

BAB II

TINJAUAN PUSTAKA

A. Landasan Teori

1. *Signalling Theory*

Teori sinyal (*Signalling Theory*) untuk pertama kali dikenalkan oleh Michael Spence pada tahun 1973 di dalam penelitiannya yang berjudul “*Job Market Signalling*” kemudian dikembangkan oleh Ross pada tahun 1977. (Ross,1977) menyatakan bahwa informasi yang lebih baik dari pihak eksekutif perusahaan akan berpengaruh terhadap investor. Menurut Brigham & Houston (2019:33) *signalling theory* merupakan ukuran manajemen perusahaan yang memandu investor tentang bagaimana perusahaan melihat prospek masa depan perusahaan. Teori ini menggambarkan pemberian informasi kepada pihak luar oleh entitas yang memiliki insentif. Insentif perusahaan untuk melakukan pengungkapan disebabkan adanya informasi asimetris antara entitas dengan pihak eksternal. Pihak eksternal memperkirakan nilai perusahaan sebagai fungsi dari berbagai prosedur *signalling*.

Signalling theory memberikan saran bagi entitas dalam pemberian sinyal kepada pengguna laporan keuangan. Laporan keuangan tahunan perusahaan memberikan informasi tentang kualitas laba perusahaan. Kebijakan dalam membuat laporan keuangan dapat mencegah adanya kecurangan dalam memanipulasi laba dan membantu para pengguna laporan keuangan. Sinyal yang diterima oleh para investor tidak hanya

sinyal yang baik, namun juga dapat berupa sinyal yang buruk. Saat informasi diumumkan dan sudah diterima oleh semua pelaku pasar, hal yang pertama dilakukan pelaku pasar adalah menafsirkan dan menelaah informasi ini sebagai sinyal baik (*good news*) atau sinyal buruk (*bad news*). Jika sinyal itu positif, maka akan ada reaksi pasar saat informasi tersebut diterima.

Kerangka teori sinyal menyebutkan adanya hubungan asimetri antara manajer dengan pihak luar perusahaan karena manajer perusahaan memiliki informasi lebih tentang entitas dan peluang yang ditawarkannya daripada pihak eksternal (Wolk dkk, 2013). Peningkatan nilai perusahaan dapat dilakukan melalui pengurangan asimetri informasi, yaitu dengan pemberian informasi positif dan relevan. Hal ini dapat mengurangi ketidakpastian tentang prospek perusahaan dan meningkatkan kredibilitas perusahaan.

★ Dari beberapa penjelasan mengenai teori *signal*, dapat disimpulkan bahwa variabel pada penelitian ini memiliki hubungan dengan teori *signal*. Keputusan investasi yang tepat mampu memaksimalkan kinerja perusahaan dan memberikan sinyal positif kepada para investor sehingga terjadi peningkatan harga saham dan nilai perusahaan. Hal tersebut sesuai dengan pernyataan *signalling theory* yaitu pengeluaran investasi memberi *positive signal* bagi para investor dan akan berdampak baik bagi pertumbuhan suatu entitas di masa mendatang

sehingga menaikkan harga saham yang digunakan sebagai indikator nilai perusahaan.

2. *Trade Off Theory*

Trade off theory untuk pertama kali dipublikasikan oleh Modigliani dan Miller pada 1963 pada tulisannya yang berjudul “*Corporate Income Taxes on The Cost of Capital a Correction*”. *Trade off theory* mengasumsikan bahwa terdapat taraf utang ideal dalam menentukan pengaruh struktur modal terhadap nilai perusahaan (Ghosh, 2017).

Trade off theory adalah teori yang mana entitas mengganti manfaat pajak dari pembiayaan utang terhadap masalah yang timbul akibat kemungkinan kebangkrutan. Semakin banyak utang yang digunakan, semakin besar keuntungan dari digunakannya utang tersebut, namun biaya kebangkrutan serta biaya agensi juga meningkat (Brigham dan Houston, 2019).

