PENGARUH PROFITABILITAS DAN UKURAN PERUSAHAAN TERHADAP NILAI PERUSAHAAN DENGAN STRUKTUR MODAL SEBAGAI VARIABEL MODERASI

(Studi Empiris pada Perusahaan Manufaktur Sub Sektor Logam dan Sejenisnya yang Terdaftar di Bursa Efek Indonesia Periode 2009 – 2018)

SKRIPSI

MANAJEMEN KEUANGAN

Diajukan Untuk Memenuhi Salah Satu Syarat Dalam Mencapai Gelar Sarjana Ekonomi (S-1) Jurusan Manajemen Fakultas Ekonomi Dan Bisnis Uiversitas Sultan Ageng Tirtayasa

OLEH:

DEA MARDIANA

5551170004

FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS JURUSAN MANAJEMEN

SULTAN AGENG TIRTAYASA

SERANG BANTEN

2021

LEMBAR PERNYATAAN

Saya menyatakan bahwa yang tertulis di dalam penelitian ini benar – benar hasil karya saya sendiri, bukan jiplakan dari karya tulis orang lain. Penelitian atau temuan yang terdapat di dalam penelitian ini dikutip dan dirujuk berdasarkan kode etik ilmiah. Apabila di kemudian hari terbukti bahwa penelitian ini adalah hasil jiplakan karya tulis orang lain, maka saya bersedia menerima konsekuensinya.

Serang, 5 Juli 2021

Dea Mardiana

5551170004

LEMBAR PERSETUJUAN

PENGARUH PROFITABILITAS DAN UKURAN PERUSAHAAN TERHADAP NILAI PERUSAHAAN DENGAN STRUKTUR MODAL SEBAGAI VARIABEL MODERASI
(Studi Empiris Pada Perusahaan Manufaktur Sub Sektor Logam dan Sejenisnya Yang Terdaftar di BEI Tahun 2009 – 2018)

SKRIPSI

MANAJEMEN KEUANGAN

Diajukan Untuk Memenuhi Salah Satu Syarat Dalam Mencapai Gelar Sarjana Ekonomi (S-1) Jurusan Manajemen Fakultas Ekonomi Dan Bisnis Universitas Sultan Ageng Tirtayasa

DEA MARDIANA
5551170004

Serang, 7 Juli 2021

Menyetujui,
Pembimbing 1

Dr. H. Fauji Sanusi, Drs.,MM
NIP. 196008262003121001

Mengetahui,
Ketua Jurusan Manajemen
Fakultas Ekonomi dan Bisnis

Dr. Lutfi, S.E., MM
NIP. 197708122008122002

MOTTO DAN PERSEMBAHAN

Motto

“Hidup yang kau *keluhkan* hari ini adalah hidup yang mungkin *dieluhkan* oleh orang lain “

Persembahan

“Skripsi ini kupersembahkan untuk kedua orangtuaku tercinta Bapak Dedi dan Ibu Rina yang selalu memberikan doa dan dukungan selama ini. Serta sahabat dan teman – teman ku yang telah memberikan motivasi dan semangat”

ABSTRAK

Penelitian ini bertujuan untuk menganalisis signifikansi pengaruh Profitabilias dan Ukuran Perusahaan terhadap Nilai Perusahaan dengan Struktur Modal sebagai variabel moderasi. Dalam penelitian ini Profitabilitas diukur dengan Net Profit Margin (NPM), Ukuran Perusahaan diukur dengan Ln (Total Penjualan), Nilai Perusahaan diukur dengan Price to Book Value (PBV) dan Tobin's Q, dan Struktur Modal diukur dengan Long Term Debt to Equity Ratio (LDER). Penelitian ini dilakukan pada perusahaan manufaktur sub sektor logam dan sejenisnya yang terdaftar di Bursa Efek Indonesia (BEI) periode 2014 – 2018. Jumlah sampel pada penelitian ini adalah 14 perusahaan. Analisis data menggunakan analisis statistik deskriptif, pengujian asumsi klasik, pengujian hipotesis, serta Moderated Regression Analysis (MRA). Dengan menggunakan program SPSS (Statistic Product and Service Solution).

Hasil penelitian ini menunjukan bahwa: 1) Profitabilitas berpengaruh positif terhadap nilai perusahaan. 2) Ukuran perusahaan tidak berpengaruh positif terhadap nilai perusahaan. 3) Struktur Modal tidak mampu memoderasi hubungan profitabilitas terhadap niali perusahaan. 4) Struktur Modal tidak mampu memoderasi hubungan ukuran perusahaan terhadap nilai perusahaan.

Kata Kunci: *Profitabilitas (NPM), Ukuran Perusahaan (Ln (Total Penjualan)), Nilai Perusahaan (PBV dan Tobin'sQ), Struktur Modal (LDER).*

ABSTRACT

This study aims to analyze the significance of the influence of profitability and firm size on firm value with capital structure as a moderating variable. In this study, Profitability is measured by Net Profit Margin (NPM), Company Size is measured by Ln (Total Sales), Firm Value is measured by Price to Book Value (PBV and Tobin'sQ), and Capital Structure is measured by Long Term Debt to Equity Ratio (LDER). This research was conducted at metal sub-sector manufacturing companies and the like listed on the Indonesia Stock Exchange (IDX) for the period 2014 - 2018. The number of samples in this study were 14 companies. The data analysis used descriptive statistical analysis, classic assumption testing, hypothesis testing, and Moderated Regression Analysis (MRA). By using the SPSS program (Statistic Product and Service Solution).

The results of this study indicate that: 1) Profitability has a positive effect on firm value. 2) Firm size does not have a positive effect on firm value. 3) Capital structure is not able to moderate the relationship between profitability and firm value. 4) Capital structure is not able to moderate the relationship between firm size and firm value

Keywords: *Profitability (NPM), Company Size (Ln (Total Sales)), Firm Value (PBV and Tobin'sQ), Capital Structure (LDER).*

KATA PENGANTAR

Puji syukur atas karunia yang Allah SWT berikan, atas limpahan rahmat, dan kasih sayang-Nya, atas petunjuk dan bimbingan yang telah diberikan, sehingga Proposal ini yang berjudul "Pengaruh Profitabilitas dan Ukuran Perusahaan Terhadap Nilai Perusahaan Dengan Struktur Modal Sebagai Variabel Moderasi (Studi Empiris Pada Perusahaan Manufaktur Sub Sektor Logam Dan Sejenisnya Yang Terdaftar Di BEI Periode 2014 - 2018)" ini dapat diselesaikan dengan baik.

Pada kesempatan ini, peneliti ingin menyampaikan ucapan terima kasih yang setulusnya kepada semua pihak yang telah memberikan bantuan baik berupa bimbingan, dorongan motivasi, arahan serta doa selama proses penulisan laporan penelitian ini berlangsung. Oleh karena itu, dalam kesempatan kali ini dengan segala kerendahan hati, perkenankanlah penulis mengucapkan terimakasih kepada:

1. Kedua orangtua Bapak dan Ibu serta Kakak yang selalu memberikan nasehat, motivasi, dukungan serta doa yang terus mengalir dan tidak ada hentinya.
2. Prof. Dr. H. Fatah Sulaiman, ST., MT Selaku Rektor Universitas Sultan Agen Tirtayasa.
3. Dr. Akhmadi, SE., MM Selaku Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Sultan Ageng Tirtayasa.
4. Dr. Lutfi, SE., MM Selaku Ketua Jurusan Program Studi Manajemen Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Sultan Ageng Tirtayasa.

5. Dr. Hayati Nufus, SE., M. Si. Selaku Sekertaris Jurusan Manajemen Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Sultan Ageng Tirtayasa.
6. Dr. H. Fauji Sanusi, Drs., MM selaku Dosen Pembimbing I yang selalu bersedia untuk meluangkan waktunya dalam memberikan bimbingan, nasehat serta motivasinya dalam proses penyusunan proposal ini.
7. Abdul Rosyid, S.E., M.M sebagai dosen pembimbing akademik yang sudah memberikan arahan dan bimbingan selama menjalani perkuliahan di Universitas Sultan Ageng Tirtayasa.
8. Seluruh Dosen yang ada di lingkungan Fakultas Ekonomi dan Bisnis yang telah memberikan ilmunya yang begitu banyak.
9. Teman – teman dan sahabat seperjuangan manajemen keuangan angakatan 2017.

Penulis menyadari penelitian ini masih banyak kekurangan, maka dari itu sangat besar harapan peneliti adanya masukan dan saran dari pembaca demi perbaikan pada proposal ini, dan pada akhirnya peneliti juga berharap semoga sebuah karya ilmiah yang telah ditulis ini dapat memberikan manfaat yang positif bagi siapa saja yang membacanya.

Serang, 5 Juli 2021

Dea Mardiana
5551170004

DAFTAR ISI

HALAMAN JUDUL ..... **i**

LEMBAR PERNYATAAN ..... **ii**

LEMBAR PERSETUJUAN ..... **iii**

MOTTO DAN PERSEMBAHAN ..... **iv**

ABSTRAK ..... **v**

ABSTRACT ..... ***vi***

KATA PENGANTAR ..... **vii**

DAFTAR ISI ..... **ix**

DAFTAR TABEL ..... **xiv**

DAFTAR GAMBAR ..... **xvi**

BAB I PENDAHULUAN **1**

Latar Belakang **1**

1.2 Fenomena Bisnis 4

1.3 *Research Gap* 7

1.4 Rumusan Masalah 12

1.5 Pertanyaan Penelitian 13

1.6 Tujuan Penelitian 13

1.7 Manfaat Penelitian 14

BAB II TINJAUAN PUSTAKA **15**

2.1 Landasan teori 15

2.1.1 *Signalling Theory* 15

2.1.2 *Trade off Theory* 16

2.1.3 *Pecking Order Theory* 17

2.2 Nilai perusahaan 18

2.2.1 Pengertian Nilai perusahaan 18

2.2.2 Jenis dan Pengukuran Nilai Perusahaan 19

2.2.3 Faktor – Faktor yang Mempengaruhi Nilai Perusahaan 22

2.2.3.1 Struktur Modal 23

2.2.3.2 Likuiditas 23

2.2.3.3 Ukuran Perusahaan 23

2.2.3.4 Profitabilitas 23

2.3 Profitabilitas 24

2.3.1 Pengertian Profitabilitas 24

2.3.2 Jenis dan Pengukuran Profitabilitas 25

2.3.3 Tujuan Rasio Profitabilitas 27

2.4 Ukuran Perusahaan 27

2.4.1 Pengertian Ukuran Perusahaan 27

2.4.2 Jenis dan Pengukuran Ukuran Perusahaan 28

2.4.3 Faktor – Faktor yang Mempengaruhi Ukuran Perusahaan 29

2.4.4 Kategori Ukuran Perusahaan 29

2.5 Struktur Modal 30

2.5.1 Pengertian Struktur Modal 30

2.5.2 Jenis dan Pengukuran Struktur Modal 32

2.5.3 Faktor – Faktor yang Mempengaruhi Struktur Modal 33

2.6 Pengembangan hipotesis.....35

2.6.1 Profitabilitas Terhadap Nilai Perusahaan.....35

2.6.2 Ukuran Perusahaan Terhadap Nilai Perusahaan 40

2.6.3 Strktur Modal Memoderasi Hubungan Profitabilitas Terhadap Nilai Perusahaan.....45

2.6.4 Struktur Modal Memoderasi Ukuran Perusahaan Terhadap Nilai Perusahaan.....47

2.7 Kerangka pemikiran 50

BAB III METODE PENELITIAN 52

3.1 Jenis Penelitian 52

3.2 Populasi dan Sampel.....52

3.2.1 Populasi 52

3.2.2 Sampel.....54

3.3 Definisi Variabel dan Operasional Variabel.....54

3.3.1 Variabel Independen (X) 55

3.3.2 Variabel Dependen (Y) 56

3.3.3 Variabel Moderasi (Z) 57

3.3.4 Operasional Variabel.....58

3.4 Jenis Data dan Sumber Data.....60

3.4.1 Jenis Data 60

3.4.2 Sumber Data.....60

3.5 Metode Pengumpulan Data.....61

3.6 Metode Analisis Data 61

3.6.1 Analisis Statistik Deskriptif 61

3.6.2 Uji Asumsi Klasik 62

3.6.3 Uji Hipotesis.....64

3.6.3.1 Analisis Regresi Linear Berganda 64

3.6.3.2 Uji Parsial (Uji t) 65

3.6.3.3 Uji Interaksi (*Moderated Regression Analysis*/MRA) 65

BAB IV ANALISA DATA.....67

4.1 Analisis Statistik Deskriptif.....67

4.2 Uji Asumsi Klasik 68

4.2.1 Uji Normalitas.....68

4.2.2 Uji Multikolinearitas 70

4.2.3 Uji Autokorelasi 70

4.2.4 Uji Heteroskedastisitas.....72

4.3 Uji Hipotesis 73

4.3.1 Analisis Regresi Linear Berganda.....73

4.3.2 Uji Parsial (Uji t) 74

4.3.3 Uji Interaksi (*Moderated Regression Analysis*/MRA) 75

4.4 Pembahasan 76

4.4.1 Pembahasan Secara Parsial 76

4.4.2 Pembahasan Secara Moderasi 78

BAB V KESIMPULAN DAN SARAN 80

5.1 Kesimpulan 80

5.2 Saran 81

DAFTAR PUSTAKA **83**

LAMPIRAN **87**

DAFTAR TABEL

Tabel 1.1 *Research Gap* 8

Tabel 2.1 Penelitian Terdahulu Pengaruh Profitabilitas Terhadap Nilai Perusahaan 37

Tabel 2.2 Penelitian Terdahulu Pengaruh Ukuran Perusahaan Terhadap Nilai Perusahaan.....42

Tabel 2.3 Penelitian Terdahulu Struktur Modal Memoderasi Hubungan Profitabilitas Terhadap Nilai Perusahaan.....46

Tabel 2.4 Penelitian Terdahulu Struktur Modal Memoderasi Hubungan Ukuran Perusahaan Terhadap Nilai Perusahaan 49

Tabel 3.1 Populasi Penelitian 53

Tabel 3.2 Kriteria Sampel Penelitian.....54

Tabel 3.3 Ringkasan Operasional Variabel 58

Tabel 4.1 Hasil Uji Statistik Deskriptif 67

Tabel 4.2 Hasil Uji Normalitas.....68

Tabel 4.3 Hasil Uji Normalitas (2) 69

Tabel 4.4 Hasil Uji Multikolinearitas.....70

Tabel 4.5 Hasil Uji Autokorelasi.....70

Tabel 4.6 Hasil Uji Autokorelasi (2) 71

Tabel 4.7 Hasil Uji Heteroskedastisitas.....72

Tabel 4.8 Hasil Uji Regresi Linear Berganda 73

Tabel 4.9 Hasil Uji Parsial (Uji t) 74

Tabel 4.10 Hasil Uji *Moderated Regression Analysis* (MRA) 75

DAFTAR GAMBAR

Gambar 1.1 Rata – rata Nilai Perusahaan Manufaktur Sub Sektor Logam dan Sejenisnya yang Terdaftar di BEI Periode 2009 – 2018 6

Gambar 2.1 Model Penelitian 50

BAB I

PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang

Kondisi ekonomi global saat ini yang semakin kompetitif membuat setiap perusahaan saling berlomba untuk meningkatkan daya saingnya di berbagai sektor oleh karena itu pada jaman sekarang ini suatu perusahaan dituntut untuk lebih efesien dalam menjalankan bisnisnya. Karena setiap perusahaan membutuhkan dana untuk menjalankan perusahaannya dan mendapatkan profit. Perusahaan yang mengelola modalnya dengan baik akan meningkatkan kinerja perusahaan, sehingga nilai perusahaan meningkat. Meningkatakan nilai perusahaan merupakan tujuan dari setiap perusahaan, karena dengan meningkatkan atau memaksimalkan kekayaan pemegang saham maka nilai perusahaan yang tinggi akan menjadi bukti kesejahteraan pemilik perusahaan. Dengan demikian nilai perusahaan yang tinggi merupakan harapan dari setiap pemilik perusahaan, karena dengan nilai perusahaan yang tinggi akan menunjukan kemakmuran pemegang saham perusahaan itu sendiri dan hal tersebut akan dapat membuat para investor tertarik untuk menanamkan modalnya.

Seorang manajer keuangan dalam memaksimalkan atau meningkatkan nilai perusahaannya tidak hanya memikirkan kesejahteraan pemegang saham atau investor tersebut, tetapi seorang manajer keuangan harus memperhatikan setiap pengambilan keputusan pendanaan (Safitri, 2014). Nilai perusahaan yang meningkat akan mempengaruhi nilai pemegang saham, apabila peningkatan

ditandai dengan tingkat pengembalian investasi yang tinggi kepada pemengang saham. Nilai perusahaan juga merupakan cerminan dari penambahan jumlah ekuitas perusahaan dengan hutang perusahaan tersebut. Kemudian nilai perusahaan merupakan fokus utama dalam pengambilan keputusan oleh investor untuk melakukan investasinya pada suatu perusahaan atau tidak (Kosimpang, 2017). Oleh sebab itu nilai perusahaan menjadi sangat penting, karena nilai perusahaan dapat mencerminkan bagaimana kinerja perusahaan tersebut maksimal atau tidaknya dan pada akhirnya nanti akan menjadi presepsi dari para investor terhadap perusahaan (Nopiyanti & Darmayanti, 2016).

Dalam penelitian ini menggunakan tiga faktor yaitu, profitabilitas, ukuran perusahaan dan struktur modal. Faktor pertama yaitu profitabilitas, peneliti memilih rasio profitabilitas dikarenakan profitabilitas merupakan suatu rasio yang dapat menilai suatu kemampuan perusahaan dalam mecari keuntungan atau laba dalam periode tertentu (Kasmir, 2009). Kemudian profitabilitas juga merupakan sebuah tingkat keuntungan, dimana keuntungan tersebut diperoleh perusahaan pada saat menjalankan kegiatan operasinya. Profitabilitas yang tinggi merupakan cerminan kemampuan suatu perusahaan dalam menghasilkan laba yang tinggi bagi pemegang saham. Dalam penelitiannya (Safitri, 2014) menyebutkan bahwa perusahaan dengan tingkat profitabilitas yang tinggi akan diminati sahamnya oleh para investor. Pada *trade off theory* perusahaan yang profitabilitasnya tinggi maka akan cenderung untuk mempunyai beban pajak yang tinggi dan resiko kebangkrutan yang kecil sehingga nantinya perusahaan akan lebih memilih untuk berhutang.

Sedangkan dalam *pecking oder theory* mengemukakan bahwa sebuah perusahaan yang profitabilitasnya tinggi akan lebih memilih sumber dana dari internal perusahaan (Santoso, 2018).

Faktor lain yang mempengaruhi nilai perusahaan yaitu ukuran perusahaan, menurut (Agnes Sawir, 2004) ukuran perusahaan dapat menentukan tingkat kemudahan perusahaan dalam memperoleh dana dari pasar modal hal ini akan menjadi prospek yang baik bagi suatu perusahaan. Dalam penelitian (Safitri, 2014) menyatakan bahwa ukuran perusahaan dapat menggambarkan besar kecilnya suatu perusahaan itu sendiri yang dapat dinyatakan dengan total aktiva atau total penjualan bersih, karena semakin besarnya aktiva maka semakin banyak pula perputaran uang dalam suatu perusahaan. Kemudian menurut (Nugrahani & Sampurno, 2012) menyatakan bahwa ukuran perusahaan dapat menggambarkan besarnya aset yang dimiliki suatu perusahaan. Sebuah perusahaan yang besar akan memiliki total aset yang besar pula, dengan total aset yang besar maka hal itu akan memudahkan suatu perusahaan untuk mendapatkan atau memperoleh dana eksternal. Ukuran perusahaan adalah gambaran dalam menentukan kemudahan memperoleh dana di pasar modal. Sesuai dengan *trade off theory* dimana perusahaan yang besar akan mempunyai rasio hutang yang lebih tinggi dikarenakan perusahaan besar mempunyai akses yang mudah ke pasar oleh karena itu perusahaan besar bisa berhutang dengan baik dan mempunyai biaya kebangrutan yang lebih rendah, sedangkan perusahaan yang kecil akan lebih bergantung pada hutang karena biaya penerbitan ekuitas yang tinggi (Santoso, 2018).

