

BAB II

LANDASAN TEORI

2.1 Uraian Teoritis

2.1.1 Teori Agensi dan Teori Sinyal

2.1.1.1 Teori Agensi

Jensen dan Meckling dikutip dari Gede dan Noviani (2017) mengemukakan teori agensi berkaitan dengan nilai perusahaan karena adanya hubungan keagenan sebagai kontrak antara *principal* / investor dan *agent* / manajemen perusahaan untuk melakukan suatu jasa terhadap kepentingan pemilik termasuk pendelegasian kewenangan pengambilan keputusan kepada agen. Konflik kepentingan dimungkinkan bisa terjadi karena adanya perbedaan kepentingan diantara investor dan juga manajemen perusahaan, sehingga hal ini bisa menyebabkan terjadinya ketidakseimbangan informasi / asimetri informasi.

Teori agensi dalam penelitian ini dapat menunjukkan adanya asimetri informasi bila terjadi konflik kepentingan pada saat melakukan praktik perencanaan pajak yang dapat diminimalisir dengan tata kelola perusahaan yang baik, salah satunya adalah menggunakan pengungkapan informasi yang lebih transparan. Transparansi ini dapat memberikan manfaat terhadap perusahaan dan dapat mengurangi dampak dari

konflik kepentingan serta memberikan nilai yang baik bagi perusahaan (Armstrong dalam Gede dan Noviani 2017).

2.1.1.2 Teori Sinyal

Teori sinyal merupakan sebuah gambaran terhadap investor mengenai prospek perusahaan yang dilakukan oleh manajemen perusahaan (Brigham dan Houston dalam Gede dan Noviani, 2017). Informasi perusahaan merupakan unsur yang memiliki pengaruh bagi investor, hal ini karena informasi perusahaan dapat memberikan gambaran mengenai keadaan perusahaan di masa sekarang maupun pada masa yang akan datang. Dengan adanya teori sinyal tersebut, maka pihak manajemen perusahaan pasti menyampaikan informasi pada investor, sehingga bisa memberikan informasi mengenai keadaan serta prospek perusahaan. Dengan adanya informasi tersebut, maka investor bisa menentukan perusahaan mana yang mempunyai nilai perusahaan yang baik, yang mana akan mendatangkan keuntungan bagi investor.

Dalam penelitian ini profitabilitas dan leverage menggunakan teori sinyal. Dimana profitabilitas merupakan informasi yang dapat dijadikan sinyal bagi investor. Dengan profitabilitas yang tinggi atau semakin meningkat berarti perusahaan menunjukkan keefisiannya sehingga kinerja perusahaan semakin baik, namun sebaliknya jika perusahaan

menghasilkan laba yang kecil maka investor berfikir kembali dalam berinvestasi karena tujuan investor menanamkan saham terhadap perusahaan adalah untuk mendapatkan *return*, jadi jika perusahaan mampu menghasilkan laba yang tinggi maka semakin besarlah *return* yang diinginkan investor yang membuat nilai perusahaan pun meningkat (Suwardika, 2017).

Leverage menjadikan sinyal bagi investor terhadap prospek perusahaan dimana leverage merupakan rasio hutang yang menunjukkan bahwa penggunaan hutang yang tinggi dapat meningkatkan nilai perusahaan dikarenakan terjadinya pengurangan atas pajak penghasilan (Agus dan Mustanda 2017). Namun dengan terjadinya peningkatan *leverage* (hutang) membuat perusahaan menjadi lebih beresiko sehingga menyebabkan terjadi penurunan nilai perusahaan karena adanya kemungkinan yang timbul berupa biaya kepailitan dan biaya keagenan (Sari dan Priyadi, 2016).

2.1.2 Nilai Perusahaan

2.1.2.1 Pengertian Nilai Perusahaan

Menurut Indrarini (2019), nilai perusahaan merupakan persepsi investor terhadap tingkat keberhasilan manajer dalam mengelola sumber daya perusahaan yang dipercayakan kepadanya yang sering dihubungkan dengan harga saham.

Nilai Perusahaan merupakan sesuatu yang sangat penting bagi perusahaan karena peningkatan nilai perusahaan akan diikuti dengan peningkatan harga saham yang mencerminkan peningkatan kemakmuran pemegang saham. Pasar akan percaya tidak hanya pada kinerja perusahaan saat ini tetapi juga pada prospek perusahaan di masa yang akan datang dengan adanya peningkatan nilai perusahaan.

Seorang investor akan tertarik untuk berinvestasi pada suatu perusahaan apabila laba yang dihasilkan oleh perusahaan tersebut relatif tinggi. Perusahaan yang menghasilkan laba semakin tinggi menunjukkan bahwa kinerja perusahaan tersebut semakin baik, sehingga dapat menghasilkan tanggapan yang baik dari para investor yang kemudian akan berdampak terhadap peningkatan harga saham suatu perusahaan (Purnama dan Abudanti dalam Suwardika dan Mustanda, 2017).

Menurut Jogiyanto dalam Novayanti (2015), nilai perusahaan menjadi salah satu dasar yang penting dalam pengambilan keputusan investasi.