★ Penggunaan liabilitas menambah nilai perusahaan hanya mencapai kondisi tertentu, pemakaian utang justru memperkecil nilai perusahaan sebab naiknya laba akibat digunakannya utang tak sebanding dengan biaya kebangkrutan dan keagenan. Hal ini menciptakan *trade off* antara manfaat dan biaya menggunakan utang (Brigham dan Houston, 2019).

Menurut Hanafi (2013) membagi biaya kebangkrutan menjadi dua yaitu:

a. Biaya Langsung

Biaya langsung adalah biaya administrasi, biaya pengacara/hukum, biaya akuntansi, dan biaya serupa lainnya.

b. Biaya Tidak Langsung

Biaya tidak langsung adalah biaya yang disebabkan oleh fakta bahwa perusahaan lain atau pihak lain tidak mau melakukan bisnis formal dengan perusahaan yang mengalami kebangkrutan.

Dengan demikian struktur modal akan meningkatkan nilai perusahaan pada saat entitas dapat mengimbangi manfaat pemakaian utang dengan biaya langsung maupun tidak langsung.

3. *Pecking Order Theory*

Pada tahun 1961 untuk pertama kalinya Donaldson memperkenalkan *Pecking order theory*. Namun penyebutan *pecking order theory* dilakukan oleh Myers & Majluf (1984) dalam tulisannya “*The Capital Structure Puzzle*”. Dalam teori ini dinyatakan bahwa ada semacam tata urutan (*pecking order*) oleh perusahaan dalam penggunaan modal. Teori tersebut juga menjelaskan bahwa perusahaan lebih memprioritaskan pendanaan ekuitas internal seperti menggunakan laba yang ditahan dibandingkan dengan pendanaan ekuitas eksternal yaitu menerbitkan saham baru (Meli, 2020).

Teori ini menyatakan bahwa perusahaan memprioritaskan sumber-sumber dari pembiayaan internal untuk ekuitas berdasarkan prinsip usaha minimal, atau paling tidak resistensi dengan memilih untuk

meningkatkan ekuitas melalui penjualan saham baru sebagai pembiayaan terakhir. Penerbitan saham baru menjadi urutan paling akhir, sebab terbitnya saham baru menjadi sinyal bagi pemegang saham dan calon investor mengenai keadaan entitas saat ini dan peluang masa depan yang buruk. Jika pembiayaan eksternal diperlukan, maka perusahaan harus terlebih dahulu menerbitkan sekuritas yang paling aman. Perusahaan mulai dengan utang, kemudian *hybrid securities* seperti *convertible bonds*, kemudian ekuitas sebagai upaya terakhir (Meli, 2020).

Menurut Myers & Majluf (1984), di dalam *pecking order theory* menyatakan bahwa permasalahan utama keputusan struktur modal perusahaan terdapat pada informasi yang asimetris (*asymmetric information*) di antara manajer dan investor mengenai kondisi internal perusahaan, serta argumentasi bahwa manajer lebih berpihak pada pemegang saham lama. Kedua permasalahan tersebut menyebabkan perusahaan memiliki hirarki pendanaan yang dimulai dari arus kas, internal, utang, kemudian saham.

Dasar pemikiran *pecking order theory* adalah tidak ada suatu target *debt equity ratio* tertentu, dan terdapat hirarki sumber dana yang paling disukai oleh perusahaan. Inti dari teori ini adalah adanya dua jenis sumber modal, yaitu *external financing* dan *internal financing*. Teori ini menjelaskan mengapa perusahaan yang menguntungkan cenderung menggunakan utang dalam jumlah yang kecil. Penyebabnya bukan

disebabkan oleh rendahnya target *debt ratio*, melainkan disebabkan oleh kebutuhan *external financing* perusahaan yang kecil. *Profitable* yang lebih sedikit akan membuat suatu perusahaan menggunakan lebih banyak utang karena dua alasan, yaitu *internal financing* yang tidak mencukupi dan utang adalah sumber eksternal utama (Meli, 2020).

