

BAB II

TINJAUAN PUSTAKA

2.1 Landasan Teori

2.1.1 Nilai Perusahaan

a. Definisi Nilai Perusahaan

Nilai Perusahaan adalah tujuan normatif dari manajemen keuangan (Brigham,2018).Nilai perusahaan merupakan persepsi investor terhadap tingkat keberhasilan perusahaan yang terkait erat dengan harga sahamnya, Kamaludin, (2022). Meningkatnya nilai perusahaan adalah sebuah prestasi, yang sesuai dengan keinginan para pemiliknya, karena dengan meningkatnya nilai perusahaan, maka kesejahteraan para pemilik juga akan meningkat. Nilai perusahaan akan terlihat dari harga sahamnya. Nilai perusahaan merupakan nilai pasar dari suatu ekuitas perusahaan ditambah nilai pasar hutang. Dengan demikian, penambahan dari jumlah ekuitas perusahaan dengan hutang perusahaan dapat mencerminkan nilai perusahaan (Brigham,2018). Bagi pengusaha untuk masuk dan membuat kontrak dengan pekerja dan para pemilik modal, tanah dan sumber daya lain, untuk setiap tahap produksi dan distribusi yang terpisah. Sebaliknya pengusaha biasanya mau kedalam kontrak yang besar dan berjangka panjang dengan tenaga kerja, untuk mengerjakan berbagai tugas dan berbagai tunjangan lain. Sebaliknya perusahaan berusaha untuk berhemat biaya transaksi semacam itu.

Dengan menginternalisasi berbagai transaksi, perusahaan juga dapat menghemat pajak penjualan dan peraturan pemerintah yang berlaku hanya untuk transaksi antar perusahaan. Menurut Mokhamad, (2019). Nilai perusahaan merupakan hasil kerja manajemen dari beberapa dimensi diantaranya adalah arus kas bersih dari keputusan investasi, pertumbuhan dan biaya modal perusahaan. Bagi investor, nilai perusahaan merupakan konsep penting karena nilai perusahaan merupakan indikator bagaimana pasar menilai perusahaan secara

keseluruhan. Nilai perusahaan yang tinggi menjadi keinginan para pemilik perusahaan, sebab dengan nilai yang tinggi menunjukkan kemakmuran pemegang saham juga tinggi.

Nilai perusahaan yang tinggi menunjukkan kinerja perusahaan yang baik. Nilai perusahaan dapat memberikan kemakmuran pemegang saham secara maksimum apabila harga saham meningkat. Semakin tinggi harga saham sebuah perusahaan maka makin tinggi kemakmuran pemegang saham. *Enterprise Value* (EV) atau dikenal juga sebagai firm value (nilai perusahaan) merupakan konsep penting bagi investor, karena merupakan indikator bagi pasar, nilai perusahaan secara keseluruhan. Nilai perusahaan merupakan harga yang bersedia dibayar oleh calon pembeli jika perusahaan tersebut dijual (Brigham,2018).

b. Indikator Nilai Perusahaan

Menurut Martono *et al* (2019) nilai perusahaan dalam penelitian ini diukur dengan *Price to Book Value* (PBV). Rasio ini menggambarkan seberapa besar pasar menghargai nilai buku saham dari suatu perusahaan. Dapat dikatakan pula, PBV merupakan perbandingan harga saham dengan nilai buku perlembar saham, untuk dapat menunjukkan seberapa jauh suatu perusahaan mampu menciptakan nilai perusahaan terhadap jumlah modal yang telah di investasikan.

Di ukur dengan rumus sebagai berikut:

$$PBV = \frac{\text{Harga Perlembar Saham}}{\text{Nilai Buku Saham}}$$

Di dalam penelitian ini penulis memilih untuk menggunakan PBV sebagai proxy dari nilai perusahaan karena PBV dianggap lebih melihat pada keadaan atau kondisi sebenarnya dari sebuah perusahaan karena melihat dari sisi ekuitas atau modal perusahaan. Investor akan lebih menghargai apa yang terlihat di dalam laporan keuangan. Selain

itu, PBV tidak membicarakan tentang resiko investasi maupun lama waktu pengembalian *return*.

c. Tujuan Nilai Perusahaan

Menurut Mokhammad, (2019) nilai perusahaan adalah suatu ukuran yang digunakan untuk menilai seberapa berharga atau sukses suatu perusahaan. Tujuan dari memahami dan meningkatkan nilai perusahaan adalah sebagai berikut:

1. Mengukur kinerja

Nilai perusahaan dapat digunakan untuk mengukur kinerja perusahaan. Jika nilai perusahaan meningkat, ini dapat mengindikasikan bahwa perusahaan sedang tumbuh dan berkembang dengan baik.

2. Daya tarik investor

Investasi di perusahaan yang memiliki nilai perusahaan yang tinggi dapat menjadi daya tarik bagi investor. Ini dapat membantu perusahaan untuk mengumpulkan modal lebih mudah dan dengan biaya lebih rendah.

3. Meningkatkan akses ke sumber daya

Perusahaan dengan nilai yang tinggi cenderung memiliki akses yang lebih baik ke pinjaman, kredit, dan sumber daya lainnya. Ini dapat membantu perusahaan untuk membiayai proyek-proyek baru dan ekspansi bisnis.

4. Mendorong inovasi

Meningkatkan nilai perusahaan dapat memberikan insentif kepada manajemen dan karyawan untuk berinovasi dan menciptakan produk atau layanan baru yang lebih baik.

