legal dan Illegal Tax</i>	30
6. Nilai Perusahaan.....	32
7. Perencanaan Pajak.....	36
8. Penghindaran Pajak.....	38
9. <i>Sales Growth</i>	40
10. Profitabilitas.....	43
11. Kebijakan Dividen.....	45
B. Tabel Penelitian Terdahulu	47
C. Kerangka Pemikiran	57
D. Hipotesa Penelitian	58
1. Pengaruh Perencanaan Pajak terhadap Nilai Perusahaan	58
2. Pengaruh Penghindaran Pajak terhadap Nilai Perusahaan	59
3. Pengaruh <i>Sales Growth</i> terhadap Nilai Perusahaan.....	60
4. Pengaruh Profitabilitas terhadap Nilai Perusahaan.....	61
5. Pengaruh Kebijakan Dividen terhadap Nilai Perusahaan	62
6. Pengaruh Simultan Perencanaan Pajak, Penghindaran Pajak, <i>Sales Growth</i> , Profitabilitas, dan Kebijakan Dividen terhadap Nilai Perusahaan.....	63
BAB III METODE PENELITIAN	66

A. Jenis Penelitian	66
B. Objek Penelitian	67
C. Jenis Dan Sumber Data	67
D. Populasi	68
E. Sampel	68
F. Teknik Pengumpulan Data.....	70
G. Operasionalisasi Variabel Penelitian	71
1. Variabel Dependen.....	72
2. Variabel Independen	73
H. Skala Pengukuran Penelitian	76
I. Teknik Analisis Data	78
1. Statistik Deskriptif	78
2. Uji Asumsi Klasik.....	79
3. Uji Statistik	82
a. Analisis Regresi Linear Berganda.....	82
b. Uji Koefisien Determinasi (R^2).....	83
c. Uji Hipotesis.....	84
BAB IV HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN.....	87
A. Deskripsi Data Hasil Penelitian.....	87
B. Analisis Hasil Penelitian	107
1. Analisis Statistik Deskriptif	107
2. Uji Asumsi Klasik	110
a. Uji Normalitas	110
b. Uji Multikolonieritas	112
c. Uji Autokorelasi.....	114

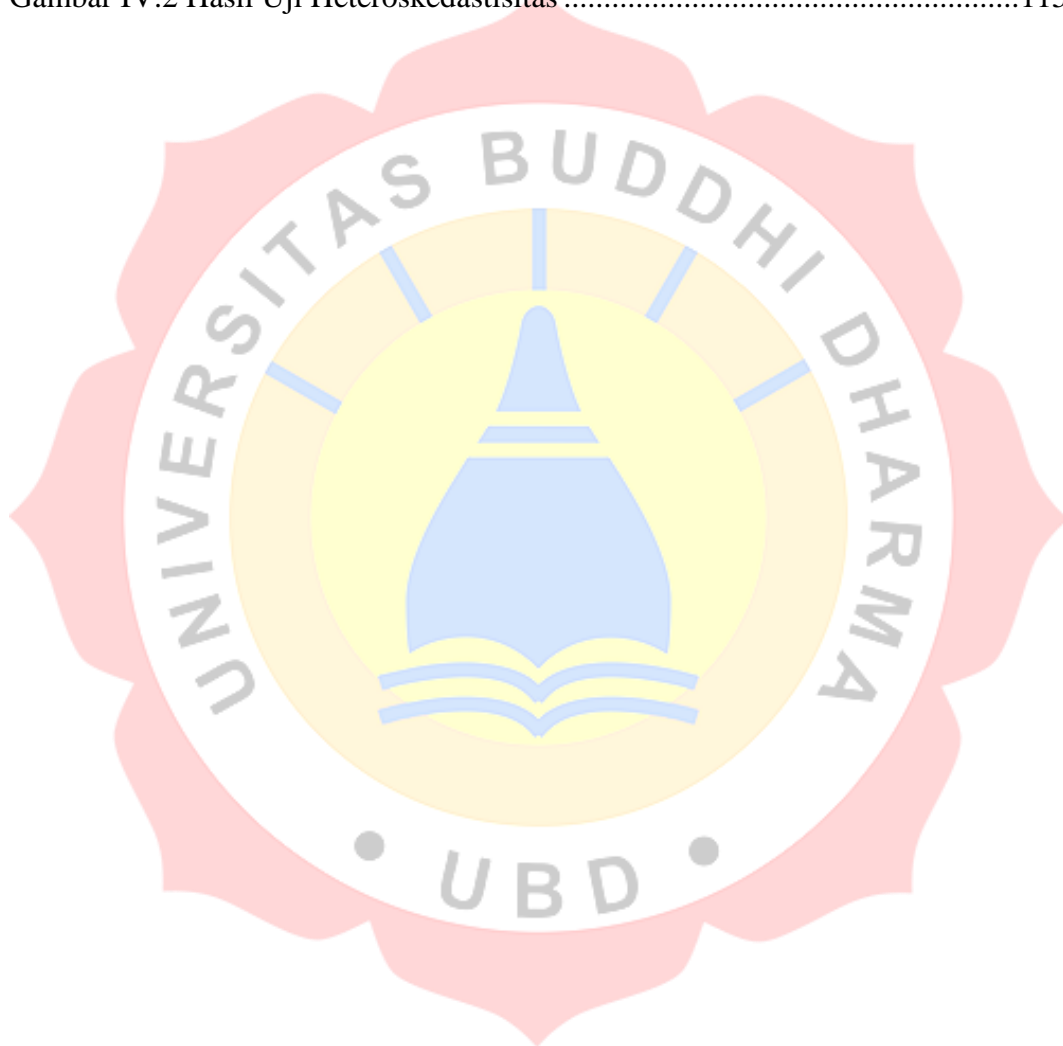
d. Uji Heterokedastisitas	115
3. Uji Statistik.....	116
a. Analisis Regresi Linear Berganda	116
b. Koefisien Determinasi.....	118
C. Pengujian Hipotesis	119
1. Uji Signifikasi Parameter Individual (Uji Statistik t)	119
2. Uji Signifikasi Simultan (Uji Statistik F)	122
D. Pembahasan.....	123
1. Pengaruh Perencanaan Pajak Terhadap Nilai Perusahaan	123
2. Pengaruh Penghindaran Pajak Terhadap Nilai Perusahaan	125
3. Pengaruh <i>Sales Growth</i> Terhadap Nilai Perusahaan	126
4. Pengaruh Profitabilitas (ROA) Terhadap Nilai Perusahaan ..	128
5. Pengaruh Kebijakan Dividen Terhadap Nilai Perusahaan	129
6. Pengaruh Perencanaan Pajak, Penghindaran Pajak, <i>Sales Growth</i> , Profitabilitas, dan Kebijakan Dividen Terhadap Nilai Perusahaan.....	131
BAB V PENUTUP	132
A. Kesimpulan	132
B. Saran	133
DAFTAR PUSTAKA	136
DAFTAR RIWAYAT HIDUP	142
SURAT PENELITIAN	Error! Bookmark not defined.
LAMPIRAN.....	144

DAFTAR TABEL

Tabel I.1 Daftar Perusahaan yang terdaftar selama Periode Penelitian	7
Tabel II.1 Penelitian Terdahulu.....	47
Tabel III.1 Kriteria Sampel Penelitian	69
Tabel III.2 Operasional Variabel	76
Tabel IV.1 Daftar Tabel Perusahaan	87
Tabel IV.2 Hasil Perhitungan Nilai Perusahaan (PBV).....	88
Tabel IV.3 Hasil Perhitungan <i>Effective Tax Rate</i> (ETR).....	91
Tabel IV.4 Hasil Perhitungan <i>Cash Effective Tax Rate</i> (CETR).....	94
Tabel IV.5 Hasil Perhitungan <i>Sales Growth</i> (SG).....	97
Tabel IV.6 Hasil Perhitungan <i>Return On Asset</i> (ROA).....	100
Tabel IV.7 Hasil Perhitungan <i>Dividend Payout Ratio</i> (DPR).....	103
Tabel IV.8 Hasil Uji Statistik Deskriptif	107
Tabel IV.9 Hasil Uji Normalitas <i>Kolmogorov-Smirnov</i>	111
Tabel IV.10 Hasil Uji Multikolinieritas	113
Tabel IV.11 Hasil Uji Autokorelasi	114
Tabel IV.12 Hasil Uji Regresi Linear Berganda.....	116
Tabel IV.13 Hasil Uji Koefisien Determinasi (R^2).....	119
Tabel IV.14 Hasil Parsial (Uji Statistik T).....	120
Tabel IV.15 Hasil Simultan (Uji Statistik F)	123

DAFTAR GAMBAR

Gambar I.1 Grafik Saham ANTAM (ANTM).....	3
Gambar II.1 Bagan Kerangka Pemikiran.....	57
Gambar IV.1 Hasil Uji Normalitas P-P Pot.....	112
Gambar IV.2 Hasil Uji Heteroskedastisitas.....	115



DAFTAR LAMPIRAN

Lampiran 1 Sampel Perusahaan	144
Lampiran 2 Hasil Perhitungan Variabel Dependen Nilai Perusahaan	145
Lampiran 3 Hasil Perhitungan Variabel Independen Perencanaan Pajak	148
Lampiran 4 Hasil Perhitungan Variabel Independen Penghindaran Pajak	151
Lampiran 5 Hasil Perhitungan Variabel Independen Sales Growth	154
Lampiran 6 Hasil Perhitungan Variabel Independen Profitabilitas	155
Lampiran 7 Hasil Perhitungan Variabel Independen Kebijakan Dividen.....	158
Lampiran 8 Analisis Descriptive Statistics Masing-masing Variabel.....	160
Lampiran 9 Hasil Uji Normalitas	160
Lampiran 10 Grafik Normal P-Plot.....	161
Lampiran 11 Hasil Uji Multikolonieritas	161
Lampiran 12 Hasil Uji Autokorelasi	161
Lampiran 13 Hasil Hasil Uji Scatterplot Heteroskedastisitas	162
Lampiran 14 Hasil Uji Analisis Linear Berganda.....	162
Lampiran 15 Hasil Uji Signifikasi Parameter Individual (Uji Statistik t).....	162
Lampiran 16 Hasil Uji Signifikasi Simultan (Uji Statistik F).....	163
Lampiran 17 Hasil Uji Koefisien Determinasi.....	163
Lampiran 18 T Tabel 1-40	164
Lampiran 19 F Tabel 1-40.....	165
Lampiran 20 Harga Saham PT.INDF Tahun 2020 - 2021	166
Lampiran 21 Harga Saham PT.INDF Tahun 2022 - 2023	166
Lampiran 22 Laporan Keuangan PT. Indofood Sukses Makmur Tbk	167
Lampiran 23 Laporan Keuangan PT. Indofood Sukses Makmur Tbk.....	174

BAB I

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang Masalah

Investasi saham di era globalisasi kini menjadi tren yang sangat populer di berbagai kalangan untuk dapat berinvestasi dengan harapan akan mendapatkan keuntungan dari investasi yang dilakukannya tersebut. Investor akan dapat dengan mudah menanamkan modalnya pada pasar modal. Terkait hal ini, pasar modal merupakan lokasi di mana pembeli dan penjual bertemu untuk melakukan transaksi demi mendapatkan modal. Penjual dapat diartikan sebagai perusahaan-perusahaan yang sudah *go public*, sedangkan pembeli dapat diartikan sebagai pemegang saham atau investor.

Pada umumnya perusahaan berorientasi pada keberlangsungan jangka panjang. Tujuan utama perusahaan yakni memakmurkan para pemegang saham serta mendapat untung semaksimal mungkin. Terlepas dari tujuan tersebut, perusahaan yang telah *go public* ingin meningkatkan nilai perusahaan dimana ini terefleksi melalui harga sahamnya. Nilai suatu perusahaan akan merefleksikan tingkat seberapa makmurnya pemegang saham. Rendah atau tingginya nilai perusahaan bisa menentukan keputusan pemegang saham untuk tetap berinvestasi ataukah tidak. Nilai perusahaan ialah persepsi yang dimiliki investor akan seberapa berhasil perusahaan dimana ini terefleksi melalui harga saham di pasar modal. Bertambah banyak investor yang tertarik terhadap saham perusahaan mengindikasikan bahwa harga saham perusahaan dapat terus meningkat serta diikuti dengan

peningkatan nilai perusahaan. Investor menggunakan nilai perusahaan untuk dijadikan indikator pertimbangan dalam melakukan investasi. Oleh sebab itu, nilai perusahaan menjadi fokus utama bagi manajemen keuangan perusahaan.

Fenomena yang terjadi saat ini dimana harga saham Antam (ANTM) memiliki peningkatan berdasarkan data pada Stockbit Sekuritas dalam ulasannya mengungkap bahwa harga emas naik seiring dengan optimisme pasar terhadap pemangkasan suku bunga The Fed. Optimisme ini timbul setelah rilis data ekonomi AS yang memberikan sinyal perlambatan. Menurut Stockbit Sekuritas, penguatan harga emas menjadi katalis positif bagi emiten produsen emas termasuk Aneka Tambang atau Antam (ANTM) karena berpotensi meningkatkan harga jual rata-rata (ASP) dan margin laba perseroan. Emas yang terus melambung sesuai dengan prediksi PT Aneka Tambang Tbk (ANTM) atau Antam. Sebelumnya, Direktur Keuangan dan Manajemen Risiko Antam (ANTM) Arianto Sabtonugroho mengungkap proyeksi terkait komoditas emas. Hal tersebut disampaikan dalam menjawab pertanyaan pada Public Expose Live 2024 Antam pada Selasa 27/8/2024. Untuk emas, menurut kami dan juga selaras dengan pandangan beberapa analis di pasar, komoditas emas akan masih akan terus terpengaruh dari kebijakan moneter yang ditetapkan oleh Amerika atau The Fed dan faktor-faktor lain seperti konflik geopolitik yang akan terus mendorong emas sebagai alternatif instrumen investasi yang dianggap cukup aman bagi para investor dunia. Karena itu, Antam (ANTM) percaya pergerakan *market balance* akan mengarah pada penguatan permintaan emas. Dapat diartikan,

penguatan permintaan emas maka diiringi pula dengan peningkatan harga. Sehingga kami optimis untuk dapat mencapai peningkatan penjualan di tahun ini maupun tahun depan papar.

GAMBAR I GRAFIK SAHAM ANTM (ANTM)



Hingga pukul 11.08 WIB, frekuensi perdagangan saham Antam (ANTM) sudah mencapai 11.125 kali, 104,9 juta saham ditransaksikan, dan frekuensi Rp 143,66 miliar. Hal tersebut memompa harga saham berkode ANTM yang loncat 3% ke Rp 1370. Adapun saham Antam diperdagangkan di range harga Rp 1.345 sampai 1.390. Saham Antam (ANTM) laku sejalan harga emas yang terus-terusan menembus rekor tertinggi sepanjang masa (all time high/ATH) pada Senin 17/9/2024. Ini tentu bisa menjadi angin segar bagi emiten emas, termasuk PT Aneka Tambang Tbk (ANTM) atau Antam. (Desfika, 2024b).

Sedangkan fenomena yang terjadi pada Saham PT Aneka Tambang Tbk (ANTM)/Antam berbalik anjlok 1,08% ke Rp 1.380 pada sesi I perdagangan 3 September 2024. Seharusnya saham ini sempat menghijau 0,36% pada perdagangan 2 September kemarin, setelah bertubi-tubi memerah pada perdagangan 27 sampai 30 Agustus 2024. Di sesi I perdagangan 3 September, sejumlah 51,67 juta saham Antam ditransaksikan, frekuensi 9.689 kali, dan nilai transaksi Rp 71,46 miliar. Dalam periode year to date (ytd) atau tahun berjalan saham Antam anjlok lebih dari 20%. Nilai kapitalisasi pasar Antam jadi Rp 33,16 triliun. Di sisi lain, MSCI telah mengumumkan evaluasi untuk indeks saham *Global Standard Index* dan *Small Cap Index* dengan periode efektif pada 2 September sampai 25 November 2024. Aneka Tambang (ANTM) dikeluarkan dari perhitungan indeks MSCI *Global Standard Index*. Namun dimasukkan dalam *Small Cap Index*. Sementara itu, harga emas terus turun ke bawah US\$ 2.500 pada Selasa 3/9/2024. Hal ini karena para pelaku pasar masih menyerap sentimen dari data ekonomi Amerika Serikat (AS) terkini, yang menunjukkan inflasi berada di level yang stabil. Ditambah lagi, angka pendapatan pribadi dan pengeluaran pribadi untuk bulan Juli juga menunjukkan adanya pertumbuhan secara bulanan. Adapun Aneka Tambang (ANTM) atau Antam mengungkap proyeksi nasib komoditas emas ke depan. Hal itu sebagaimana disampaikan Direktur Keuangan dan Manajemen Risiko PT Aneka Tambang Tbk (ANTM)/Antam Arianto Sabtonugroho dalam menjawab pertanyaan pada *Public Expose Live 2024 Antam* pada Selasa 27/8/2024. Untuk emas, menurut kami dan juga selaras dengan pandangan

beberapa analisis di pasar, komoditas emas akan masih akan terus terpengaruh dari kebijakan moneter yang ditetapkan oleh Amerika atau *The Fed* dan faktor-faktor lain seperti konflik geopolitik yang akan terus mendorong emas sebagai alternatif instrumen investasi yang dianggap cukup aman bagi para investor dunia. Karena itu, Antam (ANTM) percaya pergerakan market balance akan mengarah pada penguatan permintaan emas. sehingga kami optimis untuk dapat mencapai peningkatan penjualan di tahun ini maupun tahun depan. Dia memperkirakan, pangsa pasar domestik produk emas Antam (ANTM) akan tetap di kisaran 80%, didorong juga peningkatan *brand awareness* dan penguatan strategi penjualan untuk memperluas *channel* distribusi. (Desfika, 2024a)