Ada beberapa konsep nilai dalam menjelaskan nilai suatu perusahaan, diantaranya :

1. Nilai Nominal merupakan nilai yang tercantum secara formal dalam anggaran dasar perseroan, disebutkan secara

eksplisit dalam neraca perusahaan dan juga ditulis jelas dalam surat saham kolektif

2. Nilai pasar biasa disebut kurs merupakan harga yang terjadi dari proses tawar menawar dipasar saham. Nilai ini hanya bias ditentukan bila saham perusahaan di jual di pasar saham.
3. Nilai intrinsik yaitu nilai yang mengacu pada perkiraan nilai riil suatu perusahaan. Dalam hal ini bukan hanya sekedar harga dari dari sekumpulan asset, melainkan nilai perusahaan sebagai entitas bisnis yang memiliki kemampuan menghasilkan keuntungan dikemudian hari.
4. Nilai buku merupakan nilai perusahaan yang dihitung dengan konsep dasar akuntansi.
5. Nilai likuidasi merupakan nilai jual dari seluruh asset perusahaan setelah dikurangi semua kewajiban yang harus di penuhi.

2.1.2.2 Pengukuran Nilai Perusahaan

Menurut Sukamulja (2019:103), terdapat 4 (empat) rasio yang dapat digunakan untuk membandingkan sebuah nilai perusahaan dimata para investor (nilai pasar) dengan nilai perusahaan yang tercatat dalam laporan keuangan, metode pengukuran tersebut diantaranya adalah sebagai berikut :

1. *Earning per Share*

Rasio EPS ini digunakan untuk mengukur seberapa besar laba bersih perusahaan yang terkandung dalam satu lembar saham beredar. Rasio ini digunakan investor dalam menilai seberapa *profitable* perusahaan.

$$\text{Earning Per Share} = \frac{\text{Laba Bersih}}{\text{Jumlah Saham Beredar}}$$

2. *Price Earning Ratio*

Price to earning ratio menjelaskan valuasi harga per lembar saham dibandingkan dengan laba per lembar saham, semakin tinggi nilai PER, maka semakin mahal harga per lembar saham, begitu pula sebaliknya. PER juga mencerminkan perkembangan (*growth*) saham tersebut.

$$\text{Price to earning ratio} = \frac{\text{Harga Per Saham}}{\text{Laba Per Saham}}$$

3. *Market to Book Ratio*

Market to Book ratio/ Price to Book Value merupakan rasio yang penting dalam menghitung nilai perusahaan. Rasio ini menjelaskan valuasi harga per lembar saham dibandingkan dengan nilai buku per saham. Semakin tinggi nilai PBV, maka semakin mahal harga per lembar saham, begitu pula sebaliknya. Semakin mahal harga saham menunjukkan bahwa semakin tinggi penilaian investor

terhadap kinerja perusahaan. PBV dapat di hitung dengan rumus :

$$Price\ to\ Book\ Value = \frac{Harga\ Per\ Saham}{Nilai\ Buku\ persaham}$$

$$Book\ Value\ per\ share = \frac{Total\ Ekuitas}{Jumlah\ Saham\ beredar}$$

4. *Tobin's Q*

Rasio Tobin's Q dibuat oleh James Tobin sebagai perbaikan atas rasio nilai pasar dan nilai buku (*market to book value*). Tobin's Q dianggap lebih baik dari rasio rasio MBV karena memasukkan nilai utang perusahaan (*debt*) dalam menghitung nilai pasar dan nilai buku perusahaan, berbeda dengan MBV yang hanya menghitung total ekuitas sebagai nilai buku perusahaan. Nilai pasar perusahaan secara total dihitung dengan cara menambah nilai pasar ekuitas dan utang perusahaan. Nilai pasar ekuitas dihitung dengan mengalihkan harga penutupan saham dengan jumlah saham beredar. Perhitungan biaya pengganti aset merupakan penjumlahan antara total ekuitas dan total liabilitas perusahaan.

$$Tobin's\ Q = \frac{Total\ Nilai\ Pasar}{Biaya\ Pengganti\ Aset}$$

2.1.3 Perencanaan Pajak

2.1.2 Definisi Pajak

Pengertian pajak berdasarkan Undang-Undang No 16 Tahun 2009 tentang Ketentuan Umum dan Tata Cara Perpajakan Pasal 1 ayat 1 berbunyi “Pajak adalah kontribusi wajib kepada Negara yang terutang oleh orang pribadi atau badan yang bersifat memaksa yang dilakukan berdasarkan undang-undang, dengan tidak mendapatkan imbalan secara langsung dan digunakan untuk keperluan Negara bagi sebesar-besarnya kemakmuran rakyat”.

Prof. Dr. Soemitro, S.H., mengatakan bahwa “pajak adalah iuran rakyat kepada Negara berdasarkan Undang-Undang (yang dapat dipaksakan) dengan tiada mendapat jasa timbal balik (kontrasepsi) yang langsung dapat ditunjukkan dan yang digunakan untuk membayar pengeluaran umum” (Putra, 2019:26).