Faktor selanjutnya yang dapat mempengaruhi nilai perusahaan yaitu struktur modal, menurut (I Made Sudana, 2009) teori struktur modal menjelaskan apakah kebijakan pembelanjaan jangka panjang dapat mempengaruhi nilai perusahaan. Maka dari itu peneliti melakukan penambahan variabel struktur modal pada penelitian ini berfungsi sebagai variabel moderasi karena penggunaan struktur modal yang lebih banyak melibatkan hutang akan menimbulkan risiko yang tinggi pula. Struktur modal merupakan suatu perbandingan antara besaran modal sendiri dengan modal yang berasal dari eksternal perusahaan atau hutang. Kemudian struktur modal menunjukan rasio yang dapat menggambarkan besarnya hutang yang dimiliki oleh sebuah perusahaan. Struktur modal suatu perusahaan dapat menunjukan nilai perusahaan, karena apabila struktur modal suatu perusahaan tersebut dapat berjalan dengan baik dan optimal maka hal tersebut akan memaksimalkan nilai perusahaan dan dapat meningkatkan harga saham dari suatu perusahaan (Nugrahani & Sampurno, 2012). Peneliti memilih struktur modal sebagai variabel moderasi dikarenakan apakah dengan adanya struktur modal ini akan membuat nilai perusahaan itu menjadi lebih baik atau tidak. Dengan demikian dalam penelitian ini lebih memfokuskan apakah dengan adanya struktur modal akan mampu memperkuat atau memperlemah hubungan antara profitabilitas dan ukuran perusahaan terhadap nilai perusahaan.

1.2 Fenomena Bisnis

Penelitian ini berfokus pada perusahaan manufaktur sub sektor logam dan sejenisnya. Peneliti memilih sektor manufaktur karena perusahaan manufaktur

adalah suatu sektor yang memiliki rata-rata pertumbuhan harga saham paling tinggi daripada sektor lain yang terdaftar di Bursa Efek Indonesia (BEI). Perusahaan manufaktur juga dapat dikatakan sebagai jenis perusahaan yang paling banyak aktifnya dalam memperdagangkan sahamnya di Bursa Efek Indonesia (BEI) dibandingkan dengan perusahaan non manufaktur. Hal ini dapat dilihat bahwa perusahaan manufaktur memiliki tingkat nilai perusahaan yang tinggi dengan mewujudkan tingkat harga saham yang tinggi (www.sahamok.com). Memang tidak dapat dipungkiri bahwa sektor industri, khususnya sektor industri manufaktur merupakan sektor penyumbang terbesar dalam pembangunan perekonomian di Indonesia.

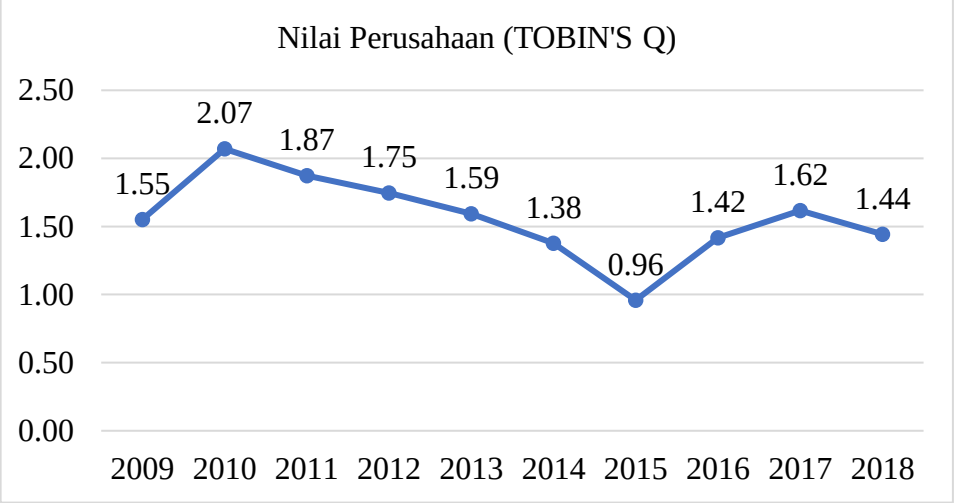
Fenomena saat ini bahwa perusahaan manufaktur sub sektor logam dan sejenisnya merupakan salah satu sektor usaha yang menjadi penopang pertumbuhan industri manufaktur di Indonesia. Dimana sub sektor logam dan sejenisnya ini pada tahun 2017 paling mempunyai pertumbuhan paling besar dan paling berkontribusi di Indonesia. Pada tahun 2017, dilansir dari kementerian perindustrian ditemukan bahwa perkembangan industri sub sektor logam dan sejenisnya khususnya pada triwulan ketiga mencapai pertumbuhan tertinggi dibandingkan dengan industry lainnya yaitu hingga mencapai 10,60%. Kemudian berdasarkan Badan Pusat Statistik yang menyatakan bahwa pertumbuhan industri manufaktur besar dan sedang pada tahun 2019 mengalami kenaikan sebesar 4,01%.

Namun dalam peningkatan pertumbuhan ini ternyata masih banyak perusahaan manufaktur sub sektor logam dan sejenisnya yang mengalami kinerja

yang inkonsisten. Hal ini terjadi dalam beberapa tahun terakhir ini, dimana terjadinya penurunan aktivitas ekonomi global telah pula berdampak pada sektor manufaktur, utamanya industri yang mengalami penurunan pertumbuhan produksi terbesar salah satunya industri ini (www.wartaekonomi.co.id). Oleh karena itu dengan adanya fenomena ini, perusahaan yang bergerak dalam bidang manufaktur khususnya sub sektor logam dan sejenisnya memerlukan perhatian yang lebih. Kondisi demikian bila terus berlangsung, maka akan sangat membahayakan kinerja pada perusahaan ini. Hal ini terlihat pada grafik nilai perusahaan yang diproksikan Tobin's Q mengalami fluktuasi karena menurunnya penjualan serta aset perusahaan yang dimiliki oleh perusahaan tersebut.

Gambar 1.1

Rata – rata Nilai Perusahaan Manufaktur Sub Sektor Logam dan Sejenisnya yang Terdaftar di Bursa Efek Indonesia Periode 2009 – 2018



Sumber: http://www.idx.co.id (data diolah peneliti)

Berdasarkan Gambar 1.2 dimana rata – rata nilai perusahaan yang di proksikan dengan *Tobin's Q* pada tahun 2009 sampai dengan tahun 2018 banyak

perusahaan industri sub sektor logam dan sejenisnya yang mengalami penurunan dan peningkatan penjualan. Hal ini dikarenakan perekonomian dunia yang tidak stabil. Dalam penelitian (Gede Rudangga & Sudiarta, 2016) menyatakan naik turunnya nilai perusahaan disebabkan oleh beberapa faktor, salah satunya adalah profitabilitas, karena semakin tinggi profitabilitas, maka semakin tinggi pula nilai perusahaan dan akan membuat investor berani untuk berinvestasi pada perusahaan tersebut. Banyak faktor yang mempengaruhi nilai perusahaan antara lain, *growth*, kebijakan deviden, ukuran perusahaan, pendanaan, kebijakan hutang, struktur modal, leverage, dan profitabilitas (Fitriani et al., 2017).

1.3 *Research Gap*

Studi empirik yang dilakukan dari beberapa penelitian yang meneliti hubungan antara profitabilitas terhadap nilai perusahaan, diantaranya penelitian yang dilakukan oleh Gede Rudangga & Sudiarta (2016) menyimpulkan bahwa profitabilitas berpengrauh positif dan signifikan terhadap nilai perusahaan. Dalam penelitian yang dilakukan oleh Nopiyanti & Darmayanti (2016), Santoso (2018), Dewantari et al. (2019), dan (Indriyani, 2017) juga menunjukkan hal yang sama bahwa profitabilitas berpengaruh positif terhadap nilai perusahaan. Hal ini dikarenakan apabila perusahaan yang memiliki profitabilitas cukup tinggi akan mendapatkan dana yang cukup pula, sehingga suatu perusahaan dapat meningkatkan kinerjanya yang akan berakibat dengan meningkatnya nilai perusahaan. Sedangkan menurut Nugroho & Abdani (2017) menyimpulkan bahwa profitabilitas tidak berpengaruh terhadap nilai perusahaan. Dalam Meivinia (2018)

dan Tamrin et al. (2018) menyimpulkan bahwa profitabilitas berpengaruh negative terhadap nilai perusahaan.

Studi empirik mengenai penelitian yang meneliti hubungan antara ukuran perusahaan terhadap nilai perusahaan, diantaranya penelitian yang dilakukan oleh Santoso (2018) yang menyimpulkan bahwa ukuran perusahaan berpengaruh positif dan signifikan terhadap nilai perusahaan. Hal serupa juga ada dalam penelitian yang dilakukan oleh Gede Rudangga & Sudiarta (2016), Iswajuni et al. (2018) dan Dewantari et al. (2019) yang menyatakan bahwa ukuran perusahaan berpengaruh positif terhadap nilai perusahaan. Sehingga apabila semakin besar ukuran perusahaan maka semakin besar pula nilai perusahaan dan jika semakin kecil ukuran perusahaan tersebut maka akan semakin kecil pula nilai perusahaannya. Sedangkan hal berbeda ditemukan dalam penelitian yang dilakukan oleh Indriyani (2017), Sugosha (2020), Sri et al. (2013) dan Suwardika & Mustanda (2017) yang menyimpulkan bahwa ukuran perusahaan tidak berpengaruh terhadap nilai perusahaan.

Research gap dalam penelitian ini diringkas dan dijelaskan pada Tabel 1.1 berikut:

Tabel 1.1

Research Gap

No	Permasalahan	*Research Gap*	Penulis	Metode Penelitian
1.	Hubungan Antara Profitabilitas	Berpengaruh Positif	I Gusti Ngurah Gede Rudangga dan Gede Marta Sudiarta (2016)	Regresi Linear Berganda

	Dengan Nilai Perusahaan	Berpengaruh Positif	I Dewa Ayu Nopiyanti Dan Ni Putu Ayu Darmayanti (2016)	*Moderated Regression Analysis*
		Berpegaruh Positif	Andrew Santoso (2018)	*Structural Equation Modelling (SEM)*
		Berpengaruh Positif	Ni Luh Surpa Dewantari, Wayan Cipta dan Gede Agus Jana Susila (2019)	Regresi Linear Berganda
		Berpengaruh Positif	Eka Indiyani (2017)	Regresi Linear Berganda
		Berpengaruh Negatif	Lulu Meivinia (2018)	Analisis Regresi
		Berpengaruh Negatif	Muhammad Tamrin, H. Rahman Mus, Sudirman dan Aryati Arfah (2017)	WrapPLS
		Tidak Berpengaruh	Wawan Cahyo Nugroho dan Fadlil Abdani (2017)	Regresi Linear Berganda
2	Hubungan Antara Ukuran Perusahaan	Berpengaruh Positif	Andrew Santoso (2018)	*Structural Equation Modelling (SEM)*

	Dengan Nilai Perusahaan	Berpengaruh Positif	I Gusti Ngurah Gede Rudangga dan Gede Merta Sudiarta (2016)	Regresi Linear Berganda
		Berpengaruh Positif	Iswajuni, Arina Manansinaka dan Soegeng Soetedjo (2018)	Regresi Linear Berganda
		Berpengaruh Positif	Ni Luh Surpa Dewantari, Wayan Cipta dan Gede Agus Jana Susila (2019)	Regresi Linear Berganda
		Tidak Berpengaruh	Eka Indriyani (2017)	Regresi Linear Berganda
		Tidak Berpengaruh Positif	Made Jelita Sugosha dan Luh Gede Sri Artini (2020)	Path Analysis Method
		Tidak Berpengaruh	Ayu Sri Mahatma Dewi dan Ary Wirajaya (2013)	Regresi Linear Berganda
		Tidak Berpengaruh	I Nyoman Agus Suwardika dan I	Regresi Linear Berganda

			Ketut Mustanda (2017)	

Sumber: Berbagai Jurnal

Dari uraian diatas maka peneliti menyatakan adanya inkonsisten yang terjadi antara pengaruh variabel penelitian atau adanya *GAP*, hal ini diyakini adanya faktor variabel lain. Maka dari itu peneliti membuat model baru dengan manambahkan variabel moderasi yaitu struktur modal. Beberapa referensi memberikan pentunjuk bahwa struktur modal mampu menjadi faktor mempengaruhi hubungan profitabilitas dan ukuran perusahaan terhadap nilai perusahaan.

Dalam penelitian Lengga & Munthe (2018) menyimpulkan bahwa struktur modalmampu memoderasi hubungan profitabilitas terhadap nilai perusahaan. Perusahaan yang berkeyakinan bahwa prospek perusahaan akan lebih baik dengan berhutang, maka manajer dapat berkomunikasi kepada investor. Seorang manajer menggunakan utang untuk membuat perusahaan lebih baik, sehingga hal ini merupakan sinyal yang baik untuk meningkatkan nilai perusahaan. Kemudian penelitian yang dilakukan oleh Mardevi et al. (2020) memyimpulkan bahwa struktur modal mampu memoderasi hubungan ukuran perusahaan terhadap nilai perusahaan. Ukuran perusahaan mampu memoderasi artinya bahwa setiap perusahaan yang besar akan mencerminkan kemampuan pembiayaan yang besar dari biaya operasionalnya.

Berdasarkan beberapa penelitian terdahulu, maka peneliti masih perlu mengkaji kembali penelitian tentang bagaimana profitabilitas dan ukuran

perusahaan dapat mempengaruhi nilai perusahaan melalui struktur modal sebagai variabel moderasi. Perbedaan penelitian ini dengan beberapa penelitian terdahulu yaitu dengan menambahkan struktur modal sebagai variabel moderasi serta menggunakan objek penelitian pada perusahaan manufaktur sub sektor logam dan sejenisnya yang terdaftar di Bursa Efek Indonesia periode tahun 2009 – 2018. Maka peneliti mengambil tema "Pengaruh Profitabilitas dan Ukuran Perusahaan Terhadap Nilai Perusahaan dengan Struktur Modal Sebagai Variabel Moderasi (Studi pada Perusahaan Manufaktur Sub Sektor Logam dan Sejenisnya yang Terdaftar di Bursa Efek Indonesia Periode 2009 – 2018)".

1.4 Rumusan Masalah

Berdasarkan latar belakang dan data empiris yang diuraikan diatas diidentifikasikan bahwa adanya penurunan rasio PBV di sub sektor logam dan sejenisnya periode 2009 – 2018. Selanjutnya, hasil penelitian terdahulu juga ditemukan adanya beberapa *research gap.* Maka dapat disimpulkan rumusan masalah sebagai berikut:

1. Adanya inkonsistensi hubungan antara profitabilitas terhadap nilai perusahaan.
2. Adanya inkonsistensi hubungan antara ukuran perusahaan terhadap nilai perusahaan.
3. Adanya inkonsistensi hubungan antara struktur modal dalam memoderasi profitabilitas terhadap nilai perusahaan.

4. Adanya inkonsistensi hubungan antara struktur modal dalam memoderasi ukuran perusahaan terhadap nilai perusahaan.

Dikarenakan terdapat ketidakonsistenan hasil dari penelitian terdahulu maka peneliti tertarik untuk melakukan penelitian mengenai pengaruh profitabilitas dan ukuran perusahaan terhadap nilai perusahaan dengan struktur modal sebagai variabel moderasi.

1.5 Pertanyaan Penelitian

Berdasarkan rumusan masalah tersebut dibentuklan pertanyaan penelitian sebagai berikut:

1. Apakah Profitabilitas berpengaruh terhadap Nilai Perusahaan?
2. Apakah Ukuran Perusahaan berpengaruh terhadap Nilai Perusahaan?
3. Apakah Struktur Modal mampu memoderasi hubungan Profitabilitas terhadap Nilai Perusahaan?
4. Apakah Struktur Modal mampu memoderasi hubungan Ukuran Perusahaan terhadap Nilai Perusahaan?

1.6 Tujuan Penelitian

Berdasarkan rumusan masalah yang telah diuraikan diatas, maka tujuan yang ingin dicapai pada penelitian ini adalah sebagai berikut:

1. Untuk mengetahui pengaruh Profitabilitas terhadap Nilai Perusahaan.
2. Untuk mengetahui pengaruh Ukuran Perusahaan terhadap Nilai Perusahaan.
3. Untuk mengetahui apakah Struktur Modal mampu memoderasi hubungan Profitabilitas terhadap Nilai Perusahaan.

4. Untuk mengetahui apakah Struktur Modal mampu memoderasi hubungan Ukuran Perusahaan terhadap Nilai Perusahaan.

1.7 Manfaat Penelitian

a. Manfaat Akademis

Penelitian ini diharapkan dapat memberikan wawasan mengenai penelitian variabel moderasi. Serta diharapkan dapat memberikan kontribusi terhadap pengembangan literatur ilmu manajemen keuangan dan dapat dijadikan bahan kajian untuk penelitian sejenis dimasa mendatang.

b. Manfaat Praktis

Penelitian ini diharapkan sebagai salah satu bahan referensi perusahaan, sehingga dapat dugunakan dalam pengambilan kebijakan di masa yang akan dating dengan pertimbangan fundamental keuangan agar menjadi perusahaan yang dapat memaksimalkan nilai perusahaan demi kelangsungan hidup perusahaan, serta sebagai acuan investor untuk berinvestasi di pasar modal.

BAB II

TINJAUAN PUSTAKA

2.1 Landasan Teori

2.1.1 *Signalling Theory*

Menurut Brigham & Houston (2014:14) menyatakan bahwa *signalling theory* (teori sinyal) adalah cara pandang pemegang saham tentang suatu peluang perusahaan dalam meningkatkan nilai perusahaan dimasa yang akan datang, dimana informasi tersebut diberikan oleh manajemen perusahaan kepada para saham. Tindakan ini dilakukan perusahaan guna memberikan isyarat kepada pemegang saham atau investor mengenai manajemen perusahaan dalam melihat prospek perusahaan kedepannya sehingga dapat membedakan mana perusahaan yang berkualitas baik dan berkualitas buruk. Hal ini juga diperkuat dalam penelitiannya (Fatchan & Trisnawati, 2016) yang menyatakan *Signalling theory* merupakan teori yang menjelaskan tentang sinyal yang sengaja dikeluarkan oleh suatu perusahaan dengan profit atau keutungan yang tinggi, karena dengan adanya profit yang tinggi akan memberikan harapan bagi para investor dalam membedakan perusahaan yang berkualitas atau tidaknya. Kemudian dalam penelitian yang dilakukan oleh (Nopiyanti & Darmayanti, 2016) teori sinyal *(signalling theory)* menjelaskan bahwa informasi yang dikeluarkan oleh setiap perusahaan itu sangat penting, karena hal itu akan mempengaruhi setiap keputusan investasi yang akan diambil nantinya. Sinyal yang dikeluarkan oleh perusahaan biasanya tentang bagaimana kinerja perusahaan tersebut dan laporan keuangan tahunan. *Signalling*

theory menurut (Pratama & Wirawati, 2016) yang menyatakan bahwa teori sinyal itu suatu informasi yang menjelaskan suatu keadaan perusahaan tersebut lebih baik dibandingkan dengan beberapa perusahaan lainnya.

Menurut Jama'an (2008) yang menyatakan bahwa teori ini menjelaskan tentang bagaimana seharusnya suatu perusahaan dapat memberikan sinyal kepada setiap pengguna laporan keuangan, dimana sinyal tersebut berupa sebuah informasi mengenai apa yang sudah dilakukan setiap manajemen untuk merealisasikan keinginan pemegang saham. Kemudian dengan adanya teori sinyal ini akan memberi petunjuk kepada para investor tentang prospek dari perusahaan tersebut, karena dengan prospek yang menguntungkan bagi investor akan memberikan penilaian tersendiri bagaimana perusahaan tersebut dalam menjalankan kegiatannya (Indriyani, 2017).