Dalam Penelitian ini data Perusahaan yang digunakan adalah dari sektor LQ45. Sektor LQ45 merupakan sektor untuk 45 Perusahaan yang memiliki Saham atau Nilai Saham yang baik dari seluruh sector yang ada, dalam setiap tahunnya terjadi banyak perubahan kedudukan Perusahaan yang terdaftar dalam sektor LQ45 ini. Dalam periode Penelitian yaitu tahun 2020-2023 terdapat beberapa perusahaan yang berbeda dalam 4 (empat) tahun tersebut, pada tahun 2021 Perusahaan dengan Kode Saham BPTS, CTRA, SCMA, dan RILL tidak masuk dalam sektor LQ45 padahal tahun sebelumnya yaitu tahun 2020 4 (empat) Perusahaan dengan Kode Saham tersebut terdaftar dalam sektor LQ45 dan digantikan dengan Perusahaan dengan Kode Saham BRPT, MEDC, TINS, dan TPIA. Lalu pada tahun 2022 terdapat 9 (Sembilan) perusahaan yang keluar dari sektor LQ45 ini, yaitu Perusahaan dengan Kode

Saham ACES, AKRA, BSDE, GGRM, JSMR, PTPP, PWON, SMRA, dan TKIM, 9 (Sembilan) Perusahaan dengan Kode Saham tersebut digantikan dengan Perusahaan dengan Kode Saham AMRT, ARTO, BFIN, BRIS, BUKA, EMTK, GOTO, HRUM, & INDY. Lalu pada tahun 2023 terdapat 8 (Delapan) Perusahaan yang keluar dari sektor LQ45, yaitu Perusahaan dengan Kode Saham BFIN, ERAA, HMSP, JPFA, MIKA, MNCN, TINS, dan WIKA, dari 8 (Delapan) Perusahaan dengan Kode Saham di atas beberapa yang sudah tidak terdaftar dalam sektor LQ45 ini baru masuk di tahun 2022 yaitu Perusahaan dengan Kode Saham BFIN, dan 1 (Satu) Perusahaan yang terdaftar atau masuk di tahun 2021, yaitu Perusahaan dengan Kode Saham TINS, lalu 8 (Delapan) Perusahaan yang keluar dari sektor LQ45 ini digantikan oleh Perusahaan yang memiliki Kode Saham ACES, AKRA, ESSA, GGRM, MAPI, SCMA, SIDO, dan SRTG, dalam hal ini beberapa Perusahaan yang masuk kedalam Sektor LQ45 pada tahun 2023 ini sebelumnya sudah pernah masuk atau terdaftar pada sektor LQ45, diantaranya ACES, AKRA, dan GGRM, ketiga Perusahaan dengan Kode Saham tersebut sebelumnya sudah pernah terdaftar dalam sektor LQ45 namun pada tahun 2022 ketiga perusahaan tersebut keluar dari sektor LQ45. Sehingga pada Penelitian ini terdapat 26 Perusahaan yang terdaftar dalam sektor LQ45 selama 4 tahun, yaitu Perusahaan dengan Kode Saham berikut :

Tabel I.1

Daftar Perusahaan LQ45 yang terdaftar selama tahun 2020-2023

No	Kode Saham	Nama Perusahaan
1	ADRO	Adaro Energy Indonesia Tbk.
2	ANTM	Aneka Tambang Tbk.
3	ASII	Astra International Tbk.
4	BBCA	Bank Central Asia Tbk.
5	BBNI	Bank Negara Indonesia (Persero) Tbk.
6	BBRI	Bank Rakyat Indonesia (Persero) Tbk.
7	BBTN	Bank Tabungan Negara (Persero) Tbk.
8	BMRI	Bank Mandiri (Persero) Tbk.
9	CPIN	Charoen Pokphand Indonesia Tbk.
10	EXCL	XL Axiata Tbk.
11	ICBP	Indofood CBP Sukses Makmur Tbk.
12	INCO	Vale Indonesia Tbk.
13	INDF	Indofood Sukses Makmur Tbk.
14	INKP	Indah Kiat Pulp & Paper Tbk.
15	INTP	Indocement Tunggul Prakarsa Tbk.
16	ITMG	Indo Tambangraya Megah Tbk.
17	KLBF	Kalbe Farma Tbk.
18	MDKA	Merdeka Copper Gold Tbk.
19	PGAS	Perusahaan Gas Negara Tbk.
20	PTBA	Bukit Asam Tbk.
21	SMGR	Semen Indonesia (Persero) Tbk.
22	TBIG	Tower Bersama Infrastructure Tbk.
23	TLKM	Telkom Indonesia (Persero) Tbk.
24	TOWR	Sarana Menara Nusantara Tbk.
25	UNTR	United Tractors Tbk.
26	UNVR	Unilever Indonesia Tbk.

Berdasarkan Fenomena dan analisis sektor penelitian yaitu Sektor LQ45, dapat disimpulkan atau ditarik analisis bahwa Fenomena yang terjadi dalam Penelitian ini ialah dimana terjadi Penurunan Harga saham PT. Aneka Tambang Tbk, (ANTM) dimana pada bulan Agustus 2024 Saham ANTM mengalami Kenaikan Harga saham, hal ini dapat terjadi dikarenakan tingkat

penjualan emas sedang tinggi, dan terjadi seiring dengan pemangkasan suku bunga The Fed (Bank Amerika), namun tepat satu bulan setelahnya yaitu di bulan September 2024, Harga Saham ANTM mengalami penurunan sebesar 1,08%, bahkan dalam periode *Year to Date* (YtD) atau Periode berjalan indeks harga saham ANTM anjlok lebih dari 20% dari Nilai Kapitalis-nya, sehingga MSCI melakukan evaluasi dan menetapkan bahwa Saham ANTM dikeluarkan dari Global Standart *Index* dan memasukannya kedalam *Small Cap Index* dalam periode efektif 2 September 2024 sampai 25 November 2024, hal ini dapat terjadi diakibatkan kebijakan-kebijakan yang ditetapkan oleh The Fed (Bank Amerika) dan juga terjadinya inflasi yang dapat dikatakan stabil. Dalam hal ini dapat memberikan gambaran bahwa saat ini Saham ANTM sedang mengalami ketidak stabilan, Saham merupakan salah satu indikator yang digunakan untuk menilai sebuah Perusahaan, Perusahaan yang memiliki harga saham yang stabil akan sangat diminati karna rendah akan risiko yang membuat investor merugi, saham ANTM atau PT. Aneka Tambang Tbk juga termasuk kedalam sektor LQ45 sebagai salah satu perusahaan yang memiliki Nilai atau Saham Terbaik dari seluruh sektor yang ada, namun dengan ketidak stabilan yang dialami ini membuat perusahaan harus bekerja lebih keras untuk mempertahankan Nilai Perusahaan dengan menyesuaikan berbagai faktor lain-nya seperti Perencanaan Pajak, Penghindaran Pajak, *Sales Growth*, Profitabilitas, dan Kebijakan Dividen untuk dapat menjaga Nilai Perusahaan tetap stabil.

Dalam Penelitian ini terdapat 5 (Lima) Variabel Independen, yaitu Perencanaan Pajak, Penghindaran Pajak, *Sales Growth*, Profitabilitas, dan Kebijakan Dividen. Perencanaan Pajak merupakan suatu tindakan meminimalkan pembayaran pajak dengan berpegang teguh terhadap peraturan perundang-undangan yang berlaku, Penghindaran Pajak merupakan suatu tindakan memperkecil pembayaran pajak dengan memanfaatkan berbagai celah peraturan perpajakan yang ada, *Sales Growth* adalah sebuah indikator untuk memprediksi tingkat penjualan di sebuah periode guna memaksimalkan penjualan disuatu periode, Profitabilitas adalah kemampuan perusahaan untuk memperoleh laba secara maximal dalam periode tertentu, dan Kebijakan Dividen adalah sebuah kebijakan perusahaan dimana perusahaan akan membagikan laba tahun berjalan dalam bentuk deviden kepada para pemegang saham atau menahannya dalam bentuk laba ditahan. Untuk Penelitian ini Variabel Dependen yang digunakan adalah Nilai Perusahaan, Nilai Perusahaan merupakan sebuah cerminan akan keberhasilan suatu perusahaan atau usaha sejak didirikan pertama kali, dalam hal ini para investor akan melihat Nilai Perusahaan untuk memutuskan apakah ia akan melakukan Investasi di Perusahaan tersebut atau tidak.

Terdapat faktor yang turut mempengaruhi pada perubahan Nilai Perusahaan yang pertama yakni Perencanaan Pajak berpengaruh signifikan terhadap Nilai Perusahaan, menurut penelitian (Safitri & Oktaviani, 2024) Perencanaan Pajak yang baik memungkinkan perusahaan untuk mengidentifikasi dan memanfaatkan insentif, pengurangan, dan strategi

dalam penghindaran pajak yang legal untuk meminimalkan kewajiban pajak. Dengan mengurangi beban pajak yang dibayar perusahaan dapat meningkatkan laba bersih. Laba bersih dihitung setelah dikurangi pajak, sehingga pengurangan pajak secara langsung berkontribusi pada peningkatan laba yang dilaporkan. Sedangkan menurut penelitian (Rajab et al., 2022) mengatakan bahwa Perencanaan Pajak tidak berpengaruh terhadap Nilai Perusahaan, dikarenakan pajak merupakan sebuah kewajiban bagi perusahaan. Dalam proses kegiatan usaha wajib pajak orang pribadi maupun badan usaha dengan memanfaatkan berbagai celah kemungkinan yang dapat ditempuh oleh perusahaan dalam koridor ketentuan peraturan perpajakan, agar perusahaan dapat membayar pajak dalam jumlah minimum.

Faktor yang kedua yaitu Penghindaran Pajak terhadap Nilai Perusahaan dimana menurut (Rukiyanti & Mulyani, 2023) mengatakan bahwa Penghindaran Pajak berpengaruh signifikan terhadap Nilai Perusahaan yang bahwa semakin tinggi praktik penghindaran pajak maka semakin rendah nilai perusahaan, karena ada beberapa biaya yang harus ditanggung yaitu pengorbanan waktu dan tenaga untuk melakukan penghindaran pajak serta adanya risiko jika penghindaran pajak terungkap. Sedangkan menurut (Saragih & Rusdi, 2024) mengatakan bahwa Penghindaran Pajak tidak berpengaruh terhadap Nilai Perusahaan yang artinya Hal ini terjadi karena para investor cenderung tidak melihat seberapa besar pajak yang dibayarkan oleh perusahaan sehingga tidak terlalu memperhatikan tingkat penghindaran pajak yang dilakukan.

Faktor yang ketiga yaitu *Sales Growth* terhadap Nilai Perusahaan dimana menurut (Sakfrasani & Purwanto, 2024) mengatakan bahwa *Sales Growth* berpengaruh secara signifikan terhadap Nilai Perusahaan yang artinya bahwa *Sales Growth* memiliki peran yang sangat penting dalam mempengaruhi Nilai Perusahaan dimana Penjualan menentukan tingkat Laba Perusahaan semakin tinggi *Sales Growth* didalam perusahaan maka investor akan lebih tertarik dalam menginvestasikan modalnya dalam saham perusahaan tersebut. Sedangkan menurut (Mergie & Melinda, 2024) mengatakan bahwa *Sales Growth* tidak berpengaruh terhadap Nilai Perusahaan berdasarkan tinggi atau rendahnya tingkat pertumbuhan penjualan perusahaan tidak mampu mempengaruhi nilai perusahaan, karena pertumbuhan penjualan dilihat berdasarkan pendapatan penjualan yang belum dikurangi biaya-biaya lain, sehingga ketika mengalami kenaikan penjualan belum tentu keuntungan perusahaan meningkat.

Faktor yang keempat yaitu Profitabilitas terhadap Nilai Perusahaan, menurut (Aprillando & Mujiyati, 2022) menyatakan bahwa Profitabilitas berpengaruh secara signifikan terhadap Nilai Perusahaan yang berarti Profitabilitas menjadi acuan utama bagi investor untuk memutuskan berinvestasi. Efektivitas manajemen dalam pengelolaan perusahaan akan mampu mencapai keuntungan maksimal perusahaan serta nantinya berpengaruh pada meningkatnya keuntungan yang diterima investor. Sedangkan menurut (Faalihah & Wahidahwati, 2024) mengatakan bahwa Profitabilitas tidak berpengaruh terhadap Nilai Perusahaan yakni

Profitabilitas yang tinggi tidak dapat mempengaruhi Nilai Perusahaan karena bias saja para investor menganggap bahwa perusahaan menggunakan keuntungannya untuk kegiatan operasional dan tidak membagikan keuntungan perusahaan-nya kedalam bentuk dividen kepada para investor.

Faktor yang kelima yaitu Kebijakan Dividen terhadap Nilai Perusahaan, menurut penelitian (Sari & Trisnawati, 2024) menyatakan bahwa Kebijakan Dividen berpengaruh secara signifikan terhadap Nilai Perusahaan yakni hasil dari penelitian tersebut dengan meningkatnya dividen yang dibagikan kepada pemegang saham, nilai perusahaan juga akan meningkat. Semakin tinggi tingkat dividen yang dibagikan, semakin baik kinerja perusahaan, dan ini dapat tercermin dari peningkatan harga saham perusahaan. Sedangkan menurut penelitian (Suhendar & Paramita, 2024) menyatakan bahwa Kebijakan Dividen tidak berpengaruh terhadap Nilai Perusahaan Hal ini mengindikasikan bahwa investor tidak melngincar pelmbagian divideln pada perusahaan, teltapi lebih melngharapkan *capital gain*.

Adapun beberapa Variabel yang bisa mempengaruhi terhadap Nilai Perusahaan. Yang keenam yakni Ukuran Perusahaan, menurut penelitian (Herdiani et al., 2021) menyatakan bahwa Ukuran Perusahaan berpengaruh secara signifikan terhadap Nilai Perusahaan berarti membuktikan bahwa semakin besar ukuran perusahaan maka semakin besar pula nilai perusahaan dan jika semakin kecil ukuran perusahaan maka semakin kecil pula nilai perusahaan. Nilai perusahaan yang meningkat dapat ditandai dengan total aktiva perusahaan yang mengalami kenaikan dan lebih besar dibandingkan

dengan jumlah hutang perusahaan. Oleh karena itu, ukuran perusahaan yang ditinjau dari total aset yang tinggi akan mendorong peningkatan pada nilai perusahaan.

Untuk Variabel ketujuh yang mempengaruhi Nilai Perusahaan yaitu Likuiditas menurut (Krisyadi & Angery, 2021) mengatakan bahwa Likuiditas berpengaruh secara signifikan terhadap Nilai Perusahaan berarti semakin tinggi likuiditas membuat semakin likuid dana perusahaan tersebut yang membuat perusahaan akan mengelola dana internal dibanding menerbitkan saham baru sehingga mempengaruhi Nilai Perusahaan.

Berdasarkan latar belakang tersebut, maka penulis tertarik untuk melakukan penelitian dengan judul **“Pengaruh Perencanaan Pajak, Penghindaran Pajak, Sales Growth, Profitabilitas, dan Kebijakan Dividen Terhadap Nilai Perusahaan Pada Perusahaan LQ45 Yang Terdaftar Di BEI Periode 2020-2023”**.

B. Identifikasi Masalah

Bedasarkan latar belakang masalah di atas maka dapat di identifikasikan masalah – masalah sebagai berikut :

1. Adanya Penurunan Harga Saham ANTAM (ANTM) dikarekan terjadinya Inflasi pada level yang tidak stabil.
2. Adanya Pengaruh Perencanaan Pajak terhadap Nilai Perusahaan.
3. Adanya Pengaruh Penghindaran Pajak terhadap Nilai Perusahaan.
4. Adanya Pengaruh *Sales Growth* terhadap Nilai Perusahaan.

5. Adanya Pengaruh Profitabilitas terhadap Nilai Perusahaan.
6. Adanya Pengaruh Kebijakan Dividen terhadap Nilai Perusahaan.
7. Adanya Pengaruh Ukuran Perusahaan terhadap Nilai Perusahaan.
8. Adanya Pengaruh Likuiditas terhadap Nilai Perusahaan.

C. Rumusan Masalah

Bedasarkan Latar Belakang Masalah dan Identifikasi Masalah maka dapat di rumuskan hal – hal sebagai berikut :

1. Apakah Perencanaan Pajak berpengaruh signifikan terhadap Nilai Perusahaan?
2. Apakah Penghindaran Pajak berpengaruh signifikan terhadap Nilai Perusahaan?
3. Apakah *Sales Growth* berpengaruh signifikan terhadap Nilai Perusahaan?
4. Apakah Profitabilitas berpengaruh signifikan terhadap Nilai Perusahaan?
5. Apakah Kebijakan Dividen berpengaruh signifikan terhadap Nilai Perusahaan?
6. Apakah Perencanaan Pajak, Penghindaran Pajak, *Sales Growth*, Profitabilitas, dan Kebijakan Dividen berpengaruh signifikan secara simultan terhadap Nilai Perusahaan?

D. Tujuan Penelitian

Berdasarkan Latar Belakang Masalah, Identifikasi Masalah, dan Rumusan Masalah maka tujuan penelitian ini adalah sebagai berikut :

1. Untuk mengetahui apakah Perencanaan Pajak berpengaruh signifikan terhadap Nilai Perusahaan.
2. Untuk mengetahui apakah Penghindaran Pajak berpengaruh signifikan terhadap Nilai Perusahaan.
3. Untuk mengetahui apakah *Sales Growth* berpengaruh signifikan terhadap Nilai Perusahaan.
4. Untuk mengetahui apakah Profitabilitas berpengaruh signifikan terhadap Nilai Perusahaan.
5. Untuk mengetahui apakah Kebijakan Dividen berpengaruh signifikan terhadap Nilai Perusahaan.
6. Untuk mengetahui apakah Perencanaan Pajak, Penghindaran Pajak, *Sales Growth*, Profitabilitas, dan Kebijakan Dividen berpengaruh signifikan secara simultan terhadap Nilai Perusahaan.