Sehingga dapat disimpulkan bahwa pajak sebagai penyerahan sebagian kekayaan seseorang dan sifatnya dapat dipaksakan sesuai dengan hukum atau norma yang berlaku tanpa kontrasepsi langsung dan dapat digunakan untuk membayar pengeluaran Negara (Rahayu P., 2019).

2.1.3.2 Fungsi Pajak

Menurut Resmi dalam Rahayu P. (2019:27) , terdapat dua fungsi pajak yang melekat dalam definisi pajak, yaitu :

1. Fungsi anggaran berarti pengeluaran yang diperlukan oleh Negara memerlukan persediaan uang kas Negara yang cukup untuk membiayainya. Oleh karena itu pajak berperan sebagai sumber keuangan Negara. Hal ini tentu saja membuat berupa uang dapat dimasukkan sebanyak-banyaknya. Upaya tersebut dilakukan melalui penyempurnaan peraturan perpajakan.
2. Fungsi Regulerend (Mengatur) berarti bahwa Pemerintah dalam mencapai suatu tujuan tertentu menggunakan pajak sebagai alat untuk mencapai tujuan yang meliputi bidang ekonomi, moneter, social, dan budaya (kultur).

2.1.3.3 Definisi Perencanaan Pajak

Perencanaan pajak (Tax Planning) adalah suatu proses mengorganisasi wajib pajak sedemikian rupa agar utang pajaknya baik pajak penghasilan maupun pajak lainnya berada dalam jumlah minimal selama hal tersebut tidak melanggar undang-undang perpajakan yang berlaku agar perusahaan dapat membayar pajak dengan jumlah yang minimum (Pohan, 2013:6).

Pada dasarnya perusahaan lebih memilih membayar pajak lebih rendah atau mendapatkan beberapa penghematan pajak atas pajak yang terutang mengingat bahwa tujuan utama dari perusahaan adalah untuk memaksimalkan laba setelah pajak dengan meminimalkan keseluruhan tarif pajak perusahaan secara efektif (Yuliem, 2018).

Menurut Arnold dan McIntyre dalam Simanjuntak (2019:243) menyatakan bahwa rekayasa atas transaksi - transaksi yang berpotensi meminimalkan beban pajak untuk memperoleh penghematan pajak merupakan perencanaan pajak (tax planning).

2.1.3.4 Tujuan Perencanaan Pajak

Dalam Pohan (2013:21) tujuan pokok yang ingin dicapai dari perencanaan pajak yang baik adalah:

1. Meminimalkan beban pajak yang terutang.

Dengan usaha-usaha mengefisiensikan beban pajak yang masih dalam ruang lingkup pemajakan dan tidak melanggar peraturan perundang-undangan perpajakan.

2. Memaksimalkan laba setelah pajak.
3. Meminimalkan terjadinya kejutan pajak (*tax surprise*) jika terjadi pemeriksaan pajak oleh fiskus.
4. Memenuhi kewajiban perpajakan secara benar, efisien, dan efektif sesuai dengan ketentuan perpajakan, yang meliputi:

- a. Mematuhi segala ketentuan administratif, sehingga terhindar dari pengenaan sanksi administratif maupun pidana, seperti bunga, kenaikan, denda, dan hukum kurungan, atau penjara.
- b. Melaksanakan secara efektif segala ketentuan undang-undang perpajakan yang terkait dengan pelaksanaan pemasaran, pembelian, fungsi keuangan, seperti pemotongan dan pemungutan pajak (PPH pasal 21, PPh pasal 22, PPh pasal 23).

2.1.3.5 Macam-Macam Perencanaan Pajak

Dalam Pohan (2013:14), perencanaan pajak terdiri dari 3 macam cara yang bisa dilakukan oleh wajib pajak untuk meminimalkan beban pajaknya diantaranya yaitu :

1. *Tax avoidance*, adalah strategi dan teknik penghindaran pajak yang merupakan tindakan legal yang aman bagi wajib pajak dan tidak melanggar ketentuan peraturan perpajakan. Metode dan teknik yang digunakan yaitu dengan memanfaatkan kelemahan (*grey area*) yang terdapat dalam Undang-Undang perpajakan.
2. *Tax evasion*, merupakan strategi dan teknik penghindaran pajak yang merupakan tindakan yang dilakukan secara ilegal dan tidak aman bagi wajib pajak karena tindakan ini dilakukan dengan cara

menyelundupkan pajak karena tidak berada dalam koridor Undang-Undang ataupun peraturan perpajakan yang berlaku.

3. *Tax saving*, merupakan suatu tindakan penghematan pajak yang dilakukan oleh wajib pajak secara legal yang aman dan tidak bertentangan dengan ketentuan perpajakan.

2.1.3.6 Pengukuran Perencanaan Pajak

Dalam penelitian ini perencanaan pajak diukur dengan menggunakan Tarif Pajak Efektif atau *Effective Tax Rate (ETR)* yang juga dilakukan oleh peneliti sebelumnya (Pradnyana dan Noviani 2017). Menurut Wahab dan Holland dalam Yuono dan Widyawati (2016), penggunaan *effective tax rate* sebagai tarif pajak efektif dan dalam *tax planning* sebagai perbandingan pajak riil yang dibayarkan (beban pajak kini) atas laba sebelum pajak.