2.1.2 *Trade off Theory*

Trade off theory adalah suatu teori struktur modal yang dapat dikaitkan dengan nilai perusahaan. *Trade off theory* merupakan keseimbangan antara keuntungan dan kerugian atas penggunaan hutang, dimana dalam keadaan pajak nilai perusahaan, yaitu adanya informasi yang dimiliki oleh pihak manajemen. *Trade off theory* mengasumsikan bahwa struktur modal perusahaan merupakan hasil penjualan dari keuntungan pajak dengan menggunakan hutang dengan biaya yang akan timbul sebagai akibat penggunaan dari hutang tersebut.

Trade off theory berdasarkan penelitian tentang pajak (Modigliani dan Miller, 1963) yang menunjukan bahwa perusahaan yang memiliki struktur modal

optimal yang menyeimbangkan antara keuntungan pajak dari pembiayaan hutang, biaya kesulitan keuangan dan biaya hutang. Kemudian *trade off theory* ini digunakan memprediksi struktur modal yang optimal, struktur modal yang optimal merupakan kombinasi sumber pendanaan yang terdiri dari hutang dan saham yang akan menghasilkan nilai perusahaan yang tinggi. Salah satu indikasi tingginya nilai perusahaan adalah tinggginya harga saham. Hal inipun diperkuat dalam penelitian (Umdiana & Claudia, 2020) yang menyatakan bahwa *trade off theory* ini membahas mengenai suatu hubungan antara stuktur modal dengan nilai perusahaan.

Trade off theory menyatakan bahwa tingkat profitabilitas mengimplikasikan hutang yang lebih besar karena lebih tidak beresiko bagi pemegang hutang. Jadi kesimpulannya adalah bahwa penggunaan hutang itu akan meningkatkan nilai perusahaan tetapi hanya sampai pada titik tertentu atau titik optimal. Kemudian esensi dari *trade off theory* dalam struktur modal yaitu menyeimbangkan manfaat dan pengorbanan yang timbul sebagai akibat penggunaan hutang. Sejauh manfaatnya lebih besar, maka tambahan hutang masih diperkenankan, jika penggunaan hutang sudah lebih besar, maka tambahan hutang sudah tidak diperbolehkan (Hermuningsih, 2012).

2.1.3 *Pecking Order Theory*

Menurut Myers (1984), perusahaan membiayai aktivitasnya dengan laba ditahan jika memungkinkan. Jika pendapatan pengembalian tidak mencukupi maka hutang digunakan. Hanya dalam kasus ekstrim perusahaan akan menggunakan pembiayaan ekuitas baru. Jadi, urutan sumber keuangan yang digunakan adalah

sumber dana internal dari laba, surat berharga jangka pendek, hutang, saham preferen dan saham biasa terakhir. Teori pecking order memprediksikan bahwa penerbitan ekuitas (saham biasa) merupakan alternatif sumber pendanaan terakhir.

Dalam penelitian (Dian Novita R, Yohanis, 2017) menyatakan dimana setiap perusahaan dituntut untuk memilih sumber pendanaan yang yang paling efektif, yaitu sumber dana dengan biaya modal terendah dari berbagai sumber pendanaan yang tersedia. Dalam penelitian (Dewi & Trisnawati, 2017) menyatakan bahwa *pecking order theory* mampu menjelaskan preferensi perusahaan dalam menentukan struktur modal yang optimal. Dimana perusahaan tersebut memilih sumber dana internal dan kemudian sumber dana eksternal, dengan urutan utang terlebih dahulu dan sekuritas ekuitas sebagai alternatif terakhir. *Pecking order theory* secara umum menjelaskan tentang urutan pola keputusan pendanaan perusahaan. Keputusan pendanaan sendiri merupakan keputusan keuangan yang menyangkut pemenuhan kebutuhan dana perusahaan dan pemilihan sumber pendanaannya.

2.2 Nilai Perusahaan

2.2.1 Pengertian Nilai Perusahaan

Nilai Perusahaan adalah kinerja perusahaan yang dicerminkan oleh harga saham yang dibentuk oleh permintaan dan penawaran pasar modal yang merefleksikan penilaian masyarakat terhadap kinerja perusahaan (Harmono 2014:233). Nilai perusahaan adalah nilai tambah bagi pemegang saham yang tercermin pada harga saham perusahaan tersebut, yang nantinya akan menjadi nilai

unggul bagi perusahaan dalam merealisasikan dan mecapai tujuan jangka panjang suatu perusahaan yaitu memaksimalkan nilai perusahaan (Kosimpang, 2017). Hal ini sejalan dengan pernyataan (Nopiyanti & Darmayanti, 2016) bahwa nilai perusahaan dapat tercermin dari harga yang akan bersedia dibayar oleh pihak eksternal perusahaan yang ingin membeli perusahaan tersebut, sehingga nilai suatu perusahaan itu sangat penting. Oleh sebab itu nilai perusahaan dijadikan fokus utama dalam pengambilan keputusan oleh investor untuk berinvestasi pada perusahaan tersebut.

Berdasarkan beberapa pengertian diatas peneliti dapat menyimpulkan bahwa nilai perusahaan adalah suatu perespsi investor pada tingkat keberhasilan perusahaan itu sendiri dan sering dikaitkan dengan harga saham. Nilai perusahaan yang tinggi menjadi keinginan para pemilik perusahaan, karena dengan adanya nilai yang tinggi dapat menunjukkan kemakmuran pemegang saham juga tinggi.

2.2.2 Jenis dan Pengukuran Nilai Perusahaan

Menurut Harmono (2011:114) jenis pengukuran dari variabel nilai perusahaan terdiri dari: PER, EPS, PBV, *Return* Saham, Tobin's Q, *Expected Return* dan *Abnormal Return.*

a. PER

PER adalah harga per lembar saham, jenis pengukuran ini secara praktis telah diaplikasikan dalam laporan keuangan laba rugi bagian akhir dan menjadi bentuk standar pelaporan keuangan bagi perusahaan yang *go public* di Indonesia. Kemudian rasio ini menunjukan seberapa besar investor menilai harga saham

terhadap kelipatan *earnings.* (Harmono, 2011:114). PER dapat dirumuskan sebagai berikut:

$$\mathbf{PER} = \frac{\mathbf{Price}}{\mathbf{EPS}}$$

b. EPS (*Earning Per Share*)

EPS atau *Earning Per Share* merupakan suatu jenis pengukuran untuk mengetahui laporan keuangan perusahaan yang mengalami kenaikan dan penurunan dengan melalui perbandingan dengan periode sebelumnya. Perubahan kenaikan dan penurunan ini akan memberi dampak terhadap kebijakan penetapan jumlah dividen, pembayaran hutang, penyisihan atau untuk investasi lagi guna menjaga kelangsungan operasional perusahaan (Marlina, 2013). Menurut Harmono (2011:114). EPS dapat dirumuskan sebagai berikut:

$$\mathbf{EPS} = \frac{\mathbf{Laba\ Setelah\ Pajak}}{\mathbf{Jumlah\ Lembar\ Saham\ Beredar}}$$

c. PBV (*Price to Book Value*)

Dalam penelitian (Marlina, 2013) PBV dapat digunakan untuk mengukur kinerja harga saham terhadap nilai bukunya. *Price to Book Value* juga dapat menunjukan seberapa baik perusahaan mampu menciptakan nilai perusahaan retalif terhadap jumlah modal yang diinvestasikan. Karena semakin tingginya nilai perusahaan maka semakin besar kemakmuran yang akan diterima oleh pemilik perusahaan. Menurut Harmono (2011:114). PBV dapat dirumuskan sebagai berikut:

$$\mathbf{PBV} = \frac{\mathbf{Harga\ per\ Lembar\ Saham}}{\mathbf{Nilai\ Buku\ per\ Lembar\ Saham}}$$

d. *Return* Saham

Salah satu tujuan investor berinvestasi adalah untuk mendapatkan *return.* Karena tanpa adanya tingkat keuntungan yang dinikmati dari suatu investasi, tentunya investor tidak akan mau melakukan investasi. Jadi semua investasi mempunyai tujuan utama, yaitu mendapatkan *return*. Menurut Harmono (2011:114) *Return Saham* secara umum dapat dirumuskan sebagai berikut:

$$\mathbf{Return\ Saham} = \frac{\mathbf{Pt - Pt - 1}}{\mathbf{Pt - 1}}$$

e. Tobin's Q

Nilai perusahaan dapat dihitung dengan analisis Tobin's Q. Analisis Tobin's Q juga dikenal dengan rasio Tobin's Q. Rasio ini merupakan konsep yang berharga karena dapat menunjukkan estimasi pasar keuangan saat ini tentang nilai hasil pengembalian dari setiap dollar investasi dimasa depan. Menurut Smithers dan Wright (2007:37), Tobin's Q dihitung dengan rasio nilai pasar saham perusahaan ditambah dengan hutang lalu membandingkan dengan total aset perusahaan. Rumusnya adalah sebagai berikut, yaitu:

$$\mathbf{Tobin's\ Q} = \frac{\mathbf{MVE + Debt}}{\mathbf{TA}}$$

f. *Expected Return*

Expected Return / E(R_i) merupakan *return* yang diharapkan atau *return* yang akan diperoleh oleh investor dimasa mendatang (Hartono, 2014:19). Menurut Harmono (2011:114) *Expected Return* dapat dirumuskan sebagai berikut:

$$\mathbf{E(Ri)} = \frac{\sum \mathbf{Rit}}{\boldsymbol{n}}$$

g. *Abnormal Return*

Abnormal Return merupakan return realisasi dikurangi dengan return prediksi. *Abnormal return* sering digunakan untuk melakukan penilaian kinerja surat berharga, yang juga dapat dijadikan sebagai dasar pengujian efisiensi pasar Menurut Harmono (2011:2014) *Abnormal Return* dapat dirumuskan sebagai berikut:

$$\boldsymbol{Abnormal\ Return} = \mathbf{R_{it} - E(R_{it})}$$

2.2.3 Faktor – faktor yang Mempengaruhi Nilai Perusahaan

Nilai perusahaan dipengaruhi oleh beberapa faktor, diantara faktor – faktor yang mempengaruhi nilai perusahaan sebagaimana yang telah disebutkan oleh Harmono (2011:155) yaitu struktur modal, likuiditas, ukuran perusahaan dan profitabilitas yang memiliki relvansi terhadap nilai perusahaan.

2.2.3.1 Struktur Modal

Strktur modal merupakan suatu perimbangan atau suatu perbandingan antara jumlah hutang jangka panjang dan modal sendiri. Oleh karena itu hutang adalah unsur dari struktur modal perusahaan (Hermuningsih, 2012).

2.2.3.2 Likuiditas

Likuiditas dapat diartikan sebagai kemampuan suatu perusahaan dalam melunasi sejumlah utang jangka pendek, yang umumnya kurang dari satu tahun. Konsep likuiditas mencakup *current ratio, cash ratio,* dan *net working capital to assets ratio.* Konsep likuiditas tersebut mencerminkan ukuran – ukuran kinerja manajemen yang dapat ditinjau dari sejauh mana manajemen mampu mengelola modal kerja yang didanai dari utang lancer dan saldo kas perushaan (Harmono, 2011:106).

2.2.3.3 Ukuran Perusahaan

Ukuran perusahaan adalah suatu skala dimana dapat diklasifikasikan besar kecilnya perusahaan menurut berbagai cara antara lain dengan total aset, nilai pasar sahan dan lainnya (Hery, 2017).

2.2.3.4 Profitabilitas

Menurut Husnan (2001) Profitabilitas adalah kemampuan suatu perusahaan dalam mengelola ataupun menghasilkan keuntungan (*profit*) pada tingkat penjualan, asset, dan modal saham tertentu.

2.3 Profitabilitas

2.3.1 Pengertian Profitabilitas

Menurut Agus Sartono (2010:122) rasio profitabilitas adalah kemampuan suatu perusahaan memperoleh laba dalam hubungannya dengan penjualan, total aktiva, maupun modal sendiri. Dengan demikian bagi investor jangka panjang akan sangat berkepentingan dengan analisis profitabilitas ini. Menurut Kasmir (2012) yang menyatakan semakin tinggi nilai rasio profitabilitas akan menunjukan bahwa suatu perusahaan semakin efesien dalam memanfaatkan aktivanya untuk memperoleh keuntungan. Menurut Brigham dan Houtson (2001) yang mengatakan bahwa profitabilitas atau laba suatu perusahaan merupakan hasil usaha dari setiap keputusan manajemen yang dicapai oleh perusahaan dalam kurun waktu tertentu.

Profitabilitas adalah kemampuan suatu perusahaan dalam memperoleh laba dan berhubungan dengan penjualan, total aktiva, ataupun modal sendiri. Dalam penelitian (Gede Rudangga & Sudiarta, 2016) menyatakan bahwa profitabilitas merupakan rasio yang berfungsi untuk menilai kepampuan suatu perusahaan dalam mencari keuntungan atau laba dalam periode tertentu. Kemudian rasio ini juga dapat memberikan ukuran tingkat efektivitas manajemen suatu perusahaan yang dilihat dari laba yang dihasilkan dari sebuah penjualan ataupun pendapatan investasi.

Bedasarkan beberapa pengertian diatas maka peneliti menyimpulkan bahwa profitabilitas merupakan rasio yang dapat mengukur seberapa mampu sebuah perusahaan dalam menghasilkan keuntungannya dari kegiatan bisnis yang

dilakukan oleh perusahaan tersebut. Dengan demikian maka investor dapat melihat seberapa efesien perusahaan menggunakan asset dalam melakukan operasinya untuk menghasilkan laba.

2.3.2 Jenis dan Pengukuran Profitabilitas

Adapun jenis-jenis profitabilitas dalam buku Agus Sartono (2010:113), sebagai berikut:

a. *Gross Profit Margin* (GPM)

Gross Profit Margin merupakan rasio profitabilitas untuk menilai persentase laba kotor terhadap pendapatan yang dihasilkan dari penjualan. Laba kotor yang dipengaruhi oleh laporan arus kas memaparkan besaran laba yang didapatkan oleh perusahaan dengan pertimbangan biaya yang terpakai untuk memproduksi produk atau jasa. Semakin besar gross profit margin semakin baik (efisien) kegiatan operasional perusahaan yang menunjukkan harga pokok penjualan lebih rendah daripada penjualan (sales) yang berguna untuk audit operasional. Jika sebaliknya, maka perusahaan kurang baik dalam melakukan kegiatan operasional. GPM dapat dirumuskan sebagai berikut:

$$\mathbf{GPM} = \frac{\mathbf{Penjualan - HPP}}{\mathbf{Penjualan}}$$

b. *Net Profit Margin* (NPM)

Margin laba bersih atau *net profit margin* (NPM) adalah rasio untuk mengukur laba bersih perusahaan dan membaginya menjadi pendapatan total. rasio Ini memberikan gambaran terakhir tentang seberapa menguntungkan

perusahaan setelah semua biaya, termasuk bunga dan pajak, telah diperhitungkan. NPM dapat dirumuskan sebagai berikut:

$$\mathbf{NPM} = \frac{\mathbf{Laba\ Bersih}}{\mathbf{Penjualan}}$$

c. *Return on Investment* (ROI)

Rasio ini melihat sejauh mana investasi yang telah ditanamkan mampu memberikan pengembalian keuntungan sesuai dengan yang diharapkan. Kemudian investasi tersebut sebenarnya sama dengan asset perusahaan yang ditanamkan atau di tempatkan. ROI dapat dirumuskan sebagai berikut:

$$\mathbf{ROI} = \frac{\mathbf{Laba\ Sebelum\ Pajak}}{\mathbf{Penjualan}}$$

d. *Return on Asset* (ROA)

Rasio ini mengukur seberapa efektif perusahaan memanfaatkan sumber ekonomi yang ada untuk menghasilkan keuntungan atau laba. Rasio ini mengukur tingkat kembalian investasi yang telah dilakukan oleh bank dengan menggunakan seluruh dana (aktiva) yang dimilikinya. ROA dapat dirumuskan sebagai berikut:

$$\mathbf{ROA} = \frac{\mathbf{Laba\ Bersih}}{\mathbf{Total\ Aktiva}}$$

e. *Return on Equity* (ROE)

Rasio *return on equity* atau yang disebut juga dengan laba atas *equity*. Dibeberapa referensi rasio ini disebut juga dengan rasio *total assets turnover*

atau perputaran total asset. Rasio ini dapat mengkaji sejauh mana suatu perusahaan mempergunakan sumber daya yang dimiliki untuk mampu memberikan laba atas ekuitas. ROE dapat dirumuskan sebagai berikut:

$$\mathbf{ROE} = \frac{\mathbf{Laba\ Bersih}}{\mathbf{Modal\ Pemilik}}$$

2.3.3 Tujuan Rasio Profitabilitas

Tujuan penggunaan rasio profitabilitas bagi perusahaan, maupun bagi pihak luar perusahaan menurut (Kasmir, 2014:197) sebagai berikut:

1. Untuk mengukur atau menghitung laba yang diperoleh perusahaan dalam satu periode tertentu.
2. Untuk menilai posisi laba perusahaan tahun sebelumnya dengan tahun sekarang.
3. Untuk menilai perkembangan laba dari waktu ke waktu.
4. Untuk menilai besarnya laba bersih sesudah pajak dengan modal sendiri.
5. Untuk mengukur produktivitas dana perusahaan yang digunakan baik modal pinjaman maupun modal sendiri.

2.4 Ukuran Perusahaan

2.4.1 Pengertian Ukuran Perusahaan

Menurut Brigham & Houston (2010:4) ukuran perusahaan adalah suatu ukuran besar kecilnya sebuah perusahaan yang ditunjukan atau dinilai oleh total asset, total penjualan, jumlah laba, beban pajak dan lain-lain. Ukuran perusahaan adalah suatu indikator yang dapat menunjukan kekuatan finansial suatu perusahaan. Kemudian ukuran perusahaan dianggap mampu nilai perusahaan, karena semakin

besar ukuran perusahaan maka akan semakin mudah pula perusahaan memperoleh sumber pendanaan baik yang bersifat eskternal maupun internal (Hermuningsih, 2012). Kemudian dalam penelitian (Kosimpang, 2017) menyatakan bahwa ukuran perusahaan dapat ditunjukkan dengan menggunakan total aset, total penjualan bersih, rata – rata total aktiva, dan rata – rata tingkat penjualan. Dengan semakin besarnya total aset perusahaan maka akan semakin besar ukuran suatu perusahaan tersebut. Ukuran perusahaan adalah peningkatan dari kenyataan bahwa perusahaan yang besar akan memiliki kapitalisasi pasar yang besar juga dan laba yang tinggi, sedangkan perusahaan dengan skala yang kecil akan memiliki kapitalisasi pasar yang kecil dan laba yang rendah (Sri et al., 2013). Ukuran perusahaan merupakan suatu skala besar kecilnya sebuah perusahaan dan dapat diukur dengan *log size*, total aktiva, harga pasar saham dan lainnya (Adi Putra & Lestari, 2016).

Berdasarkan beberapa pengertian diatas maka peneliti menyimpulkan bahwa ukuran perusahaan adalah besarnya asset yang dimiliki oleh suatu perusahaan. Ukuran perusahaan juga dapat menentukan tingkat kemudahan perusahaan dalam memperoleh dana dari pasar modal.