5. Meningkatkan kepercayaan pelanggan

Perusahaan dengan nilai yang tinggi cenderung memiliki citra yang lebih baik di mata pelanggan. Ini dapat membantu dalam mempertahankan dan menarik pelanggan baru.

6. Meningkatkan kemampuan untuk M&A (Merger and Acquisition)

Perusahaan dengan nilai yang tinggi dapat memiliki lebih banyak peluang untuk mengakuisisi perusahaan lain atau digabungkan dengan perusahaan lain, yang dapat membantu dalam ekspansi dan diversifikasi bisnis.

7. Meningkatkan daya tawar dalam negosiasi

Perusahaan dengan nilai yang tinggi cenderung memiliki posisi yang lebih kuat dalam negosiasi dengan pemasok, mitra bisnis, dan perusahaan lain.

8. Meningkatkan keberlanjutan

Meningkatkan nilai perusahaan juga bisa berarti meningkatkan keberlanjutan perusahaan. Dengan mengelola aset dan sumber daya dengan lebih efisien, perusahaan dapat mengurangi dampak lingkungan dan menerapkan praktik bisnis yang lebih bertanggung jawab.

9. Peningkatan nilai saham

Meningkatnya nilai perusahaan seringkali berdampak positif pada harga saham perusahaan, yang menguntungkan pemegang saham.

10. Kemungkinan keberhasilan jangka panjang:

Perusahaan dengan fokus pada meningkatkan nilai perusahaan sering memiliki lebih besar kemungkinan untuk tetap eksis dan berhasil dalam jangka panjang.

Tujuan ini menunjukkan bahwa pemahaman dan peningkatan nilai perusahaan dapat menjadi faktor yang sangat penting untuk kesuksesan perusahaan dalam jangka panjang. Untuk mencapai nilai perusahaan yang tinggi, perusahaan perlu memiliki strategi yang baik, manajemen yang efisien, inovasi, dan fokus pada kepuasan pelanggan.

2.1.2 Profitabilitas

a. Pengertian Profitabilitas

Menurut Houston, (2022) profitabilitas adalah kemampuan perusahaan dalam memperoleh laba. Penambahan modal asing atau modal sendiri tentunya akan mempunyai dampak bagi profitabilitas modal sendiri tersebut. Profitabilitas suatu perusahaan merupakan hasil dari suatu perbankan berbagai sumber daya pada periode tertentu. Profitabilitas perusahaan atau sering disebut laba perusahaan sangat diperlukan untuk kelangsungan hidup perusahaan.

Profitabilitas dapat memberikan sinyal yang positif mengenai prospek perusahaan di masa depan tentang kinerja perusahaan. Dengan adanya penerapan seluruh sumber daya yang ada di dalam perusahaan diharapkan memaksimalkan profitabilitas yang akan diperoleh perusahaan. Pertumbuhan laba perusahaan yang baik akan mencerminkan penerapan dan seluruh sumber daya yang ada, telah berjalan dengan baik. Profitabilitas juga menunjukkan tingkat kemampuan perusahaan dalam menghasilkan laba atas pengelolaan asset perusahaan, hubungannya dengan penjualan, total aktiva, dan modal sendiri. Hubungan profitabilitas dengan nilai perusahaan yaitu semakin tinggi profitabilitas perusahaan, maka semakin tinggi pula efisiensi perusahaan tersebut dalam mentujuankan fasilitas perusahaan untuk menghasilkan laba dan akan menciptakan nilai perusahaan yang semakin tinggi serta dapat memaksimumkan kekayaan pemegang saham dimana semakin tinggi kemampuan perusahaan memperoleh laba, maka semakin besar *return* yang diharapkan investor, sehingga menjadikan nilai perusahaan menjadi lebih baik (Mokhamad,2019).

Dengan demikian dapat dikatakan profitabilitas perusahaan merupakan kemampuan perusahaan dalam menghasilkan laba bersih dari aktivitas yang dilakukan pada periode akuntansi. Menurut Kamaludin, (2022). Tujuan penggunaan rasio profitabilitas bagi perusahaan, maupun

bagi pihak luar perusahaan digunakan dalam perusahaan. Berikut tujuan Profitabilitas :

1. Untuk mengukur atau menghitung laba yang diperoleh perusahaan dalam suatu 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 dari seluruh dana perusahaan yang digunakan baik modal sendiri.

b. Indikator Profitabilitas

Menurut Martono *et al* (2019) menyatakan profitabilitas perusahaan merupakan salah satu cara yang digunakan sebagai penilaian secara tepat sejauh mana tingkat pengembalian yang akan didapat atas modal (*Likuiditas*), menurut Martono *et al* (2019) indikator profitabilitas dengan menggunakan *return on equity*. Dalam penelitian ini profitabilitas diukur dengan rumus sebagai berikut:

$$ROE = \frac{\text{Laba Bersih Setelah pajak}}{\text{Total Equity}} \times 100\%$$

Di dalam penelitian ini penulis menggunakan rumus *return on equity* di karenakan ROE memberikan gambaran tentang seberapa baik perusahaan dalam menghasilkan keuntungan bagi pemegang sahamnya. Ini adalah ukuran kinerja keuangan yang penting dan relevan bagi para investor, pemegang saham, dan analis keuangan.

c. Tujuan Profitabilitas

Menurut Houston (2022), profitabilitas adalah kemampuan perusahaan untuk menghasilkan laba atau keuntungan dari operasinya. Profitabilitas adalah salah satu faktor yang sangat penting dalam menilai

kesehatan keuangan perusahaan dan memiliki berbagai tujuan, antara lain:

1. Pertumbuhan bisnis

Profitabilitas yang tinggi memungkinkan perusahaan untuk menginvestasikan lebih banyak sumber daya ke dalam bisnisnya, termasuk pengembangan produk, ekspansi pasar, dan pembukaan cabang baru. Ini dapat membantu perusahaan untuk tumbuh dan berkembang.