Adapun rumus yang digunakan dalam perhitungan tarif pajak efektif atau *Effective Tax Rate (ETR)* adalah :

$$ETR = \frac{\text{Beban Pajak}}{\text{Laba Sebelum Pajak}}$$

2.1.4 Profitabilitas

2.1.4.1 Definisi Profitabilitas

Rasio Profitabilitas merupakan rasio yang digunakan untuk mengukur kemampuan perusahaan dalam menghasilkan laba dari aktivitas normal bisnisnya. Rasio ini bertujuan untuk mengukur tingkat efektivitas manajemen dalam menjalankan operasional perusahaan. Rasio ini menggambarkan kemampuan perusahaan dalam menghasilkan laba melalui semua kemampuan dan sumber daya yang dimilikinya, yaitu berasal dari kegiatan penjualan, penggunaan aset maupun penggunaan modal (Hery, 2016:192).

Rasio profitabilitas dapat digunakan sebagai alat untuk mengukur tingkat efektivitas manajemen. Kinerja yang baik akan ditunjukkan lewat keberhasilan manajemen dalam menghasilkan laba yang maksimal bagi perusahaan (Hery, 2016:192).

Rasio profitabilitas digunakan untuk mengukur tingkat imbalan atau keuntungan dibanding penjualan atau aktiva, mengukur seberapa besar kemampuan perusahaan memperoleh laba dalam hubungan dengan penjualan, aktiva maupun laba dan modal sendiri.

2.1.4.2 Tujuan dan Manfaat Rasio Profitabilitas

Rasio profitabilitas memiliki beberapa manfaat yang dapat diperoleh, baik itu bagi manajemen perusahaan, pemilik perusahaan, dan juga pemangku kepentingan lainnya yang berhubungan dengan perusahaan. Diantaranya tujuan dan manfaat rasio profitabilitas yaitu:

1. Dapat mengetahui kemampuan perusahaan dalam menghasilkan laba dalam suatu periode tertentu.
2. Dapat mengetahui perkembangan laba dari waktu ke waktu, apakah terjadi kenaikan ataupun penurunan.
3. Sebagai penilaian posisi laba atau perbandingan antara keuntungan tahun sebelumnya dengan tahun saat ini.
4. Sebagai pengukur jumlah laba bersih yang dihasilkan perusahaan dari setiap rupiah dana yang ditanamkan dalam total aset.
5. Untuk mengukur dan mengetahui margin laba kotor maupun operasional atas hasil penjualan bersih.

2.1.4.3 Metode Pengukuran Profitabilitas

Dalam buku Sukamulja (2019:97) terdapat beberapa perhitungan yang dapat digunakan untuk mengukur rasio profitabilitas. Terdapat beberapa metode pengukuran rasio profitabilitas diantaranya adalah sebagai berikut yang terdiri dari 4 (empat) pengukuran yaitu:

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

Merupakan perbandingan antar penjualan bersih dikurangi dengan harga pokok penjualan dengan tingkat penjualan, rasio ini menggambarkan laba kotor yang dapat dicapai dari jumlah penjualan. Rasio ini dihitung dengan rumus:

$$\text{Gross Profit Margin} = \frac{\text{Laba Kotor}}{\text{Penjualan Bersih}}$$

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

Merupakan rasio yang digunakan untuk mengukur laba bersih sesudah pajak lalu dibandingkan dengan volume penjualan. Rasio ini dihitung dengan rumus :

$$\text{Net Profit Margin} = \frac{\text{Laba Bersih}}{\text{Penjualan}}$$

3. *Return On Asset* (ROA)

Rasio ini digunakan untuk mengukur kemampuan perusahaan dalam menghasilkan laba bersih dari aset yang dimiliki sekaligus mengukur tingkat pengembalian atas investasi perusahaan. ROA dihitung dengan rumus :

$$\text{Return on Assets} = \frac{\text{Laba Bersih}}{\text{Total Aset}}$$

4. *Return On Equity*(ROE)

Rasio ini digunakan untuk mengukur kemampuan perusahaan untuk menghasilkan laba bersih dari ekuitas.

Rasio ini sangat penting bagi pemegang saham karena menentukan tingkat pengembalian atas saham perusahaan yang mereka miliki. Rasio ini dihitung dengan rumus :

$$\text{Return on Equity} = \frac{\text{Laba Bersih}}{\text{Total Ekuitas}}$$

2.1.5 Leverage

2.1.5.1 Pengertian *Leverage*

Menurut Agnes dalam Rudangga dan Sudiarta (2016), *leverage* merupakan pemakaian utang oleh perusahaan untuk melakukan kegiatan operasional perusahaan. Hutang (*leverage*) yang merupakan rasio utang atau yang dikenal juga sebagai rasio solvabilitas adalah rasio yang mampu menunjukkan kemampuan dari suatu perusahaan dalam memenuhi segala kewajiban finansial dari perusahaan tersebut seandainya perusahaan tersebut dilikuidasi.