2.4.2 Jenis dan Pengukuran Ukuran Perusahaan

Jenis pengukuran ukuran perusahaan diantaranya *Ln Sales* dan *Ln (Total Assets).*

a. Net Sales

Ukuran perusahaan diukur dengan menggunakan log natural net sales, dimana dengan penggunaan log natural ini dimaksudkan untuk mengurangi

fluktuasi *skewness of distribution* serta meminimumkan *standar error* koefisien. *Net sales* dapat dirumuskan sebagai berikut:

$$\boldsymbol{Size = Ln\ (Net\ Sales)}$$

b. Logarithm natural (Ln) of Total Assets

Untuk menentukan ukuran perusahaan adalah dengan *log natural* dari total asset. Secara umum ukuran perusahaan dapat dirumuskan sebagai berikut (Hermuningsih, 2012):

$$\boldsymbol{Size = Ln\ (Total\ Assets)}$$

2.4.3 Faktor – faktor yang Mempengaruhi Ukuran Perusahaan

Ukuran perusahaan sangat berpengaruh pada tiga faktor utama, yaitu:

1. Besarnya total aktiva
2. Besarnya hasil penjualan
3. Besarnya kapitalisasi pasar

2.4.4 Kategori Ukuran Perusahaan

UU No 20 Tahun 2008 mengklasifikasikan ukuran perusahaan ke dalam empat kategori yaitu, (Suryamis dan Oetomo, 2014):

1. Usaha mikro adalah usaha produktif milik orang perorangan atau badan usaha perorangan yang memiliki kriteria usaha mikro sebagaimana diatur dalam undang – undang ini.

2. Usaha kecil adalah usaha ekonomi produktif yang berdiri sendiri yang dilakukan oleh orang perorangan atau badan usah yang bukan merupakan anak perusahaan atau bukan cabang perusahaan yang dimiliki, dikuasai, atau menjadi bagian baik lansung maupun tidak langsung dari usaha menengah atau usaha besar yang memenuhi kriteria usaha kecil sebagaimana dimaksud dalam undang – undang ini.
3. Usaha menengah adalah usaha ekonomi produktif yang berdiri sendiri yang dilakukan oleh orang perorangan atau badan usaha yang bukan merupakan anak perusahaan atau cabang perusahaan yang dimiliki, dikuasai, atau menjadi bagian baik langsung maupun tidak langsung dengan usaha kecil atau usaha besar dengan jumlah kekayaan bersih atau hasil penjualan tahunan.
4. Usaha besar adalah usaha ekonomi produktif yang dilakukan oleh badan usaha dengan jumlah kekayaan bersih atau hasil penjualan tahunan lebih besar dari usaha menengah, yang meliputi usaha nasional milik negara atau swasta, usaha patungan, dan usaha asing yang melakukan kegiaitan ekonomi di Indonesia.

2.5 Struktur Modal

2.5.1 Pengertian Struktur Modal

Menurut Sartono (2011:225) struktur modal adalah perimbangan jumlah hutang jangka pendek yang bersifat permanen, hutang jangka panjang, saham preferen dan saham biasa. Kemudian menurut Mardiyanto (2009) struktur modal

(*capital structure*) didefinisikan sebagai komposisi dan proporsi utang jangka panjang dan ekuitas (saham preferen dan saham biasa) yang ditetapkan perusahaan. Menurut Rodoni dan Ali (2014) yang menyatakan bahwa struktur modal adalah proporsi dalam menentukan suatu pemenuhan kebutuhan setiap pengeluaran perusahaan, dimana dana yang diperoleh dengan menggunakan sumber dana yang berasal dari dana jangka panjang yang terdiri dari dua sumber utama yaitu, dana yang berasal dari internal perusahaan maupun eksternal perusahaan.

Struktur modal dalam penelitian (Adi Putra & Lestari, 2016) merupakan pendanaan ekuitas dan hutang dalam suatu perusahaan. Struktur modal adalah suatu pembelanjaan permanen yang dicerminkan melalui perimbangan antara kondisi perusahaan kepada pemilik dan itu sebagai wujud dari tanggung jawab atas pengelolaan perusahaan tersebut (Kosimpang, 2017). Struktur modal merupakan proporsi modal perusahaan baik modal tersebut yang digunakan dari dalam perusahaan maupun modal yang bersumber dari luar perusahaan (hutang) (Nopiyanti & Darmayanti, 2016).

Berdasarkan beberapa pengertian di atas dapat disimpulkan bahwa struktur modal adalah perimbangan antara total hutang dengan modal sendiri. Modal sendiri bisa terbagi atas modal saham, cadangan, dan laba ditahan. Keputusan struktur modal yang tidak cermat akan menimbulkan biaya modal tinggi sehingga berakibat pada rendahnya profitabilitas perusahaan.

2.5.2 Jenis dan Pengukuran Struktur Modal

Menurut (Horne & John M, 2012) alat ukur yang bisa digunakan untuk melihat besarnya struktur modal adalah *debt to aset ratio* (DAR), *long term debt to equity ratio* (LDER) dan *debt to equity ratio* (DER).

a. *Debt to Equity Ratio* (DER)

Menurut Kasmir (2014:157) *Debt to Equity Ratio* (DER) Merupakan rasio yang digunakan untuk menilai hutang dengan ekuitas. Rasio ini dicari dengan cara membandingkan antara seluruh hutang, termasuk hutang lancar dengan seluruh ekuitas. Rasio ini digunakan untuk mengetahui jumlah dana yang disediakan peminjam (kreditor) dengan pemilik perusahaan. Secara umum *debt to equity ratio* adalah rasio yang mengukur seberapa jauh perusahaan dibiayai oleh hutang dan kemampuan perusahaan untuk memenuhi kewajibannya dengan ekuitas yang dimiliki. DER dapat dirumuskan sebagai berikut:

$$\mathbf{DER} = \frac{\mathbf{Total\ Hutang}}{\mathbf{Total\ Ekuitas}}$$

b. *Long Term Debt to Equity Ratio* (LDER)

Menurut Kasmir (2013:159) long term debt to equity ratio merupakan rasio antara utang jangka panjang dengan modal sendiri. Tujuannya adalah untuk mengukur berapa bagian dari setiap rupiah modal sendiri yang dijadikan jaminan utang jangka panjang dengan cara membandingkan antara utang jangka panjang dengan modal sendiri yang disediakan oleh perusahaan. Perhitungan long term debt to equity ratio adalah sebagai berikut:

$$\mathbf{LDER} = \frac{\mathbf{Utang\ Jangka\ Panjang}}{\mathbf{Total\ Modal}}$$

c. *Debt to aset ratio* (DAR)

Debt to Asset Ratio merupakan rasio utang yang digunakan untuk mengukur perbandingan antara total utang dengan total aktiva. Dengan kata lain, seberapa besar aktiva perusahaan dibiayai oleh utang atau seberapa besar utang perusahaan berpengaruh terhadap pengelolaan aktiva (Kasmir, 2010, hal. 156). Kemudian menurut Sofyan Syafri Harahap (2010: 304) mengemukakan Rasio ini menunjukkan sejauh mana hutang dapat ditutupi oleh aktiva. Maka dapat disimpulkan bahwa rasio *debt to total asset* ini ditujukan untuk mengetahui seberapa besar porsi utang dalam semua aktiva yang dimiliki perusahaan. DAR dapat dirumuskan sebagai berikut:

$$\mathbf{DAR} = \frac{\mathbf{Total\ Hutang}}{\mathbf{Total\ Asset}}$$

2.5.3 Faktor – faktor yang Mempengaruhi Struktur Modal

Menurut Brigham dan Houston (2011:188) perusahaan pada umumnya akan mempertimbangkan faktor – faktor berikut ini ketika melakukan keputusan struktur modal:

1. Stabilitas Penjualan: Jika penjualan relatif stabil, perusahaan dapat secara aman menggunakan hutang lebih tinggi dan berani menanggung beban tetap yang lebih tinggi dibandingkan dengan perusahaan yang penjualannya tidak stabil.

2. Struktur Aktiva: Apabila aktiva perusahaan cocok digunakan untuk dijadikan agunan kredit perusahaan tersebut cenderung menggunakan banyak hutang.
3. Leverage Keuangan: Jika hal–hal lain tetap sama, perusahaan dengan leverage operasi yang lebih kecil cenderung lebih mampu untuk memperbesar leverage keuangan karena ia akan mempunyai resiko bisnis yang lebih kecil.
4. Tingkat Pertumbuhan: Perusahaan–perusahaan yang mempunyai tingkat pertumbuhan lebih cepat, akan membutuhkan dana dari sumber extern yang lebih besar.
5. Profitabilitas: Perusahaan dengan tingkat pengembalian yang tinggi atas investasi, menggunakan hutang yang relatif kecil. Laba ditahannya yang tinggi sudah memadai membiayai sebagian besar kebutuhan pendanaan.
6. Pajak: Bunga merupakan biaya yang dapat mengurangi pajak perusahaan, sedangkan deviden tidak. Oleh karena itu, semakin tinggi tingkat pajak perusahaan, semakin besar keuntungan dari penggunaan pajak, semakin besar daya tarik penggunaan hutang.
7. Pengendalian: Pengaruh hutang lawan saham terhadap posisi pengendalian manajemen bisa mempengaruhi struktur modal.
8. Sifat Manajemen: Sifat manajemen akan mempengaruhi dalam pengambilan keputusan mengenai cara pemenuhan kebutuhan dana.

9. Sikap Pemberi Pinjaman dan Lembaga Penilai Peringkat: Tanpa memperhatikan analisis para manajer atas faktor–faktor leverage yang tepat bagi perusahaan mereka, sikap pemberi pinjaman dan perusahaan penilai peringkat seringkali mempengaruhi keputusan struktur keuangan.
10. Keadaan Pasar Modal: Keadaan pasar modal sering mengalami perubahan dalam menjual sekuritas harus menyesuaikan dengan pasar modal tersebut.
11. Kondisi Internal Perusahaan: Apabila perusahaan memperoleh keuntungan yang rendah sehingga tidak menarik bagi investor, maka perusahaan lebih menyukai pembelanjaan dengan hutang daripada mengeluarkan saham.
12. Fleksibilitas Keuangan: Seorang manajer pendanaan yang pintar adalah selalu dapat menyediakan modal yang diperlukan untuk mendukung operasi.

2.6 Pengembangan Hipotesis

2.6.1 Profitabilitas Terhadap Nilai Perusahaan

Kemampuan suatu perusahaan untuk menghasilkan laba atau keuntungan dalam suatu periode tertentu dapat mencerminkan kemampuan perusahaan dan meningkatkan nilai perusahaan yang tercermin pada harga saham. Tingkat profitabilitas menjadi sinyal positif bagi investor dalam memprediksi nilai perusahaan. Dengan kata lain, dapat dijelaskan bahwa nilai perusahaan dapat tercermin dari kemampuannya untuk menghasilkan laba. Karena Semakin tinggi tingkat profitabilitas, semakin tinggi nilai perusahaan dan sebaliknya. Dalam *pecking oder theory* bahwa perusahaan yang profitabilitasnya tinggi akan lebih

memilih sumber dana dari internal perusahaan. Sedangkan dalam *signalling theory,* bahwa perusahaan yang memiliki profitabilitas tinggi akan memberikan sinyal positif bagi investor, bahwa perusahaan tidak mudah mengalami kebangkrutan yang ditunjukan dengan peningkatan harga saham yang dapat mempengaruhi tinggi rendahnya nilai perusahaan.

Secara empirik hubungan antara profitabilitas dengan nilai perusahaan yang sudah dilakukan dalam penelitannya (Gede Rudangga & Sudiarta, 2016) dengan judul "*Pengaruh Ukuran Perusahaan, Leverage dan Profitabilitas Terhadap Nilai Perusahaan*". Kemudian dalam penelitian (Nopiyanti & Darmayanti, 2016) dengan judul "*Pengaruh PER, Ukuran Perusahaan dan Profitabilitas pada Nilai Perusahaan dengan Struktur Modal Sebagai Variabel Moderasi*" dimana hasil penelitiannya menunjukkan profitabilitas berpengaruh positif terhadap nilai perusahaan. Hal serupa juga ada dalam penelitian yang dilakukan oleh (Santoso, 2018), (Dewantari et al., 2019) dan (Indriyani, 2017) yang menunjukkan bahwa profitabilitas berpengaruh positif terhadap nilai perusahaan. Kemudian hal berbeda ditemukan dalam penelitian yang dilakukan oleh (Meivinia, 2018) dengan judul "*Pengaruh Likuiditas, Profitabilitas, Struktur Modal dan Suku Bunga Terhadp Nilai Perusahaan*" yang menunjukkan hasil bahwa profitabilitas berpengaruh negatif terhadap nilai perusahaan, hal inipun sama dengan hasil penelitiannya (Tamrin et al., 2018). Dalam penelitian yang dilakukan oleh (Nugroho & Abdani, 2017) menyatakan bahwa profitabilitas tidak berpengaruh terhadap nilai perusahaan.

Tabel 2.1

Penelitian Terdahulu Pengaruh Profitabilitas Terhadap Nilai Perusahaan

Masalah Penelitian	Nama Peneliti	Judul	Variabel	Hasil Penelitian
Pengaruh Profitabilitas terhadap Nilai Perusahaan	I Gusti Ngurah Gede Rudangga dan Gede Marta Sudiarta (2016)	Pengaruh Ukuran Perusahaan, Leverage, dan Profitabilitas Terhadap Nilai Perusahaan	Ukuran Perusahaan, Leverage, Profitabilitas, Nilai Perusahaan	Profitabilitas Berpengaruh Positif Terhadap Nilai Perusahaan
	I Dewa Ayu Nopiyanti Dan Ni Putu Ayu Darmayanti (2016)	Pengaruh PER, Ukuran Perusahaan, Dan Profitabilitas Pada Nilai Perusahaan Dengan Struktur Modal Sebagai Variabel Moderasi	PER, Ukuran Perusahaan, Profitabilitas, Nilai Perusahaan, Struktur Modal	Profitabilitas Berpengaruh Positif Terhadap Nilai Perusahaan

	Andrew Santoso (2018)	Pengaruh Profitabilitas, Ukuran Perusahaan dan Tingkat Pertumbuhan terhadap Nilai Perusahaan Manufaktur di Indonesia dengan Struktur Modal sebagai Variabel Moderating	Struktur Modal, Nilai Perusahaan, Profitabilitas, Ukuran Perusahaan, Tingkat Pertumbuhan	Profitabilitas Berpengaruh Positif Terhadap Nilai Perusahaan
	Ni Luh Surpa Dewantari, Wayan Cipta dan Gede Agus Jana Susila (2019)	Pengaruh Ukuran Perusahaan Dan Leverage Serta Profitabilitas Terhadap Nilai Perusahaan Pada Perusahaan Food and Beverages Di BEI	Ukuran Perusahaan, Leverage, Profitabilitas, Nilai Perusahaan	Profitabilitas Berpengaruh Positif Terhadap Nilai Perusahaan

	Eka Indriyani (2017)	Pengaruh Ukuran Perusahaan dan Profitabilitas Terhadap Nilai Perusahaan	Ukuran Perusahaan, Profitabilitas, Nilai Perusahaan,	Profitabilitas Berpengaruh Positif Terhadap Nilai Perusahaan
	Lulu Meivinia (2018)	Pengaruh Likuiditas, Profitabilitas, Struktur Modal, Dan Suku Bunga Terhadap Nilai Perusahaan	Likuiditas, Profitabilitas, Struktur Modal, Suku Bunga, Nilai Perusahaan	Profitabilitas Berpengaruh Negatif Terhadap Nilai Perusahaan
	Muhammad Tamrin, H. Rahman Mus, Sudirman dan Aryati Arfah (2017)	Effect of Profitability and Dividend Policy on Corporate Governance and Firm Value: Evidence from the Indonesian Manufacturing Sectors	Profitability, Dividend Policy, Corporate Governance, Firm Value	Profitabilitas Berpengaruh Negatif dan Signifikan Terhadap Nilai Perusahaan

	Wawan Cahyo Nugroho dan Fadlil Abdani (2017)	Pengaruh Profitabilitas, Dividend Policy, Leverage, Dan Keputusan Investasi Terhadap Nilai Perusahaan Konstruksi Di Bursa Efek Indonesia	Profitabilitas, Dividend Policy, Leverage, Nilai Perusahaan	Profitabilitas Tidak Berpengaruh Terhadap Nilai Perusahaan

Berdasarkan teori dan beberapa penelitian terdahulu, maka peneliti dapat mengajukan hipotesis sebagai berikut:

H1: Profitabilitas berpengaruh positif terhadap nilai perusahaan.

2.6.2 Ukuran Perusahaan Terhadap Nilai Perusahaan

Perusahaan yang besar mempunyai skala ekonomi yang besar, kemungkinan bangkrut lebih rendah dan telah terdiversifikasi sehingga lebih mudah untuk mendapatkan dana. Sedangkan perusahaan kecil mempunyai resiko kebangkrutan tinggi yang dapat mengurangi nilai perusahaan. *Signalling theory* juga menyatakan bahwa perusahaan besar dapat dengan mundah untuk mengakses ke pasara modal. Dengan kemudahan untuk mengakses ke pasar modal berarti perusahaan memiliki fleksibilitas dan kemampuan untuk mendapatkan dana, karena dengan kemudahan aksebilitas ke pasar modal dan kemampuan perusahaan tersebut untuk memunculkan dana yang lebih besar. Adanya kemudahan tersebut ditangkap

oleh investor sebagai sinyal dan prospek yang baik sehingga ukuran perusahaan bisa memberikan pengaruh yang positif terhadap nilai perusahaan

Secara empirik hubungan antara ukuran perusahaan dengan nilai perusahaan yang sudah dilakukan dalam penelitannya (Indriyani, 2017) dengan judul *"Pengaruh Ukuran Perusahaan dan Profitabilitas Terhadap Nilai Perusahaan"* hasil penelitiannya menunjukan bahwa ukuran perusahaan berpengaruh positif terhadap nilai perusahaan. hasil penelitiannya (Santoso, 2018) dengan judul *"Pengaruh Profitabilitas, Ukuran Perusahaan dan Tingkat Pertumbuhan terhadap Nilai Perusahaan Manufaktur di Indonesia dengan Struktur Modal sebagai Variabel Moderating"* hasil penelitiannya menunjukan bahwa ukuran perusahaan berpengaruh positif terhadap nilai perusahaan. Hasil ini juga didukung oleh penelitian yang dilakukan oleh (Gede Rudangga & Sudiarta, 2016), (Iswajuni et al., 2018) dan (Dewantari et al., 2019) dimana hasil dari penelitiannya juga menunjukan bahwa ukuran perusahaan berpengaruh positif terhadap nilai perusahaan. Tetapi hal berbeda ditemukan dalam hasil penelitiannya (Sugosha, 2020) dengan judul "*The Role of Profitability in Mediating Company Ownership Structure and Size of Firm Value in the Pharmaceutical Industry on the Indonesia Stock Exchange*" yang menunjukkan bahwa ukuran perusahaan tidak berpengaruh positif signifikan terhadap nilai perusahaan. Hal yang sama juga terjadi dalam penelitian yang dilakukan oleh (Sri et al., 2013) dan (Suwardika & Mustanda, 2017) yang menunjukkan bahwa ukuran perusahaan tidak berpengaruh positif terhadap nilai perusahaan.