E. Manfaat Penelitian

Hasil dari penelitian ini diharapkan bermanfaat untuk berbagai pihak, antara lain :

1. Bagi Penulis

Penelitian yang di lakukan ini diharapkan dapat menambah wawasan penulis mengenai Pengaruh Perencanaan Pajak, Penghindaran Pajak,

Sales Growth, Profitabilitas, dan Kebijakan Dividen Terhadap Nilai Perusahaan.

2. Bagi Perusahaan

Penelitian ini diharapkan dapat bermanfaat dan memberikan suatu keputusan yang tepat dalam menjalankan kegiatan usahanya, terutama *Sales Growth* untuk memaksimalkan laba di periode selanjutnya, selain itu Profitabilitas agar Perusahaan mampu memanfaatkan assetnya dengan baik untuk memperoleh laba yang tinggi, dan Kebijakan Dividen untuk meningkatkan kepercayaan investor sehingga dapat menarik minat investor untuk berinvestasi di Perusahaan.

3. Bagi Penelitian selanjutnya

Penelitian ini diharapkan bisa dijadikan referensi dan tentu untuk menambah pengetahuan khususnya yang terkait ataupun sejenis mengenai topik dan variabel-variabel yang terkait dalam bidang Akuntansi Keuangan

F. Sistematika Penulisan

Sistematika penulisan merupakan gambaran menyeluruh mengenai isi dan susunan penulisan. Penyusunan skripsi ini terdiri dari 5 (lima) bab dengan urutan sebagai berikut :

BAB I PENDAHULUAN

Bab I berisi tentang latar belakang masalah, identifikasi masalah, rumusan masalah, tujuan penelitian, manfaat penelitian dan sistematika penulisan yang disajikan oleh penulis.

BAB II LANDASAN TEORI

Bab II menjelaskan tentang tinjauan pustaka yang menguraikan penjelasan secara rinci mengenai landasan teori yang berhubungan dengan permasalahan yang dibahas, dan Kerangka Pemikiran & Hipotesis.

BAB III OBJEK DAN METODE PENELITIAN

Bab III berisi tentang gambaran umum perusahaan, variabel-variabel yang ada dalam penelitian, populasi dan sampel, jenis dan sumber data, metode pengumpulan data, dan metode analisis data.

BAB IV HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

Bab IV berisi tentang deskripsi penelitian yaitu hasil analisis penelitian mengenai Perencanaan Pajak, Penghindaran Pajak, *Sales Growth*, Profitabilitas, dan Kebijakan Dividen.

Berisikan juga Uji Deskriptif, Uji Asumsi Klasik, Analisis Linear Berganda, dan juga pengujian hipotesis.

BAB V PENUTUP

Bab V merupakan bab terakhir dalam penulisan penelitian, dimana dalam bab ini memberikan beberapa kesimpulan yang diperoleh dari hasil analisa serta pembahasan dari penelitian yang dilakukan, selain itu juga akan diberikan saran-saran sehubungan dengan hasil penelitian ini.



BAB II

LANDASAN TEORI

A. Gambaran Umum Teori

1. Teori Keagenan (*Agency Theory*)

Dalam perekonomian *modern* manajemen dan pengelolaan perusahaan semakin banyak dipisahkan dari kepemilikan perusahaan. Ketika terdapat pemisahan antara pemilik (*principal*) dengan manajer (*agent*) di suatu perusahaan, maka terdapat kemungkinan bahwa keinginan pemilik diabaikan. Perspektif hubungan keagenan merupakan dasar untuk memahami hubungan antara manajer dan pemegang saham.

Pengertian Teori Keagenan, menurut (Ramadhiani et al., 2024) mengatakan bahwa :

“*Agency Theory*, juga disebut sebagai teori prinsip-agen, berfokus hubungan prinsipal dan agen serta peran mereka masing-masing. Ketika sebuah perusahaan beroperasi, hal tersebut pasti melibatkan interaksi dan konflik antara individu yang memiliki otoritas (prinsipal) dan mereka yang bertindak atas nama mereka (agen). menyatakan teori keagenan sebagai hubungan kontraktual pemilik bisnis dan manajemen bisnis (agen). Prinsipal mendelegasikan wewenang kepada agen untuk bertindak demi kepentingan terbaiknya dan melakukan layanan atas nama mereka”.

Adapun pengertian Teori Agensi menurut penelitian (Margie & Melinda, 2024) mengatakan bahwa :

“Teori Agensi merupakan teori yang memaparkan hubungan kontrak antara *principal* dan *agent*, dimana manajemen berperan sebagai *agent* dan diharapkan bertindak sesuai dengan kepentingan investor sebagai *principal* (pemilik usaha). Tujuan

principal yakni meningkatkan nilai perusahaan dengan meningkatkan kemakmuran pemegang saham, namun kadang manajer melakukan tindakan yang tidak sesuai atau bertentangan dengan yang diinginkan pemegang saham sehingga terjadi konflik, jika kedua pihak manajer dan pemegang saham mempunyai tujuan yang sama untuk memaksimalkan nilai perusahaan maka dapat diyakini agen akan bertindak sesuai dengan cara yang dikehendaki oleh *principal*”.

Dan pengertian Teori Agensi Menurut (Purba, 2023:24)

mengatakan bahwa :

“Teori agensi merupakan teori yang menjelaskan hubungan yang terjadi antara pihak manajemen perusahaan selaku agen dengan pemilik perusahaan selaku pihak *principal*. Pihak *principal* adalah pihak yang memberikan perintah kepada pihak lain yaitu agen untuk melakukan semua kegiatan atas nama *principal*. Pemilik perusahaan yaitu *principal* selalu ingin mengetahui semua informasi yang mengenai aktivitas perusahaan, termasuk dalam aktivitas manajemen dalam hal pengoperasian dana yang di investasikan dalam perusahaan. Melalui laporan pertanggung jawaban yang di buat manajemen selaku agen, *principal* mendapatkan informasi yang di butuhkan dan sekaligus sebagai alat penilaian atas kinerja yang dilakukan agen dalam periode tertentu”.

Teori agensi berhubungan langsung dengan Nilai Perusahaan karena menjelaskan hubungan antara pemegang saham (*prinsipal*) dan manajer (*agen*) yang memiliki kepentingan yang berbeda. Ketika tujuan manajer tidak selaras dengan pemegang saham, seperti ketika manajer lebih fokus pada kepentingan pribadi daripada meningkatkan nilai perusahaan, pengambilan keputusan yang buruk dapat terjadi, yang merugikan perusahaan. Selain itu, untuk mengurangi konflik ini, perusahaan sering kali mengeluarkan biaya tambahan, seperti biaya pengawasan dan insentif, yang disebut biaya agensi, yang bisa mengurangi efisiensi perusahaan. Dalam usaha menyelaraskan

kepentingan, pemberian insentif berbasis kinerja atau transparansi dalam pengelolaan perusahaan menjadi penting. Jika masalah agensi tidak dikelola dengan baik, pengambilan keputusan yang tidak efisien dan kurangnya transparansi dapat menurunkan kepercayaan investor dan akhirnya mengurangi Nilai Perusahaan.

Dapat disimpulkan bahwa Teori Agensi ini menggaris bawahi hubungan kontraktual antara pemilik bisnis (prinsipal) dan manajemen (agen), di mana agen diberi wewenang untuk bertindak demi kepentingan prinsipal. Meskipun tujuan utama prinsipal adalah meningkatkan Nilai Perusahaan dan kemakmuran pemegang saham, sering kali muncul konflik kepentingan antara agen dan prinsipal, di mana agen mungkin mengambil keputusan yang tidak selaras dengan harapan pemegang saham. Untuk mencapai tujuan bersama dalam memaksimalkan nilai perusahaan, penting bagi prinsipal untuk menciptakan struktur insentif dan pengawasan yang mendorong agen bertindak sesuai dengan kepentingan prinsipal.

2. Laporan Keuangan

1. Pengertian Laporan Keuangan

Laporan keuangan adalah ringkasan informasi keuangan yang disajikan secara sistematis dan terstruktur, yang mencerminkan hasil operasi, posisi keuangan, dan arus kas suatu entitas (perusahaan) dalam periode tertentu. Laporan keuangan

disusun berdasarkan prinsip akuntansi yang berlaku umum, seperti Standar Akuntansi Keuangan (SAK) di Indonesia, atau International Financial Reporting Standards (IFRS) di dunia internasional (Prasetyo, 2024).

Adapun beberapa tujuan dari Laporan Keuangan, dapat dijabarkan sebagai berikut :

1. Menyediakan informasi yang relevan, akurat, dan tepat waktu tentang kinerja, posisi, dan arus keuangan suatu entitas, yang dapat digunakan untuk pengambilan keputusan oleh berbagai pihak yang berkepentingan.
2. Menyajikan informasi yang objektif, netral, dan konsisten, yang dapat dibandingkan dengan entitas lain yang sejenis atau dengan periode sebelumnya, untuk menilai kualitas, efisiensi, dan efektivitas manajemen suatu entitas.
3. Memenuhi kewajiban hukum, peraturan, atau kontrak yang mengharuskan suatu entitas untuk menyampaikan laporan keuangan kepada pihak tertentu, seperti otoritas pajak, regulator, atau auditor.

2. Laporan Keuangan Pokok

Menurut (Anggraeni et al., 2024) Mengemukakan ada tiga bentuk laporan keuangan yang pokok suatu perusahaan:

1. Neraca
2. Laporan Laba Rugi

3. Laporan Aliran Kas

Laporan-laporan ini bertujuan untuk menginformasikan tentang aktivitas perusahaan, mencakup investasi, pendanaan, dan operasional. Selain itu, laporan tersebut juga bertujuan untuk mengevaluasi sejauh mana strategi perusahaan berhasil mencapai tujuan yang telah ditetapkan.

Laporan Keuangan yang disusun pada akhir periode akuntansi bertujuan untuk memberikan laporan mengenai aktivitas pendanaan dan investasi, sementara juga merangkum aktivitas operasional selama periode sebelumnya. Penting untuk dicatat bahwa aktivitas pendanaan dan investasi dilaporkan pada suatu titik waktu tertentu dalam laporan keuangan, berbeda dengan aktivitas operasional yang dilaporkan untuk suatu periode tertentu.

3. Komponen Laporan Keuangan

Laporan Keuangan merupakan dokumen yang menyajikan informasi keuangan suatu entitas pada suatu periode waktu tertentu, yang menggambarkan tentang posisi keuangan, kinerja operasional, dan perubahan dalam keuangan suatu perusahaan.

1. Laporan Neraca

Laporan yang menyajikan posisi keuangan suatu entitas pada suatu waktu tertentu. Neraca merupakan persamaan akuntansi atau pun dasar system akuntansi,

dimana $\text{asset} = \text{kewajiban} + \text{ekuitas}$. Bagian kiri dari persamaan ini berhubungan dengan sumber daya perusahaan. Sumber daya ini merupakan investasi yang diharapkan dapat menciptakan laba di masa depan melalui aktivitas operasional.

Di sisi kanan persamaan ini, terdapat identifikasi sumber pendanaan. Kewajiban (*liability*) merupakan pendanaan yang diperoleh dari pihak kreditor dan mencerminkan kewajiban perusahaan atau klaim kreditor terhadap aset. Ekuitas atau modal saham pemegang saham (*shareholders' equity*) mencakup total (1) dana yang diinvestasikan atau disumbangkan oleh pemilik (modal kontribusi) dan (2) akumulasi laba yang belum dibagikan kepada pemilik (saldo laba) sejak pendirian perusahaan.

2. Laporan Laba Rugi

Laporan Laba Rugi menyajikan kinerja operasional dan non operasional suatu entitas selama suatu periode waktu. Laporan ini menjadi dokumentasi kinerja perusahaan dalam periode tertentu.

Dimana penambahan aset terjadi ketika perusahaan melakukan pembelian pabrik baru atau mendirikan bangunan baru. Sementara itu, peningkatan utang terjadi ketika perusahaan mengambil pinjaman dari bank untuk

membeli pabrik, dan utang juga bisa bertambah jika perusahaan menerbitkan obligasi untuk mendanai pembangunan. Dengan demikian, struktur modal perusahaan dapat mengalami perubahan. Dalam kegiatan sehari-hari, perusahaan terlibat dalam produksi dan penjualan barang dagangan. Pendapatan dari penjualan tersebut menciptakan arus kas, yang dapat menyumbang pada keuntungan yang dapat ditahan atau dapat dibagikan kepada investor sebagai dividen.

Fokus utama dari laporan laba rugi ialah menyediakan informasi terkait kapabilitas sebenarnya perusahaan dalam mencapai keuntungan. Laporan laba rugi harus disusun dengan cermat agar tidak memberikan informasi yang menyesatkan (*misleading*).

3. Laporan Arus Kas

Laporan yang memperlihatkan aliran kas masuk dan keluar suatu entitas selama suatu periode waktu. Laporan Arus Kas memperlihatkan jumlah kas yang didapatkan dalam satu tahun tertentu. Meskipun demikian, perlu dicatat bahwa tingginya arus kas yang dihasilkan oleh perusahaan tidak selalu berarti bahwa jumlah kas yang tercatat dalam neraca juga tinggi. Arus kas umumnya tidak dialokasikan untuk menaikkan saldo kas, tetapi dipergunakan untuk

kegiatan seperti pembayaran dividen, penambahan persediaan, penyelesaian piutang usaha, investasi dalam aset tetap, pelunasan utang, dan pembelian kembali saham biasa.

4. Pihak-pihak Pemakai Laporan Keuangan

Pihak-pihak pemakai laporan keuangan meliputi para investor/*shareholders* (para pemegang saham) dan calon investor, kreditor (pemberi pinjaman), pelanggan, pemerintah dan lembaga lainnya, manajemen serta masyarakat.

Pihak-pihak ini memanfaatkan laporan keuangan ini untuk memenuhi berbagai kebutuhan informasi yang berbeda, termasuk :

1. Investor

Memberikan panduan apakah sebaiknya melakukan pembelian, penahanan, atau penjualan investasi tersebut.

2. Kreditor (pemberi pinjaman)

Untuk menentukan kapabilitas melunasi pinjaman beserta bunganya tepat waktu.

3. Pelanggan

Untuk memahami tentang keberlanjutan operasional perusahaan, terutama ketika terlibat dalam perjanjian jangka panjang atau bergantung pada hubungan bisnis dengan perusahaan lain.

4. Pemerintah dan berbagai lembaga lainnya

Untuk mengetahui aktivitas perusahaan, penetapan pajak, dan sebagai dasar penyusunan statistik pendapatan nasional serta statistik lainnya.

5. Manajemen

Untuk menilai kapabilitas perusahaan untuk menyediakan imbalan jasa, manfaat pensiun, dan peluang kerja.

6. Masyarakat

Menyediakan informasi tentang perkembangan terbaru dalam kemakmuran perusahaan beserta serangkaian aktivitasnya.

5. Kinerja Keuangan

Menurut (Sartono, 2021) mengatakan bahwa Kinerja Keuangan adalah hasil yang dicapai oleh perusahaan dalam periode tertentu yang mencerminkan keberhasilan pengelolaan sumber daya keuangan dalam rangka mencapai tujuan perusahaan.

6. Rasio Keuangan

Menurut (Heri, 2022) mengatakan bahwa Rasio Keuangan adalah alat analisi yang digunakan untuk mengukur dan mengevaluasi kinerja keuangan perusahaan berdasarkan data dari laporan keuangan. Rasio ini membantu dalam pengambilan keputusan manajerial dan investasi.

3. Pajak

Menurut pasal 1 Ayat 1 Undang-Undang Nomor 16 tahun 2009 tentang Ketentuan Umum Dan Tata Cara Perpajakan :

“Pajak adalah suatu paksaan yang dikenakan oleh undang-undang kepada orang pribadi atau badan yang wajib pajaknya berhutang kepada negara, sehingga mereka tidak menerima ganti rugi secara langsung, tetapi dipergunakan untuk keperluan negara sebesar-besarnya bagi kesejahteraan rakyat.”

Soemitro dalam buku Mardiasmo, (2018) memberikan pendapat bahwa :

“Pajak adalah kontribusi sah orang ke kas negara (yang akan dipaksakan) tanpa layanan timbal balik (kontrapretasi) yang dapat langsung ditunjukkan untuk membayar pengeluaran sektor publik.”

4. Fungsi pajak

Menurut Resmi (2019, p. 3) dalam (Wijaya A. K, 2023) terdapat fungsi pajak ada 2 yaitu :

a. Fungsi Budgetair

Fungsi budgetair dapat diartikan sebagai pajak adalah salah satu sumber pendapatan pemerintah baik untuk pengeluaran rutin, maupun pengeluaran pembangunan. Sebagai pengelolaan keuangan negara, tujuan pemerintah adalah mengumpulkan pendapatan sebanyak mungkin untuk mengisi perbendaharaan.

Hal itu dicapai dengan menerapkan strategi perluasan dan penguatan pemungutan pajak melalui penyempurnaan

pengaturan berbagai jenis pajak, seperti Pajak Penghasilan (PPh), Pajak Pertambahan Nilai (PPN), Pajak Penjualan atas Barang Mewah (PPnBM), Pajak Bumi dan Bangunan (PBB) dan seterusnya.

b. Fungsi Regularend (Pengatur)

Fungsi regulasi dapat diartikan sebagai cara untuk mengarahkan atau melaksanakan kebijakan publik di bidang sosial dan ekonomi, serta untuk mencapai tujuan tertentu di luar bidang keuangan. Berikut adalah contoh penerapan ketentuan tersebut sesuai dengan tujuan pengaturan :

1. Pajak Penjualan atas Barang Mewah (PPnBM) dapat digunakan untuk jual dan beli barang mewah.
2. Tarif pajak progresif digunakan atas penghasilan, maksudnya untuk mendorong orang yang memiliki penghasilan tinggi untuk memberikan kontribusi yang besar sehingga terjadinya penyamaan atau pemerataan pendapatan.
3. Tarif pajak keluar 0%, dapat diartikan untuk mendorong para pengusaha untuk lebih tertarik dalam mengekspor produknya ke pasar dunia, untuk meningkatkan nilai tukar negara.
4. Pajak penghasilan dipungut atas penyerahan barang yang berasal dari industri tertentu seperti industri semen, kertas,

baja dan industri lainnya yang diatur untuk mempertegas hasil produksi industri tersebut yang dapat menimbulkan dampak buruk terhadap lingkungan atau menimbulkan pencemaran yang membahayakan kesehatan.