2. Pembayaran utang dan kewajiban

Keuntungan yang cukup dapat digunakan untuk membayar utang dan kewajiban perusahaan secara tepat waktu, ini mengurangi risiko kebangkrutan dan meningkatkan citra perusahaan di mata kreditor dan pemegang obligasi.

3. Pembayaran dividen:

Keuntungan dapat digunakan untuk membayar dividen kepada pemegang saham. Ini membuat investasi dalam saham perusahaan lebih menarik bagi investor dan dapat meningkatkan harga saham.

4. Investasi dalam R&D (Penelitian dan Pengembangan)

Keuntungan yang cukup dapat digunakan untuk menginvestasikan dalam penelitian dan pengembangan produk baru, meningkatkan daya saing perusahaan di pasar.

5. Daya tarik investor

Perusahaan yang profitabel cenderung lebih menarik bagi investor, yang dapat membantu dalam mengumpulkan modal dan mendukung peningkatan harga saham.

6. Peningkatan nilai saham

Profitabilitas yang konsisten dapat berkontribusi pada peningkatan harga saham perusahaan, menguntungkan pemegang saham.

7. Keberlanjutan bisnis

Perusahaan yang profitabel memiliki peluang yang lebih baik untuk bertahan dalam jangka panjang dan menghadapi tantangan ekonomi atau persaingan.

8. Fleksibilitas keuangan

Profitabilitas memberikan fleksibilitas dalam mengelola keuangan perusahaan. Ini dapat membantu dalam mengatasi situasi darurat atau mengambil keputusan yang lebih baik terkait dengan investasi dan strategi bisnis.

9. Penarikan karyawan berkualitas

Perusahaan yang profitabel cenderung dapat memberikan insentif dan kompensasi yang lebih baik kepada karyawan, yang dapat membantu dalam menarik dan mempertahankan tenaga kerja yang berkualitas.

10. Evaluasi kinerja:

Profitabilitas adalah ukuran utama dalam mengevaluasi kinerja perusahaan dan membandingkannya dengan pesaing dalam industri yang sama.

Tujuan profitabilitas adalah kunci untuk pertumbuhan, keberlanjutan, dan keberhasilan jangka panjang suatu perusahaan. Oleh karena itu, perusahaan harus memantau dan mengelola profitabilitas dengan baik untuk mencapai tujuan bisnis mereka.

2.1.3 Struktur Modal

a. Pengertian Struktur Modal

Struktur modal merupakan bagian dari struktur keuangan. Menurut Kamaludin (2022), struktur modal merupakan perbandingan antara hutang dan modal sendiri yang digunakan perusahaan. Menurut Martono dan Kamaludin (2022). Struktur modal (*capital structure*) adalah perbandingan atau imbalan pendanaan jangka panjang perusahaan yang ditunjukkan oleh perbandingan hutang jangka panjang terhadap modal sendiri. Namun menurut Ambarwati (2019), struktur modal adalah kombinasi atau perimbangan antara hutang dan

modal sendiri (saham Preferen dan saham biasa) yang digunakan perusahaan untuk merencanakan mendapatkan modal.

Menurut Harahap (2018), struktur modal berkaitan dengan pembelanjaan jangka panjang perusahaan yang digambarkan dengan perbandingan utang jangka panjang dan modal sendiri. Pemenuhan kebutuhan dana dari sumber modal sendiri berasal dari modal saham, laba ditahan dan cadangan Houston (2022), mengatakan bahwa struktur modal (*capital structure*) adalah perbandingan atau imbalan pendanaan jangka panjang perusahaan yang ditunjukkan oleh perbandingan utang jangka panjang terhadap sumber modal.

Tujuan pokok manajemen struktur modal adalah menciptakan suatu bauran atau kombinasi sumber pembelanjaan permanen sedemikian rupa, sehingga mampu memaksimalkan harga saham perusahaan, meminimumkan biaya modal dan akhirnya memaksimalkan nilai perusahaan.

Manajer keuangan akan melakukan berbagai keputusan untuk meningkatkan nilai perusahaan, diantaranya adalah keputusan investasi dan pendanaan dan selanjutnya apakah keputusan tersebut didanai seluruhnya dengan hutang atau modal sendiri atau malah keduanya, sehingga dibutuhkan teori struktur modal untuk menetapkan keputusan yang tepat.

b. Indikator Struktur Modal

Menurut Martono *et al* (2019) struktur modal dalam penelitian ini diukur dengan DER (*Debt to Equity Ratio*). Rasio ini digunakan untuk membandingkan sumber modal yang berasal dari hutang dengan modal sendiri, diukur dengan rumus sebagai berikut:

$$DER = \frac{\text{Total Utang}}{\text{Total Equity}}$$

Penulis memilih mengukur struktur modal dengan rasio DER (*Debt to Equity Ratio*). Karena membantu dalam menilai struktur modal perusahaan. Dalam arti lain, rasio ini mengukur sejauh mana perusahaan mendanai operasinya dengan hutang dibandingkan dengan ekuitas. Ini memberikan gambaran tentang seberapa besar bagian dari aset perusahaan yang dibiayai oleh pinjaman dan seberapa besar yang dibiayai oleh ekuitas pemilik (Houston, 2022).

c. Tujuan Struktur Modal

Menurut Mokhammad (2019) struktur modal adalah cara perusahaan membiayai aktivitasnya, termasuk penggunaan utang (hutang) dan modal sendiri (ekuitas). Memiliki struktur modal yang tepat dapat memberikan berbagai tujuan bagi perusahaan, seperti berikut:

1. Pengurangan biaya keuangan

Menggunakan utang sebagai sumber pembiayaan bisa lebih murah daripada mengeluarkan saham baru. Bunga yang dibayarkan atas utang seringkali dapat dikurangkan dari pendapatan sebelum pajak, sehingga mengurangi beban pajak perusahaan.