4. Nilai Perusahaan

Menurut Brigham dan Houston (2019), nilai perusahaan merupakan alat penilaian pasar karena nilai perusahaan dapat memberi kejayaan yang maksimal kepada investor jika harga saham perusahaan meningkat. Manajemen telah mengambil beberapa kebijakan untuk menambah nilai perusahaan, meningkatkan kejayaan pemilik dan para pemegang saham yang tergambar dalam *stock price*.

Nilai perusahaan didasarkan pada *signalling theory* dari Ross (1977), dimana perusahaan yang berkualitas baik secara sadar mengirimkan sinyal ke market dimana harapannya mampu memilih perusahaan yang berkualitas baik dan berkualitas buruk. *Signalling theory* mengemukakan bahwa tindakan manajemen perusahaan memberikan isyarat kepada investor.

Nilai perusahaan merupakan pendapat investor mengenai suatu perusahaan dan sering dihubungkan dengan harga saham. Tingginya harga saham diikuti dengan tingginya nilai perusahaan. Tujuan tata kelola perusahaan yaitu mengoptimalkan kejayaan para pemegang saham (Harmono, 2017:1). Nilai perusahaan diestimasi dengan harga

saham dalam pasar berdasar realisasi *stock market price*, yang merupakan contoh evaluasi publik secara nyata terhadap performa perusahaan (Umdiana dan Nurjanah, 2020). Indikator pengukuran nilai perusahaan terdiri dari:

a. Price Earning Ratio (PER)

Menurut Harmono (2014:12) *Price Earning Ratio* (PER) yaitu *value price per share* yang efisien digunakan pada laporan laba rugi akhir serta membentuk standar pelaporan keuangan entitas Indonesia (Piristina & Khairunnisa, 2019). *Price earning ratio* menunjukkan bagaimana pasar mengevaluasi kinerja perusahaan seperti dijelaskan oleh EPS. *Price Earning Ratio* (PER) menggambarkan pengaruh harga pasar saham biasa terhadap EPS.

Entitas dengan peluang tingkat pertumbuhan yang tinggi biasanya memiliki tingkat *price earning ratio* yang tinggi pula, hal ini terlihat bahwa pasar mengharapkan pertumbuhan laba di masa yang akan datang. Sebaliknya, entitas dengan tingkat pertumbuhan yang rendah cenderung memiliki *price earning ratio* yang rendah. Semakin rendah *price earning ratio* suatu saham maka semakin baik atau semakin murah harganya untuk diinvestasikan. *Price earning ratio* akan rendah apabila harga saham semakin turun atau karena laba bersih perusahaan meningkat. Nilai *price earning ratio* yang kecil mengindikasikan murahnya harga saham dan kapasitas per

lembar saham akan semakin baik dalam menghasilkan laba bagi perusahaan (Indarti & Nurdhiana, 2021).

Kinerja per lembar saham yang baik berpengaruh pada jumlah investor yang tertarik pada saham tersebut. Menurut Tandelilin (2010), rumus PER adalah sebagai berikut :

$$\text{PER} = \frac{\text{Harga Saham}}{\text{Earning per lembar saham}}$$

b. Price to Book Value (PBV)

Sarngadharan & Kumar (2011, 155) berpendapat bahwa *Price to Book Value Ratio establishes the relation of market value per equity share to the book value per equity share. This ratio reflect the contribution of a firm towards the wealth of society based on its investment.*

Sedangkan menurut Tandelilin (2017: 324) *Price to Book Value* adalah gambaran *stock market price* dan *book value per share* yang dapat dipakai sebagai penentu nilai saham dimana *stock market value* harus mencerminkan *book value*.