5. Pengenaan pajak 0,5% yang bersifat final untuk menyederhanaan perhitungan pajak, kegiatan usaha akan dibatasi pada wilayah tertentu.
6. Penerapan *tax holiday*, tujuannya untuk menarik investor asing untuk menanamkan modalnya di Indonesia.

5. ***Legal dan Ilegal Tax***

Dalam hal ini Pajak dapat dibedakan menjadi *Legal Tax* dan *Ilegal Tax*. Yang termasuk kedalam *Legal Tax* adalah *Tax Avoidance* atau Penghindaran Pajak sedangkan yang termasuk kedalam *Ilegal Tax* adalah *Tax Evasion* atau Penggelapan Pajak, berikut adalah pengertiannya :

a. *Tax Avoidance (Lagal Tax)*

Penghindaran Pajak sendiri merupakan suatu pelanggaran dalam perpajakan dengan melakukan skema penghindaran pajak yang bertujuan untuk meringankan beban pajak dengan mencari dan memanfaatkan celah terhadap ketentuan perpajakan di suatu negara. Pada dasarnya penghindaran pajak ini mempunyai sifat sah karena tidak melanggar ketentuan perpajakan apapun, namun

mempunyai dampak yang cukup merugikan terhadap penerimaan perpajakan suatu negara khususnya di Indonesia.

Contohnya, fasilitas atau keringanan pajak yang diperoleh oleh para pelaku UMKM Indonesia melalui ketentuan pada PP Nomor 23 Tahun 2018 sering kali disalahgunakan oleh pengusaha-pengusaha nakal yang tidak mau membayar PPh. Seperti kita ketahui, dengan kebijakan ini pelaku UMKM hanya diwajibkan membayar PPh dengan tarif sebesar 0,5% dari peredaran bisnis. Maka, untuk memanfaatkan fasilitas tersebut, oknum nakal bisa saja membagi laporan keuangan badan dan usaha pribadi agar peredaran bruto tidak melebihi Rp 4,8 miliar.

b. *Tax Evasion (Illegal Tax)*

Tax evasion sendiri merupakan suatu pelanggaran dalam perpajakan dalam melakukan skema penggelapan pajak yang dilakukan oleh wajib pajak untuk mengurangi jumlah pajak yang harus dibayar, bahkan beberapa wajib pajak sama sekali tidak membayar pajak terutang yang harus membayar melalui cara-cara yang ilegal.

Contoh dalam kasus penggelapan pajak yang sudah lumrah dilakukan adalah misalnya wajib pajak tidak melaporkan sebagian atau seluruh penghasilannya ke dalam SPT, membebankan biaya-biaya yang tidak seharusnya dijadikan pengurangan dalam penghasilan yang bertujuan untuk

meminimalkan beban pajak, serta menambah biaya dengan cara fiktif.

6. Nilai Perusahaan

Performa perusahaan yang ditunjukkan oleh harga saham di bursa efek yang dilihat dari kurva permintaan dan penawaran sehingga masyarakat dapat lebih mudah menilai kinerja suatu perusahaan disebut dengan nilai perusahaan. Stabilitasnya harga saham pada suatu perusahaan menunjukkan bahwa nilai perusahaan tersebut stabil.

Dalam mengukur Nilai Perusahaan terdapat beberapa indikator yang dapat digunakan, diantaranya *Price Earning Ratio* (PER) digunakan untuk memperkirakan Nilai Perusahaan yang berfokus pada laba bersih, sehingga emiten dapat menentukan kewajaran harga saham mereka secara riil, selanjutnya ada indikator Tobin's Q ini digunakan untuk menunjukkan hubungan Nilai Perusahaan dengan Nilai Intristiknya, dan indikator yang digunakan dalam penelitian ini adalah *Price Book Value* (PBV) ini digunakan untuk menilai Nilai Perusahaan dengan cara dengan membandingkan harga saham/saham yang beredar dengan laba bersih perlembar sahamnya, hal ini digunakan untuk mencerminkan kepercayaan pasar atau public terkhusus investor terhadap pertumbuhan perusahaan.

Pengertian Nilai Perusahaan menurut (Rajab et al., 2022) mengatakan bahwa :

“Nilai perusahaan merupakan kondisi tertentu yang telah dicapai oleh suatu perusahaan sebagai gambaran dari kepercayaan

masyarakat terhadap perusahaan setelah melalui suatu proses kegiatan selama beberapa tahun, yaitu sejak perusahaan tersebut didirikan sampai dengan saat ini. Meningkatnya nilai perusahaan adalah sebuah prestasi yang memikat atau menarik minat banyak orang dan hal itu sesuai dengan keinginan para pemiliknya, karena dengan meningkatnya nilai perusahaan, maka kesejahteraan para pemilik atau investor juga akan meningkat.”

Adapun pengertian Nilai Perusahaan menurut (Amaliyah & Herwiyanti, 2020) mengatakan bahwa :

“Nilai perusahaan merupakan gambaran keadaan sebuah perusahaan, dimana terdapat penilaian khusus oleh calon investor terhadap baik buruknya kinerja keuangan perusahaan. Setiap pemilik perusahaan berusaha memberikan sinyal yang baik kepada publik untuk mendapatkan modal dari eksternal dalam meningkatkan kegiatan produksi.”

Adapun pengertian Nilai Perusahaan yang diukur menggunakan *Price Book Value* (PBV) menurut (Limajatini, 2022) mengatakan bahwa :

Price to Book Value merupakan sebuah perbandingan dari harga saham dengan nilai buku perlembar saham. PBV yang tinggi akan mencerminkan tingkat kemakmuran yang tinggi juga bagi para pemegang saham. Hal ini dikarenakan yang menjadi tujuan utama suatu perusahaan adalah kemakmuran bagi pemegang saham.

Dan adapun pengertian Nilai Perusahaan menurut (Saputri & Giovanni, 2021) mengatakan bahwa :

“Nilai Perusahaan mencerminkan kemakmuran para pemegang saham, semakin tinggi Nilai Perusahaan akan berdampak pada semakin meningkat pula kemakmuran pemegang sahamnya, begitupun sebaliknya. Untuk dapat meningkatkan Nilai Perusahaan pihak manajemen perusahaan akan menerapkan tata kelola perusahaan yang baik serta mempublikasikan informasi yang dapat meningkatkan Nilai Perusahaan.”

Dapat disimpulkan bahwa Nilai Perusahaan mencerminkan kepercayaan masyarakat dan kinerja keuangan perusahaan yang telah dicapai sejak didirikan. Peningkatan nilai perusahaan merupakan prestasi yang diinginkan pemilik dan juga investor, karena akan memberikan dampak positif pada kesejahteraan mereka. Untuk meningkatkan Nilai Perusahaan, manajemen perlu menerapkan tata kelola yang baik dan transparan dalam mempublikasikan informasi yang relevan. Dengan demikian, Nilai Perusahaan yang tinggi akan mencerminkan kemakmuran pemegang saham.

Menurut para ahli terdapat beberapa factor yang dapat menurunkan Nilai Perusahaan, diantaranya sebagai berikut :

a. Kinerja Keuangan yang Buruk

Perusahaan yang memiliki Laporan keuangan yang tidak tersajikan sesuai dengan standar laporan keuangan, sehingga menyajikan data yang tidak memenuhi aturan dapat membuat Laporan Keuangan menjadi buruk dimata investor, dan Jika perusahaan tidak mampu menghasilkan keuntungan yang cukup atau terus mengalami kerugian, hal ini dapat merugikan investor dan menurunkan harga saham serta Nilai Perusahaan.

b. Manajemen yang Buruk

Pengambilan Keputusan yang buruk dan Kepemimpinan yang tidak Kompeten dapat menurunkan Nilai Perusahaan, karena Keputusan yang buruk dalam hal investasi, akuisisi, atau

strategi bisnis dapat merugikan perusahaan. Kesalahan dalam memimpin atau merumuskan strategi bisnis yang tidak efektif dapat menyebabkan penurunan Nilai Perusahaan. Dan jika Manajer serta pemimpin perusahaan tidak memiliki keterampilan yang diperlukan atau kurangnya visi strategis bisa merusak reputasi dan daya saing perusahaan yang dapat menurunkan Nilai Perusahaan.

c. Persaingan yang ketat

Persaingan yang lebih agresif dari perusahaan-perusahaan lain dapat menyebabkan perusahaan kehilangan pangsa pasar, menurunkan harga, dan mengurangi profitabilitas dan jika perusahaan tidak mampu berinovasi atau mengadopsi teknologi baru, mereka bisa tertinggal jauh di belakang kompetitor yang lebih canggih, sehingga hal ini dapat menurunkan Nilai Perusahaan.

d. Perubahan Kondisi Ekonomi Makro

Kebijakan fiskal atau moneter yang tidak mendukung bisnis, seperti peningkatan pajak, regulasi yang ketat, atau perubahan kebijakan perdagangan, bisa mengurangi keuntungan perusahaan dan Resesi ekonomi, inflasi tinggi, atau krisis ekonomi dapat mempengaruhi daya beli konsumen dan permintaan produk atau layanan perusahaan. Dalam jangka panjang, hal ini bisa menurunkan pendapatan dan Nilai Perusahaan.

e. Masalah Hukum dan Regulasi

Pengenalan regulasi baru yang membatasi operasional atau meningkatkan biaya dapat menurunkan profitabilitas perusahaan serta Masalah hukum, seperti gugatan dapat merugikan reputasi atau finansial perusahaan, hal ini seringkali menurunkan kepercayaan investor dan membuat Nilai Perusahaan menjadi turun.

7. Perencanaan Pajak

Perencanaan pajak menjadi kegiatan perusahaan dalam memilih dan memilah pengeluaran perpajakan, sehingga pajak yang dibayarkan tidak terlalu besar. Perencanaan Pajak ini dibuat tetap berdasarkan pada ketentuan dan peraturan perpajakan yang berlaku, sehingga pembayaran pajak dapat dilakukan sehemat mungkin. Melalui kegiatan Perencanaan Pajak diharapkan perusahaan dapat mengatur distribusi laba dengan baik sehingga perusahaan mencapai laba yang berkualitas. Dalam hal ini Perencanaan Pajak diukur menggunakan rasio *Effective Tax Rate* (ETR) dengan cara membandingkan Beban Pajak dengan Laba sebelum Pajak, ETR ini digunakan untuk mengukur seberapa efektif perusahaan dalam mengelola kewajiban pajak-nya. Tarif Pajak Efektif dinilai menjadi indikator adanya perencanaan pajak. Semakin rendah nilai Tarif Pajak Efektif maka semakin tinggi tingkat perencanaan pajak. tarif pajak efektif yang rendah menunjukkan beban pajak penghasilan lebih kecil dari pendapatan sebelum pajak.

Pengertian Perencanaan Pajak menurut (Susanti & Sudjiman, 2024) mengatakan bahwa :

“Perencanaan pajak menjadi upaya perusahaan untuk mengelola hutang pajaknya agar tidak berlebihan melalui proses meminimalkan kewajiban perpajakan. Perencanaan pajak bukan berarti melakukan penghindaran pajak bahkan melakukan tindakan penyelundupan pajak. Tujuan perencanaan pajak yang terpenting adalah mendapatkan kemungkinan perusahaan melakukan pembayaran pajak dalam jumlah yang tepat dan tidak bertentangan dengan undang-undang.”

Adapun pengertian Perencanaan Pajak menurut (Islamiah & Apollo, 2020) mengatakan bahwa :

“Perencanaan Pajak merupakan suatu usaha/tindakan yang dilakukan oleh wajib pajak dalam memanfaatkan berbagai celah kemungkinan yang dapat ditempuh dalam koridor ketentuan peraturan perpajakan, agar perusahaan dapat membayar pajak dalam jumlah yang minimum.”

Dan adapun pengertian Perencanaan Pajak menurut (Yuliana et al., 2023) mengatakan bahwa :

“Perencanaan Pajak adalah langkah awal dalam manajemen pajak. Pada umumnya penekanan perencanaan pajak adalah untuk meminimumkan kewajiban pajak. Tujuan Perencanaan Pajak untuk merekayasa agar beban pajak dapat ditekan serendah mungkin dengan memanfaatkan peraturan yang ada.”

Dapat disimpulkan bahwa Perencanaan Pajak merupakan suatu kegiatan/tindakan yang dilakukan oleh Wajib Pajak baik Badan maupun Orang Pribadi untuk melakukan pembayaran pajak yang sesuai, selain sesuai Perencanaan Pajak juga digunakan untuk melakukan pembayaran pajak dengan jumlah yang seminimal mungkin. Pelaksanaan Perencanaan Pajak ini tetap berpegang teguh dalam Peraturan Perundang-undangan yang berlaku, sehingga tidak

menimbulkan penyimpangan dalam perpajakan dan tetap mematuhi kewajibannya untuk membayar pajak.

Menurut hasil penelitian (Christiani et al., 2022) dimana Perencanaan Pajak berpengaruh terhadap Nilai Perusahaan. Karena dengan meningkatnya ETR maka akan diikuti dengan meningkatnya PER. Tarif Pajak Efektif dinilai menjadi indikator adanya perencanaan pajak.

8. Penghindaran Pajak

Penghindaran pajak merupakan upaya suatu bisnis untuk secara sah dan sesuai dengan aturan perpajakan yang ada untuk mengurangi beban pajaknya. Pada dasarnya, kemampuan perusahaan untuk membayar biaya pajak memberikan gambaran kepada penyandang dana mengenai kesejahteraan perusahaan. Jika perusahaan patuh terhadap kewajiban perpajakannya, tentunya investor akan lebih nyaman untuk berinvestasi dalam saham ketika perusahaan diklasifikasikan sebagai wajib pajak yang patuh. Penghindaran pajak adalah suatu tindakan yang dilakukan untuk mengurangi kewajiban perpajakan yang dilakukan secara legal sedangkan penggelapan pajak merupakan suatu upaya untuk mengurangi kewajiban perpajakan namun secara illegal. Penghindaran pajak sering melibatkan strategi seperti perencanaan pajak yang cermat, pemanfaatan potongan pajak, atau pengalihan pendapatan ke negara dengan tarif pajak yang lebih rendah. Meskipun legal, penghindaran pajak sering kali menjadi

topik kontroversial karena dapat mengurangi pendapatan pajak yang seharusnya diterima oleh pemerintah. Untuk mengukur Penghindaran Pajak indikator yang dapat digunakan adalah *Cash Effective Tax Rate* (CETR) yaitu dengan melakukan perbandingan antara Pembayaran Pajak dengan Laba Sebelum Pajak, CETR digunakan untuk mengukur sebuah tindakan agresif dalam Perencanaan Pajak yang dilakukan oleh manajemen perusahaan yang dapat dikatakan sebagai sebuah tindakan penghindaran pajak.

Pengertian Penghindaran Pajak menurut (Susanto Wibowo, Sutandi, Limajatini, dan Holik Komarudin, 2021) mengatakan bahwa :

“*Tax Avoidance* atau penghindaran pajak adalah sebuah Tindakan atau perilaku yang dilakukan wajib pajak pribadi atau badan usaha guna mengurangi beban pajak yang harus dibayarkan kepada pemerintah dengan cara yang legal. Dapat disimpulkan bahwa *tax avoidance* atau penghindaran pajak ini merupakan tindakan penghematan pajak yang dilakukan secara legal dengan memanfaatkan celah atau kelemahan-kelemahan yang ada dalam ketentuan perundang-undangan pajak.”

Adapun pengertian Penghindaran Pajak menurut (Azhara et al., 2023) mengatakan bahwa :

“Penghindaran pajak adalah suatu upaya untuk mengurangi kewajiban pajak secara legal. Masalah penghindaran pajak merupakan suatu masalah yang kompleks, karena penghindaran pajak merupakan hal yang di perbolehkan namun tidak diinginkan. Dalam pemerintahan Indonesia telah di buat beberapa peraturan yang bertujuan untuk mencegah penghindaran pajak. Salah satu aturan tersebut yaitu merupakan transfer pricing.

Adapun pengertian Penghindaran Pajak menurut (Manurung & Simbolon, 2020) mengatakan bahwa :

“penghindaran pajak adalah upaya yang dilakukan secara legal untuk mengurangi beban pajak terutang tanpa bertentangan dengan ketentuan perpajakan yang berlaku dengan memanfaatkan kelemahan dan celah yang terdapat pada Undang-Undang Peraturan Pajak.”

Dan adapun Pengertian Penghindaran Pajak menurut (Khaled & Abbas, 2024) mengatakan bahwa :

“Penghindaran pajak merupakan aktivitas dalam bidang perpajakan dalam mengurangi pembayaran pajak dengan cara yang tidak melanggar aturan yang berlaku, misalnya melalui eksploitasi celah pajak. Oleh karena itu, perusahaan atau seseorang akan tetap mentaati hukum dan ketentuan yang berlaku untuk dapat menurunkan biaya pajak.”

Dapat disimpulkan bahwa Penghindaran Pajak adalah sebuah tindakan legal guna mengurangi pembayaran pajak. Penghindaran Pajak ini diperbolehkan oleh Pemerintah Negara Indonesia namun tidak diinginkan, oleh karena itu Pemerintah Republik Indonesia membuat berbagai Peraturan Perpajakan, Perundang-undangan untuk mengantisipasi berbagai tindakan Penghindaran Pajak.