2. Peningkatan leverage keuangan

Struktur modal yang benar-benar digunakan dapat meningkatkan leverage keuangan perusahaan, yang dapat meningkatkan imbal hasil atas ekuitas (ROE). Ini berarti bahwa perusahaan dapat menghasilkan laba lebih besar daripada biaya pinjaman, yang menguntungkan pemegang saham.

3. Fleksibilitas keuangan

Struktur modal yang baik memberikan fleksibilitas dalam mengelola keuangan perusahaan. Dengan campuran yang tepat antara utang dan ekuitas, perusahaan dapat mengelola risiko dan likuiditas dengan lebih baik.

4. Kepercayaan pemegang saham

Pemegang saham sering menghargai perusahaan yang memiliki struktur modal yang seimbang, karena ini dapat mengurangi risiko keuangan dan meningkatkan kepercayaan.

5. Daya tarik investor

Struktur modal yang seimbang dapat membuat investasi dalam saham perusahaan lebih menarik bagi investor. Ini dapat membantu perusahaan untuk mengumpulkan modal lebih mudah dan dengan biaya lebih rendah.

6. Investasi dalam pertumbuhan

Struktur modal yang benar-benar digunakan dapat memberikan perusahaan akses ke modal tambahan yang diperlukan untuk ekspansi bisnis, akuisisi, dan pengembangan produk atau layanan baru.

7. Pengendalian pemegang saham

Memegang kendali atas struktur modal memberikan kontrol yang lebih besar kepada pemegang saham dan manajemen atas arah perusahaan.

8. Keberlanjutan

Struktur modal yang seimbang dapat membantu perusahaan bertahan dalam jangka panjang dan menghadapi tekanan ekonomi atau persaingan yang lebih baik.

9. Evaluasi kinerja

Struktur modal adalah salah satu faktor yang digunakan untuk mengevaluasi kinerja perusahaan dan membandingkannya dengan pesaing dalam industri yang sama.

10. Pengurangan risiko pemegang saham

Dengan adanya utang, pemegang saham memiliki risiko yang lebih rendah dalam menghadapi kerugian jika perusahaan mengalami kesulitan keuangan. Utang tidak mengurangi kepemilikan pemegang saham dalam perusahaan. Meskipun ada tujuan besar dalam memiliki struktur modal yang tepat, perusahaan perlu memperhatikan risiko

yang terkait dengan utang, seperti risiko bunga, risiko gagal bayar, dan risiko likuiditas. Oleh karena itu, pemilihan struktur modal harus mempertimbangkan kondisi pasar, profil risiko perusahaan, dan tujuan jangka panjangnya.

2.1.4 Likuiditas

a. Pengertian likuiditas

Likuiditas merupakan rasio yang mengukur kemampuan suatu perusahaan dalam menyelesaikan kewajiban jangka pendeknya dengan melihat besarnya aktiva lancar terhadap utang lancarnya. Atau secara sederhana, likuiditas menunjukkan kemampuan suatu perusahaan dalam memenuhi kewajiban keuangannya yang harus segera dipenuhi pada saat ditagih. Maka dapat disimpulkan, rasio likuiditas adalah rasio yang digunakan untuk mengukur seberapa besar kemampuan suatu perusahaan dalam memenuhi kewajiban keuangan jangka pendeknya guna memperoleh kas (Azizah, 2019).

Adapun pengukuran likuiditas dapat dilihat melalui rasio profitabilitas dan *quick ratio*. Profitabilitas adalah rasio yang digunakan untuk melihat kemampuan perusahaan dalam memenuhi kewajiban jangka pendek dengan menggunakan total aset lancar yang dimiliki perusahaan dan dibandingkan dengan total kewajiban lancar Harahap (2018). Profitabilitas merupakan ukuran paling umum yang digunakan untuk mengetahui kesanggupan memenuhi kewajiban jangka pendek, karena rasio ini menunjukkan seberapa jauh tuntutan dari kreditur jangka pendek dipenuhi oleh perusahaan melalui aktiva perusahaan yang diperkirakan akan menjadi uang tunai dalam periode yang sama dengan jatuh tempo utang (Houston, 2022)

Sedangkan *quick ratio* adalah rasio uji cepat yang menunjukkan kemampuan perusahaan membayar kewajiban jangka pendek dengan aktiva lancar tanpa memperhitungkan persediaan Kamaludin (2022). Artinya, nilai persediaan perusahaan diabaikan, dengan cara dikurangi dengan total aktiva lancar. Hal ini dilakukan karena persediaan

dianggap memerlukan waktu yang relative lama untuk diuangkan apabila perusahaan membutuhkan dana cepat untuk membayar kewajibannya.

b. Indikator likuiditas

Menurut Martono *et al* (2019) adapun rumus profitabilitas sebagai berikut:

$$CR = \frac{\text{Aktiva Lancar}}{\text{Utang Lancar}}$$

Penulis menggunakan rumus *Current ratio* di karenakan mengukur likuiditas, *Current ratio* membantu dalam menilai sejauh mana perusahaan memiliki aset yang dapat dengan mudah diubah menjadi uang tunai dalam jangka waktu satu tahun atau kurang. Ini memberikan indikasi seberapa likuid perusahaan tersebut.

c. Tujuan likuiditas

Menurut Kamaludin (2022), likuiditas merujuk pada kemampuan suatu perusahaan untuk mengonversi asetnya menjadi uang tunai dengan cepat dan tanpa kerugian substansial. Memiliki tingkat likuiditas yang baik memiliki berbagai tujuan penting bagi perusahaan, antara lain:

1. Kemampuan membayar utang

Liquiditas yang cukup memungkinkan perusahaan untuk membayar utang dan kewajiban tepat waktu, yang dapat menghindari sanksi dan membantu mempertahankan reputasi perusahaan.