Pengertian PBV juga dikemukakan oleh Hery (2018:145) *Price to Book Value (PBV)* adalah proporsi yang membandingkan *stock market price* dengan *book value per share*. PBV dipakai dalam pengukuran tingkat harga saham *overvalued* atau *undervalued*. Nilai PBV yang rendah menandakan saham *undervalued* yang berarti merupakan investasi jangka panjang yang sangat baik. Namun, nilai PBV yang rendah juga dapat menandakan bahwa taraf dan

kemampuan mendasar entitas semakin memburuk. Dengan demikian, perbandingan nilai PBV dengan nilai PBV saham emiten lain dengan industri yang sama harus dilakukan. Menurut Brigham & Houston (2019) untuk menghitung *price to book value* dilakukan dengan:

$$\text{Price to Book Value} = \frac{\text{Market Price Per Share}}{\text{Book Value Per Share}}$$

Book value per share dapat dihitung dengan rumus :

$$\text{Book Value Per Share} = \frac{\text{Common Equity}}{\text{Share Outstanding}}$$

Price to Book Value menunjukkan berapa lama perusahaan mampu mewujudkan nilai perusahaan dibandingkan dengan total ekuitas. Semakin tinggi rasio PBV, maka entitas mampu mewujudkan nilai perusahaan. Besaran standar nilai PBV pada entitas yaitu >1 dimana perusahaan tersebut diindikasikan memiliki saham yang layak untuk dipertimbangkan.

c. Tobin's Q ratio (Q Tobin)

Tobin's Q ratio pertama kali dikenalkan oleh Professor James Tobin pada tahun 1969. Rasio ini adalah rasio taksiran nilai perusahaan yang dinilai dari asetnya dimana jika angka yang diperoleh lebih besar dari angka tahun sebelumnya berarti terdapat kemungkinan bahwa perusahaan dapat mengelola asetnya lebih baik sehingga laba perusahaan akan meningkat (Dzahabiyya dkk, 2020). Berdasarkan

penelitian yang dilakukan oleh Ubaidillah (2019), perhitungan rasio

Tobin's Q yaitu:

$$Tobin's Q = \frac{(MVS+DEBT)}{TA}$$

Keterangan :

Tobin's Q = Nilai Perusahaan

MVE = Nilai Pasar Ekuitas (*closing price* akhir tahun × jumlah saham yang beredar pada akhir tahun).

D = Total hutang perusahaan

TA = Total aset perusahaan

5. Struktur Modal

Struktur modal yaitu sumber modal jangka panjang yang dibangun dalam entitas selama melebihi waktu setahun (Zainul, 2018:69).

Sementara itu, Sudana (2019:189) berpendapat struktur modal mengacu pada biaya jangka panjang entitas ekonomi dengan membandingkan antara utang tidak lancar dan ekuitas. Pengertian lain juga dikemukakan oleh Sugeng (2017:189) struktur modal adalah sejumlah aktiva yang relatif besar dan terikat dalam jangka waktu yang panjang sehingga lebih bersifat strategik bagi perusahaan.

Ada dua jenis indikator rasio struktur modal yang dapat digunakan yaitu rasio DAR dan DER. *Debt to Asset Ratio* (DAR) total hutang dan aset yang dibandingkan, sedangkan *Debt to Equity Ratio* (DER) yaitu perbandingan jumlah hutang dan jumlah ekuitas (Sugeng, 2017:267-268).

a. Debt to Asset Ratio (DAR)

James C. Van Horne dan John M. Wachowicz Jr. (2012:209) mengemukakan bahwa *debt ratio* adalah rasio utang dengan modal yang menunjukkan sejauh mana penggunaan pendanaan utang apabila dibandingkan dengan penggunaan aset. Semakin tinggi rasionya maka semakin besar penggunaan aset melalui hutang. Perusahaan sebaiknya menggunakan hutang sebagai pembelian aset (Sari dkk, 2021). DAR dirumuskan sebagai berikut:

$$DAR = \frac{\text{Total Utang (Debt)}}{\text{Total Asset}} \times 100\%$$

Sumber : Sari dkk, 2021

b. Debt to Equity Ratio (DER)