Menurut hasil penelitian (Krisyadi & Angery, 2021) mengatakan Penghindaran Pajak berpengaruh terhadap Nilai Perusahaan, Keadaan tersebut bisa terjadi dikarenakan bertambahnya tingkat Penghindaran Pajak maka akan mempengaruhi kenaikan arus kas perusahaan yang akhirnya terjadi dari meningkatnya Nilai Perusahaan.

9. *Sales Growth*

Sales Growth merupakan indikator permintaan dan daya saing bagi perusahaan dalam suatu industri. *Sales Growth* mencerminkan

keberhasilan operasional perusahaan di periode masa lalu dan dapat dijadikan sebagai prediksi pertumbuhan di masa yang akan datang. Pertumbuhan yang tinggi menyebabkan kebutuhan dana meningkat. Semakin besar tingkat pertumbuhan perusahaan, maka semakin tinggi biaya yang diperlukan untuk investasi. Perusahaan yang bertumbuh akan membutuhkan dana yang lebih besar dibandingkan perusahaan yang lebih mapan. Peningkatan aset akan diikuti dengan Peningkatan hasil operasional. Hal ini akan meningkatkan kepercayaan para investor, dengan demikian maka semakin besar pertumbuhan perusahaan maka Nilai Perusahaan juga akan meningkat. Untuk mengukur *Sales Growth* (SG) indikator yang dapat dilakukan adalah dengan membandingkan total pengurangan penjualan tahun ini dikurang dengan penjualan tahun sebelumnya, lalu dibagi dengan penjualan tahun lalu. Hal ini digunakan untuk mengetahui tingkat penjualan di periode berikutnya atau untuk memaksimalkan penjualan di periode selanjutnya.

Pengertian *Sales Growth* menurut (Andrew Pangestu dan Etty Herijawati, 2023) mengatakan bahwa :

“Pertumbuhan penjualan adalah keberhasilan investasi suatu entitas yang ditunjukkan dengan naiknya penjualan dan dapat dipakai sebagai perkiraan untuk memprediksi penjualan pada periode selanjutnya. Selain itu, dengan bertumbuhnya penjualan semakin besar pula laba yang akan didapatkan.”

Adapun pengertian *Sales Growth* menurut (Yoswandri & Lestari, 2024) mengatakan bahwa :

“*Sales growth* dapat memberikan gambaran mengenai baik dan tidaknya tingkat pertumbuhan penjualan pada suatu perusahaan.

Selain itu, dengan melihat besarnya tingkat pertumbuhan penjualan perusahaan dapat mengestimasi seberapa besar keuntungan yang diterima pada masa mendatang.”

Adapun pengertian *Sales Growth* menurut (Mutiara et al., 2022)

mengatakan bahwa :

“Pertumbuhan penjualan adalah kemampuan perusahaan dalam menciptakan pendapatan meliputi kemampuan untuk meningkatkan penjualan setiap tahunnya. Pertumbuhan penjualan adalah contoh investasi yang menguntungkan yang sebelumnya digunakan sebagai metode untuk memprediksi pertumbuhan di masa depan. Tingkat pertumbuhan penjualan yang tinggi akan mencerminkan penjualan yang meningkat, yang biasanya menghasilkan dividen yang lebih besar.”

Dan adapun pengertian *Sales Growth* menurut (Dewita et al., 2025) mengatakan bahwa :

“Pertumbuhan penjualan merupakan suatu pengukuran kinerja perusahaan yang mencerminkan keberhasilan operasional perusahaan di periode masa lalu yang akan dijadikan prediksi pertumbuhan di masa depan. Tingkat pertumbuhan penjualan didefinisikan selisih antara jumlah penjualan tahun sekarang dan tahun lalu dibandingkan dengan penjualan tahun lalu.”

Dapat disimpulkan bahwa *Sales Growth* adalah suatu cara untuk menilai Nilai Perusahaan, dimana *Sales Growth* mencerminkan keberhasilan operasional perusahaan dalam sebuah periode. *Sales Growth* ini melakukan perbandingan dari penjualan perusahaan di tahun sekarang dengan penjualan di tahun sebelumnya untuk dapat memprediksi tingkat penjualan di masa depan.

Menurut hasil penelitian (Arum et al., 2024) dimana *Sales Growth* berpengaruh terhadap Nilai Perusahaan dimana dapat diartikan bahwa setiap kenaikan *sales growth* akan meningkatkan profit sebuah

perusahaan dan akan secara otomatis meningkatkan Nilai Perusahaan. *Sales Growth* yang tinggi dapat berdampak positif terhadap keuntungan perusahaan.

10. Profitabilitas

Profitabilitas merupakan ukuran kinerja keuangan yang menunjukkan kemampuan perusahaan untuk menghasilkan laba dalam periode tertentu. Ini mencerminkan efisiensi perusahaan dalam mengelola pendapatan dan biaya. Profitabilitas yang baik adalah indikator kesehatan finansial yang penting untuk keberlanjutan dan pertumbuhan perusahaan. Profitabilitas dapat diukur menggunakan 2 jenis ratio, yaitu *Return On Asset (ROA)* digunakan untuk mengukur kemampuan perusahaan menggunakan asset-nya dalam menghasilkan laba. dan *Return On Equity (ROE)* digunakan untuk mengukur kemampuan perusahaan dalam memperoleh laba dari ekuitas pemegang saham. Dan dalam penelitian ini Profitabilitas diukur menggunakan rasio *Return On Asset (ROA)* hal ini digunakan untuk menilai efisiensi operasional perusahaan secara menyeluruh.

Pengertian Profitabilitas yang diukur menggunakan ROA, menurut (Limajatini, 2022) mengatakan bahwa :

“Return On Assets (ROA) merupakan rasio yang menunjukkan seberapa besar kontribusi asset dalam menciptakan laba bersih. ROA digunakan untuk menggambarkan sejauh mana kemampuan aset-aset yang dimiliki perusahaan bisa menghasilkan laba. ROA menghasilkan perbandingan antara net income terhadap total asset.”

Pengertian Profitabilitas menurut (Syahputri et al., 2024)

mengatakan bahwa :

“Profitabilitas merupakan kemampuan suatu perusahaan dalam menghasilkan laba selama periode tertentu pada tingkat penjualan, aset, dan modal saham. Profitabilitas merupakan hasil kinerja keuangan perusahaan untuk menghasilkan keuntungan dari manajemen aktiva perusahaan yang dikenal sebagai Return On Asset (ROA). Dengan mengetahui nilai Return on Assets (ROA), dapat dinilai apakah perusahaan sudah efektif memakai aktivitya untuk aktivitas operasi guna menghasilkan keuntungan.”

Adapun pengertian Profitabilitas menurut (Nurtanto & Wulandari, 2024) mengatakan bahwa :

“Berapa banyak uang yang dihasilkan suatu bisnis dari operasi sehari-harinya selama jangka waktu tertentu merupakan indikator profitabilitas yang baik. Kemampuan suatu perusahaan dalam menciptakan keuntungan dari operasi operasionalnya dalam jangka waktu tertentu dapat dinilai dengan mempergunakan rasio.” profitabilitas”.

Dan adapun pengertian Profitabilitas menurut (Zoraya et al., 2022) mengatakan bahwa :

“Profitabilitas adalah faktor yang memberikan kebebasan dan fleksibilitas kepada manajemen untuk melakukan dan mengungkapkan kepada pemegang saham program tanggung jawab sosial secara lebih luas. Profitabilitas merupakan pengukuran kemampuan perusahaan secara keseluruhan di dalam menghasilkan keuntungan dengan jumlah keseluruhan aktiva yang tersedia didalam perusahaan. *Return on Asset* (ROA) merupakan salah satu rasio untuk mengukur keberhasilan suatu perusahaan dalam menggunakan asetnya untuk menghasilkan laba.”

Dapat disimpulkan bahwa Profitabilitas adalah suatu kemampuan perusahaan untuk memperoleh Laba atau Keuntungan dalam tertentu, Profitabilitas menggunakan pengukuran melalui kemampuan Operasional Perusahaan untuk memperoleh keuntungan.

Menurut hasil penelitian (Ilma et al., 2024) dimana Profitabilitas berpengaruh terhadap Nilai Perusahaan yang dapat diartikan bahwa Semakin tinggi Profitabilitas, akan meningkatkan Nilai Perusahaan karena dengan tingginya Profitabilitas dapat menggambarkan kemahiran perusahaan dalam memperoleh laba akan meningkat.

11. Kebijakan Dividen

Nilai pertumbuhan perusahaan dan Kebijakan Dividennya mempengaruhi nilai PBV. Laba bersih, disebut juga laba ditahan atau dividen yang dibayarkan kepada pemegang saham sebagai persentase laba setelah pajak, yang dapat berupa uang tunai atau saham (stock dividen). Apakah akan membagikan dividen atau berinvestasi kembali dalam inisiatif yang mendorong pertumbuhan merupakan sumber kekhawatiran umum bagi manajemen. Bagi investor, kebijakan dividen suatu perusahaan merupakan ujian lakmus terhadap kualitasnya karena berpotensi mempengaruhi harga saham. Untuk menilai Perusahaan sudah melakukan Kebijakan Dividen dengan baik dapat menggunakan indikator *Dividend Payout Ratio* (DPR) yaitu perbandingan antara *Dividend Per Share* (DPS) yang dibagikan dengan *Earning Per Share* (EPS) yang diperoleh oleh perusahaan.

Pengertian Kebijakan Dividen menurut (Pranata & Awaludin, 2024) mengatakan bahwa :

“Kebijakan Dividen adalah kebijakan suatu perusahaan untuk membagikan *earnings* berupa dividen kepada pemegang saham atau untuk menahannya dalam bentuk laba ditahan. Dividen adalah proporsi pembagian laba yang di peroleh perusahaan yang dibagikan kepada

para pemegang saham perusahaan. Apabila perusahaan penerbit saham mampu menghasilkan laba yang besar maka ada kemungkinan pemegang sahamnya akan menikmati keuntungan dalam bentuk dividen yang besar pula.”

Adapun pengertian Kebijakan Dividen menurut (Mubarokah & Indah, 2021) mengatakan bahwa :

“Kebijakan Dividen merupakan keputusan yang dibuat oleh manajer Keuangan untuk pemegang saham, apakah keuntungan yang dibayarkan oleh perusahaan kepada para pemegang saham berupa dividen atau akan ditahan dalam bentuk laba ditahan guna pembiayaan untuk investasi di masa mendatang.”

Dan adapun Pengertian Kebijakan Dividen menurut (Puspitaningrum & Hanah, 2024) mengatakan :

“Kebijakan dividen adalah seberapa banyak pendapatan yang bisa dibayarkan sebagai dividen dan seberapa banyak yang dapat dipertahankan. Semakin besar dividen yang dibagikan pada pemegang saham, maka kinerja perusahaan dianggap semakin baik karena perusahaan dengan laba tinggi yang mampu membayar dividen tinggi. Dan perusahaan yang memiliki nilai kinerja yang baik dianggap menguntungkan dan tentunya penilaian terhadap perusahaan akan semakin baik yang umumnya dapat dilihat dari harga saham perusahaan.”

Dapat disimpulkan bahwa Kebijakan Dividen sebuah kemampuan perusahaan dalam membayarkan dividen ke para pemegang saham, semakin banyak atau besar dividen yang dibayarkan dan seberapa mampukan perusahaan mempertahankan hal tersebut. Semakin tinggi Dividen yang dibayarkan akan membuat Nilai Perusahaan menjadi naik karena dapat menggambarkan kondisi Laba Perusahaan yang tinggi.

Menurut hasil penelitian (Raditya et al., 2024) bahwa Kebijakan Dividen berpengaruh terhadap Nilai Perusahaan, yang dapat diartikan

bahwa Kebijakan Dividen merupakan bentuk lain dari *return* yang diharapkan oleh investor, terutama dalam konteks investasi jangka panjang. Semakin besar *return* yang dibagikan kepada pemegang saham akan membuat minat investor untuk berinvestasi semakin tinggi yang nantinya dapat meningkatkan Nilai Perusahaan.

B. Tabel Penelitian Terdahulu

Penelitian saat ini menggunakan beberapa jurnal dari Penelitian terdahulu, yang tujuannya dapat dijadikan sebagai acuan dalam penelitian yang sedang dilakukan. Berikut ini adalah hasil penelitian yang menurut peneliti sudah relevan :

Tabel II.1
Penelitian Terdahulu

No	Nama Peneliti	Tahun	Judul Penelitian	Variabel Penelitian	Hasil Penelitian
1	Bella Safitri & Ayu Aulia Oktaviani (Safitri & Oktaviani, 2024)	2024	Pengaruh Perencanaan Pajak, Penghindaran Pajak, Dan Prudence Accounting Terhadap Nilai Perusahaan	- Perencanaan Pajak (X1) - Penghindaran Pajak (X2) - Prudence Accounting (X3) - Nilai Perusahaan (Y)	- Perencanaan Pajak Berpengaruh terhadap Nilai Perusahaan - Penghindaran Pajak Berpengaruh terhadap Nilai Perusahaan - Prudence Accounting Berpengaruh

					terhadap Nilai Perusahaan
2	Rafika Hardianti, Yuniati, & Siti Kodariah (Hardianti et al., 2024)	2024	Pengaruh Perencanaan Pajak, Penghindaran Pajak, Dan Corporate Gevornance Terhadap Nilai Perusahaan	- Perencanaan Pajak (X1) - Penghindaran Pajak (X2) - Corporate Gevornance (X3) - Nilai Perusahaan (Y)	- Perencanaan Pajak Berpengaruh terhadap Nilai Perusahaan - Penghindaran Pajak Tidak Berpengaruh terhadap Nilai Perusahaan - Corporate Gevornance Berpengaruh terhadap Nilai Perusahaan
3	Reeza Aldila Rajab, Alfiiyah Nikmah Taqiyyah, Fitriyani Fitriyani, Khairina Amalia (Rajab et al., 2022)	2024	Pengaruh <i>Tax Planning</i> , <i>Tax Avoidance</i> , Dan Manajemen Laba Terhadap Nilai Perusahaan	- <i>Tax Planning</i> (X1) - <i>Tax Avoidance</i> (X2) - Manajemen Laba (X3) - Nilai Perusahaan (Y)	- <i>Tax Planning</i> Tidak Berpengaruh terhadap Nilai Perusahaan - <i>Tax Avoidance</i> Tidak Berpengaruh terhadap Nilai Perusahaan - Manajemen Laba Berpengaruh terhadap Nilai Perusahaan
4	Rukiyanti & Muliyani	2023	Pengaruh Perencanaan Pajak, Penghindaran Pajak, Dan Struktur	- Perencanaan Pajak (X1) - Penghindaran Pajak (X2) - Struktur Modal (X3)	- Perencanaan Pajak Tidak Berpengaruh terhadap Nilai Perusahaan

	(Rukiyanti & Mulyani, 2023)		Modal Terhadap Nilai Perusahaan	- Nilai Perusahaan (Y)	- Penghindaran Pajak Berpengaruh terhadap Nilai Perusahaan - Struktur Modal Berpengaruh terhadap Nilai Perusahaan
5	Robby Krisyadi & Evi Yessy Angery (Krisyadi & Angery, 2021)	2021	Analisis Pengaruh Penghindaran Pajak, Likuiditas, Dan Ukuran Perusahaan Terhadap Nilai Perusahaan	- Penghindaran Pajak (X1) - Likuiditas (X2) - Ukuran Perusahaan (X3) - Nilai Perusahaan (Y)	- Penghindaran Pajak Berpengaruh terhadap Nilai Perusahaan - Likuiditas Berpengaruh terhadap Nilai Perusahaan - Ukuran Perusahaan Berpengaruh terhadap Nilai Perusahaan
6	Nita Putri Herdiani, Tenny Badina, Rita Rosiana	2022	Pengaruh Likuiditas, Leverage, Kebijakan Dividen, Ukuran Perusahaan, <i>Good Corporate Governance</i> ,	- Likuiditas (X1) - Leverage (X2) - Kebijakan Dividen (X3) - Ukuran Perusahaan (X4)	- Likuiditas Berpengaruh Terhadap Nilai Perusahaan - Leverage Berpengaruh terhadap Nilai Perusahaan

	(Herdiani et al., 2021)		Dan <i>Sales Growth</i> Terhadap Nilai Perusahaan	<ul style="list-style-type: none"> - <i>Good Corporate Governance</i> (X5) - <i>Sales Growth</i> (X6) - Nilai Perusahaan (Y) 	<ul style="list-style-type: none"> - Kebijakan Dividen Berpengaruh Terhadap Nilai Perusahaan - Ukuran Perusahaan Berpengaruh terhadap Nilai Perusahaan - <i>Good Corporate Governance</i> Berpengaruh terhadap Nilai Perusahaan - <i>Sales Growth</i> Berpengaruh terhadap Nilai Perusahaan
7	Widya Arum, Wastam Wahyu Hidayat, & Supardi Supardi (Arum et al., 2024)	2024	Pengaruh Profitabilitas, Leverage, Dan Pertumbuhan Penjualan Terhadap Nilai Perusahaan (Studi Kasus Pada Perusahaan Food And Beverage Yang	<ul style="list-style-type: none"> - Profitabilitas (X1) - Leverage (X2) - Pertumbuhan Penjualan (X3) - Nilai Perusahaan (Y) 	<ul style="list-style-type: none"> - Profitabilitas Berpengaruh terhadap Nilai Perusahaan - Leverage Tidak Berpengaruh terhadap Nilai Perusahaan - Pertumbuhan Penjualan Berpengaruh terhadap