Tabel 2.2

Penelitian Terdahulu Pengaruh Ukuran Perusahaan Terhadap Nilai Perusahaan

Masalah Penelitian	Nama Peneliti	Judul	Variabel	Hasil Penelitian
Pengaruh Ukuran Perusahaan terhadap Nilai Perusahaan	Andrew Santoso (2018)	Pengaruh Profitabilitas, Ukuran Perusahaan dan Tingkat Pertumbuhan terhadap Nilai Perusahaan Manufaktur di Indonesia dengan Struktur Modal sebagai Variabel Moderating	Profitabilitas, Ukuran Perusahaan, Tingkat Pertumbuhan, Nilai Perusahaan, Struktur Modal	Ukuran Perusahaan Berpengaruh Positif Terhadap Nilai Perusahaan
	I Gusti Ngurah Gede Rudangga dan Gede Merta Sudiarta (2016)	Pengaruh Ukuran Perusahaan, Leverage, dan Profitabilitas Terhadap Nilai Perusahaan	Ukuran Perusahaan, Leverage, Profitabilitas, Nilai Perusahaan	Ukuran Perusahaan Berpengaruh Positif Terhadap Nilai Perusahaan
	Iswajuni, Arina Manansinaka dan Soegeng Soetedjo (2018)	The effect of enterprise risk management (ERM) on	ERM, Firm Value, Firm Size, ROA, Managerial Ownership	Ukuran Perusahaan Memiliki Pengaruh Positif

		firm value in manufacturing companies listed on Indonesian Stock Exchange year 2010-2013		Signifikan Terhadap Nilai Perusahaan
	Ni Luh Surpa Dewantari, Wayan Cipta dan Gede Agus Jana Susila (2019)	Pengaruh Ukuran Perusahaan Dan Leverage Serta Profitabilitas Terhadap Nilai Perusahaan Pada Perusahaan Food and Beverages Di BEI	Ukuran Perusahaan, Leverage, Profitabilitas, Nilai Perusahaan	Ukuran Perusahaan Berpengaruh Positif Terhadap Nilai Perusahaan
	Eka Indriyani (2017)	Pengaruh Ukuran Perusahaan dan Profitabilitas Terhadap Nilai Perusahaan	Ukuran Perusahaan, Profitabilitas, Nilai Perusahaan,	Ukuran Perusahaan Tidak Berpengaruh Terhadap Nilai Perusahaan

	Made Jelita Sugosha dan Luh Gede Sri Artini (2020)	The Role of Profitability in Mediating Company Ownership Structure and Size of Firm Value in the Pharmaceutical Industry on the Indonesia Stock Exchange	Firm Size, Firm Value, Indonesia Stock Exchange, Ownership Structure, Profitability	Ukuran Perusahaan Tidak Berpengaruh Positif Signifikan Terhadap Nilai Perusahaan
	Ayu Sri Mahatma Dewi dan Ary Wirajaya (2013)	Pengaruh Struktur Modal, Profitabilitas dan Ukuran Perusahaan Pada Nilai PerusahaaN	Struktur Modal, Profitabilitas, Ukuran Perusahaan, Nilai Perusahaan	Ukuran Perusahaan Tidak Berpengaruh Positif Terhadap Nilai Perusahaan
	I Nyoman Agus Suwardika dan I Ketut Mustanda (2017)	Pengaruh Leverage, Ukuran Perusahaan, Pertumbuhan Perusahaan, dan Profitabilitas Terhadap Nilai Perusahaan Pada Perusahaan Properti	Leverage, Ukuran Perusahaan, Pertumbuhan Perusahaan, Profitabilitas, Nilai Perusahaan	Ukuran Perusahaan Tidak Berpengaruh Positif Terhadap Nilai Perusahaan

Berdasarkan teori dan beberapa penelitian terdahulu, maka peneliti dapat mengajukan hipotesis sebagai berikut:

H2: Ukuran perusahaan berpengaruh positif terhadap nilai perusahaan.

2.6.3 Struktur Modal Memoderasi Hubungan Profitabilitas Terhadap Nilai Perusahaan

Perusahaan yang memiliki profitabilitas tinggi akan memberikan sinyal positif bagi investor. Sedangkang struktur modal berhubungan dengan penerbitan utang jangka panjang. Dalam *Trade off theory*¸ bila perusahaan menerbitkan utang, maka perlindungan pajak (tax shield) dan biaya agensi serta biaya kebangkrutan harus dipertimbangkan. Karena penerbitan utang mengakibatkan biaya agensi dan biaya kebangkrutan menjadi rendah. Tetapi menimbulkan beban bunga dari utang. Hal ini mengakibatkan nilai perusahaan dimana salah satu faktornya adalah harga saham, akan naik. Bila manajer berkeyakinan bahwa prospek usaha akan baik dengan berutang, maka manajer dapat berkomunikasi dengan investor. Manajer menggunakan utang, untuk membuat perusahaan yang lebih baik. Hal ini merupakan sinyal yang baik, sehingga dapat meningkatkan nilai perusahaan.

Trade off theory menjelaskan bahwa jika posisi struktur modal berada di bawah titik optimal maka setiap penambahan utang akan meningkatkan nilai perusahaan, sebaliknya, jika posisi struktur modal berada di atas titik optimal maka setiap penambahan utang akan menurunkan nilai perusahaan. Sehingga apabila titik target struktur modal optimalnya belum tercapai, maka berdasarkan *trade off theory* memprediksi adanya hubungan yang positif terhadap nilai perusahaan.

Secara empirik penelitian struktur modal memoderasi hubungan profitabilitas terhadap nilai perusahaan telah dilakukan dalam penelitiannya (Nopiyanti & Darmayanti, 2016) dengan judul "*Pengaruh Per, Ukuran Perusahaan, dan Profitabilitas Pada Nilai Perusahaan Dengan Struktur Modal Sebagai Variabel Moderasi"* hasil penelitiannya menunjukan bahwa struktur modal tidak mampu memoderasi hubungan profitabilitas terhadap nilai perusahaan. Hal ini berbeda dengan hasil penelitian yang dilakukan oleh (Lengga & Munthe, 2018) yang menunjukan bahwa struktur modal mampu memoderasi hubungan profitabilitas terhadap nilai perusahaan.

Tabel 2.3

Penelitian Terdahulu Struktur Modal Memoderasi Hubungan Profitabilitas Terhadap Nilai Perusahaan

Masalah Penelitian	Nama Peneliti	Judul	Variabel	Hasil Penelitian
Struktur Modal Memoderasi Hubungan Profitabilitas terhadap Nilai Perusahaan	I Dewa Ayu Nopiyanti dan Ni Putu Ayu Darmayanti (2016)	Pengaruh Per, Ukuran Perusahaan, Dan Profitabilitas Pada Nilai Perusahaan Dengan Struktur Modal Sebagai Variabel Moderasi	Nilai Perusahaan, PER, Ukuran Perusahaan Profitabilitas, Struktur Modal	Struktur Modal Tidak Mampu Memoderasi Hubungan Profitabilitas Terhadap Nilai Perusahaan

	Inge Lengga Sari Munthe (2018)	Pengaruh Profitabilitas Terhadap Nilai Perusahaan Dengan Struktur Modal Sebagai Variabel Moderasi Pada Perusahaan Manufaktur Industri Barang Komsumsi Sub Sektor Makanan Dan Minuman Tahun 2014 – 2017	Profitabilitas, Struktur Modal, Nilai Perusahaan	Struktur Modal Mampu Memoderasi Hubungan Profitabilitas Terhadap Nilai Perusahaan

Berdasarkan teori dan beberapa penelitian terdahulu, maka peneliti dapat mengajukan hipotesis sementara sebagai berikut:

H3: Struktur Modal mampu memoderasi hubungan profitabilitas terhadap nilai perusahaan.

2.6.4 Struktur Modal Memoderasi Hubungan Ukuran Perusahaan Terhadap Nilai Perusahaan

Ukuran perusahaan merupakan suatu nilai yang memberikan gambaran atas jumlah aset yang dimiliki oleh perusahaan. Kemudian menurut Pertiwi (2014) dalam (Nopiyanti & Darmayanti, 2016) menyatakan bahwa perusahaan yang skalanya besar akan memerlukan pendanaan yang besar juga untuk memenuhi

segala kegiatan perusahaannya. Kemudian perusahaan juga harus menambah asetnya dalam meningkatkan ukuran perusahaan. Ukuran perusahaan juga merupakan gambaran dalam menentukan kemudahannya dalam memperoleh pendanaan di pasar modal. Sesuai dengan *trade off theory* bahwa perusahaan yang besar akan memiliki rasio hutang yang tinggi pula dikarenakan perusahaan mempunyai akses mudah ke pasar. Hal ini yang menyebabkan terjadinya penggunaan hutang apabila perusahaan ingin meningkatkan perusahaanya. Pinjaman untuk penambahan aset tersebut akan mempengaruhi proporsi hutang (struktur modal) yang akan dimiliki perusahaan, sehingga jika semakin tinggi nilai aset yang akan dibeli perusahaan maka proporsi hutang jangka panjang juga akan semakin tinggi. Pembelian aset baru untuk meningkatkan ukuran perusahaan akan mempengaruhi nilai perusahaan. Rahman (2015) dalam (Nopiyanti & Darmayanti, 2016) menyatakan bahwa struktur modal dengan nilai perusahaan hasilnya berpengaruh positif. Jadi maksudnya apabila setiap penambahan hutang untuk membiayai kegiatan operasional perusahaan dengan tujuan untuk penambahan aset perusahaan maka hutang mampu meningkatkan harga saham sehingga menaikan nilai perusahaan.

Secara empirik penelitian struktur modal memoderasi hubungan ukuran perusahaan terhadap nilai perusahaan telah dilakukan dalam penelitiannya (Nopiyanti & Darmayanti, 2016) dengan judul "*Pengaruh Per, Ukuran Perusahaan, Dan Profitabilitas Pada Nilai Perusahaan Dengan Struktur Modal Sebagai Variabel Moderasi"* hasil penelitiannya menunjukan bahwa struktur modal

tidak mampu memoderasi hubungan ukuran perusahaan terhadap nilai perusahaan. Hasil berbeda ditemukan dalam penelitian (Mardevi et al., 2020) dengan judul *"Faktor – faktor yang Mempengaruhi Nilai Perusahaan dengan Struktur Modal Sebagai Variabel Moderasi"* hasil penelitiannya menunjukan bahwa struktur modal mampu memoderasi hubungan ukuran perusahaan terhadap nilai perusahaan.

Tabel 2.4

Penelitian Terdahulu Struktur Modal Memoderasi Hubungan Ukuran Perusahann Terhadap Nilai Perusahaan

Masalah Penelitian	Nama Peneliti	Judul	Variabel	Hasil Penelitian
Struktur Modal Memoderasi Hubungan Ukuran Perusahaan terhadap Nilai Perusahaan	I Dewa Ayu Nopiyanti dan Ni Putu Ayu Darmayanti (2016)	Pengaruh Per, Ukuran Perusahaan, Dan Profitabilitas Pada Nilai Perusahaan Dengan Struktur Modal Sebagai Variabel Moderasi	Nilai Perusahaan, PER, Ukuran Perusahaan Profitabilitas, Struktur Modal	Struktur Modal Tidak Mampu Memoderasi Hubungan Ukuran Perusahaan Terhadap Nilai Perusahaan
	Karin Sri Mardevi, Suhendro dan Riana R Dewi (2020)	Faktor – Faktor yang Mempengaruhi Nilai Perusahaan Dengan Struktur Modal Sebagai	Profitabilitas, Struktur Modal, Likuiditas	Struktur Modal Mampu Memoderasi Hubungan Ukuran Perusahaan Terhadap

		Variabel Moderasi		Nilai Perusahaan

Berdasarkan teori dan beberapa penelitian terdahulu, maka peneliti dapat mengajukan hipotesis sementara sebagai berikut:

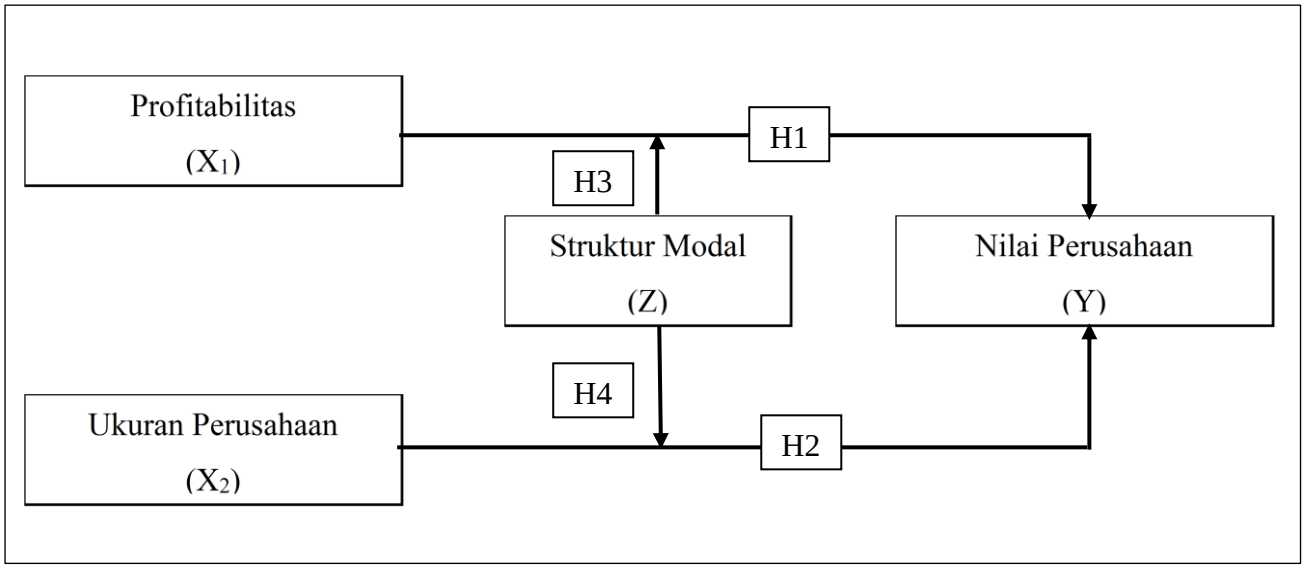
H4: Struktur Modal mampu memoderasi hubungan ukuran perusahaan terhadap nilai perusahaan.

2.7 Kerangka Pemikiran

Berdasarkan teori, penelitian terdahulu, dan pengembangan hipotesis yang telah dijelaskan di atas, maka dengan demikian kerangka konsep atau pemikiran pada penelitian ini dapat digambarkan sebagai berikut:

Gambar 2.1

Model Penelitian



Penelitian ini menggunakan tiga jenis variabel yaitu variabel dependen, variabel independen, dan variabel moderasi. Pada bagian variabel dependen sebagai nilai perusahaan yang diproksikan dengan *Price to Book Value* (PBV) dan Tobin's Q. Pada bagian variabel independen profitabilitas dan ukuran perusahaan yang diproksikan dengan *Net Profit Margin (NPM)* dan *Ln (Net Sales).* Sedangkan pada bagian variabel moderasi yaitu struktur modal yang diproksikan dengan *Long Term Debt to Equity Ratio* (LDER).

BAB III

METODE PENELITIAN

3.1 Jenis Penelitian

Jenis penelitian dalam penelitian ini yaitu menggunakan jenis penelitian kausalitas. Menurut (Ferdinand 2014:7) penelitian kausalitas adalah penelitian yang ingin mencari suatu penjelasan dalam bentuk hubungan berupa sebab – akibat antara beberapa konsep yang kemudian dikembangkan. Penelitian ini berfokus untuk menggambarkan suatu keadaan dalam hubungan sebab – akibat antara variabel. Selain itu, peneliti juga menggunakan jenis penelitian kuantitatif untuk mengetahui hasil penelitian (hipotesis) tersebut dari teori yang telah diuji.

3.2 Populasi dan Sampel

3.2.1 Populasi

Menurut Sugiyono (2017:117) menyatakan bahwa populasi adalah wilayah generalisasi yang terdiri atas obyek/subjek yang mempunyai kualitas dan karakteristik tertentu yang ditetapkan oleh peneliti untuk dipelajari dan kemudian ditarik kesimpulannya. Populasi yang digunakan dalam penelitian ini adalah seluruh perusahaan manufaktur sub sektor logam dan sejenisnya yang terdaftar di Bursa Efek Indonesia tahun 2009 – 2018, yang berjumlah 17 perusahaan. Daftar perusahaan yang menjadi populasi dapat disajikan pada Tabel 3.1 berikut: *(www.sahamok.com)*

Tabel 3.1

Populasi Penelitian

No	Kode Perusahaan	Nama Perusahaan
1	ALKA	Alaska Industrindo Tbk
2	ALMI	Alumindo Light Metal Industry Tbk
3	BAJA	Saranacentral Bajatama Tbk
4	BTON	Beton Jaya Manunggal Tbk
5	CTBN	Citra Turbindo Tbk
6	GDST	Gunawan Dianjaya Steel Tbk
7	GGRP	Gunung Raja Paksi Tbk
8	INAI	Indal Alumunium Industry Tbk
9	ISSP	Steel Pipe Industry of Indonesia Tbk
10	JKSW	Jakarta Kyoei Steel Work LTD Tbk
11	KRAS	Krakatau Steel (Persero) Tbk
12	LION	Lion Metal Works Tbk
13	LMSH	Lionmesh Prima Tbk
14	NIKL	Petal Timah Nusantara Tbk
15	PICO	Pelangi Indah Canindo Tbk
16	PURE	Trinitan Metals and Minerals Tbk
17	TBMS	Tembaga Mulia Semanan Tbk

3.2.2 Sampel

Menurut Sugiyono (2017:118) Sampel adalah bagian dari jumlah dan karakteristik yang dimilik oleh populasi tersebut. Dalam penelitian ini menggunakan metode *purposive sampling*. *purposive sampling* adalah pengambilan sampel berdasarkan pertimbangan subjek peneliti, sampel dipilih berdasarkan pada kesesuaian karakterisitik dengan kriteria sampel yang ditentukan agar diperoleh sampel yang representatif. Kriteria pengambilan sampel dalam penelitian ini dapat dilihat pada Tabel 3.2 sebagai berikut:

Tabel 3.2
Kriteria Sampel Penelitian

No	Kriteria Sampel	Jumlah
1	Perusahaan manufaktur sub sektor logam dan sejenisnya yang sahamnya terdaftar di Bursa Efek Indonesia tahun 2009-2018	17
2	Perusahaan yang mempublikasikan laporan keuangan secara lengkap dan sesuai dengan masing – masing proksi variabel	14
3	**Total sampel yang diambil dan memenuhi kriteria**	14

3.3 Definisi Variabel dan Operasional Variabel

Variabel penelitian adalah segala sesuatu yang berbentuk apa saja yang ditetapkan oleh peneliti untuk dipelajari sehingga diperoleh informasi tentang hal tersebut, kemudian ditarik kesimpulannya. Penelitian ini terdiri dari empat variabel yaitu, profitabilitas sebagai variabel independen (X1) yang diproksikan dengan *Net*

Profit Margin (NPM). Ukuran perusahaan sebagai variabel independen (X2) yang diproksikan dengan *Ln (Net Sales).* Nilai perusahaan sebagai variabel dependen (Y) yang diproksikan dengan Tobin's Q. Kemudian struktur modal sebagai variabel moderasi (Z) yang diproksikan dengan *Long Term Debt to Equity Ratio* (LDER) sebagai berikut:

3.3.1 Variabel Independen (X)

a. Profitabilitas

Menurut Kasmir (2013:115) menjelaskan bahwa profitabilitas merupakan suatu rasio untuk menilai kemampuan sebuah perusahan dalam memperoleh keuntungan. Profitabilitas sangat penting bagi sutau perusahaan, dikarenakan dengan profitabilitas dapat menunjukkan apakah perusahaan mempunyai prospek yang bagus dimasa mendatang (Triyani et al., 2018). Profitabilitas dapat mencerminkan kemampuan perusahaan dalam usahanya untuk menghasilkan laba dalam proses operasinya. Pada penelitian ini profitabilitas diproksikan dengan *net profit margin* (NPM), karena semakin besar *net profit margin* (NPM), maka kinerja perusahaan akan semakin produktif. Sehingga akan meningkatkan kepercayaan investor untuk menanamkan modalnya pada perusahaan tersebut.

$$\mathbf{NPM} = \frac{\mathbf{Laba\ Bersih}}{\mathbf{Penjualan}}$$

a. Ukuran Perusahann

Ukuran perusahaan merupakan salah satu indikasi untuk mengukur sebuah kinerja perusahaan. Menurut Agus Sartono (2010:249) perusahaan yang sudah

well – established akan lebih mudah memperoleh modal dipasar modal dibandingkan dengan perusahaan kecil. Perusahaan dengan ukuran yang besar akan mercerminkan kinerja perusahaannya (Sri et al., 2013). Kemudian ukuran perusahaan dapat menggabarkan besar kecilnya suatu perusahaan yang dapat dilihat dari total aktiva atau total penjualan bersih (Safitri, 2014). Sehingga semakin besar ukuran perusahaan atau skala perusahaan tersebut maka akan lebih mudah untuk perusahaan dalam memperoleh sumber pendanaan, baik dari internal perusahaan maupun eksternal.