2. Mengatasi keadaan darurat

Liquiditas yang baik memberikan kemampuan perusahaan untuk mengatasi keadaan darurat atau situasi tak terduga, seperti kerusakan peralatan, bencana alam, atau gangguan pasar.

3. Investasi dalam pertumbuhan

Liquiditas yang cukup dapat digunakan untuk investasi dalam ekspansi bisnis, pengembangan produk baru, atau akuisisi perusahaan lain.

4. Tujuan diskon pembayaran
Banyak pemasok memberikan diskon untuk pembayaran tunai atau cepat. Liquiditas yang baik memungkinkan perusahaan untuk mentujuankan diskon ini, menghemat biaya.
5. Kepercayaan pihak ketiga
Menunjukkan bahwa perusahaan memiliki liquiditas yang baik dapat meningkatkan kepercayaan pihak ketiga, termasuk pemberi pinjaman, investor, dan pemasok.
6. Peningkatan daya tawar dalam negosiasi
Liquiditas yang cukup memberikan perusahaan daya tawar yang lebih baik dalam negosiasi dengan pemasok, pemberi pinjaman, dan mitra bisnis.
7. Pemeliharaan operasional
Liquiditas yang cukup memungkinkan perusahaan untuk menjalankan operasinya tanpa gangguan, menghindari penurunan kinerja dan hilangnya pelanggan.
8. Meningkatkan kepuasan pelanggan
Liquiditas yang baik memungkinkan perusahaan untuk memenuhi pesanan dan kebutuhan pelanggan dengan cepat, yang dapat meningkatkan kepuasan pelanggan.
9. Pemeliharaan keuangan
Liquiditas yang baik membantu menjaga kesehatan keuangan perusahaan dan mengurangi risiko kebangkrutan.
10. Kesempatan investasi:
Liquiditas yang cukup memungkinkan perusahaan untuk mentujuankan kesempatan investasi yang muncul dengan cepat di pasar, seperti investasi pada saham yang terdepresiasi atau peluang akuisisi yang menarik.
11. Menghindari biaya tambahan
Kekurangan liquiditas dapat menyebabkan biaya tambahan, seperti bunga atas utang atau sanksi keterlambatan pembayaran.

12. Meningkatkan kemampuan untuk M&A (merger and acquisition)
Liquiditas yang baik dapat membantu perusahaan dalam melakukan akuisisi atau digabungkan dengan perusahaan lain.
13. Pengurangan risiko
Liquiditas yang baik dapat mengurangi risiko keuangan yang timbul dari fluktuasi pasar atau kondisi ekonomi yang buruk.
14. Penarikan karyawan berkualitas
Perusahaan dengan liquiditas yang baik cenderung dapat memberikan kompensasi yang lebih baik kepada karyawan, yang dapat membantu dalam menarik dan mempertahankan tenaga kerja yang berkualitas.
Memahami dan mengelola liquiditas dengan baik adalah kunci untuk menjaga kesehatan keuangan perusahaan dan memberikan fleksibilitas yang diperlukan untuk bertahan dan berkembang dalam lingkungan bisnis yang dinamis.

2.1.5 Ukuran Perusahaan

a. Pengertian ukuran perusahaan

Ukuran perusahaan (*size firm*) merupakan ukuran atau besarnya suatu perusahaan yang dilihat melalui aktiva yang dimiliki oleh perusahaan. Ukuran perusahaan dapat digunakan sebagai proksi ketidakpastian terhadap keadaan perusahaan di masa yang akan datang. Semakin besar ukuran perusahaan maka semakin besar pula usaha yang dilakukan oleh perusahaan untuk menarik perhatian masyarakat (Kamaludin, 2022).

Perusahaan yang memiliki total asset yang besar menunjukkan bahwa perusahaan tersebut telah mencapai tahap kedewasaan serta dianggap memiliki prospek dalam periode yang relatif stabil dalam menghasilkan profitabilitas atau keuntungan, dibandingkan dengan perusahaan yang memiliki asset yang kecil. Ukuran perusahaan dianggap mampu memengaruhi nilai perusahaan karena dapat menggambarkan besar kecilnya suatu perusahaan yang dinyatakan melalui total aktiva. Semakin besar total aktiva maupun penjualan maka

semakin besar pula ukuran perusahaan, semakin besar aktiva maka akan semakin besar modal yang ditanam. Sama halnya dengan semakin banyak jumlah penjualan, maka semakin banyak pula perputaran uang dalam perusahaan. Sehingga dapat dikatakan bahwa ukuran perusahaan merupakan besarnya kekayaan aset yang dimiliki suatu perusahaan, (Wachowicz, 2018).

b. Indikator ukuran perusahaan

Menurut Martono *et al* (2019) dapat dihitung dengan rumus:

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

c. Tujuan ukuran perusahaan

Menurut Kamaludin (2022), ukuran perusahaan dapat merujuk pada berbagai aspek, seperti ukuran aset, pendapatan, jumlah karyawan, dan kapitalisasi pasar. Ukuran perusahaan memiliki berbagai tujuan, antara lain:

1. Daya tawar dalam egosiasi: perusahaan yang lebih besar cenderung memiliki daya tawar yang lebih besar dalam negosiasi dengan pemasok, mitra bisnis, dan pihak ketiga lainnya. mereka dapat mendapatkan persyaratan yang lebih menguntungkan dan lebih baik dalam mencapai kesepakatan.
2. Akses ke sumber daya dan modal
Perusahaan yang lebih besar memiliki akses yang lebih baik ke sumber daya dan modal, termasuk pembiayaan eksternal seperti pinjaman dan investasi modal ventura. Hal ini memungkinkan mereka untuk mendukung pertumbuhan dan ekspansi bisnis.
3. Diversifikasi risiko
Perusahaan yang lebih besar dapat memiliki lebih banyak bisnis, produk, atau pasar yang beragam, yang dapat membantu dalam mengurangi risiko yang terkait dengan ketergantungan pada satu sumber pendapatan.

4. Kemampuan R&D dan inovasi

Perusahaan yang lebih besar memiliki kemampuan untuk menginvestasikan lebih banyak dalam penelitian dan pengembangan (R&D) dan inovasi, yang dapat meningkatkan daya saing dan menciptakan produk atau layanan baru.

5. Meningkatkan kemampuan negosiasi dengan pekerja

Perusahaan yang lebih besar memiliki lebih banyak fleksibilitas dalam menawarkan tujuan dan kompensasi kepada karyawan, yang dapat membantu dalam menarik dan mempertahankan tenaga kerja berkualitas.

6. Tujuan ekonomi skala

Perusahaan yang lebih besar dapat mentujuankan tujuan ekonomi skala, seperti biaya produksi yang lebih rendah per unit, yang dapat meningkatkan efisiensi dan profitabilitas.

7. Kepercayaan pelanggan

Perusahaan yang lebih besar sering dianggap lebih stabil dan dapat diandalkan oleh pelanggan, yang dapat meningkatkan citra dan kepercayaan.

8. Daya tarik investor

Perusahaan yang lebih besar cenderung lebih menarik bagi investor, yang dapat membantu dalam mengumpulkan modal dan mendukung peningkatan harga saham.

9. Akses ke pemasaran dan distribusi yang lebih luas

Perusahaan yang lebih besar dapat memiliki akses ke jaringan pemasaran dan distribusi yang lebih luas, yang dapat membantu mereka mencapai pasar yang lebih besar.

10. Peningkatan peran dalam Industri

Perusahaan yang lebih besar seringkali memiliki pengaruh yang lebih besar dalam industri mereka dan dapat memainkan peran yang lebih signifikan dalam pengambilan keputusan sektor.

11. Kemampuan untuk mengatasi persaingan

Dalam banyak industri, perusahaan yang lebih besar memiliki kemampuan yang lebih baik untuk mengatasi persaingan dengan menginvestasikan dalam inovasi, pemasaran, dan penurunan harga.

12. Meningkatkan keberlanjutan

Perusahaan yang lebih besar cenderung memiliki lebih banyak sumber daya untuk mengelola aset dan sumber daya dengan lebih efisien, yang dapat mendukung praktik bisnis yang lebih berkelanjutan.

13. Kemampuan untuk bertahan dalam krisis

Perusahaan yang lebih besar cenderung lebih tahan terhadap tekanan ekonomi dan krisis, karena mereka memiliki lebih banyak sumber daya dan fleksibilitas untuk mengatasi tantangan.

Meskipun ada tujuan yang signifikan dalam memiliki ukuran perusahaan yang besar, penting juga untuk mencatat bahwa ukuran bukanlah satu-satunya faktor yang menentukan keberhasilan. Manajemen yang efisien, strategi yang baik, inovasi, dan adaptasi terhadap perubahan pasar juga berperan penting dalam kesuksesan perusahaan.

2.2 Penelitian Terdahulu

Dalam menyusun proposal ini, penulis perlu mereferensi dari beberapa peneliti sebelumnya yaitu sebagai berikut :

Tabel 2.1 Penelitian Terdahulu

No	Judul	Variabel	Model Analisis	Hasil Penelitian
1	Zuhria, Sri Murni dan Yunita (2020) Pengaruh Profitabilitas ,Ukuran Perusahaan,Struktur Modal, dan <i>Likuiditas</i> Terhadap Nilai Perusahaan Jasa Konstruksi Yang Terdaftar Di Bursa Efek Indonesia Periode 2019-2019.	X1= Profitabilitas X2=Ukuran Perusahaan X3=Struktur Modal X4= <i>Likuiditas</i> Y=Nilai Perusahaan	Analisis Regresi Berganda	Hasil penelitian menunjukkan Profitabilitas , Ukuran Perusahaan, struktur modal dan <i>Likuiditas</i> secara Simultan memiliki pengaruh yang signifikan terhadap Nilai Perusahaan pada perusahaan farmasi
2	Ayu Sri dan AryWirajaya (2019) Pengaruh Struktur Modal, Profitabilitas Dan Ukuran Perusahaan pada Nilai Perusahaan	X1 = StrukturModal X2 = Profitabilitas X3 = Ukuran Perusahaan Y = Nilai Perusahaan	Regresi data panel	Hasil penelitian menunjukkan bahwa variabel Struktur modal dan Ukuran Perusahaan tidak berpengaruh signifikan terhadap nilai perusahaan, sedangkan Profitabilitas berpengaruh signifikan terhadap nilai perusahaan
3	Sigit(2022) Profitabilitas dan Struktur Modal Terhadap Nilai pada perusahaan Sub sektor farmasi peride 2018-2022	X1 = Profitabilitas X2 = Sruktur Modal Y = Nilai Perusahaan	Regresi data panel	Profitabilitas (ROE) dan Struktur Modal (DER) Tidak Berpengaruh Terhadap Nilai (PBV) pada perusahaan Sub sektor farmasi peride 2018-2022
4	Nila Ustiani (2019) Pengaruh Struktur Modal, Kepemilikan Manajerial, Keputusan Investasi, Kebijakan	X1 = Struktur modal X2 =Kepemilikan Manajerial X3 = Keputusan investasi	Regresi data panel	Hasil penelitian ini menunjukkan struktur modal, kepemilikan manajerial, keputusan