			Terdaftar Di Bei Periode 2018-2022)		Nilai Perusahaan
8	Lyandra Aisyah Margie & Mayura Melinda (Margie & Melinda, 2024)	2024	Pengaruh <i>Green Accounting, Sales Growth Dan Tax Avoidance</i> Terhadap Nilai Perusahaan	- <i>Green Accounting (X1)</i> - <i>Sales Growth (X2)</i> - <i>Tax Avoidance (X3)</i> - Nilai Perusahaan (Y)	- <i>Green Accounting</i> Berpengaruh terhadap Nilai Perusahaan - <i>Sales Growth</i> Tidak Berpengaruh terhadap Nilai Perusahaan - <i>Tax Avoidance</i> Tidak Berpengaruh terhadap Nilai Perusahaan
9	Yoan Gea Nopinkan & Rismawandi (Nopinkan & Rismawandi, 2024)	2024	Pengaruh Perencanaan Pajak, <i>Growth Opportunity,</i> Struktur Modal, Dan Profitabilitas Terhadap Nilai Perusahaan	- Perencanaan Pajak (X1) - <i>Growth Opportunity (X2)</i> - Struktur Modal (X3) - Profitabilitas (X4) - Nilai Perusahaan (Y)	- Perencanaan Pajak Tidak Berpengaruh terhadap Nilai Perusahaan - <i>Growth Opportunity</i> Tidak Berpengaruh terhadap Nilai Perusahaan - Struktur Modal Tidak Berpengaruh terhadap

					Nilai Perusahaan - Profitabilitas Berpengaruh terhadap Nilai Perusahaan
10	Adinda Rizki Ramadhiani, Hermawan Triono, & Yulita Setiawanta (Ramadhiani et al., 2024)	2024	Pengaruh Profitabilitas, Leverage Dan Ukuran Perusahaan Terhadap Nilai Perusahaan Pada Sub Industri Processed Foods	- Profitabilitas (X1) - Leverage (X2) - Ukuran Perusahaan (X3) - Nilai Perusahaan (Y)	- Profitabilitas Berpengaruh terhadap Nilai Perusahaan - Leverage Berpengaruh terhadap Nilai Perusahaan - Ukuran Perusahaan Tidak Berpengaruh terhadap Nilai Perusahaan
11	Imam Hidayat dan Khusnul Khotimah (Hidayat & Khotimah, 2022)	2022	Pengaruh Profitabilitas dan Ukuran Perusahaan Terhadap Nilai Perusahaan Sub Sektor Kimia Yang Terdaftar Di Bursa Efek Periode 2018-2020	- Profitabilitas (X1) - Ukuran Perusahaan (X2) - Nilai Perusahaan (Y)	- Profitabilitas Berpengaruh terhadap Nilai Perusahaan - Ukuran Perusahaan Berpengaruh terhadap Nilai Perusahaan

12	Andrew Harlie, Mas Intan Purba, Richard, & Nur Aliah (Harlie et al., 2024)	2024	Pengaruh Kebijakan Hutang, Kebijakan Dividen, Dan Ukuran Perusahaan Terhadap Nilai Perusahaan Pada Perusahaan Manufaktur Yang Terdaftar Di Bursa Efek Indonesia	<ul style="list-style-type: none"> - Kebijakan Hutang (X1) - Kebijakan Dividen (X2) - Ukuran Perusahaan (X3) - Nilai Perusahaan (Y) 	<ul style="list-style-type: none"> - Kebijakan Hutang Berpengaruh terhadap Nilai Perusahaan - Kebijakan Dividen Berpengaruh terhadap Nilai Perusahaan - Ukuran Perusahaan Tidak Berpengaruh terhadap Nilai Perusahaan
13	Gizela Teysha Raditya, Ririn Wahyu Arida, & Kukuh Harianto (Raditya et al., 2024)	2024	Pengaruh Kebijakan Hutang, Profitabilitas Dan Kebijakan Dividen Terhadap Nilai Perusahaan Pada Sektor Industri Dasar Dan Kimia	<ul style="list-style-type: none"> - Kebijakan Hutang (X1) - Profitabilitas (X2) - Kebijakan Dividen (X3) - Nilai Perusahaan (Y) 	<ul style="list-style-type: none"> - Kebijakan Hutang Tidak Berpengaruh terhadap Nilai Perusahaan - Profitabilitas Berpengaruh terhadap Nilai Perusahaan - Kebijakan Dividen Berpengaruh terhadap Nilai Perusahaan

14	Fitria Novita Sari & Rina Trisnawati (Sari & Trisnawati, 2024)	2024	Pengaruh Perencanaan Pajak, Keputusan Investasi, Kebijakan Dividen, <i>Cash Holding</i> , Dan Struktur Modal Terhadap Nilai Perusahaan	<ul style="list-style-type: none"> - Perencanaan Pajak (X1) - Keputusan Investasi (X2) - Kebijakan Dividen (X3) - <i>Cash Holding</i> (X4) - Struktur Modal (X5) - Nilai Perusahaan (Y) 	<ul style="list-style-type: none"> - Perencanaan Pajak Tidak Berpengaruh terhadap Nilai Perusahaan - Keputusan Investasi Berpengaruh terhadap Nilai Perusahaan - Kebijakan Dividen Berpengaruh terhadap Nilai Perusahaan - <i>Cash Holding</i> Tidak Berpengaruh terhadap Nilai Perusahaan - Struktur Modal Tidak Berpengaruh terhadap Nilai Perusahaan
15	Renita Putri Anggraeni Suhendar & Santi Paramita	2024	Pengaruh Keputusan Investasi, Ukuran Perusahaan, Keputusan Pendanaan Dan	<ul style="list-style-type: none"> - Keputusan Investasi (X1) - Ukuran Perusahaan (X2) - Pendanaan (X3) 	<ul style="list-style-type: none"> - Keputusan Investasi Berpengaruh Terhadap Nilai Perusahaan - Ukuran Perusahaan

	(Suhendar & Paramita, 2024)	Kebijakan Dividen Terhadap Nilai Perusahaan Pada Perusahaan Sub Sektor Perbankan Yang Terdaftar Di Bei Periode 2018-2022.	- Kebijakan Dividen (X4) - Nilai Perusahaan (Y)	Tidak Berpengaruh terhadap Nilai Perusahaan - Pendanaan Bepengaruh terhadap Nilai Perusahaan - Kebijakan Dividen Tidak Berpenaruh terhadap Nilai Perusahaan
--	-----------------------------	---	--	---

Sumber : Jurnal Penelitian Terdahulu.

Adapun beberapa perbedaan antara penelitian terdahulu dengan penelitian ini, yaitu terletak pada :

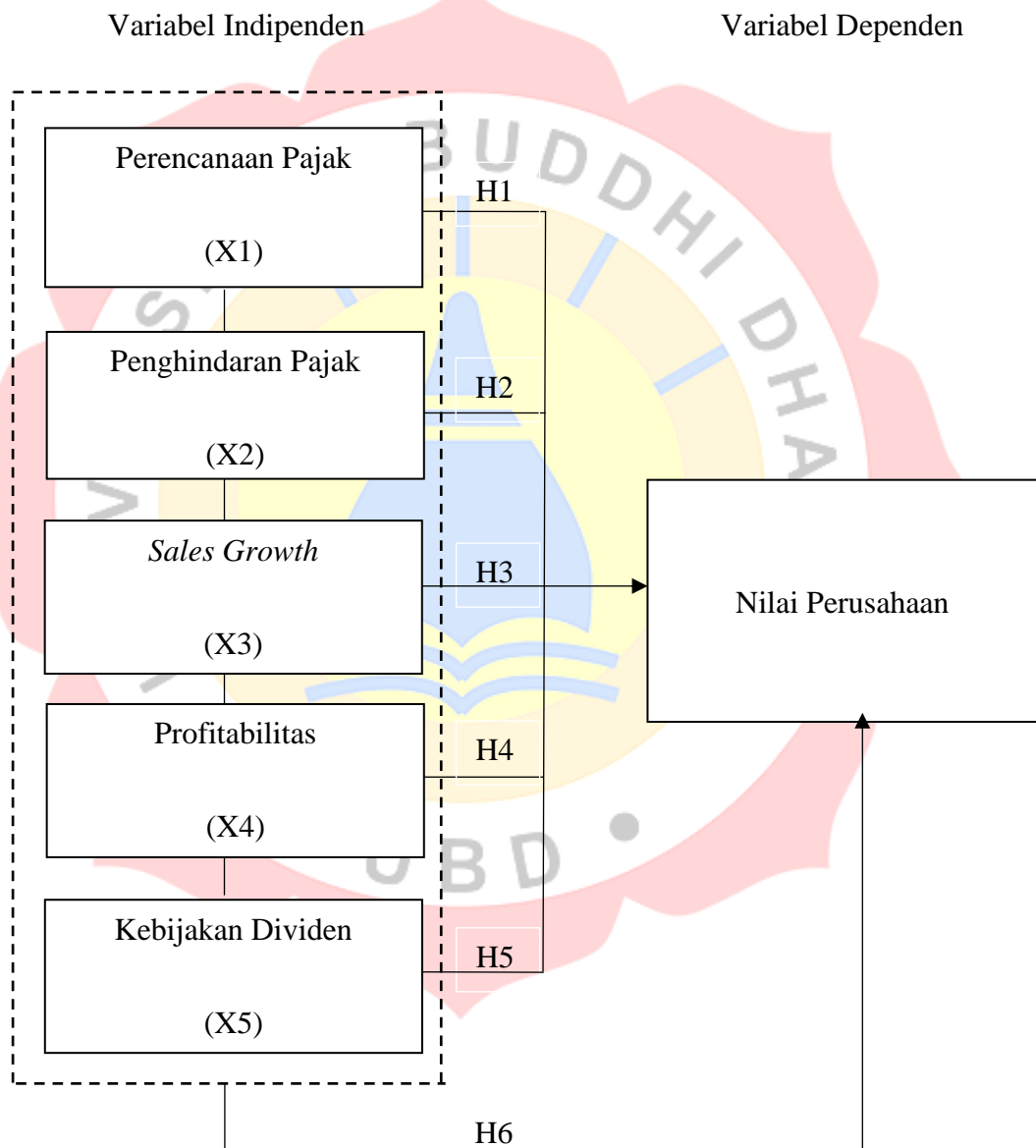
1. Perbedaan-nya pada Variabel Independen (x) dalam penelitian ini menggunakan 5 variabel yaitu Perencanaan Pajak, Penghindaran Pajak, *Sales Growth*, Profitabilitas, dan Kebijakan Dividen.
2. Perbedaan Indikator dalam mengukur Nilai Perusahaan, beberapa penelitian sebelumnya menggunakan *Price to Earnings Ratio* (PER), sedangkan dalam penelitian ini Nilai Perusahaan diukur menggunakan *Price Book Value* (PBV).
3. Perbedaan tahun penelitian, dalam penelitian ini periode yang digunakan adalah tahun 2020-2023 yang terhitung selama 4 tahun, sedangkan beberapa penelitian menggunakan periode penelitian di tahun 2018-2022 yaitu selama 5 tahun.

4. Dalam penelitian ini Teori yang digunakan adalah Teori Agensi dan beberapa penelitian sebelumnya menggunakan Teori Signal sebagai Green Teori untuk penelitiannya.
5. Untuk penelitian ini sektor yang digunakan adalah sektor LQ45 dengan total *sample* sebanyak 13 perusahaan yang terdaftar selama 4 tahun dan memiliki data lengkap, sedangkan penelitian sebelumnya menghasilkan total *sample* yang berbeda.



C. Kerangka Pemikiran

Kerangka yang digunakan pada penelitian ini yaitu memperhatikan hubungan secara parsial antara variabel yang di teliti. Adapun penggambaran dari kerangka penelitian yang di lakukan adalah sebagai berikut :



D. Hipotesa Penelitian

Hipotesis merupakan sebuah jawaban sementara atas suatu hubungan sebab akibat suatu masalah yang akan dibuktikan kebenarannya berdasarkan fakta-fakta yang ada dengan menguji atau mengolah data-data yang telah diperoleh. Hipotesis juga dikaitkan sebagai sebuah dugaan sementara berdasarkan logika. Hipotesis menyampaikan pernyataan peneliti tentang hubungan antara variabel-variabel yang ada dalam penelitian, serta merupakan pernyataan yang paling spesifik. Dalam penelitian ini, hipotesis yang akan diuji yaitu variabel independen berupa Perencanaan Pajak, Penghindaran Pajak, *Sales Growth*, Profitabilitas, dan Kebijakan Dividen terhadap variabel dependen yaitu Nilai Perusahaan.

1. Pengaruh Perencanaan Pajak terhadap Nilai Perusahaan

Perencanaan Pajak bertujuan untuk mengurangi jumlah yang harus dibayarkan dalam bentuk pajak sehingga mendapatkan pendapatan yang lebih besar setelah dipotong pajak perencanaan pajak adalah strategi yang digunakan oleh organisasi dan individu yang membayar pajak untuk mencari cara agar kewajiban pajak mereka bisa diminimalkan namun tetap sesuai dengan undang-undang. Perencanaan Pajak merupakan langkah pertama dalam melakukan manajemen pajak, yaitu dengan mengumpulkan informasi, data dan melakukan *research* terhadap peraturan perpajakan yang berlaku saat ini. Perencanaan Pajak merupakan upaya perusahaan untuk mengelola pajak secara efektif akan

mengurangi kewajiban pajak, sehingga meningkatkan pendapatan dan nilai perusahaan secara keseluruhan.

Menurut hasil penelitian (Christiani et al., 2022) dimana Perencanaan Pajak memiliki pengaruh positif secara signifikan terhadap Nilai Perusahaan. Dengan meningkatnya ETR maka diikuti dengan meningkatnya PER. Tarif Pajak Efektif dinilai menjadi indikator adanya perencanaan pajak. Semakin rendah nilai Tarif Pajak Efektif maka semakin tinggi tingkat perencanaan pajak. tarif pajak efektif yang rendah menunjukkan beban pajak penghasilan lebih kecil dari pendapatan sebelum pajak. Berdasarkan uraian diatas, maka dirumuskan hipotesis pertama sebagai berikut :

H1 : Perencanaan Pajak berpengaruh signifikan terhadap Nilai Perusahaan

2. Pengaruh Penghindaran Pajak terhadap Nilai Perusahaan

Penghindaran Pajak dengan memanfaatkan cara yang tidak selaras sesuai tujuan dari peraturan perundang-undangan dalam meminimalkan pajak disebut dengan penghindaran pajak. Penghindaran pajak memiliki peran yang signifikan dalam strategi perusahaan karena mempengaruhi kenaikan arus kas perusahaan yang berdampak pada kenaikan nilai perusahaan Perusahaan memanfaatkan kelemahan-kelemahan pada peraturan perundang-undangan yang berlaku untuk menghindari pajak dengan bertujuan mengurangi beban yang ditimbulkan. Alasan mengapa Penghindaran Pajak mempengaruhi

Nilai Perusahaan karena dinilai sebagai alat ukur keberhasilan suatu perusahaan dan laporan keuangan sebagai hasil dari keberhasilan pencapaian suatu perusahaan juga mempengaruhi pengambilan keputusan oleh para pemegang saham.

Menurut hasil penelitian (Krisyadi & Angery, 2021) dimana Penghindaran Pajak berpengaruh Positif secara Signifikan terhadap Nilai Perusahaan, Keadaan tersebut bisa terjadi dikarenakan bertambahnya tingkat Penghindaran Pajak maka akan mempengaruhi kenaikan arus kas perusahaan yang akhirnya terjadi dari meningkatnya Nilai Perusahaan. Berdasarkan uraian diatas, maka dirumuskan hipotesis kedua sebagai berikut :

H2 : Penghindaran Pajak berpengaruh signifikan terhadap Nilai Perusahaan

3. Pengaruh *Sales Growth* terhadap Nilai Perusahaan

Sales Growth sendiri merupakan keberhasilan suatu perusahaan dalam melakukan perubahan nilai penjualan bersih yang dapat meningkatkan laporan keuangan pertahun. *Sales Growth* yang stabil berkelanjutan biasanya menghasilkan peningkatan pendapatan suatu perusahaan, yang dimana akan menimbulkan kepercayaan investor dengan dipandang baik untuk menanamkan modalnya terhadap prospek jangka panjang perusahaan tersebut karena dinilai memiliki aspek yang menguntungkan dan memiliki masa depan yang baik.

Menurut hasil penelitian (Arum et al., 2024) dimana *Sales Growth* berpengaruh signifikan ke arah positif terhadap nilai perusahaan dimana dapat diartikan bahwa setiap kenaikan *sales growth* akan meningkatkan profit sebuah perusahaan dan akan secara otomatis meningkatkan nilai perusahaan. *Sales Growth* yang tinggi dapat berdampak positif terhadap keuntungan perusahaan. Hal itu dapat membuat para investor tertarik untuk melakukan investasi pada perusahaan. Berdasarkan uraian diatas, maka dirumuskan hipotesis ketiga sebagai berikut :

H3 : *Sales Growth* berpengaruh signifikan terhadap Nilai Perusahaan

4. Pengaruh Profitabilitas terhadap Nilai Perusahaan

Profitabilitas merupakan salah satu cara untuk menilai secara tepat sejauh mana tingkat pengembalian yang didapat dari kegiatan investasi. Dimana hal tersebut akan menjadi tolak ukur kondisi sebuah perusahaan sedang menguntungkan atau menjanjikan keuntungan keuntungan di masa yang akan mendatang maka akan banyak investor yang akan menanamkan dananya untuk membeli saham perusahaan tersebut, hal tersebut akan mendorong harga saham naik menjadi lebih tinggi.