Dengan demikian dapat disimpulkan bahwa ukuran perusahaan adalah besar kecilnya perusahaan dapat dilihat dari besar kecilnya modal yang digunakan, total aktiva yang dimiliki, atau total penjualan yang diperolehnya. Untuk mengetahui ukuran perusahaan *(size)* dapat diukur dengan indikator sebagai berikut:

$$\boldsymbol{Size = Ln\ (Net\ Sales)}$$

3.3.2 Variabel Dependen (Y)

Nilai perusahaan merupakan nilai yang bersedia dibayar oleh calon pembeli apabila nantinya perusahaan tersebut dijual (Fitriani et al., 2017). Nilai perusahaan dapat tercermin dari harga yang akan bersedia dibayar oleh pihak luar perusahaan yang ingin membeli perusahaan tersebut. Oleh karena itu pentingnya nilai suatu perusahaan. Makmurnya pemegang saham mengikuti dari tingginya nilai perusahaan.

Nilai perusahaan pada penelitian ini diproksikan Tobin's Q. Penelitian ini menggunakan indikator Tobin's Q untuk perbandingan dan dengan menggunakan Tobin's Q ini setidaknya mampu meberikan gambaran mengenai aspek fundamental perusahaan dan pandangan pasar terhadap perusahaan. Berikut rumus nilai perusahaan dengan pengukuran Tobin's Q:

$$\mathbf{Tobin's\ Q} = \frac{\mathbf{MVE + Debt}}{\mathbf{TA}}$$

3.3.3 Variabel Moderasi

Struktur modal merupakan perimbangan antara total hutang dengan total modal sendiri (Sartono, 2010:125). Struktur modal (capital structure) merupakan kumpulan dana yang dapat digunakan untuk dialokasikan oleh perusahaan. Struktur modal yang optimal adalah struktur modal yang mengoptimalkan keseimbangan antara risiko dan pengembalian sehingga dapat memaksimumkan harga saham suatu perusahaan (Brigham dan Houston, 2011:6). Struktur modal dalam penelitian ini diwakili oleh *long term debt to equity ratio* (LDER), dimana rasio ini untuk mengukur berapa banyak modal sendiri yang dijadikan jaminan utang jangka panjang. Berikut jenis pengukuran DER:

$$\mathbf{LDER} = \frac{\mathbf{Utang\ Jangka\ Panjang}}{\mathbf{Total\ Modal}}$$

3.3.4 Operasional Variabel

Operasionalisasi variabel digunakan untuk menentukan jenis dan indikator dari variabel-variabel yang terkait dalam penelitian ini. Disamping itu, operasionalisasi variabel bertujuan untuk menentukan skala pengukuran dari masing-masing variabel, sehingga pengujian hipotesis dengan menggunakan alat

bantu dapat dilakukan dengan tepat. Secara lebih rinci operasionalisasi variabel dalam penelitiannya ini dapat dilihat pada Tabel 3.3 berikut:

Tabel 3.3

Ringkasan Operasional Variabel

No	Variabel	Definisi Variabel	Pengukuran	Rumus	Skala
1	Profitabilitas	Irham Fahmi (2011:135), rasio profitabilitas adalah rasio yang mengukur efektivitas manajemen secara keseluruhan yang ditunjukkan dengan besar kecilnya tingkat keuntungan yang diperoleh dalam hubungannya dengan penjualan maupun investasi.	NPM	$\boldsymbol{NPM} = \frac{\text{Laba Bersih}}{\text{Penjualan}}$	Rasio
2	Ukuran Perusahaan	Bambang Riyanto (2011:305), Ukuran perusahaan menggambarkan besar kecilnya suatu perusahaan yang ditunjukkan pada total aktiva, jumlah penjualan	LN (Net Sales)	$Size = Ln\ (Net\ Sales)$	Rasio

		dan rata – rata penjualan.			
3	Nilai Perusahaan	Harmono (2009:233), Nilai perusahaan adalah kinerja perusahaan yang dicerminkan oleh harga saham yang dibentuk oleh permintaan dan penawaran pasar modal yang merefleksikan penilaian masyarakat terhadap kinerja perusahaan.	Tobin's Q	$\boldsymbol{Tobin's\ Q} = \frac{\text{MVE} + \text{Debt}}{\text{TA}}$	Rasio
4	Struktur Modal	Irham Fahmi (2017:179), Struktur modal merupakan gambaran dari bentuk proporsi finansial perusahaan yaitu antara modal yang dimiliki bersumber dari utang jangka panjang dan modal sendiri yang menjadi sumber pembiayaan suatu perusahaan.	LDER	$\mathbf{LDER} = \frac{\text{Utang Jangka Panjang}}{\text{Total Modalt}}$	Rasio

3.4 Jenis Data dan Sumber Data

3.4.1 Jenis Data

Penelitian ini menggunakan data kuantitatif, yaitu data yang berupa angka – angka. Menurut Sugiyono (2017:8) metode kuantitatif adalah metode penelitian digunakan untuk meneliti pada populasi atau sampel tertentu, pengumpulan data menggunakan instrument penelitian, analisis data bersifat kuantitatif atau statistik, dengan tujuan untuk menguji hipotesis yang telah ditetapkan. Data kuantitatif dalam penelitian ini yaitu data yang berupa laporan keuangan dari data profitabilitas (NPM), Ukuran Perusahaan (Ln (Net Sales)), Nilai Perusahaan (PBV dan Tobin's Q) dan struktur modal (LDER) pada perusahaan manufaktur sub sektor logam dan sejenisnya periode 2009 – 2018.

3.4.2 Sumber Data

Penelitian ini menggunakan sumber data sekunder. Menurut Sugiyono (2015) sumber data sekunder adalah data yang diperoleh secara tidak langsung oleh peneliti dari objek penelitiannya. Data yang diperoleh ini dalam bentuk data yang telah dikumpulkan, diolah dan dipublikasikan oleh Bursa Efek Indonesia (BEI) yang beralamat di *www.idx.co.id* kemudian data perusahaan diperoleh dari situs *www.sahamok.com* dan *Indonesia Capital Market Directory* (ICMD) periode 2009 – 2018.

3.5 Metode Pengumpulan Data

Metode pengumpulan data pada penelitian ini dilakukan dengan dua cara yaitu, studi dokumentasi dan studi kepustakaan. Studi dokumentasi adalah kegiatan yang dilakukan secara tidak langsung dengan cara menganalisis dan mengimpun

data keuangan perusahaan yang telah dipublikasikan. Sedangkan studi kepustakaan adalah kegiatan penelitian dengan menggunakan studi penelaahan terhadap literature, media bisnis online, jurnal dana sumber – sumber terkait yang berhubungan dengan penelitian. Data yang telah diperoleh kemudian dianalisis sehingga membentuk suatu hasil dalam penelitian yang sistematis.

3.6 Metode Analisis Data

Metode analisis data digunakan untuk menjawab permasalahan dalam penelitian dan untuk menguji pengaruh profitabilitas, ukuran perusahaan terhadap nilai perusahaan. Maka tahapan metode analisis data yang digunakan dalam penelitian ini meliputi analisis statistik deskriptif, pengujian asumsi klasik, uji koefisien determinasi, uji hipotesis, serta *moderated regression analysis* (MRA). Pengujian tersebut dilakukan dengan bantuan software SPSS, untuk lebih jelas akan dibahas sebagai berikut:

3.6.1 Analisis Statistik Deskriptif

Statistik deskriptif memberikan gambaran atau deskripsi suatu data yang dilihat dari nilai rata-rata (mean), *standard deviasi*, maksimum, dan minimum. (Ghozali, 2016:19). Pengujian ini dilakukan untuk mempermudah dalam memahami variabel-variabl yang digunakan pada perusahaan manufaktur sektor logam dan sejenisnya periode 2009 – 2018.

3.6.2 Uji Asumsi Klasik

Uji asumsi klasik digunakan untuk memenuhi syarat yang ditentukan sebelum uji hipotesis melalui uji t maka perlu dilakukan pengujian atas beberapa asumsi klasik yang digunakan yaitu normalitas, mulltikolinieritas, autokolerasi dan heteroskedastisitas yang secara rinci sebagai berikut:

a. Uji Normalitas

Uji normalitas ini berguna untuk memastikan data yang telah dikumpulkan berdistribusi normal atau diambil dari populasi normal. Kriteria pengambilan keputusan adalah apabila nilai signifikansi atau probabilitas > 0,05, maka residual memiliki distribusi normal dan apabila nilai signifikansi atau probbabilitas < 0,05, maka residual tidak akan memiliki nilai distribusi normal (Ghozali, 2018:111). Untuk mendeteksi normalitas data dapat diuji dengan Kolmogorov- Smirnov, dengan pedoman pengambilan keputusan:

- Nilai sig atau signifikansi atau nilai probabilitas < 0,05, distribusi adalah tidak normal.
- Nilai sig atau signifikansi atau nilai probabilitas >0,05, distribusi adalah normal.

b. Uji Multikolinearitas

Uji multikolinieritas dilakukan untuk menyakini bahwa antar variabel independen pada penelitian ini tidak mengandung korelasi. Uji multikolineritas ini dapat dilihat dari nilai *Tolerance* dan *Varian Inflation Factor* (VIF) (Ghozali, 2018:105). Dasar pengambilan keputusan:

- VIF >10: antar variabel independent terdapat korelasi.
- VIF <10: antar variabel independent tidak terdapat korelasi.

c. Uji Autokorelasi

Uji Autokorelasi bertujuan untuk menguji apakah dalam model regresi linier ada korelasi antara kesalahan pengganggu pada periode t-1 (sebelumnya). Jika terjadi korelasi, maka dinamakan ada masalah autokorelasi (Ghozali, 2018:111).

Salah satu metode untuk menguji autokorelasi ini adalah metode Durbin-Watson. Pengambilan keputusan pada pengujian Durbin-Watson adalah sebagai berikut (Ghozali, 2018:112):

- Tidak terjadi autokorelasi positif / negatif jika, $dU < d < 4\text{-}dU$
- Tidak terjadi autokorelasi positif jika, $0 < d < dL$
- Tidak terjadi autokorelasi positif jika, $dL \leq d \leq dU$
- Tidak terjadi korelasi negative jika, $4 – dL < d < 4$
- Tidak terjadi korelasi negatif jika, $4 – dU \leq d \leq 4 – dL$

d. Uji Heterokedastisitas

Uji heteroskidastisitas bertujuan untuk untuk mengetahui apakah dalam model regresi terjadi ketidaksamaan varian dari residual suatu pengamatan ke pengamatan lain (Ghozali, 2018:135). Uji heteroskedastisitas dapt dilihat dari nilai koefisien korelasi *Rank Spearman* antara masing – masing variabel independen dengan variabel penganggu. Apabila nilai probabilitas *sig* > 0,05 maka tidak terjadi heteroskedastisitas (Ghozali, 2018:139).

3.6.3 Uji Hipotesis

Pengujian hipotesis adalah proses pengujian dimana nanti akan diputuskan apakah hipotesis penelitian ini akan diterima atau ditolak. Dalam pengujian ini, analisis yang digunakan adalah Analisis Regresi Liniear Berganda, Uji parsial (t), dan analisis *Moderated Regression Analysis* (MRA).

3.6.3.1 Analisis Regresi Linear Berganda

Menurut sanusi (2011;134) Regresi Liniear Berganda merupakan suatu metode statistik yang umum digunakan untuk meneliti antara dua variabel atau lebih. Analisis regresi berganda digunakan untuk mendapatkan koefisien regresi

yang akan menentukan apakah hipotesis yang dibuat akan diterima atau ditolak (Ghozali, 2016). Kemudian analisis ini untuk mengetahui hubungan antara variabel bebas dan terikat.

Analisis regresi linear berganda digunakan untuk menguji pengaruh profitabilitas terhadap nilai perusahaan dan pengaruh ukuran perusahaan terhadap nilai perusahaan. Dalam penelitian ini digunakan analisis regresi liniear berganda yang nantinya akan diolah dengan program SPSS. Bentuk persamaan regresi liniear berganda sebagai berikut:

Persamaan Regresi Model 1 (Analisis Regresi Linear Berganda)

$$\mathbf{Y_2 = a + b_1X_1 + b_2X_2 + e}$$

Keterangan:

Y	= Nilai Perusahaan (Tobin's Q)
a	= Konstanta
b_1, b_2,	= Koefesien regresi variabel independen
X_1	= Profitabilitas
X_2	= Ukuran Perusahaan
e	= *Error* Penelitian

3.6.3.2 Uji Parsial (Uji t)

Uji statistik t pada dasarnya menunjukkan seberapa jauh pengaruh variabel penjelas atau independen secara individual dalam menerangkan variasi variabel dependen (Ghozali, 2018:152). Dalam uji t untuk menguji pengaruh masing-masing variabel bebas terhadap variabel terikat dengan menggunakan tingkat signifikansi sebesar 5%. Dengan kriteria pengukuran sebagai berikut:

- Bila signifikansi >0,05 maka Ho diterima dan Ha ditolak, artinya variabel independen tidak berpengaruh terhadap variabel dependen.
- Bila signifikansi <0,05 maka Ho ditolak dan Ha diterima, artinya variabel independen berpengaruh terhadap variabel dependen.

3.6.3.3 Uji Interaksi (*Moderated Regression Analysis / MRA*)

Uji interaksi atau sering disebut Moderated Regression Analysis (MRA) merupakan aplikasi khusus regresi berganda linear dimana dalam persamaan regresinya mengandung unsur interaksi yang bertujuan untuk mengetahui apakah variabel moderating akan memperkuat atau memperlemah hubungan antara variabel independen dan variabel dependen. (Ghozali, 2016). Pada penelitian ini *Moderated Regression Analysis* (MRA) digunakan untuk menguji hipotesis ke 3 (H3) dan hipotesis ke 4 (H4), apakah variabel struktur modal dapat memperkuat atau memperlemah hubungan profitabilitas dan ukuran perusahaan terhadap nilai perusahaan. Model pengujian dalam persamaan sebagai berikut:

Persamaan Regresi Model 2 (MRA)

$$\mathbf{Y = a + b_1X_1 + b_2 (X_1 * Z) + e}$$

Persamaan Regresi Model 3 (MRA

$$\mathbf{Y = a + b_1X_2 + b_2 (X_2 * Z) + e}$$

Keterangan:

Y = Nilai Perusahaan (Tobin's Q)

a = Konstanta

X_1 = Profitabilitas

X_2 = Ukuran Perusahaan

Z = Struktur Modal

b_1, b_2 = Koefisien regresi yaitu menyatakan perubahan nilai Y apabila terjadi kesalahan

e = *Error* Penelitian

BAB IV

ANALISA DATA

4.1 Analisis Statistik Deskriptif

Tabel 4.1

Hasil Statistik Deskriptif

Descriptive Statistics

	N	Minimum	Maximum	Mean	Std. Deviation
Nilai Perusahaan	133	.55	8.36	1.5651	1.53386
Profitabilitas	133	-1618.10	33.70	-10.8294	139.09052
Ukuran Perusahaan	133	10.81	20.55	13.6035	1.91341
Struktur Modal	133	-1.74	2.24	.1052	.59620
Valid N (listwise)	133				

Sumber: Data sekunder yang diolah, 2021

Berdasarkan Tabel 4.1 dapat diketahui bahwa variabel nilai perusahaan selama periode pengamatan menunjukan nilai rata – rata sebesar 1,56 dengan standar deviasi sebesar 1,53. Nilai minimum sebesar 0,55 yaitu oleh PT. Lionmesh Prima Tbk pada tahun 2018. Sedangkan nilai maksimum sebesar 8,36 yaitu oleh PT. Lion Metal Works Tbk, hal ini menunjukan nilai perusahaan lebih besar dari nilai aktiva yang tercatat. Jika nilai perusahaan dengan Tobins'Q lebih dari satu maka perusahaan akan menghasilkan *rate of return* yang lebih tinggi daripada dengan yang dikeluarkan oleh biaya aktiva.

Variabel profitabilitas pada penelitian ini memiliki nilai minimum sebesar -1618,10 yaitu oleh PT. Jakarta Kyoei Steel Works Tbk ditahun 2018 dan nilai maksimum sebesar 33,70 diwakili oleh PT. Betonjaya Manunggal Tbk. Kemudian rata – rata sebesar -10,83 dan standar deviasi yaitu 139,09 yang berarti kecenderungan data nilai perusahaan (NPM) ditiap tahunnya selama tahun penelitian mempunyai tingkat penyimpangan sebesar 139,09.

Variabel ukuran perusahaan pada penelitian ini memiliki nilai minimum sebesar 10,81 yaitu oleh PT. Citra Tubindo Tbk ditahun 2017 dan nilai maksimum sebesar 20,55 yang diwakili oleh PT Alakasa Industrindo Tbk. Kemudian rata – rata sebesar 13,60 dan standar deviasi yaitu sebesar 1,91. Nilai standar deviasi yang lebih kecil dibandingkan dengan rata – rata menunjukan data yang kurang bervariasi.

Dari hasil pengujian statistik deskriptif, dapat diketahui nilai minimum struktur modal sebesar -1,74 dan nilai maksimum sebesar 2,24. Dengan rata – rata 0,10 pada standar deviasi sebesar 0,59. Artinya proporsi total hutang yang dimiliki oleh PT. Jakarta Kyoei Steel Works Tbk paling rendah sebesar -1,74% kemudian paling tinggi 2,24% terhadap total modal yang dimiliki perusahaan.

4.2 Uji Asumsi Klasik

4.2.1 Uji Normalitas

Tabel 4.2

Hasil Uji Normalitas

One-Sample Kolmogorov-Smirnov Test

		Unstandardized Residual
N		135
Normal Parameters[a,b]	Mean	.0000000
	Std. Deviation	1.50636301
Most Extreme Differences	Absolute	.244
	Positive	.244
	Negative	-.176
Kolmogorov-Smirnov Z		2.840
Asymp. Sig. (2-tailed)		.000

Sumber: Data sekunder yang diolah, 2021

Uji normalitas bertujuan untuk memastikan apakah data yang telah dikumpulkan berdistribusi normal. Uji normalitas data ini dilakukan dengan

menggunakan uji *Kolmogorov Smirnov*. Uji normalitas data dapat dilihat dari nilai Asymp.Sig (2-tailed) lebih besar dari 0,05 maka data terdistribusi normal (Ghozali, 2018:111). Berdasarkan Tabel 4.2 diatas, dapat dilihat pada bagian *Asym. Sig (2-tailed)* menunjukan Sig dengan nilai sebesar 0,000. Artinya nilai tersebut lebih kecil dari 0,05. Sehingga dapat disimpulkan bahwa nilai residual tidak terdistribusi normal atau belum memenuhi syarat uji normalitas. Untuk mengatasi data yang tidak terdistribusi normal tersebut maka perlu dilakukan tindakan perbaikan, yaitu dengan cara menghapus data *outlier*.

Tabel 4.3

Hasil Uji Normalitas

One-Sample Kolmogorov-Smirnov Test

		Unstandardized Residual
N		93
Normal Parameters[a,b]	Mean	.0000000
	Std. Deviation	.20645574
Most Extreme Differences	Absolute	.102
	Positive	.102
	Negative	-.075
Kolmogorov-Smirnov Z		.988
Asymp. Sig. (2-tailed)		.283

Sumber: Data sekunder yang diolah, 2021

Berdasarkan Tabel 4.3 dimana tabel tersebut merupakan output hasil perbaikan dengan cara mengahapus data *outlier*. dapat dilihat pada tabel 4.3 bagian *Asym. Sig (2-tailed)* menunjukan Sig dengan nilai sebesar 0,283. Artinya nilai tersebut lebih besar dari 0,05. Sehingga dapat disimpulkan bahwa nilai residual terdistribusi normal atau memenuhi syarat uji normalitas.