	deviden, Keputusan Pendanaan Dan PROFITABILITAS Terhadap Nilai Perusahaan.(Studi Pada Perusahaan Keuangan dan Perbankan Di BEI Tahun 2021-2019)	X4= Kebijakan Dividen X5= Keputusan Pendanaan Y = Nilai Perusahaan		investasi dan Profitabilitas secara bersama-sama tidak memiliki pengaruh positif terhadap Nilai Perusahaan sedangkan kebijakan pendanaan memiliki pengaruh positif terhadap nilai perusahaan.
4	Putu Yunita Saputri Dewi, Gede Adi Yuniarta, Ananta wirkrama Tungga atmadja (2019) Pengaruh Struktur Modal, Ukuran Perusahaan dan Profitabilitas Terhadap Nilai Perusahaan Pada Perusahaan LQ 45 Di BEI Periode 2021-2019	X1 = struktur modal X2 = pertumbuhan perusahaan X3 = Profitabilitas Y = nilai perusahaan	Regresi Berganda	Hasil penelitian ini menunjukkan struktur modal, Ukuran Perusahaan dan Profitabilitas secara bersama-sama berpengaruh secara positif dan signifikan terhadap Nilai Perusahaan pada perusahaan LQ 45 di Bursa Efek Indonesia.
5	Isabella Permata Dhani dan A.A Gde Satia Utama (2021) Pengaruh Ukuran Perusahaan, Struktur Modal, Dan Profitabilitas Terhadap Nilai Perusahaan	X1= Ukuran Perusahaan X2= Struktur modal X3= Profitabilitas Y = Nilai Perusahaan	Regresi Data Panel	Hasil penelitian ini menunjukkan Ukuran Perusahaan dan struktur modal berpengaruh terhadap Nilai Perusahaan sedangkan Profitabilitas berpengaruh terhadap nilai perusahaan.
6	Pengaruh Profitabilitas, Likuiditas, Struktur Modal, Kebijakan Dividen Dan Ukuran Perusahaan Terhadap Nilai Perusahaan Pada Perbankan Yang Terdaftar Di BEI	X1= Profitabilitas X2= Likuiditas X3= Struktur Modal X4= Kebijakan Dividen X5= Ukuran Perusahaan Y = Nilai Perusahaan	Regresi Data Panel	Hasil penelitian ini adalah likuiditas, Ukuran Perusahaan dan pertumbuhan penjualan berpengaruh positif dan signifikan terhadap struktur modal. Hal ini

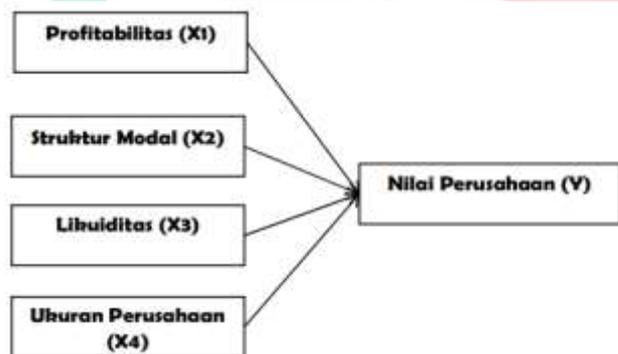
	Tahun (2013-2018) (Andri, 2019)			menunjukkan bahwa perusahaan yang memiliki tingkat likuiditas yang tinggi, dan semakin besar ukuran suatu perusahaan dan perusahaan yang memiliki tingkat penjualan yang tinggi dan stabil lebih memilih menggunakan modal sendiri dibandingkan menggunakan modal dari luar seperti hutang atau penerbitan saham.
7	Pengaruh Struktur Modal, Profitabilitas , Ukuran Perusahaan dan Likuiditas terhadap Nilai Perusahaan Infrastruktur yang Terdaftar di BEI Periode 2017–2022 (Ariani,2022)	X1= Struktur Modal X2= Profitabilitas X3= Ukuran Perusahaan X4= Liqiuditas Y = Nilai Perusahaan	Regresi Data Panel	Hasil penelitian ini menunjukkan bahwa pada model 1 struktur modal berpengaruh negatif signifikan terhadap nilai perusahaan. Namun, hasil berbeda pada model 2 dan 3 menjadi negatif tidak signifikan. Profitabilitas berpengaruh negatif signifikan terhadap Nilai Perusahaan pada model 1 dan 2. Namun, hasil berbeda pada model 3 menjadi negatif tidak