Dalam buku Sujarweni (2020:61), dikatakan bahwa Rasio *leverage* digunakan untuk mengukur kemampuan perusahaan dalam memenuhi seluruh kewajibannya baik jangka pendek maupun jangka panjang.

2.1.5.2 Tujuan dan Manfaat Rasio *Leverage*

Berikut adalah beberapa tujuan dan manfaat perusahaan menggunakan rasio *leverage* menurut Hery (2016:164) antara lain:

1. Untuk mengetahui total kewajiban perusahaan kepada kreditur.
2. Untuk mengetahui posisi kewajiban jangka panjang perusahaan terhadap jumlah modal yang dimiliki perusahaan.
3. Untuk mengukur kemampuan aset perusahaan dalam memenuhi seluruh kewajiban, termasuk kewajiban yang bersifat tetap seperti pembayaran angsuran pokok pinjaman dan bunganya secara berkala.
4. Untuk mengukur dan menilai seberapa besar aset perusahaan dibiayai oleh utang.
5. Untuk mengukur dan menilai seberapa besar aset perusahaan dibiayai oleh modal.
6. Untuk mengukur berapa bagian dari setiap rupiah aset yang dijadikan sebagai jaminan utang bagi kreditor.
7. Untuk mengukur berapa bagian dari setiap rupiah aset yang dijadikan sebagai jaminan modal bagi pemilik atau pemegang saham.

8. Untuk menilai sejauh mana atau berapa kali kemampuan perusahaan (yang diukur dari jumlah laba sebelum bunga dan pajak) dalam membayar bunga pinjaman.
9. Untuk mengukur dan menilai seberapa besar pengaruh modal terhadap pembiayaan aset perusahaan.
10. Untuk menilai sejauh mana atau berapa kali kemampuan perusahaan (yang diukur dari jumlah laba operasional) dalam melunasi seluruh kewajiban.

2.1.5.3 Metode Pengukuran Rasio *Leverage*

Metode pengukuran rasio *leverage* diantaranya adalah:

1. Total *Debt to Equity Ratio* (Rasio hutang terhadap Ekuitas)

Rasio ini adalah perbandingan antara hutang-hutang dan ekuitas dalam pendanaan perusahaan dan menunjukkan kemampuan modal sendiri, perusahaan untuk memenuhi seluruh kewajibannya. Adapun rumus *Debt to Equity Ratio* (Rasio hutang terhadap Ekuitas) yaitu:

$$\text{Total Debt to Equity Ratio} = \frac{\text{Total Hutang}}{\text{Ekuitas Pemegang Saham}}$$

2. Total *Debt to Total Asset Ratio* (Rasio hutang terhadap total aktiva)

Rasio ini adalah perbandingan antara hutang lancar dan hutang jangka panjang dan jumlah seluruh aktiva

diketahui. Adapun *Debt to Total Asset Ratio* ini dihitung dengan rumus sebagai berikut:

$$\text{Total Debt to Total Asset Ratio} = \frac{\text{Total Hutang}}{\text{Total Aktiva}}$$

3. *Long term debt to Equity Ratio*

Rasio ini merupakan bagian dari setiap rupiah modal sendiri yang dijadikan jaminan untuk utang jangka panjang. *Long term debt to Equity Ratio* dihitung dengan rumus sebagai berikut :

$$\text{Long term debt to Equity Ratio} = \frac{\text{Hutang Jangka Panjang}}{\text{Modal Saham}}$$

4. *Tangible assets debt coverage*

Rasio ini merupakan besarnya aktiva tetap *tangible* yang digunakan untuk menjamin utang jangka panjang setiap rupiahnya.

Adapun Rasio dari *Tangible assets debt coverage* ini dapat dihitung dengan rumus sebagai berikut yaitu:

$$\text{Tangible assets debt coverage} = \frac{\text{Jumlah Aktiva-intangibles-Hutang lancar}}{\text{Hutang Jangka Panjang}}$$

5. *Times interest earned ratio*

Rasio ini merupakan besarnya jaminan keuntungan untuk membayar bunga utang jangka panjang. *Times interest earned ratio* ini dapat dihitung dengan rumus sebagai berikut :

$$\text{Times interest earned ratio} = \frac{\text{EBIT}}{\text{Hutang Jangka Panjang}}$$

2.2 Penelitian Terdahulu

Berikut ini adalah hasil dari beberapa penelitian sejenis yang dijadikan kajian, antara lain:

Tabel 2.1
Penelitian Terdahulu

No	Peneliti	Judul	Hasil Penelitian
1.	Herawati dan Ekawati (2016) (Jurnal Riset Akuntansi Vol. 4, No.1)	Pengaruh Perencanaan Pajak Terhadap Nilai Perusahaan	Perencanaan pajak berpengaruh terhadap nilai perusahaan
2.	Agus dan Mustanda (2017) (E-Jurnal Manajemen Unud Vol.6, No.3)	Pengaruh Leverage, Ukuran Perusahaan, Pertumbuhan Perusahaan, dan Profitabilitas Terhadap Nilai Perusahaan Pada Perusahaan Properti	Leverage, pertumbuhan perusahaan, dan profitabilitas secara parsial berpengaruh signifikan terhadap nilai perusahaan. Sedangkan ukuran perusahaan
3.	Yuliem (2018) (Jurnal Ilmiah Mahasiswa Universitas Surabaya, Vol.7, No.1)	Pengaruh Perencanaan Pajak (Tax Planning) Terhadap Nilai Perusahaan (Firm Value) Pada Perusahaan Sektor Non Keuangan Yang Terdaftar Di BEI Periode 2013-2015	Perencanaan pajak tidak berpengaruh terhadap nilai perusahaan