Kasmir (2012) berpendapat *Debt to Equity Ratio* (DER) adalah rasio penilaian utang dengan ekuitas. DER dapat diperoleh melalui perbandingan total utang, termasuk utang lancar dan seluruh ekuitas. Semakin tinggi nilai DER maka penggunaan ekuitas melalui hutang juga meningkat (Sari dkk, 2021). Rasio ini dapat dihitung dengan cara:

$$DER = \frac{\text{Total Utang (Debt)}}{\text{Total Ekuitas}} \times 100\%$$

Sumber : Sari dkk, 2021

6. Ukuran Perusahaan

Ukuran perusahaan adalah besaran entitas yang dapat diperoleh dengan nilai log dari total aktiva. Ukuran perusahaan dikategorikan

menjadi tiga, yaitu perusahaan besar (*large company*), perusahaan sedang (*medium company*), dan perusahaan kecil (*small company*) (Hartono, 2017). Ukuran perusahaan adalah skala yang digunakan untuk mengelompokkan sebuah entitas berdasar total aset, nilai pasar saham, dan sebagainya (Sari dkk, 2021). Ukuran Perusahaan diperoleh dengan cara:

$$\text{Ukuran Perusahaan} = \text{Ln}(\text{total aset})$$

Proksi ukuran perusahaan dilakukan menggunakan *Logaritma Natural Total Asset* (Ln Total Asset). Total aset dianggap paling mencerminkan ukuran perusahaan paling efektif, dan berpengaruh terhadap nilai perusahaan (Novelia dkk, 2020).

7. Likuiditas

Likuiditas mengacu pada kemampuan perusahaan untuk membayar kewajiban lancar, seperti utang usaha, utang dividen, utang pajak, dan sebagainya (Hulqi dkk, 2021). Sedangkan menurut Kariyoto (2017) likuiditas merupakan kesanggupan entitas membayar utang lancar saat jatuh tempo. Terdapat beberapa rasio likuiditas yaitu :

a. Rasio Lancar (*Current Ratio*)

Current ratio adalah tolak ukur yang umumnya dilakukan untuk melihat kesanggupan perusahaan dalam membyar utang lancar. Besarnya rasio lancar menggambarkan keberhasilan entitas membayar kewajiban jangka pendeknya. *Current ratio* diperoleh dengan cara:

$$\text{Current Ratio} = \frac{\text{Aktiva Lancar}}{\text{Hutang Lancar}} \times 100\%$$

b. Rasio Cepat (*Quick Ratio*)

Quick ratio atau rasio cepat merupakan kemampuan perusahaan untuk membayar utang lancar (utang jangka pendek) yang harus segera dipenuhi dengan aktiva lancar yang dimiliki perusahaan tanpa memperhitungkan nilai perusahaan (*inventory*) (Arsita, 2021). Rumus *Quick Ratio* yang digunakan yaitu:

$$\text{Current Ratio} = \frac{\text{Aktiva Lancar} - \text{Persediaan}}{\text{Kewajiban lancar}}$$

c. Rasio Kas (*Cash Ratio*)

Rasio kas digunakan dalam pengukuran total kas yang dimiliki entitas untuk pembayaran utang. *Cash ratio* yang tinggi menggambarkan kesanggupan entitas untuk melunasi hutang jangka pendeknya dengan memakai dana kas yang tersedia, sedangkan *cash ratio* yang rendah menunjukkan bahwa perusahaan mengalami kekurangan dana kas untuk membayar hutang jangka pendeknya sehingga perlu dilakukan penjualan aktiva lancar yang lain untuk menutupi kekurangan dana kas (Arsita, 2021). Rasio ini dihitung dengan rumus:

$$\text{Cash Ratio} = \frac{\text{Kas} + \text{Setara Kas}}{\text{Hutang Lancar}} \times 100\%$$

8. Profitabilitas

Profitabilitas merupakan kesanggupan entitas dalam memperoleh keuntungan sdalam periode tertentu pada tingkat penjualan, aktiva, dan ekuitas tertentu. Penilaian profitabilitas dilakukan dengan berbagai cara berdasarkan laba dan aset atau modal yang sebanding (Hulqi dkk, 2021). Menurut Kasmir (2017) rasio profitabilitas merupakan penilaian terhadap kemampuan entitas dalam memperoleh laba. Sementara itu, rasio profitabilitas menurut Sujarweni (2017) adalah rasio yang menilai kemampuan suatu entitas ekonomi untuk menghasilkan keuntungan terkait penjualan, aktiva, serta laba dan ekuitas.