Menurut hasil penelitian (Ilma et al., 2024) dimana Profitabilitas berpengaruh positif dan signifikan terhadap Nilai Perusahaan yang dapat diartikan bahwa Semakin tinggi Profitabilitas, akan

meningkatkan nilai perusahaan dengan tingginya Profitabilitas kemahiran perusahaan dalam memperoleh laba akan meningkat. Hal tersebut merupakan harapan para investor dalam berinvestasi karena semakin banyak return yang akan didapat. Berdasarkan uraian diatas, maka dirumuskan hipotesis keempat sebagai berikut :

H4 : Profitabilitas berpengaruh signifikan terhadap Nilai Perusahaan

5. Pengaruh Kebijakan Dividen terhadap Nilai Perusahaan

Kebijakan Dividen menentukan berapa banyak keuntungan yang akan diperoleh pemegang saham. Keuntungan yang akan diperoleh pemegang saham ini akan menentukan kesejahteraan para pemegang saham yang merupakan tujuan utama perusahaan. investasi yang dihasilkan dari Kebijakan Dividen memiliki informasi yang positif tentang perusahaan di masa yang akan datang, selanjutnya akan berdampak positif terhadap Nilai Perusahaan. pembagian dividen yang dilakukan oleh perusahaan akan mempengaruhi nilai perusahaan dimata investor karena investor tentu menghendaki pembagian dividen tinggi atas investasi yang mereka lakukan. Semakin tingginya pembagian dividen maka semakin tingginya minat investor terhadap perusahaan tersebut dan dampaknya akan meningkatkan Nilai Perusahaan.

Menurut hasil penelitian (Raditya et al., 2024) bahwa Kebijakan Dividen berpengaruh secara positif dan signifikan terhadap Nilai

Perusahaan, yang dapat diartikan bahwa Kebijakan Dividen merupakan bentuk lain dari *return* yang diharapkan oleh investor, terutama dalam konteks investasi jangka panjang. Secara umum *return* dapat dibedakan menjadi dua yakni *return* dalam bentuk *capital gain* akibat peningkatan harga saham dan *return* dalam bentuk dividen. Investor memiliki motif ekonomi dimana motif tersebut mendorongnya untuk mencari keuntungan dalam bentuk *return*. Tingginya keuntungan badan usaha berpengaruh positif pada keinginan investor untuk terus berinvestasi. Berdasarkan uraian diatas, maka dirumuskan hipotesis kelima sebagai berikut :

H5 : Kebijakan Dividen berpengaruh signifikan terhadap Nilai Perusahaan

6. Pengaruh Simultan Perencanaan Pajak, Penghindaran Pajak, Sales Growth, Profitabilitas, dan Kebijakan Dividen terhadap Nilai Perusahaan

Perencanaan Pajak adalah strategi penting untuk mengurangi kewajiban pajak secara legal, sehingga meningkatkan pendapatan bersih dan Nilai Perusahaan. Dengan mengumpulkan informasi dan memahami peraturan perpajakan, perusahaan dapat mengelola pajak dengan lebih efektif, memastikan adanya memanfaatkan yang berpeluang untuk mengurangi pembayaran pajak.

Penghindaran Pajak merupakan strategi yang digunakan perusahaan untuk meminimalkan beban pajak dengan memanfaatkan

celah dalam peraturan perundang-undangan. Tindakan ini berperan penting dalam meningkatkan arus kas perusahaan, yang dapat meningkatkan Nilai Perusahaan. Selain itu, Penghindaran Pajak dianggap sebagai indikator keberhasilan perusahaan, karena laporan keuangan yang menunjukkan pengelolaan pajak yang efisien dapat memengaruhi keputusan para pemegang saham.

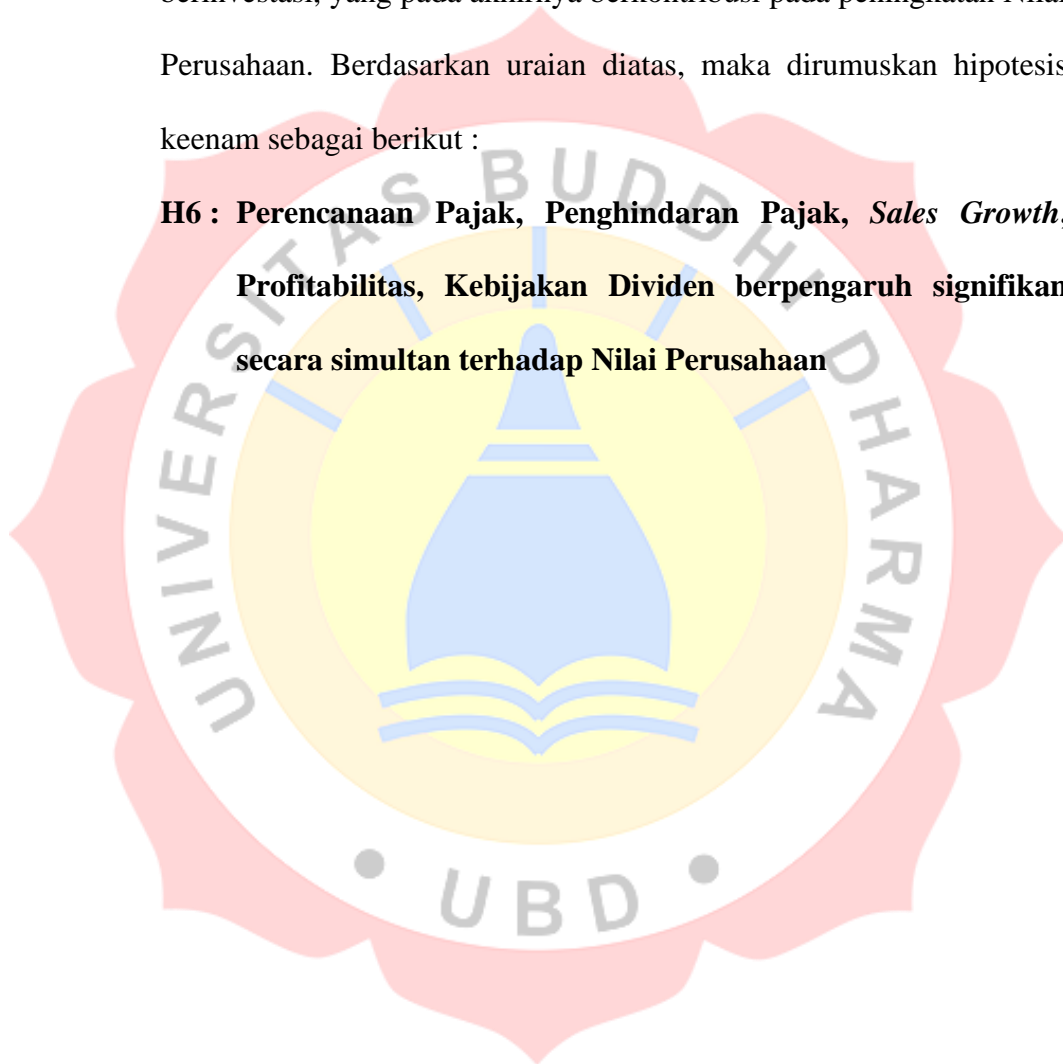
Sales Growth merupakan indikator keberhasilan perusahaan dalam meningkatkan nilai penjualan bersih yang berdampak positif pada laporan keuangan tahunan. *Sales Growth* yang stabil dan berkelanjutan bukan hanya meningkatkan pendapatan perusahaan, tetapi juga membangun kepercayaan investor terhadap Nilai Perusahaan. Dengan demikian, perusahaan yang mampu menunjukkan *Sales Growth* yang baik dipandang memiliki potensi yang menguntungkan untuk investasi di masa depan.

Profitabilitas adalah indikator penting untuk menilai tingkat pengembalian dari investasi yang dilakukan perusahaan. Tingginya Profitabilitas menunjukkan bahwa perusahaan sedang dalam kondisi menguntungkan dan menjanjikan keuntungan di masa depan, yang menarik minat investor untuk membeli saham. Hal ini pada akhirnya berkontribusi pada peningkatan harga saham perusahaan dan juga Nilai Perusahaan.

Kebijakan Dividen memainkan peran penting dalam menentukan keuntungan yang diterima para pemegang saham, yang merupakan

tujuan utama perusahaan. Pembagian dividen yang baik tidak hanya mencerminkan kesejahteraan pemegang saham, tetapi juga memberikan sinyal positif tentang prospek perusahaan di masa depan. Semakin tinggi pembagian dividen, semakin besar minat investor untuk berinvestasi, yang pada akhirnya berkontribusi pada peningkatan Nilai Perusahaan. Berdasarkan uraian diatas, maka dirumuskan hipotesis keenam sebagai berikut :

H6 : Perencanaan Pajak, Penghindaran Pajak, *Sales Growth*, Profitabilitas, Kebijakan Dividen berpengaruh signifikan secara simultan terhadap Nilai Perusahaan



BAB III

METODE PENELITIAN

A. Jenis Penelitian

Jenis penelitian diartikan sebagai strategi mengatur latar penelitian agar peneliti memperoleh data yang valid, sesuai dengan karakteristik variabel dan tujuan penelitian. Penelitian ini menurut karakteristik masalahnya tergolong sebagai penelitian kausal komparatif, karena penelitian ini memiliki karakteristik masalah berupa hubungan sebab-akibat antara dua variabel atau lebih.

Data yang akan digunakan dalam penelitian ini berdasarkan jenis dan analisisnya yaitu data kuantitatif. Data kuantitatif berasal dari kata “*quantity*” atau kuantitas artinya adalah data yang berupa angka dan dapat diukur serta dihitung untuk menghasilkan sebuah kesimpulan penelitian.

Dalam penelitian terdapat variabel dependen (variabel yang dipengaruhi) dan variabel independen (variabel yang mempengaruhi). Penelitian ini bertujuan untuk menguji hipotesis yang ada untuk mengetahui hubungan pengaruh antara tingkat Perencanaan Pajak, Penghindaran Pajak, *Sales Growth*, Profitabilitas, dan Kebijakan Dividen terhadap Nilai Perusahaan pada perusahaan LQ 45 yang terdaftar di BEI.

Sumber data yang digunakan seluruhnya merupakan sumber data sekunder, dengan jenis data adalah data berupa laporan keuangan perusahaan-

perusahaan yang diteliti. Dalam penelitian ini, penulis menggunakan aplikasi SPSS sebagai program untuk menganalisis data.

B. Objek Penelitian

Menurut (Sugiyono, 2024) mengatakan bahwa :

“objek penelitian mencakup wilayah generalisasi yang terdiri atas objek atau subjek dengan karakteristik tertentu yang ditentukan oleh peneliti untuk dipelajari, dengan tujuan menarik kesimpulan berdasarkan hasil penelitian”.

Objek penelitian merupakan sasaran penelitian dengan tujuan dan kegunaan tertentu, yang menjelaskan tentang apa dan siapa yang akan diteliti, sehingga pada akhirnya didapatkan suatu data dengan tujuan dan kegunaan yang dimaksud.

Objek penelitian ini berasal dari laporan keuangan perusahaan sektor LQ 45 yang terdaftar secara berturut-turut yang meliputi laporan posisi keuangan dan laporan laba rugi di Bursa Efek Indonesia Periode Tahun 2020 - 2023.

C. Jenis Dan Sumber Data

Jenis data yang digunakan dalam penelitian ini adalah data kuantitatif. Sumber data yang diambil untuk sampel dalam penelitian adalah data sekunder dalam bentuk dokumentasi laporan keuangan yang rutin diterbitkan oleh perusahaan tiap tahunnya. Data sekunder dalam penelitian ini berupa data yang telah diolah dan telah dipublikasikan pada Bursa Efek Indonesia (BEI), data di download pada situs resmi Bursa Efek Indonesia yaitu www.idx.co.id.

D. Populasi

Menurut (Sugiyono, 2024) menyatakan bahwa:

“Populasi adalah keseluruhan element yang akan dijadikan wilayah generalisasi. Elemen populasi adalah keseluruhan subyek yang akan diukur, yang merupakan unit yang diteliti”.

Dalam hal ini populasi adalah wilayah generalisasi yang terdiri atas obyek/subyek yang mempunyai kuantitas dan karakteristik tertentu yang di tetapkan oleh peneliti untuk dipelajari dan kemudian ditarik kesimpulannya.

Populasi dalam penelitian ini adalah semua perusahaan sektor LQ 45 yang terdaftar di Bursa Efek Indonesia (BEI) selama tahun 2020 sampai dengan 2023 yang berjumlah 45 perusahaan.

E. Sampel

Menurut (Sugiyono, 2024) menyatakan bahwa:

“Sampel adalah bagian dari jumlah dan karakteristik yang dimiliki oleh populasi tersebut. Bila populasi besar, dan peneliti tidak mungkin mempelajari semua yang ada pada populasi, misalnya karena keterbatasan dana, tenaga dan waktu, maka peneliti dapat menggunakan sampel yang diambil dari populasi itu”.

Pengambilan sampel dilakukan dengan *purposive sampling* yang merupakan bagian dari metode *non-probability sampling*. Menurut (Sugiyono, 2024) menyatakan bahwa:

“*Nonprobability Sampling* adalah teknik pengambilan sampel yang tidak memberi peluang/kesempatan sama bagi setiap unsur atau anggota populasi untuk dipilih menjadi sampel”.

Purposive sampling merupakan teknik yang menentukan sampel dengan pertimbangan atau kriteria tertentu, sehingga tidak semua sampel yang memenuhi kriteria dalam penelitian. Adapun kriteria sampel yang digunakan adalah:

1. Perusahaan sektor LQ 45 yang terdaftar di Bursa Efek Indonesia (BEI) periode tahun 2020 sampai dengan tahun 2023.
2. Perusahaan sektor LQ45 yang konsisten menerbitkan Laporan Keuangan Tahunan selama periode penelitian tahun 2020 sampai dengan tahun 2023.
3. Perusahaan sektor LQ45 yang menggunakan mata uang Dollar.
4. Perusahaan sektor LQ45 yang memiliki laporan keuangan yang tidak lengkap selama periode penelitian tahun 2020 sampai dengan tahun 2023.

Tabel III.1
Kriteria Pemilihan Sampel

No	Keterangan	Perusahaan	Data
1	Perusahaan sektor LQ 45 yang terdaftar di Bursa Efek Indonesia (BEI) periode tahun 2020 sampai dengan tahun 2023.	45	45
2	Perusahaan sektor LQ45 yang konsisten menerbitkan Laporan Keuangan Tahunan selama periode penelitian tahun 2020 sampai dengan tahun 2023	(19)	26
3	Perusahaan sektor LQ45 yang menggunakan mata uang Dollar.	(6)	20

5	Perusahaan sektor LQ45 yang memiliki laporan keuangan yang tidak lengkap selama periode penelitian tahun 2020 sampai dengan tahun 2023.	(7)	13
Jumlah Sampel Per Tahun			13
Jumlah Data Observasi Selama Periode Pengamatan (4 tahun)			52

Sumber : Data untuk diolah.

F. Teknik Pengumpulan Data

Dalam penelitian ini menggunakan dua metode teknik pengumpulan data, yaitu:

1. Metode Kepustakaan

Menurut (Sugiyono, 2024) menyatakan bahwa:

“Metode kepustakaan adalah berkaitan dengan kajian teoritis dan referensi lain yang berkaitan dengan nilai, budaya dan norma yang berkembang pada situasi sosial yang diteliti. Suatu studi kepustakaan sangat membantu dalam melakukan penelitian, hal tersebut tidak lepas dari literatur-literatur Ilmiah. Studi kepustakaan dapat dilakukan dengan mengumpulkan dan membaca buku referensi dan literatur yang berhubungan dengan variabel-variabel yang ada dalam penelitian ini. Metode ini digunakan untuk mendapatkan landasan teori yang tepat dan sesuai dengan topik bahasan dalam penelitian ini”.

2. Metode Dokumentasi

Menurut (Sugiyono, 2024) menyatakan bahwa:

“Dokumen merupakan catatan peristiwa yang sudah berlalu. Dokumen bisa berbentuk tulisan, gambar, atau karya-karya monumental dari seseorang. Dokumen yang berbentuk tulisan,

misalnya catatan harian, sejarah kehidupan, biografi, peraturan, kebijakan. Dokumen yang berbentuk gambar, misalnya foto, gambar hidup, sketsa, dan lain sebagainya. Dokumen yang berbentuk karya, misalnya karya seni yang dapat berupa gambar, patung, film, dan lain-lain”.

Metode dokumentasi dilakukan dengan cara penyalinan dan pengarsipan data dari sumber – sumber yang tersedia yaitu data sekunder yang dapat diperoleh dari website resmi Bursa Efek Indonesia (www.idx.co.id). Selain itu juga dengan menggunakan situs internet dalam membantu mencari informasi yang dibutuhkan untuk penelitian ini.

3. Metode Observasi

Metode observasi adalah teknik pengumpulan data yang dilakukan dengan mengamati secara langsung suatu objek atau fenomena, serta mencatat berbagai aspek yang relevan. Metode ini juga dapat diartikan sebagai suatu proses pemantauan terhadap objek atau peristiwa tertentu dengan tujuan memahami dan memperoleh informasi dari fenomena yang diamati.

G. Operasionalisasi Variabel Penelitian

Dalam penelitian ini, variabel yang digunakan terdiri dari dua jenis variabel yaitu variabel independen (X) dan variabel dependen (Y). Variabel independen (variabel bebas) yaitu variabel yang mempengaruhi atau yang menjadi sebab perubahannya atau timbulnya variabel dependen (terikat). Sedangkan variabel dependen (variabel terikat) adalah variabel yang

dipengaruhi atau yang menjadi akibat, karena adanya variabel bebas. (Sugiyono, 2019).

1. Variabel Dependen

Nilai Perusahaan, sebaliknya, merupakan persepsi investor terhadap tingkat keberhasilan manajemen dalam mengelola sumber daya perusahaan yang dipercayakan kepada mereka, dan sering dikaitkan dengan harga saham. Perhitungan Nilai Perusahaan dilakukan dengan metode *Price Book Value* (PBV) sebuah rasio dimana perusahaan melakukan gambaran berdasarkan harga saham, yang terbentuk dari penawaran dan permintaan pasar modal yang menggambarkan penilaian publik kepada usaha perusahaan.