Tabel 2.1
Penelitian Terdahulu (Lanjutan)

No	Peneliti	Judul	Hasil Penelitian
4.	Yuono & Widyawati (2017) (Jurnal Ilmu dan Riset Akuntansi, Vol 5, No.6)	Pengaruh Perencanaan Pajak dan Corporate Governance Terhadap Nilai Perusahaan	Perencanaan pajak, dan komite audit berpengaruh positif dan signifikan terhadap nilai perusahaan. Kepemilikan manajerial, kepemilikan institusional dan komisaris independen tidak berpengaruh terhadap nilai perusahaan
5.	Pramesty (2020) (Jurnal Riset dan Manajemen, Vol.9, No.4)	Pengaruh Profitabilitas, leverage dan kebijakan dividen terhadap nilai perusahaan Food and Beverage yang terdaftar di BEI	Profitabilitas, leverage berpengaruh signifikan terhadap nilai perusahaan. Sedangkan kebijakan dividen tidak berpengaruh signifikan terhadap nilai perusahaan.
6.	Oktrima (2017) (Jurnal Manajemen Keuangan, Vol.1, No.1)	Pengaruh Profitabilitas, Likuiditas, dan Struktur Modal Terhadap Nilai Perusahaan	Profitabilitas, likuiditas, dan struktur modal tidak berpengaruh terhadap nilai perusahaan dan profitabilitas, likuiditas, dan struktur modal secara bersama-sama berpengaruh terhadap nilai perusahaan.
7.	Hidayat (2019) (Jurnal Forum Ekonomi, Vol.21, No.1)	Pengaruh Ukuran Perusahaan, Return On Equity dan Leverage Terhadap Nilai Perusahaan Pada Perusahaan Manufaktur Di Indonesia	Ukuran perusahaan, leverage tidak berpengaruh signifikan terhadap nilai perusahaan. Sedangkan ROE (Profitabilitas) berpengaruh signifikan terhadap nilai perusahaan.

Sumber: Diolah dari berbagai referensi

2.3 Kerangka Konseptual

Penelitian ini membahas tentang Nilai Perusahaan pada Perusahaan Manufaktur Sektor Aneka Industri yang terdaftar di Bursa Efek Indonesia tahun 2017-2019. Ada beberapa variabel yang akan diteliti oleh penulis

karena diindikasikan dapat mempengaruhi Nilai Perusahaan. Variabel independen dalam penelitian ini adalah perencanaan pajak , profitabilitas, dan leverage, sedangkan variabel dependen dalam penelitian ini adalah nilai perusahaan.

2.3.1 Pengaruh Perencanaan Pajak Terhadap Nilai Perusahaan

Perencanaan pajak adalah usaha yang dilakukan oleh manajemen perusahaan agar beban pajak yang harus dibayarkan tidak terlalu tinggi. Perencanaan pajak dapat dilakukan dengan cara mengelola dan merekayasa transaksi yang terjadi dalam perusahaan yang memiliki tujuan dalam memaksimalkan laba. Perencanaan pajak cukup efektif dilakukan sebagai upaya pengurangan beban pajak, dan hal ini diperbolehkan tetapi dengan tidak melanggar peraturan perundang-undangan perpajakan yang berlaku di Indonesia (Yuono dan Widyawati, 2016).

Dalam penelitian Yuliem (2018), aktivitas perencanaan pajak dilakukan agar beban pajak dapat diminimalkan serendah mungkin dan terstruktur yang dilakukan dengan memanfaatkan peraturan yang ada dan pemanfaatan sumberdaya perusahaan demimemperoleh peningkatan laba setelah pajak yang kemudian berdampak terhadap peningkatannilai perusahaan, dengan mengabaikan tingkat *compliance* perusahaan. Hal ini sejalan dengan penelitian yang dilakukan oleh Herawati dan Ekawati (2016) menemukan hasil bahwa perencanaan pajak berpengaruh terhadap nilai perusahaan dan

penelitian yang dilakukan oleh Yuono dan Widyawati (2016) juga menemukan hasil yang sama bahwa perencanaan pajak berpengaruh terhadap nilai perusahaan, namun berbeda dengan yang diteliti oleh Yuliem (2018) menemukan hasil bahwa perencanaan pajak tidak berpengaruh terhadap nilai perusahaan. Perencanaan pajak merupakan langkah awal dalam manajemen pajak dimana hal ini dilakukan dengan pengumpulan dan penelitian terhadap peraturan perpajakan, dengan bermaksud agar jenis tindakan penghematan pajak yang akan dilakukan dapat di seleksi. Pada umumnya penekanan perencanaan pajak dilakukan agar kewajiban pajak menjadi minimum.