4.2.2 Uji Multikolinearitas

Tabel 4.4

Hasil Uji Multikolinearitas

Coefficients[a]

Model		Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	t	Sig.	Collinearity Statistics	
		B	Std. Error	Beta			Tolerance	VIF
1	(Constant)	.456	.261		1.746	.084		
	Profitabilitas	.012	.003	.382	3.660	.000	.886	1.129
	Ukuran Perusahaan	.031	.019	.172	1.652	.102	.886	1.129

a. Dependent Variable: Nilai Perusahaan (Tobin's Q)

Sumber: Data sekunder yang diolah, 2021

Uji multikolinearitas dapat dilihat dari nilai *Tolerance* dan *Variance Inflation Factor* (VIF). Apabila nilai VIF < 10 dan nilai *tolerance* > 0,10 berarti tidak terdapat multikolinearitas. Jika VIF > 10 dan *tolerance* < 0,10 maka terdapat multikolinearitas dalam data (Ghozali, 2018:105). Berdasarkan Tabel 4.4 dapat dilihat bahwa nilai VIF masing – masing variabel nilai VIF kurang dari 10 dan nilai *tolerance* masing – masing variabel > 0,10. Sehingga dapat disimpulkan bahwa data terbebas dari multikolinearitas.

4.2.3 Uji Autokorelasi

Tabel 4.5

Hasil Uji Autokorelasi

Model Summary[b]

Model	R	R Square	Adjusted R Square	Std. Error of the Estimate	Durbin-Watson
1	.362[a]	.131	.112	.20874	1.257

a. Predictors: (Constant), Ukuran Perusahaan, Profitabilitas

b. Dependent Variable: Nilai Perusahaan (TOBINSQ)

Sumber: Data sekunder yang diolah, 2021

Berdasarkan Tabel 4.5 diperoleh nilai *Durbin – Watson* sebesar 1,257. Nilai ini kemudian dibandingkan dengan nilai dL dan dU pada tabel *Durbin – Watson.* Karena d terletak di daerah < nilai dL (1,257 < 1,607), maka dapat disimpulkan bahwa data pada model terdapat masalah autokorelasi positif. Untuk mengatasi masalah autokorelasi tersebut maka perlu dilakukan tindakan perbaikan, yaitu dengan cara transformasi variabel dengan menggunakan metode *Chocrane – Orcutt.*

Tabel 4.6

Hasil Uji Autokorelasi (2)

Model Summary[b]

Model	R	R Square	Adjusted R Square	Std. Error of the Estimate	Durbin-Watson
1	.367[a]	.135	.114	.19674	1.942

a. Predictors: (Constant), Lag_SIZE, Lag_NPM

b. Dependent Variable: Lag_TOBINSQ

Sumber: Data sekunder yang diolah, 2021

Berdasarkan Tabel 4.6 dimana tabel tersebut merupakan *output* hasil perbaikan dengan cara *Chocrane – Orcutt.* Pada Tabel 4.6 diperoleh nilai *Durbin – Watson* sebesar 1,942. Nilai ini kemudian dibandingkan dengan nilai dL dan dU pada tabel *Durbin – Watson.* Karena d terletak di antara daerah dU < d < 4-dU (1,699 < 1,942 < 2,301), maka dapat disimpulkan bahwa data pada model dinyatakan bebas dari masalah autokorelasi.

4.2.4 Uji Heterokedastisitas

Tabel 4.7

Hasil Uji Heteroskedastisitas

Correlations

			Profitabilitas	Ukuran Perusahaan	Unstandardized Residual
Spearman's rho	Profitabilitas	Correlation Coefficient	1.000	-.246*	-.090
		Sig. (2-tailed)	.	.018	.390
		N	93	93	93
	Ukuran Perusahaan	Correlation Coefficient	-.246*	1.000	.040
		Sig. (2-tailed)	.018	.	.704
		N	93	97	93
	Unstandardized Residual	Correlation Coefficient	-.090	.040	1.000
		Sig. (2-tailed)	.390	.704	.
		N	93	93	93

*. Correlation is significant at the 0.05 level (2-tailed).

Sumber: Data sekunder yang diolah, 2021

Uji Heteroskedastisitas dapat dilihat dari nilai probabilitas (sig) > dari 0,05 maka tidak terjadi heteroskedastisitas (Ghozali, 2018:139). Berdasarkan Tabel 4.7 diketahui bahwa nilai signifikansi atau sig. (2-tailed) variabel profitabilitas (X1) sebesar 0,390 dan variabel ukuran perusahaan (X2) sebesar 0,704. Karena nilai kedua variabel independent lebih besar dari nilai 0,05 sehingga dapat disimpulkan bahwa tidak terdapat masalah atau gejala heteroskedastisitas. Artinya model regresi yang dipaki untuk penelitian ini layak untuk dilakukan.

4.3 Uji Hipotesis

4.3.1 Analisis Regresi Linear Berganda

Tabel 4.8

Hasil Uji Regresi Linear Berganda

Coefficients[a]

Model		Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	t	Sig.
		B	Std. Error	Beta		
1	(Constant)	.456	.261		1.746	.084
	Profitabilitas	.012	.003	.382	3.660	.000
	Ukuran Perusahaan	.031	.019	.172	1.652	.102

a. Dependent Variable: Nilai Perusahaan (TobinsQ)

Sumber: Data sekunder yang diolah, 2021

Persamaan regresi sebagai berikut:

$Y = a + b_1X_1 + b_2X_2 + e$

$Y = 0{,}0456 + 0{,}012 + 0{,}031 + e$

Persamaan regresi diatas dapat dijelaskan sebagai berikut:

- Konstanta sebesar 0,456 menunjukan bahwa apabila variabel independen yang terdiri dari profitabilitas dan ukuran perusahaan dalam keadaan *constant* atau tidak mengalami perubahan (sama dengan 0), maka nilai perusahaan adalah 0,456.
- Koefisien regresi profitabilitas sebesar 0,012 dengan arah positif menunjukan bahwa setiap kenaikan profitabilitas maka akan diikuti oleh kenaikan nilai perusahan sebesar 0,012 dengan asumsi variabel lainnya tidak mengalami perubahan.
- Koefisien regresi ukuran perusahaan sebesar 0,031 dengan arah hubungan positif menunjukan bahwa setiap kenaikan ukuran perusahaan maka akan diikuti oleh

kenaikan nilai perusahaan sebesar 0,031 dengan asumsi variabel lain tidak mengalami perubahan.

4.3.2 Uji Parsial (Uji t)

Tabel 4.9

Hasil Uji Parsial (Uji t)

Coefficients[a]

Model		Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	t	Sig.
		B	Std. Error	Beta		
1	(Constant)	.456	.261		1.746	.084
	Profitabilitas	.012	.003	.382	3.660	.000
	Ukuran Perusahaan	.031	.019	.172	1.652	.102

a. Dependent Variable: Nilai Perusahaan (TobinsQ)

Sumber: Data sekunder yang diolah, 2021

H1: Profitabilitas berpengaruh positif terhadap nilai perusahaan.

Berdasarkan hasil output pada Tabel 4.9 diperoleh t_{hitung} untuk variabel profitabilitas (TobinsQ)) adalah 3,660 sedangkan t_{tabel} pada taraf nyata a = 5% dengan *degress of freedom* (df) = 93-3 = 90, yang menghasilkan t_{tabel} 1,986. Hasil tersebut menunjukan bahwa $t_{hitung} > t_{tabel}$ (3,660 > 1,986) serta memiliki nilai signifikansi < 0,05 (0,000 < 0,05) yang artinya signifikan. Sehingga dapat disimpulkan profitabilitas berpengaruh terhadap nilai perusahaan. **H1 diterima.**

H2: Ukuran Perusahaan berpengaruh positif terhadap nilai perusahaan.

Berdasarkan hasil output pada Tabel 4.9 diperoleh t_{hitung} untuk variabel ukuran perusahaan adalah 1,652 sedangkan t_{tabel} pada taraf nyata a = 5% dengan *degress of freedom* (df) = 93-3 = 90, yang menghasilkan t_{tabel} 1,986. Hasil tersebut menunjukan bahwa $t_{hitung} < t_{tabel}$ (1,652 < 1,983) serta memiliki nilai signifikansi >

0,05 (0,102 > 0,05) yang artinya tidak signifikan. Sehingga dapat disimpulkan ukuran perusahaan tidak berpengaruh terhadap nilai perusahaan. **H2 ditolak.**

4.3.3 Moderated Regression Analysis (MRA)

Tabel 4.10

Hasil Uji Moderated Regression Analysis (MRA)

Coefficients[a]

Model		Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	t	Sig.
		B	Std. Error	Beta		
1	(Constant)	5.240	1.661		3.155	.002
	Profitabilitas	.002	.022	.009	.094	.925
	Ukuran Perusahaan	-.281	.124	-.232	-2.261	.026
	Moderasi1	.007	.048	.015	.141	.888
	Moderasi2	-.033	.024	-.144	-1.355	.178

a. Dependent Variable: Nilai Perusahaan (TobinsQ)

Sumber: Data sekunder yang diolah, 2021

H3: Struktur modal mampu memoderasi hubungan profitabilitas terhadap nilai perusahaan

Berdasarkan hasil output pada Tabel 4.10 diperoleh nilai t_{hitung} untuk moderasi1 sebesar 0,141 sedangkan jika dilihat berdasarkan t_{tabel} diperoleh nilai sebesar 1,983 dimana menunjukan bahwa $t_{hitung} < t_{tabel}$ (0,141 < 1,983) serta memiliki nilai signifikansi > 0,05 (0,888 > 0,05) yang artinya tidak signifikan. Sehingga dapat disimpulkan bahwa struktur modal tidak mampu memoderasi hubungan profitabilitas terhadap nilai perusahaan. **H3 ditolak.**

H4: Struktur modal mampu memoderasi hubungan ukuran perusahaan terhadap nilai perusahaan.

Berdasarkan hasil output pada Tabel 4.10 diperoleh nilai t_{hitung} untuk moderasi2 sebesar -1,355 sedangkan jika dilihat berdasarkan t_{tabel} diperoleh nilai sebesar 1,983 dimana menunjukan bahwa $t_{hitung} < t_{tabel}$ (-1,355 < 1,983) serta memiliki nilai signifikansi > 0,05 (0,178 > 0,05) yang artinya tidak signifikan. Sehingga dapat disimpulkan bahwa struktur modal tidak mampu memoderasi hubungan ukuran perusahaan terhadap nilai perusahaan. **H4 ditolak.**

4.4 Pembahasan

4.4.1 Pembahasan Secara Parsial

H1: Profitabilitas Berpengaruh Positif Terhadap Nilai Perusahaan.

Hasil dari pengujian hipotesis pertama pada penelitian ini menunjukan bahwa profitabilitas berpengaruh positif terhadap nilai perusahaan, hal ini sejalan dengan hipotesis yang diajukan oleh peneliti yaitu profitabilitas berpengaruh positif terhadap nilai perusahaan. Sehingga suatu perusahaan yang dapat atau mampu meningkatkan laba maka hal tersebut akan dapat meningkatkan nilai perusahaan. Hasil penelitian ini relevan dengan *signalling theory* dimana perusahaan yang memiliki profitabilitas tinggi akan memberikan sinyal positif bagi investor. Hasil penelitian ini sejalan dengan penelitian yang dilakukan oleh Gede Rudangga & Sudiarta (2016), Santoso (2018) dan Indriyani (2017) yang membuktikan bahwa profitabilitas berpengaruh positif terhadap nilai perusahaan.

Berpengaruhnya profitabilias terhadap nilai perusahaan karena apabila profitabilitas suatu perusahaan naik maka akan diikuti oleh kenaikan nilai perusahaan. Sehingga dengan adanya informasi mengenai laba yang tinggi tersebut maka akan mendapatkan respon yang positif bagi investor. Hal ini terjadi karena

perusahaan yang mempunyai nilai profitabilitas tinggi dianggap dapat memilki kemampuan untuk menghasilkan laba yang tinggi, berdasarkan hal tersebut juga dapat menunjukan prospek perusahaan yang baik dan akan memberikan sinyal positif bagi investor.

H2: Ukuran Perusahaan Berpengaruh Positif Terhadap Nilai Perusahaan.

Hasil dari pengujian hipotesis kedua pada penelitian ini menunjukan bahwa ukuran perusahaan tidak berpengaruh positif terhadap nilai perusahaan. Hal ini tidak sejalan dengan hipotesis yang diajukan oleh peneliti yaitu ukuran perusahaan berpengaruh positif terhadap nilai perusahaan. Hal ini tidak relevan dengan *signalling theory* yang menyatakan bahwa perusahaan yang ukuran besar dapat dengan mudah untuk mengakses ke pasar modal, dengan kemudahan untuk mengakses ke pasar modal tersebut berarti perusahaan memiliki fleksibilitas dan kemampuan untuk mendapatkan dana. Adanya kemudahan tersebut ditangkap oleh investor sebagai sinyal dan prospek yang baik sehingga ukuran perusahaan bisa memberikan pengaruh yang positif terhadap nilai perusahaan. Hasil penelitian ini sejalan dengan penelitian yang dilakukan Indriyani (2017), Suwardika & Mustanda (2017) dan Sugosha (2020) dimana dalam penelitiannya membuktikan bahwa ukuran perusahaan tidak berpengaruh positif terhadap nilai perusahaan.

Tidak berpengaruhnya ukuran perusahaan terhadap nilai perusahaan karena perusahaan dengan total penjualan yang besar tidak mampu memanfaatkan total penjualannya dengan baik, maka dari total penjualan tersebut tidak dapat meningkatkan laba dan juga tidak dapat membuat nilai perusahaan meningkat.

4.4.2 Pembahasan Secara Moderasi

H3: Struktur modal mampu memoderasi hubungan profitabilitas terhadap nilai perusahaan.

Hasil dari pengujian hipotesis ketiga pada penelitian ini menunjukan bahwa interaksi antara profitabilitas dengan struktur modal tidak mampu memoderasi hubungan profitabilitas terhadap nilai perusahaan, hal ini tidak sejalan dengan hipotesis yang diajukan oleh peneliti. Kemudian hasil dari penelitian ini sejalan dengan penelitian yang dilakukan oleh Nopiyanti & Darmayanti (2016) yang membuktikan bahwa struktur modal tidak mampu memoderasi hubungan profitabilitas terhadap nilai perusahaan. Struktur modal tidak mampu memoderasi karena tingkat utang yang terlalu tinggi dan berada diatas titik optimal maka setiap penambahan utang akan merugikan perusahaan dan menurunkan profitabilitas perusahaan tersebut yang berdampak pada menurunnya nilai perusahaan. Hal ini mengindikasikan implikasi supaya kedepannya pihak manajemen perusahaan lebih memperhatikan dalam penggunaan utang untuk melakukan kegiatan ekspansi perusahaan sehingga dapat meningkatkan nilai perusahaan.

H4: Struktur modal mampu memoderasi hubungan ukuran perusahaan terhadap nilai perusahaan.

Hasil dari pengujian hipotesis keempat pada penelitian ini menunjukan bahwa interaksi antara ukuran perusahaan dengan struktur modal tidak mampu memoderasi hubungan ukuran perusahaan terhadap nilai perusahaan. Hal ini tidak sejalan dengan hipotesis yang diajukan oleh peneliti. Struktur modal tidak mampu

memoderasi karena tingkat utang yang terlalu tinggi dan berada diatas titik optimal maka setiap penambahan utang akan merugikan perusahaan dan menurunkan total penjualan yang berdampak pada menurunnya nilai perusahaan. Hasil penelitian ini sejalan dengan penelitian yang dilakukan oleh Nopiyanti & Darmayanti (2016) yang membuktikan bahwa struktur modal tidak mampu memoderasi hubungan ukuran perusahaan terhadap nilai perusahaan. Hal ini mengindikasikan implikasi supaya kedepannya pihak manajemen perusahaan lebih memperhatikan dalam penggunaan utang untuk melakukan kegiatan operasional perusahaan dengan tujuan meningkatkan total penjualan perusahaan sehingga dapat menaikan nilai perusahaan.

BAB V

KESIMPULAN DAN SARAN

5.1 Kesimpulan

Penelitian ini bertujuan untuk untuk mengetahui pengaruh profitabilitas dan ukuran perusahaan terhadap nilai perusahaan dengan struktur modal sebagai variabel moderasi perusahaan manufaktur sub sektor logam dan sejenisnya yang terdaftar di BEI periode 2009 – 2018. Berdasarkan hasil analisis, maka kesimpulan yang dapat diambil dari penelitian ini adalah sebagai berikut:

1. Profitabilitas berpengaruh positif terhadap nilai perusahaan, pada perusahaan manufaktur sub sektor logam dan sejenisnya yang terdaftar di BEI periode 2009 – 2018. Hal ini ditunjukkan dari hasil perhitungan yaitu didapatkan nilai $t_{hitung} > t_{tabel}$ (3,660 > 1,986) serta memiliki nilai signifikansi < 0,05 (0,000 < 0,05).
2. Ukuran Perusahaan tidak berpengaruh positif terhadap nilai perusahaan, pada perusahaan manufaktur sub sektor logam dan sejenisnya yang terdaftar di BEI periode 2009 – 2018. Hal ini ditunjukkan dari hasil perhitungan yaitu didapatkan nilai $t_{hitung} < t_{tabel}$ (1,652 < 1,983) serta memiliki nilai signifikansi > 0,05 (0,102 > 0,05).
3. Struktur modal tidak mampu memoderasi hubungan profitabilitas terhadap nilai perusahaan, pada perusahaan manufaktur sub sektor logam dan sejenisnya yang terdaftar di BEI periode 2009 – 2018. Hal ini ditunjukkan dari hasil perhitungan yaitu didapatkan nilai $t_{hitung} < t_{tabel}$ (1,141< 1,983) serta memiliki nilai signifikansi > 0,05 (0,888 > 0,05).

4. Struktur modal tidak mampu memoderasi hubungan ukuran perusahaan terhadap nilai perusahaan, pada perusahaan manufaktur sub sektor logam dan sejenisnya yang terdaftar di BEI periode 2009 – 2018. Hal ini ditunjukkan dari hasil perhitungan yaitu didapatkan nilai $t_{hitung} < t_{tabel}$ (-1,355 < 1,983) serta memiliki nilai signifikansi > 0,05 (0,178 > 0,05).

5.2 Saran

Berdasarkan hasil penelitian dan kesimpulan diatas, maka dapat diberikan saran – saran sebagai berikut:

1. Profitabilitas yang besar dapat menjamin peningkatan nilai perusahaan, hal tersebut bisa diliat dari laba bersihnya dimana laba tersebut harus dinaikan terelebih dahulu dengan melakukan efisiensi dengan cara *cost reduction* sehingga biaya yang dikeluarkan dapat diminimumkan dan menaikan profitabilitas sehingga laba bersih yang diperoleh maksimal, kemudian dapat meningkatkan nilai perusahaan.
2. Ukuran perusahaan yang besar tidak dapat menjamin peningkatan nilai perusahaan. Oleh karena itu, perusahaan disarankan melakukan hal – hal sebagai berikut:
    a. Untuk meningkatkan nilai perusahaan terkait dengan ukuran perusahaan maka sebaiknya perusahaan tidak terlalu fokus pada ukuran perusahaan yang dapat dilihat dari total penjualan. Artinya tinggi rendahnya total penjualan tidak berpengaruh pada nilai perusahaan.

b. Perusahaan diharapkan dapat memanfaatkan total penjualannya secara maksimal agar perusahaan menjadi lebih produktif sehingga dapat memberikan sinyal positif bagi investor dan menaikan nilai perusahaan.

3. Bagi peneliti selanjutnya

a. Peneliti selanjutnya dapat memperpanjang periode penelitian agar dapat diperoleh hasil penelitian yang lebih baik dan akurat.

b. Peneliti selanjutnya dapat mengganti variabel moderasi yaitu struktur modal dengan variabel lain, seperti *Corporate Social Responsibility* (CSR) dan *Leverage.*

c. Peneliti selanjutnya dapat menambahkan jumlah sampel yang diteliti dan populasi penelitian, tidak hanya dikhususkan pada perusahaan sub sektor logam dan sejenisnya, tetapi dapat diperluas lagi pada kelompok perusahaan lainnya yang terdaftar di Bursa Efek Indonesia.