Kesimpulan dari penjelasan beberapa ahli di atas yaitu rasio profitabilitas merupakan rasio yang dijadikan acuan untuk menilai seberapa jauh entitas mampu memperoleh laba dari aktivitas operasional (Hulqi dkk, 2021). Ada beberapa jenis rasio profitabilitas, di antaranya adalah:

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

Gross Profit Margin adalah pengukuran rasio profitabilitas dimana laba kotor digunakan sebagai persentase dari pendapatan penjualan. Laba kotor dipengaruhi oleh laporan arus kas menggambarkan jumlah laba yang diperoleh perusahaan setelah memperhitungkan biaya produksi suatu produk. Margin laba adalah rasio profitabilitas yang mengevaluasi laba bersih setelah pajak sebagai persentase dari pendapatan penjualan (Nirawati dkk, 2022).

Rumus yang digunakan untuk menghitung *Gross Profit Margin* yaitu:

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

b. Rasio Pengembalian Aset (*Return on Assets Ratio*)

Return on Assets adalah rasio yang menunjukkan apa yang harus dihasilkan oleh investasi atau aset yang diinvestasikan. Semakin tinggi *Return on Asset* maka perusahaan tersebut memiliki kemampuan perusahaan dalam menghasilkan laba sehingga investor akan semakin yakin untuk menginvestasikan modalnya di perusahaan tersebut. Tingginya *Return on Asset* menandakan bahwa perusahaan telah efisien dalam menciptakan laba dengan mengolah semua aktiva yang dimilikinya (Hery, 2015). Rasio ini dapat dihitung menggunakan cara:

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

c. Rasio Pengembalian Ekuitas (*Return on Equity Ratio*)

Menurut Hery (2015:230) ROE merupakan pengukuran keberhasilan entitas dalam memperoleh laba bagi investor. Sedangkan menurut Kasmir (2014:202) ROE merupakan perbandingan laba bersih dan modal perusahaan. Hubungan ini menjelaskan bahwa ROE sangat diperlukan investor sebab tingginya ROE berdampak pada kenaikan saham. Rumus perhitungannya:

$$\text{ROE} = \frac{\text{Laba Bersih}}{\text{Total Ekuitas}} \times 100\%$$

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

Net Profit Margin merupakan rasio yang menginterpretasikan tingkatan efisiensi perusahaan, dimana perusahaan mampu menekan biaya operasionalnya pada periode tertentu. Semakin tinggi rasio ini maka semakin baik karena keahlian industri dalam memperoleh laba melalui penjualan lumayan besar dan keahlian industri dalam menekan biaya semakin baik. Sebaliknya, apabila rasio ini menurun berarti kemampuan perusahaan dalam menekan biayanya kurang baik maka investor akan enggan untuk menanamkan modal sehingga harga saham perusahaan akan mengalami penyusutan (Hery, 2015).

Menurut Kasmir (2014:202) NPM diperoleh dengan membandingkan keuntungan bisnis dengan penjualan. Besarnya rasio ini menandakan profitabilitas yang baik dan menyebabkan adanya ketertarikan investor dalam penanaman modal. *Net Profit Margin* dapat dicari menggunakan rumus:

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

e. Rasio Pengembalian Penjualan (*Return on Sales Ratio*)

Return on Sales adalah rasio yang menunjukkan laba entitas setelah pemenuhan biaya produksi seperti gaji karyawan, bahan baku, dan sebagainya sebelum dikurangi pajak dan bunga. Rasio ini menggambarkan perolehan laba dari margin pendapatan operasional