Menurut Penelitian (Debi Atmaja, 2023) mengatakan bahwa :

“Price to Book Value merupakan perbandingan antara nilai perusahaan di pasar (bursa saham) berdasarkan penilaian / valuasi dari para pelaku market (pasar) yakni para investor / trader berbanding dengan nilai perusahaan berdasarkan dari bukunya, yakni maksudnya berdasarkan atas laporan keuangan dari perusahaan tersebut (diambil dari selisih antara asset dan liabilitas pada neraca).”

Dan berikut adalah pengukuran Nilai Perusahaan, yang diukur menggunakan *Price Book Value* (PBV) :

$$\text{Price Book Value} = \frac{\text{Stock Price}}{\text{Book Value}}$$

Sumber : Herdiani et al (2021)

2. Variabel Independen

Variabel independen yang digunakan dalam penelitian ini sebagai berikut :

a. Perencanaan Pajak

Perencanaan pajak adalah cara mengatur pajak yang harus dibayar oleh wajib pajak sebagaimana baiknya agar hutang pajak yang dibayarkan seminimal mungkin, selama dianggap baik oleh peraturan perpajakan maupun undang-undangan. Perencanaan pajak suatu aktivitas dengan melaksanakan tindakan secara terstruktur, untuk memperkecil nilai beban pajak perusahaan dengan memperhatikan peraturan yang ada agar perusahaan dapat memperoleh peningkatan nilai laba yang legal setelah pajak, sehingga berdampak pada peningkatan nilai perusahaan dan tidak melanggar aturan yang ada. Variabel ini didapatkan dari laporan tahunan perusahaan pada unsur keuangan. ETR dihitung menggunakan rumus sebagai berikut:

$$ETR = \frac{\text{Total Tax Expenses}}{\text{Pre Tax Incom}}$$

Sumber : Muslim & Junaidi (2020)

b. Penghindaran Pajak

Variabel dependen yang digunakan dalam penelitian ini adalah penghindaran pajak (*tax avoidance*) (Y). Dalam hal ini, *tax avoidance* diukur dengan menggunakan *cash effective tax rate* (CETR) yaitu kas yang dikeluarkan untuk biaya pajak dibagi

dengan laba sebelum pajak. CETR baik digunakan untuk menggambarkan kegiatan penghindaran pajak oleh perusahaan karena dengan CETR dapat melihat pajak yang sesungguhnya dibayarkan oleh perusahaan dari laporan arus kas (Rukiyanti & Mulyani, 2023). Berikut pengukuran penghindaran pajak :

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

Sumber : Rukiyanti & Mulyani (2023)

c. *Sales Growth*

Sales Growth merupakan aktivitas yang memiliki peranan penting dalam manajemen modal kerja, hal tersebut disebabkan karena perusahaan dapat memprediksi seberapa besar profit yang akan diperoleh dengan besarnya pertumbuhan penjualan. Variabel *Sales Growth* dihitung berdasarkan nilai selisih antara penjualan tahun sebelumnya dengan tahun berjalan. *Sales Growth* yang diprosikan dengan SG ini dirumuskan sebagai berikut :

$$\text{Sales Growth} = \frac{\text{Penjualan}_t - \text{Penjualan}_{t-1}}{\text{Penjualan}_{t-1}} \times 100\%$$

Sumber : Herdiani et al (2021)

d. *Return On Asset (ROA)*

Return on asset (ROA) dapat mengukur kemampuan perusahaan menghasilkan laba dengan menggunakan total aset

yang dimiliki perusahaan setelah disesuaikan dengan biaya yang digunakan untuk mendanai aset tersebut seperti biaya pengembangan dan pengelolaan karyawan dalam meningkatkan *intellectual* (Ramadhiani et al., 2024). Variabel *return on asset* diukur dengan membandingkan laba bersih dengan total aset perusahaan.

$$ROA = \frac{\text{Laba Bersih}}{\text{Total Aset}} \times 100\%$$

Sumber : Ramadhiani et al (2024)

e. Kebijakan Dividen

Suatu ketetapan yang menentukan apakah profit yang diperoleh perusahaan pada akhir periode akan dibayarkan oleh perusahaan kepada para shareholders di tahun yang akan datang diartikan sebagai kebijakan dividen. Pada penelitian ini, variable kebijakan dividen diprosikan dengan DPR (*Dividend Payout Ratio*), adapun rumus yang digunakan dalam menghitung DPR, yaitu :

$$\text{Dividend Payout Ratio} = \frac{\text{Dividend Per Share}}{\text{Earning Per Share}} \times 100\%$$

Sumber : Herdiani et al (2021)

Tabel III.2
Operasional Variabel

No	Variabel	Indikator	Skala	Sumber
1	Nilai Perusahaan (Y)	$Price\ Book\ Value = \frac{Stock\ Price}{Book\ Value}$ <p>Sumber : Herdiani et al (2021)</p>	Rasio	Laporan Keuangan
2	Perencanaan Pajak (X1)	$ETR = \frac{Total\ Tax\ Expenses}{Pre\ Tax\ Incom}$ <p>Sumber : Muslim & Junaidi (2020)</p>	Rasio	Laporan Keuangan
3	Penghindaran Pajak (X2)	$CETR = \frac{Pembayaran\ Pajak}{Laba\ Sebelum\ Pajak}$ <p>Sumber : Rukiyanti & Mulyani (2023)</p>	Rasio	Laporan Keuangan
4	<i>Sales Growth</i> (X3)	$Sales\ Growth = \frac{Penjualan_t - Penjualan_{t-1}}{Penjualan_{t-1}} \times 100\%$ <p>Sumber : Herdiani et al (2021)</p>	Rasio	Laporan Keuangan
5	Profitabilitas (X4)	$ROA = \frac{Laba\ Bersih}{Total\ Aset} \times 100\%$ <p>Sumber : Ramadhiani et al (2024)</p>	Rasio	Laporan Keuangan
6	Kebijakan Dividen (X5)	$Dividend\ Payout\ Ratio = \frac{Dividend\ Per\ Share}{Earning\ Per\ Share} \times 100\%$ <p>Sumber : Herdiani et al (2021)</p>	Rasio	Laporan Keuangan

H. Skala Pengukuran Penelitian

Skala pengukuran dalam penelitian adalah sarana untuk menentukan panjang pendeknya interval yang telah ditentukan dalam satuan alat ukur. Salah satu cara yang bisa dilakukan untuk dapat mengetahui panjang

pendeknya interval dapat dilakukan menggunakan alat ukur atau alat pengukuran.

Jenis-jenis skala pengukuran dalam penelitian kuantitatif dapat dijelaskan sebagai berikut :

1. Skala Nominal

Skala nominal adalah jenis skala pengukuran dalam penelitian kuantitatif yang hanya membedakan antara kategori atau nama label, tanpa memiliki urutan atau peringkat tertentu dimana antar kategori tidak diketahui tingkat perbedaannya dan tidak dapat dihitung atau diurutkan.

2. Skala Ordinal

Skala ordinal adalah salah satu jenis skala pengukuran dalam penelitian kuantitatif yang memiliki urutan atau peringkat tertentu, tetapi tidak memiliki jarak atau interval antara nilai-nilai yang diukur. Ada 3 (tiga) jenis-jenis skala ordinal yaitu Skala Likert, Skala Thurstone, Skala Diferensial Semantik, Skala Guttman.

3. Skala Interval

Skala interval adalah salah satu jenis skala pengukuran dalam statistika yang memiliki ciri-ciri sebagai berikut:

- a. Memiliki satuan yang jelas dan terukur.
- b. Memiliki titik nol atau titik acuan yang absolut.
- c. Memiliki jarak antara nilai yang sama di setiap intervalnya (interval bermakna).

- d. Dapat melakukan operasi matematika seperti penjumlahan, pengurangan, perkalian, dan pembagian pada nilai-nilai yang diukur.

I. Teknik Analisis Data

Penelitian ini menggunakan regresi linear berganda yang bertujuan untuk menganalisis pengaruh tiap variabel independen dan dependen. Pengujian hipotesis dilakukan dengan program *Statistical Package for Social Science (SPSS)* versi 26. Adapun pengujian yang dilakukan dalam penelitian ini sebagai berikut:

1. Statistik Deskriptif

Menurut (Ghozali, 2019:19) menyatakan bahwa:

“Statistik deskriptif memberikan gambaran atau dekripsi suatu data yang dilihat dari nilai rata-rata (mean), standar deviasi, varian, maksimum, minimum, sum, range, kurtosis dan skewness (kemencengan distribusi).

Metode analisis data dilakukan dengan bantuan program aplikasi komputer SPSS. Berdasarkan data olahan SPSS yang meliputi leverage, reputasi auditor, ukuran perusahaan, audit tenure dan audit delay maka akan diketahui nilai minimum, nilai maksimum, rata-rata, dan standar deviasi dari tiap variabel.

2. Uji Asumsi Klasik

a. Uji Normalitas

Menurut (Ghozali, 2019) menyatakan bahwa Uji Normalitas adalah:

“Uji normalitas bertujuan untuk menguji apakah dalam model regresi, variabel pengganggu atau residual memiliki distribusi normal”.

Model regresi yang baik adalah apabila keduanya mempunyai distribusi normal atau mendekati normal. Jika asumsi ini dilanggar maka uji statistik menjadi tidak valid untuk jumlah sampel kecil. Untuk mengetahui apakah suatu data tersebut normal atau tidak secara statistik maka dilakukan uji normalitas menurut *Kolmogorov-Smirnov*. Dalam penelitian ini, uji normalitas menggunakan uji *Kolmogorov-Smirnov* (K-S) yang diperkuat dengan *P-P Plot of Regression Standardized Residual*.

Dasar pengambilan keputusan dalam uji K-S adalah sebagai berikut:

1. Apabila nilai signifikansi atau nilai probabilitas $> 0,05$ atau 5 persen maka data terdistribusi secara normal.
2. Apabila nilai signifikansi atau nilai probabilitas $< 0,05$ atau 5 persen maka data tidak terdistribusi normal.

b. Uji Multikolinieritas

Menuru (Ghozali, 2019) menyatakan bahwa Uji Multikolinieritas adalah:

“Uji multikolinieritas bertujuan untuk menguji apakah model regresi ditemukan adanya korelasi antar variabel bebas (independen). Model regresi yang baik seharusnya tidak terjadi korelasi di antara variabel independen. Jika variabel independen saling berkorelasi, maka variabel-variabel ini tidak orthogonal”.

Untuk mendeteksi ada atau tidaknya multikolinieritas di dalam model regresi, dapat dilihat dari nilai VIF (*Variance Inflation Factor*) dan nilai *Tolerance*. Model regresi yang baik seharusnya antara variabel independen tidak terjadi korelasi di antara variabel independen. Deteksi ada atau tidaknya multikolinieritas di dalam model regresi dapat dilihat dari besaran VIF (*Variance Inflation Factor*) dan *tolerance*. Regresi bebas dari multikolinieritas jika nilai $VIF < 10$ dan nilai $tolerance > 0,10$.

c. Uji Autokorelasi

Menurut (Sujarweni, 2023:177) menyatakan bahwa Uji Autokorelasi adalah :

“Menguji autokolerasi dalam suatu model bertujuan untuk mengetahui ada atau tidaknya kolerasi antara variabel pengganggu pada periode tertentu dengan model variabel sebelumnya.”

Mendeteksi autokolerasi dilakukan dengan menggunakan metode uji Durbin-Watson (DW test). Metode pengujian uji DW menggunakan ketentuan sebagai berikut :

1. Angka D-W di bawah -2 berarti ada autokolerasi positif.
2. Angka D-W di antara -2 sampai +2 berarti tidak ada autokolerasi.
3. Angka D-W di atas +2 berarti ada autokolerasi.

d. Uji Heteroskedastisitas

Menurut (Ghozali, 2019) menyatakan bahwa Uji Heteroskedastisitas adalah:

“Uji heterokedastisitas bertujuan untuk menguji apakah dalam model regresi terjadi ketidaksamaan variance dari residual satu pengamatan ke pengamatan lainnya. Jika variance dari residual satu pengamatan ke pengamatan lain tetap, maka disebut homoskedastisitas dan jika berbeda disebut heteroskedastisitas”.

Pengujian ada tidaknya heteroskedastisitas dalam penelitian ini yaitu dengan cara melihat scatter plot, model regresi yang tidak terjadi heteroskedastisitas harus memenuhi syarat sebagai berikut:

- a. Jika ada pola tertentu, seperti titik-titik yang ada membentuk pola tertentu yang teratur (bergelombang, melebar kemudian menyempit), maka mengindikasikan telah terjadi heteroskedastisitas.

- b. Jika tidak ada pola yang jelas serta titik-titik menyebar di atas dan di bawah angka 0 pada sumbu Y, maka tidak terjadi heteroskedastisitas.

3. Uji Statistik

a. Analisis Regresi Linear Berganda

Menurut (Ghozali, 2019) menyatakan bahwa Analisis Regresi adalah:

“Secara umum, analisis regresi pada dasarnya adalah studi mengenai ketergantungan variabel dependen (terikat) dengan satu atau lebih variabel independen (variabel penjelas/bebas), dengan tujuan untuk mengestimasi dan/atau memprediksi rata-rata populasi atau nilai rata-rata variabel dependen berdasarkan nilai variabel independen yang diketahui”.

Analisis regresi linear berganda digunakan untuk menguji pengaruh dua atau lebih independen variabel terhadap dependen variabel. Model persamaan regresi linear berganda dalam penelitian ini dapat dirumuskan sebagai berikut:

$$Y = a + X_1ETR + X_2CETR + X_3SG + X_4ROA + X_5DPR + \varepsilon$$

Keterangan :

Y = Nilai Perusahaan

a = Nilai Konstanta

β_1 = Koefisien Regresi Perencanaan Pajak

β_2 = Koefisien Regresi Penghindaran Pajak

β_3 = Koefisien Regresi *Sales Growth*

β_4 = Koefisien Regresi Profitabilitas

β_5 = Koefisien Regresi Kebijakan Dividen

ε = error

b. Uji Koefisien Determinasi (R^2)

Menurut (Ghozali, 2019) menyatakan bahwa Koefisien Determinasi adalah:

“Koefisien determinasi (R^2) pada intinya mengukur seberapa jauh kemampuan model dalam menerangkan variasi variabel dependen”.

Uji Koefisien Determinasi (R^2) bertujuan untuk mengukur seberapa jauh kemampuan model dalam menerangkan variasi – variable dependen. Nilai koefisien determinasi adalah antara nol sampai dengan satu. Jika nilai R^2 mendekati 0, maka kemampuan variabel – variabel independen dalam menjelaskan variasi dependen amat terbatas. Sebaliknya jika nilai mendekati 1, maka variabel - variabel independen memberikan hampir semua informasi yang dibutuhkan untuk memprediksi variasi variable dependen. Bila terdapat nilai adjusted R^2 bernilai negatif, maka nilai *adjusted* R^2 dianggap bernilai nol.

c. Uji Hipotesis

a. Uji Hipotesis (Uji parsial T)

Menurut (Ghozali, 2019) menyatakan bahwa Uji Statistik T adalah:

“Uji statistik t pada dasarnya menunjukkan seberapa jauh pengaruh satu variabel penjelas atau independen secara individual dalam menerangkan variasi variabel dependen.”

Cara melakukan uji t menurut adalah sebagai berikut:

Jika $T_{hitung} > T_{tabel}$, maka H_0 di tolak dan H_a di terima.

Hal ini menunjukkan bahwa variabel independen secara parsial berpengaruh secara signifikan terhadap variabel dependen. Jika $T_{hitung} < T_{tabel}$, maka H_0 di terima dan H_a di tolak. Hal ini menunjukkan bahwa variabel independen parsial tidak berpengaruh secara signifikan terhadap variabel dependen.

Atau Jika nilai signifikan $< \alpha = 5\%$, maka H_0 ditolak dan H_a diterima. Hal ini menunjukkan bahwa variabel independen secara parsial berpengaruh signifikan terhadap variabel dependen. Jika nilai signifikan $> \alpha = 5\%$, maka H_0 diterima dan H_a ditolak. Hal ini menunjukkan bahwa variabel independen secara parsial tidak berpengaruh signifikan terhadap dependen.

b. Uji Hipotesis (Uji Simultan F)

Menurut (Ghozali, 2019) menyatakan bahwa Uji Statistik T adalah:

“Uji statistik F pada dasarnya menunjukkan apakah semua variabel independen yang dimasukkan dalam model mempunyai pengaruh secara bersama terhadap variabel dependen”.

Untuk menguji hipotesis dengan uji statistik F menggunakan kriteria sebagai berikut:

1. Jika $F_{hitung} > F_{tabel}$, maka H_0 di tolak dan H_a di terima.

Hal ini menunjukkan bahwa variabel independen secara bersama-sama berpengaruh secara signifikan terhadap variabel dependen.

2. Jika $F_{hitung} < F_{tabel}$, maka H_0 di terima dan H_a di tolak.

Hal ini menunjukkan bahwa variabel independen secara bersama-sama tidak berpengaruh secara signifikan terhadap variabel dependen.

Atau :

1. Jika nilai signifikan $< \alpha = 5\%$, maka H_0 ditolak dan H_a diterima.

Hal ini menunjukkan bahwa variabel independen secara bersama-sama berpengaruh signifikan terhadap variabel dependen.

2. Jika nilai signifikan $> \alpha = 5\%$, maka H_0 diterima dan H_a ditolak.

Hal ini menunjukkan bahwa variabel independen secara bersama-sama tidak berpengaruh signifikan terhadap variabel dependen.

Cara menghitung uji F menggunakan Ftabel yang itu dengan menggunakan rumus:

$$Df(N1) = k - 1.$$

$$Df(N2) = n - k$$

Keterangan:

n = banyaknya sampel yang digunakan dalam penelitian.

k = banyaknya variabel X yang digunakan.