DAFTAR PUSTAKA

Adi Putra, D. A. N., & Lestari, V. P. (2016). Pengaruh Kebijakan Dividen, Likuiditas, Profitabilitas Dan Ukuran Perusahaan Terhadap Nilai Perusahaan. *E-Jurnal Manajemen Universitas Udayana*, *8*(5), 27. Https://Doi.Org/10.24843/Ejmunud.2019.V08.I05.P25

Agnes, Sawir. (2004). Analisis Kinerja Keuangan dan Perencanaan Keuangan Perusahaan. Jakarta: PT. Gramedia Pustaka Utama.

Agus Sartono. (2010). Manajemen Keuangan Teori Dan Aplikasi. Edisi 4. Bpfe Yogyakarta.

Agus, Sartono. (2011). Manajemen Keuangan Teori Dan Aplikasi. Yogyakarta: Bpfe.

Anwar Sanusi. (2011). Metode Penelitian Bisnis, Salemba Empat, Jakarta.

Bursa Efek Indonesia: www.idx.co.id. Diakses pada 06 Oktober 2020 pukul 09.00 WIB.

Brigham, Eugene F. Dan J.F. Houston. (2010). Dasar-Dasar Manajemen Keuangan. Edisi 11. Jakarta: Salemba Empat.

Brigham, Eugene F. Dan Houston, Joel F. (2011). Dasar - Dasar Manajemen Keuangan Terjemahan. Edisi 10. Jakarta: Salemba Empat.

Brigham & Houston. (2014). Dasar-Dasar Manajemen Keuangan. Jakarta: Salemba Empat.

Dewantari, N. L. S., Cipta, W., & Susila, G. P. A. J. (2019). Pengaruh Ukuran Perusahaan Dan Leverage Serta Pada Perusahaan Food And Beverages. *Jurnal Prospek*, *1*(2), 74–83.

Dewi, I. N., & Trisnawati, R. (2017). Pecking Order Theory: Pengaruh Profitabilitas Dan Pertumbuhan Perusahaan Pada Keputusan Pendanaan Perusahaan. *E-Jurnal Akuntansi*, *18*(3), 2423–2450.

Dian Novita R, Yohanis, T. (2017). *Pengujian Teori Pecking Order Di Perusahaan Publik (Empiris). December*.

Fatchan, I. N., & Trisnawati, R. (2016). Pengaruh Good Corporate Governance Pada Hubungan Antara Sustainability Report Dan Nilai Perusahaan (Studi Empiris Perusahaan Go Public Di Indonesia Periode 2014-2015). *Riset Akuntansi Dan Keuangan Indonesia*, *1*(1), 25–34. Https://Doi.Org/10.23917/Reaksi.V1i1.1954

Ferdinand, Augusty. (2014). Metode Penelitian Manajemen. BP Universitas Diponegoro. Semarang.

Fitriani, K. L., Sanusi, F., Sultan, U., & Tirtayasa, A. (2017). *Peran Kebijakan Dividen Dalam Memediasi Nilai Perusahaan Pada Perusahaan Manufaktur Yang Terdaftar Di Bursa Efek Indonesia Periode 2010-2015*. *12*(1).

Gede Rudangga, N. I. G., & Sudiarta, M. G. (2016). Pengaruh Ukuran Perusahaan, Leverage, Dan Profitabilitas Terhadap Nilai Perusahaan. *E-Jurnal Manajemen Universitas Udayana*, *5*(7), 29.

Ghozali, Imam. (2013). Aplikasi Analisis Multivariate Dengan Program Ibm Spss. Edisi 7. Semarang: Penerbit Universitas Diponegoro.

Ghozali, Imam. (2016). Aplikasi Analisis Multivariete Dengan Program Ibm Spss 23 (Edisi 8). Cetakan Ke Viii. Semarang : Badan Penerbit Universitas

Diponegoro.
Ghozali, Imam. (2018). Aplikasi Analisis Multivariate dengan Program IBM SPSS 25. Badan Penerbit Universitas Diponegoro: Semarang
Harahap, Sofyan Syafri. (2010). Analisa Kritis Atas Laporan Keuangan. Jakarta: Pt Raja Grafindo Persada.
Harmono. (2011). Manajemen Keuangan Berbasis Balanced Scorecard Pendekatan Teori, Kasus Dan Riset Bisnis. Jakarta: Bumi Aksara.
Harmono. (2014). Manajemen Keuangan Berbasis Balanced Scored. Jakarta: Pt Bumi Aksara.
Hartono, Jogiyanto. (2014). Metode Penelitian Bisnis. Edisi Ke-6. Yogyakarta. Universitas Gadjah Mada.
Hermuningsih, S. (2012). Pengaruh Profitabilitas, Size Terhadap Nilai Perusahaan Dengan Sruktur Modal Sebagai Variabel Intervening. *Jurnal Siasat Bisnis*, *16*(2), 232–242. Https://Doi.Org/10.20885/Jsb.Vol16.Iss2.Art8
Hery. 2017. Kajian Riset Akuntansi: Mengulas Berbagai Hasil Penelitian Terkini Dalam Bidang Akuntansi Dan Keuangan. Jakarta: Grasindo.
Horne, James C. Van Dan John M Wachowicz, Jr. (2012). Prinsip - Prinsip Manajemen Keuangan. Edisi 13. Jakarta: Salemba Empat.
I made, Sudana. (2009). Manajemen Keuangan : Teori dan Praktik. Surabaya: Airlangga University Press.
Indriyani, E. (2017). Pengaruh Ukuran Perusahaan Dan Profitabilitas Terhadap Nilai Perusahaan. *Akuntabilitas*, *10*(2), 333–348. Https://Doi.Org/10.15408/Akt.V10i2.4649
Iswajuni, I., Manasikana, A., & Soetedjo, S. (2018). The Effect Of Enterprise Risk Management (Erm) On Firm Value In Manufacturing Companies Listed On Indonesian Stock Exchange Year 2010-2013. *Asian Journal Of Accounting Research*, *3*(2), 224–235. Https://Doi.Org/10.1108/Ajar-06-2018-0006
Kasmir. (2009). Pengantar Manajemen Keuangan. Jakarta: Kencana.
Kasmir. (2010). Analisis Laporan Keuangan. Jakarta: Pt Raja Grafindo Persada.
Kasmir. (2014). Analisis Laporan Keuangan, Edisi Pertama, Cetakan Ketujuh. Jakarta: Pt. Rajagrafindo Persada.
Kosimpang, A. D. (2017). Pengaruh Profitabilitas, Ukuran Perusahaan Terhadap Nilai Perusahaan Dengan Variabel Struktur Modal Sebagai Variabel Intrvening Pada Prusahaan Pertambangan Yang Terdaftar Di Bei Periode Tahun 2012-2016. *Jurnal Universitas Pandanaran*, 1–15.
Lengga, I., & Munthe, S. (2018). *Pengaruh Profitabilitas Terhadap Nilai Perusahaan Dengan Struktur Modal Sebagai Variabel Moderasi Pada Perusahaan Manufaktur Industri Barang Komsumsi Sub Sektor Makanan Dan Minuman Tahun 2014 - 201*. *1*(2), 15–22.
Mardevi, K. S., Suhendro, & Riana, R. D. (2020). Faktor- Faktor Yang Mempengaruhi Nilai Perusahaan Dengan Struktur Modal Sebagai Variabel Moderasi. *Jurnal Akuntansi & Ekonomi Fe. Un Pgri Kediri*, *5*(2), 36–47.
Mardiyanto, Handono (2009). Intisari Manajemen Keuangan. Jakarta: Pt. Gramedia Widiasarana Indonesia (Grasindo).
Marlina, T. (2013). Pengaruh Earning Per Share, Debt To Equity Ratio Dan Return On Equity Terhadap Saham Lq45. *Jurnal Ilmiah Bisnis Dan Ekonomi Asia*,

12(2), 66–75. Https://Doi.Org/10.32812/Jibeka.V12i2.9

Meivinia, L. (2018). Pengaruh Likuiditas, Profitabilitas, Struktur Modal, Dan Suku Bunga Terhadap Nilai Perusahaan. *Jurnal Muara Ilmu Ekonomi Dan Bisnis*, *2*(2), 377. Https://Doi.Org/10.24912/Jmieb.V2i2.1562

Modigliani, F. Dan Miller, H. 1963. Corporate Income Taxes And The Cost Of Capital: A Correction, American Economic Review, Vol. 53: 443-453.

Myers, S.C. 1984. The Capital Structure Puzzle, Journal Of Finance, Vol. 39: 572-592.

Nopiyanti, I., & Darmayanti, N. (2016). Pengaruh Per, Ukuran Perusahaan, Dan Profitabilitas Pada Nilai Perusahaan Dengan Struktur Modal Sebagai Variabel Moderasi. *E-Jurnal Manajemen Universitas Udayana*, *5*(12), 252439.

Nugrahani, S. M., & Sampurno, R. D. (2012). Analisis Pengaruh Profitabilitas, Likuiditas, Pertumbuhan Penjualan, Ukuran Perusahaan Dan Kepemilikan Manajerial Terhadap Struktur Modal. *Diponogoro Business Review*, *1*(1), 1–9.

Nugroho, C. W., & Abdani, F. (2017). Pengaruh Profitabilitas, Dividend Policy, Leverage, Dan Keputusan Investasi Terhadap Nilai Perusahaan Konstruksi Di Bursa Efek Indonesia Wawan. 1–19.

Pratama, I., & Wirawati, N. (2016). Pengaruh Struktur Modal Dan Profitabilitas Terhadap Nilai Perusahaan Dengan Kepemilikan Manajerial Sebagai Pemoderasi. *E-Jurnal Akuntansi*, *15*(3), 1796–1825.

Rodoni, A. & Ali, H. (2014). Manajemen keuangan modern. Jakarta: Mitra Wacana Media.

Safitri, U. K. (2014). Pengaruh Profitabilitas Dan Size Terhadap Nilai Perusahaan Dengan Struktur Modal Sebagai Variabel Intervening. *Universitas Muhammadiyah*, 1–20.

Saham Ok: www.sahamok.com. Diakses pada 06 Oktober 2020 pukul 09.20 WIB.

Santoso, A. (2018). Pengaruh Profitabilitas, Ukuran Perusahaan Dan Tingkat Pertumbuhan Terhadap Nilai Perusahaan Manufaktur Di Indonesia Dengan Struktur Modal Sebagai Variabel Moderating. *Petra Business & Management Review*, *4*(1), 130–141. Http://Publication.Petra.Ac.Id/Index.Php/Breview/Article/View/9160

Siregar, Boyke P. (2020). "Kegiatan Manufaktur di Indonesia Terus Menurun". https://www.wartaekonomi.co.id/read270026/kegiatan-manufaktur-indonesia-terus-menurun-ada-apa. Diakses pada 20 November 2020.

Sri, A., Dewi, M., & Wirajaya, A. (2013). Pengaruh Struktur Modal, Profitabilitas Dan Ukuran Perusahaan Pada Nilai Perusahaan. *E-Jurnal Akuntansi*, *4*(2), 358–372.

Suad Husnan. (2001). Dasar-Dasar Teori Portofolio dan Analisis Sekuritas. Edisi Ketiga, UUP AMP YKPN, Yogyakarta.

Sugiyono. (2015). Metode Penelitian Kombinasi (Mix Methods). Bandung: Alfabeta.

Sugiyono. (2017). Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif, dan R&D. Bandung : Alfabeta, CV.

Sugosha, M. J. (2020). The Role Of Profitability In Mediating Company Ownership Structure And Size Of Firm Value In The Pharmaceutical Industry On The

Indonesia Stock Exchange. *International Research Journal Of Management, It And Social Sciences*, *7*(1), 104–115. Https://Doi.Org/10.21744/Irjmis.V7n1.827

Suwardika, I., & Mustanda, I. (2017). Pengaruh Leverage, Ukuran Perusahaan, Pertumbuhan Perusahaan, Dan Profitabilitas Terhadap Nilai Perusahaan Pada Perusahaan Properti. *None*, *6*(3), 254488.

Suryamis, G., Dan Oetomo H.W., (2014), "Pengaruh Leverage, Umur Perusahaan, Dan Ukuran Perusahaan Terhadap Profitabilitas", Jurnal Ilmu Dan Riset Manajemen, Vol. 3 (9), Hal 1-17.

Tamrin, M., Mus, H. R., & Arfah, A. (2018). *Effect Of Profitability And Dividend Policy On Corporate Governance And Firm Value: Evidence From The Indonesian Manufacturing Sectors*. *19*(10), 66–74. Https://Doi.Org/10.31219/Osf.Io/7m9uk

Umdiana, N., & Claudia, H. (2020). Analisis Struktur Modal Berdasarkan Trade Off Theory. *Jurnal Akuntansi : Kajian Ilmiah Akuntansi*, *7*(1), 52–70.

Lampiran 1 (Ringkasan Data Nilai Perusahaan (Tobin'sQ))

Kode Perusahaan	Tahun									
	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018
ALKA	1,34	1,27	1,03	1,01	1,01	1,11	0,67	1,59	1,25	1,13
ALMI	0,81	0,84	0,87	0,79	0,83	0,83	0,80	0,86	0,90	0,98
BAJA	0,76	0,76	1,37	1,81	3,16	1,36	0,99	1,40	1,12	1,09
BTON	0,78	0,87	0,73	1,09	0,77	0,72	0,61	0,70	0,60	0,92
CTBN	0,59	0,67	0,56	1,82	1,52	1,75	1,66	2,19	2,21	1,94
GDST	1,50	1,62	1,32	1,08	0,85	0,98	0,73	1,08	0,87	0,99
INAI	0,94	0,94	0,96	0,91	0,96	0,90	0,92	0,88	0,97	0,98
JKSW	2,57	2,39	2,38	2,48	2,61	2,40	2,70	2,66	2,82	2,90
KRAS	-	1,54	1,13	0,97	0,83	0,89	0,60	0,81	0,70	0,71
LION	4,19	8,36	7,64	1,39	1,42	1,07	0,88	1,11	0,92	0,84
LMSH	3,62	6,29	5,31	8,08	5,64	4,60	0,57	0,63	0,58	0,55
NIKL	1,40	1,65	1,23	1,13	0,93	0,93	0,75	4,20	7,98	5,50
PICO	0,75	0,74	0,71	0,91	0,80	0,78	0,71	0,78	0,79	0,80
TBMS	0,93	1,04	0,98	0,97	0,98	0,97	0,84	0,95	0,93	0,89

Lampiran 2 (Ringkasan Data Profitabilitas (NPM))

Kode Perusahaan	Tahun									
	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018
ALKA	0,96	0,49	1,14	0,61	-0,03	0,22	-0,16	0,04	0,80	1,16
ALMI	1,49	1,45	1,52	0,43	0,91	0,06	-1,61	-4,06	0,24	0,49
BAJA	-	0,73	1,85	1,76	-7,33	1,14	-0,75	3,51	-1,89	-6,50
BTON	0,07	0,07	0,12	15,97	22,79	7,95	9,34	-9,52	12,92	33,70
CTBN	0,06	0,09	0,24	17,08	15,67	12,28	7,16	-0,95	-24,38	-17,51
GDST	-	10,02	4,76	2,83	6,52	-1,15	-6,04	4,19	0,84	-6,00
INAI	-	0,03	0,05	3,97	0,78	2,36	2,07	2,77	3,94	3,84
JKSW	0,03	0,04	-	-19,1	-8,69	-11,14	-16,11	-1,13	-33,21	-1618,10
KRAS	2,92	7,10	5,71	-0,86	-0,65	-8,40	-24,70	-13,44	-5,94	-2,88
LION	0,17	0,19	0,20	25,57	19,41	12,98	11,82	11,17	2,65	6,68
LMSH	0,02	0,05	0,05	18,51	5,61	2,97	1,11	3,96	5,78	1,33
NIKL	0,04	0,05	-1,52	-4,57	0,16	-4,39	-4,38	1,91	0,75	-2,60
PICO	0,02	0,02	0,02	1,88	2,26	2,33	2,14	2,37	2,25	2,39
TBMS	1,98	0,08	0,35	0,38	-0,7	0,71	0,42	1,55	1,22	0,79

Lampiran 3 (Ringkasan Data Ukuran Perusahaan (Ln(Total Penjualan))

Kode Perusahaan	Tahun									
	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018
ALKA	20,45	20,55	13,68	13,64	13,91	14,02	13,53	13,96	14,47	15,09
ALMI	14,38	14,92	15,10	14,99	14,87	15,02	15,02	14,72	15,06	15,30
BAJA	13,37	13,47	13,71	18,49	18,47	18,63	18,64	18,40	18,62	18,67
BTON	11,80	11,76	11,94	11,95	11,64	11,47	11,12	11,05	11,39	11,32
CTBN	14,62	14,47	14,43	12,21	12,41	12,24	11,64	11,50	10,81	11,36
GDST	14,31	14,35	14,55	14,32	14,16	14,01	13,73	13,54	14,02	14,26
INAI	13,06	12,87	13,21	13,28	13,37	13,75	14,14	14,07	13,80	13,94
JKSW	12,23	12,11	11,86	11,36	11,43	11,37	11,87	12,45	11,68	11,96
KRAS	16,64	16,52	16,70	14,64	14,55	14,44	14,09	14,11	14,19	14,37
LION	12,19	12,24	12,50	12,72	12,72	12,84	12,87	12,85	12,76	12,96
LMSH	11,73	11,99	12,24	12,32	12,45	12,43	12,07	11,97	12,32	12,39
NIKL	11,68	11,82	11,75	11,86	12,06	12,00	11,83	11,79	11,93	11,99
PICO	13,32	13,28	13,34	13,29	13,44	13,45	13,46	13,47	13,52	13,57
TBMS	14,81	15,27	15,62	15,75	15,66	13,32	13,16	13,05	13,34	13,51

Lampiran 4 (Data Ringkasan Struktur Modal (LDER))

Kode Perusahaan	Tahun									
	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018
ALKA	0,72	0,57	0,30	0,20	0,15	0,13	0,19	1,24	0,17	0,11
ALMI	0,16	0,05	0,35	0,63	0,44	0,38	0,18	0,20	0,66	0,95
BAJA	-	-	0,05	0,03	0,02	0,03	0,06	0,05	0,08	0,11
BTON	0,02	0,02	0,02	0,02	0,02	0,02	0,02	0,02	0,02	0,02
CTBN	0,18	0,24	0,14	0,11	0,08	0,11	0,11	0,11	0,10	0,10
GDST	0,02	0,01	0,02	0,02	0,02	0,02	0,05	0,06	0,06	0,07
INAI	2,24	1,28	1,09	2,08	1,58	1,07	0,58	0,42	0,25	0,24
JKSW	-1,61	-1,74	-1,73	-1,66	-1,62	-1,58	-1,50	-1,48	-1,47	-1,47
KRAS	-	0,13	0,19	0,18	0,18	0,33	0,26	0,47	0,49	0,57
LION	0,06	0,06	0,06	0,05	0,05	0,05	0,11	0,13	0,17	0,16
LMSH	0,28	0,21	0,16	0,06	0,03	0,04	0,09	0,09	0,08	0,08
NIKL	0,08	0,08	0,10	0,12	0,09	0,10	0,12	0,12	0,11	0,10
PICO	0,25	0,28	0,29	0,28	0,27	0,52	0,31	0,29	0,42	0,40
TBMS	0,01	0,02	0,02	0,02	-	0,03	0,02	0,01	0,01	0,01

Lampiran 5 (Buku Bimbingan Skripsi)

Lampiran 6

Biodata Mahasiswa

Nama Lengkap	**:** Dea Mardiana
Tempat, Tanggal Lahir	: Serang, 18 Maret 1999
Jenis Kelamin	: Perempuan
Alamat	: Komp. Taman Warnasari Indah RT/RW 004/006 FWA.102 NO.02 Kec.Citangkil Kel.Warnasari Jl.Mangga. Cilegon, Banten.
No. Telpon	: 082319470108
E-mail	: deamardiana1881@gmail.com
Pendidikan	: 2005 – 2011 SDN Simpang 3 Cilegon 2011 – 2014 SMPN 4 Cilegon 2014 – 2017 SMAN 2 Krakatau Steel Cilegon 2017 – 2021 Universitas Sultan Ageng Tirtayasa