2.3.2 Pengaruh Profitabilitas Terhadap Nilai Perusahaan

Profitabilitas adalah kemampuan perusahaan dalam menghasilkan laba. Jika profitabilitas semakin tinggi, maka akan semakin baik, yang berarti perusahaan memiliki kinerja yang bagus dalam menghasilkan laba bersih. Agar investor tertarik dalam berinvestasi, maka pihak manajemen harus berusaha meningkatkan profitabilitas perusahaan. Dengan terjadinya peningkatan laba, maka akan berdampak positif terhadap peningkatan harga saham di pasar modal, yang artinya nilai perusahaan berada dalam posisi yang baik (Nurminda, Isyuardhana, dan Nurbaiti, 2017).

Dalam penelitian Pramesty dan Cahyono (2020) menyatakan bahwa laba di dalam suatu perusahaan memiliki sinyal yang positif

agar nilai perusahaan mengalami peningkatan, karena perusahaan yang memiliki laba yang lebih tinggi dapat menarik minat investor untuk berinvestasi di perusahaan tersebut dibandingkan dengan perusahaan yang tidak menghasilkan laba yang menyebabkan nilai perusahaan rendah di mata investor. Hal ini sejalan dengan penelitian yang dilakukan oleh Pramesty (2020) menemukan hasil bahwa profitabilitas (ROA) berpengaruh signifikan terhadap nilai perusahaan, Utama dan Lisa (2018) menemukan hasil bahwa profitabilitas berpengaruh signifikan terhadap nilai perusahaan. Namun berbeda dengan Oktrima (2017) menyatakan bahwa variabel profitabilitas tidak berpengaruh terhadap nilai perusahaan.

2.3.3 Pengaruh *Leverage* Terhadap Nilai Perusahaan

Leverage merupakan rasio yang digunakan untuk mengukur sejauh mana aktiva perusahaan dibiayai oleh utang, Penentuan sumber dana merupakan tanggung jawab manajer keuangan, karena perolehan sumber dana tersebut digunakan untuk mendanai investasi yang direncanakan oleh perusahaan. Oleh karena itu, manajer harus akurat dalam mempertimbangkan keuntungan dan risiko yang dihadapi untuk menentukan sumber dana yang akan digunakan. Keputusan pendanaan berasal dari dua yaitu hutang dan modal sendiri (Hidayat 2019).

Leverage ini digunakan untuk mengukur *financial leverage* dari perusahaan dimana semakin besar leveragemenunjukkan struktur

permodalan lebih banyak dibiayai pinjaman, sehingga ketergantungan perusahaan terhadap kreditur semakin meningkat. Hal ini menyebabkan *return* saham akan semakin menurun dan akan berpengaruh terhadap *return* saham. Semakin tingginya *leverage* maka semakin rendahnya kepercayaan para investor yang menanamkan investasinya dalam bentuk saham. *Leverage* menunjukkan rasio yang digunakan untuk mengukur sejauh mana aktiva perusahaan dibiayai oleh hutang, apabila rasio *leverage* tinggi artinya jumlah hutang dibanding aset perusahaan lebih besar, maka untuk meningkatkan nilai perusahaan/harga saham, aset perusahaan yang dibiayai dengan hutang tersebut harus di manfaatkan secara optimal, sehingga nilai perusahaan akan naik, dan sebaliknya (Hidayat 2019).

Hal ini sejalan dengan penelitian Utama dan Lisa (2018) yang mendapatkan hasil bahwa *leverage* berpengaruh signifikan terhadap nilai perusahaan, yang sejalan dengan penelitian Agus dan Mustanda (2017) menemukan hasil yang sama bahwa *leverage* berpengaruh signifikan terhadap nilai perusahaan. Namun, berbeda dengan penelitian Hidayat (2019) yang menyatakan bahwa *leverage* tidak berpengaruh signifikan terhadap nilai perusahaan.

2.3.4 Pengaruh Perencanaan Pajak, Profitabilitas dan *Leverage* Terhadap Nilai Perusahaan

Aktivitas perencanaan pajak dilakukan agar beban pajak dapat diminimalkan serendah mungkin dan terstruktur yang dilakukan

dengan memanfaatkan peraturan yang ada dan pemanfaatan sumberdaya perusahaan demimemperoleh peningkatan laba setelah pajak yang kemudian berdampak terhadap peningkatannilai perusahaan, dengan mengabaikan tingkat *compliance* perusahaan (Yuliem 2018). Lestari dan Wardhani dalam Astuti dan Fitria (2019), menyatakan bahwa perencanaan pajak berpengaruh positif terhadap nilai perusahaan. Pengaruh positif ini menunjukkan bahwa dengan melakukan perencanaan pajak yang efektif maka akan dapat meningkatkan nilai perusahaan. Hal ini sejalan dengan penelitian Herawati dan Ekawati (2016) menemukan hasil bahwa perencanaan pajak berpengaruh terhadap nilai perusahaan dan penelitian yang dilakukan oleh Yuono dan Widyawati (2016) juga menemukan hasil yang sama bahwa bahwa perencanaan pajak berpengaruh terhadap nilai perusahaan, namun berbeda dengan yang diteliti oleh Yuliem (2018) menemukan hasil bahwa perencanaan pajak tidak berpengaruh terhadap nilai perusahaan.