				signifikan. Pada model 1 dan 2 Ukuran Perusahaan berpengaruh negatif tidak signifikan terhadap nilai perusahaan. Namun, hasil berbeda pada model 2 dan 3 menjadi negatif tidak signifikan. Likuiditas memiliki pengaruh positif tidak signifikan pada ketiga model.
8	Pengaruh Profitabilitas, Likuiditas, Dan Ukuran Perusahaan Terhadap Nilai Perusahaan Konstruksi Dan Bangunan Yang Terdaftar Di Bursa Efek Indonesia (Bei) 2015-2019	X1= Stuktur Modal X2= Profitabilitas X3= Ukuran Perusahaan X4= Liqiditas Y = Nilai Perusahaan	Regresi Data Panel	Profitabilitas, Likuiditas, Dan Ukuran Perusahaan berpengaruh Terhadap Nilai Perusahaan Konstruksi Dan Bangunan Yang Terdaftar Di Bursa Efek Indonesia
9	Pengaruh Struktur Modal, Ukuran Perusahaan dan Keputusan Investasi terhadap Nilai Perusahaan (2019-2022) (Indra,2022)	X1: Struktur Modal, X2: Ukuran Perusahaan X3: Keputusan Investasi Y: Nilai Perusahaan	Regresi Data Panel	Pengaruh Struktur Modal, Ukuran Perusahaan Dan Keputusan Inesta Seluruhnya Berpengaruh Secara Parsial Terhadap Nilai Perusahaan

10	Pengaruh Profitabilitas , Ukuran Perusahaan, dan likuiditas terhadap Nilai Perusahaan dengan struktur modal sebagai variabel mediasi pada perusahaan food and beverage (F&B) di Bursa Efek Indonesia, Studi empiris tahun 2018-2022) (Ivonne Maria,2022)	X1= Profitabilitas X2= Ukuran Perusahaan X3= Liqiditas Z= Stuktur Modal Y = Nilai Perusahaan	Regresi Data Panel	Pengaruh Profitabilitas , Ukuran Perusahaan, dan likuiditas berpengaruh secara parsial dan simultan terhadap nilai perusahaan
----	---	--	--------------------	---

Sumber : Diolah Penulis 2023

2.3 Kerangka Pemikiran



Gambar 2.1 Kerangka Pemikiran

2.4 Hipotesis

2.4.1 Pengaruh Profitabilitas terhadap Nilai Perusahaan

Menurut Houston (2022) terdapat korelasi positif antara profitabilitas yang di ukur dengan rasio ROE dan nilai perusahaan yang di ukur dengan rasio PBV, yang berarti bahwa ketika profitabilitas perusahaan meningkat, nilai perusahaan cenderung meningkat juga. Ini adalah karena investor cenderung memberikan penilaian yang lebih tinggi pada perusahaan yang mampu menghasilkan laba yang stabil dan

besar, berdasarkan penelitian Zuhria, Sri Murni & Yunita (2020) dan Ayu Sri & Ary Wirajaya (2019) bahwa profitabilitas berpengaruh terhadap nilai perusahaan, maka dari itu hipotesis pertama :

H1 : Profitabilitas berpengaruh signifikan terhadap nilai perusahaan.

2.4.2 Pengaruh Struktur Modal terhadap Nilai Perusahaan

Menurut Houston (2022) terdapat korelasi positif antara struktur modal yang diukur dengan rasio DER dan nilai perusahaan yang diukur dengan rasio PBV. Hal ini bahwa perusahaan menggunakan lebih banyak utang (hutang) dalam struktur modalnya, nilai perusahaan cenderung meningkat. Hal ini disebabkan oleh fakta bahwa utang seringkali memiliki biaya lebih rendah daripada ekuitas, sehingga penggunaan utang dapat meningkatkan laba per saham dan pada gilirannya dapat meningkatkan nilai perusahaan. Berdasarkan Nila Ustiani (2019) dan Putu *et al* (2019), bahwa struktur modal berpengaruh terhadap nilai perusahaan.

Maka hipotesis kedua yaitu :

H2 : Struktur modal berpengaruh signifikan terhadap nilai perusahaan.

2.4.3 Pengaruh Likuiditas terhadap Nilai Perusahaan

Menurut Houston (2022) likuiditas yang diukur dengan rasio CR terdapat korelasi positif antara nilai perusahaan yang diukur dengan rasio PBV. Ini berarti bahwa ketika perusahaan memiliki tingkat likuiditas yang tinggi, nilai perusahaan cenderung meningkat. Likuiditas yang tinggi dapat memberikan perusahaan fleksibilitas dalam menghadapi keadaan darurat, peluang investasi, dan pengelolaan hutang. Berdasarkan penelitian yang dilakukan oleh Zuhria, Sri Murni & Yunita (2020) dan (Andri, 2019), bahwa likuiditas berpengaruh terhadap nilai perusahaan.

Maka hipotesis ketiga adalah :

H3 : Likuiditas berpengaruh signifikan terhadap nilai perusahaan.

2.4.4 Pengaruh Ukuran Perusahaan Terhadap Nilai Perusahaan

Menurut Houston (2022), ukuran perusahaan yang diukur dengan Rasio LN dan nilai perusahaan yang diukur dengan rasio PBV. Artinya

semakin besar ukuran perusahaan maka semakin tinggi nilai perusahaan cenderung, perusahaan besar sering memiliki aset yang lebih besar, pendapatan yang lebih tinggi, dan dapat memiliki pangsa pasar yang lebih besar, yang semuanya dapat berkontribusi pada peningkatan nilai perusahaan. Berdasarkan penelitian yang di lakukan oleh Indra (2022) dan Ivonne Maria (2022), Bahwa ukuran perusahaan berpengaruh terhadap nilai perusahaan. Maka hipotesis ke empat :

H4 : Ukuran perusahaan berpengaruh signifikan terhadap nilai perusahaan.