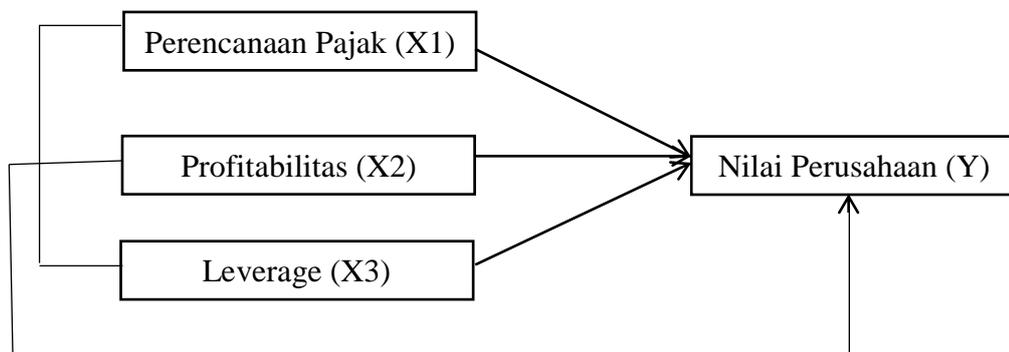
Profitabilitas merupakan kemampuan perusahaan dalam menghasilkan laba. Jika profitabilitas semakin tinggi, maka akan semakin baik, yang berarti perusahaan memiliki kinerja yang bagus dalam menghasilkan laba bersih. Dengan terjadinya peningkatan laba, maka akan berdampak positif terhadap peningkatan harga saham di pasar modal, yang artinya nilai perusahaan berada dalam posisi yang baik (Nurminda, Isyuardhana, dan Nurbaiti, 2017). Dalam

penelitian Pramesty dan Cahyono (2020) menyatakan bahwa laba di dalam suatu perusahaan memiliki sinyal yang positif agar nilai perusahaan mengalami peningkatan, karena perusahaan yang memiliki laba yang lebih tinggi dapat menarik minat investor untuk berinvestasi di perusahaan tersebut dibandingkan dengan perusahaan yang tidak menghasilkan laba yang menyebabkan nilai perusahaan rendah di mata investor. Hal ini sejalan dengan penelitian yang dilakukan oleh Pramesty (2020) menemukan hasil bahwa profitabilitas (ROA) berpengaruh signifikan terhadap nilai perusahaan, Utama dan Lisa (2018) menemukan hasil bahwa profitabilitas berpengaruh signifikan terhadap nilai perusahaan. Namun berbeda dengan Oktrima (2017) menyatakan bahwa variabel profitabilitas tidak berpengaruh terhadap nilai perusahaan.

Leverage merupakan rasio yang digunakan untuk mengukur sejauh mana aktiva perusahaan dibiayai oleh utang, Penentuan sumber dana merupakan tanggung jawab manajer keuangan, karena perolehan sumber dana tersebut digunakan untuk mendanai investasi yang direncanakan oleh perusahaan. *Leverage* menunjukkan rasio yang digunakan untuk mengukur sejauh mana aktiva perusahaan dibiayai oleh hutang, apabila rasio *leverage* tinggi artinya jumlah hutang dibanding aset perusahaan lebih besar, maka untuk meningkatkan nilai perusahaan/harga saham, asset perusahaan yang dibiayai dengan hutang tersebut harus di manfaatkan secara optimal, sehingga nilai

perusahaan akan naik, dan sebaliknya (Hidayat, 2019). Hal ini sejalan dengan penelitian Utama dan Lisa (2018) yang mendapatkan hasil bahwa leverage berpengaruh signifikan terhadap nilai perusahaan, yang sejalan dengan penelitian Agus dan Mustanda (2017) menemukan hasil yang sama bahwa leverage berpengaruh signifikan terhadap nilai perusahaan. Namun, berbeda dengan penelitian Hidayat (2019) yang menyatakan bahwa leverage tidak berpengaruh signifikan terhadap nilai perusahaan.

Secara sederhana kerangka konseptual dalam penelitian ini dapat digambarkan sebagai berikut:



Gambar 2.1 Kerangka Konseptual

Sumber: data diolah (2021)

2.4 Hipotesis Penelitian

Hipotesis adalah jawaban sementara terhadap rumusan masalah yang akan dibuktikan kebenarannya berdasarkan fakta-fakta yang ada dengan mengolah dan menguji data-data yang telah diperoleh.

Berdasarkan kerangka konseptual yang telah digambarkan, maka hipotesis dalam penelitian ini adalah:

1. Perencanaan pajak berpengaruh terhadap nilai perusahaan.
2. Profitabilitas berpengaruh terhadap nilai perusahaan.
3. Leverage berpengaruh terhadap nilai perusahaan.
4. Perencanaan pajak, Profitabilitas dan Leverage berpengaruh secara simultan.