(*operating income margin*) (Nirawati dkk, 2022). ROS dapat dihitung dengan rumus:

$$\text{ROS} = \frac{\text{Laba sebelum pajak dan bunga}}{\text{Penjualan}} \times 100\%$$

f. Rasio Pengembalian Modal yang Digunakan (Return on Capital Employed)

Return on Capital Employed (ROCE) merupakan pengukuran laba dari penggunaan modal dalam bentuk persentase (%). Modal yang disini merupakan ekuitas perusahaan yang dijumlah utang lancar atau total aset dikurang utang lancar. ROCE menggambarkan efisiensi dan profitabilitas modal atau investasi perusahaan (Nirawati dkk, 2022). ROCE dapat dihitung menggunakan rumus:

$$\text{ROCE} = \frac{\text{Laba sebelum pajak dan bunga}}{\text{Modal kerja}} \text{ atau}$$

$$\text{ROCE} = \frac{\text{Laba sebelum pajak dan bunga}}{\text{total asset-kewajiban}}$$

g. Return on Investment (ROI)

Return on Investment adalah pengurangan laba bersih dengan pajak terhadap total aktiva. *Return on Investment* digunakan untuk mengetahui sejauh mana entitas dapat memperoleh laba terhadap seluruh total aktiva yang ada pada perusahaan. Besarnya rasio ini menggambarkan kondisi entitas yang baik (Nirawati dkk, 2022). ROI dapat dihitung menggunakan rumus:

$$\text{ROI} = \frac{\text{Laba atas investasi}-\text{investasi awal}}{\text{investasi}} \times 100\%$$

h. *Earning Per Share (EPS)*

EPS adalah rasio profitabilitas penilaian tingkat kesanggupan *book value share* dalam memperoleh keuntungan. Rasio ini dapat menjadi indikator keberhasilan suatu perusahaan (Nirawati, 2022). *Earning Per Share* dapat dihitung menggunakan rumus:

$$EPS = \frac{\text{Laba bersih setelah pajak} - \text{dividen saham preferen}}{\text{Jumlah saham yang beredar}}$$

B. Hasil Penelitian Terdahulu

Hasil penelitian terdahulu yang digunakan sebagai referensi penelitian ini yaitu:

Tabel 2. 1 Hasil Penelitian Terdahulu

No.	Penulis dan Identitas Jurnal	Variabel yang Digunakan	Hasil
1.	I Gusti Ayu Diah dan Ni Putu Ayu Darmayanti (2019)	<ul style="list-style-type: none">- Profitabilitas- Ukuran Perusahaan- Struktur Modal- Likuiditas- Nilai Perusahaan	<ul style="list-style-type: none">- Profitabilitas berpengaruh positif terhadap nilai perusahaan- Ukuran perusahaan berpengaruh positif terhadap nilai perusahaan- Struktur modal berpengaruh positif terhadap nilai perusahaan- Likuiditas berpengaruh positif terhadap nilai perusahaan
2.	Edi Purnomo dan Teguh Erawati (2019)	<ul style="list-style-type: none">- Profitabilitas- Nilai Perusahaan- Struktur Modal	<ul style="list-style-type: none">- Profitabilitas berpengaruh positif signifikan terhadap struktur modal- Profitabilitas berpengaruh signifikan terhadap nilai perusahaan.- Struktur modal berpengaruh positif dan

			<p>signifikan terhadap nilai perusahaan</p> <ul style="list-style-type: none"> - Profitabilitas berpengaruh positif dan signifikan terhadap nilai perusahaan dengan struktur modal sebagai variabel <i>intervening</i>
3.	Tunggul Priyatama dan Eka Pratini (2021)	<ul style="list-style-type: none"> - Struktur Modal - Profitabilitas - Likuiditas - Ukuran Perusahaan - Nilai Perusahaan 	<ul style="list-style-type: none"> - Struktur modal berpengaruh positif signifikan terhadap nilai perusahaan - Profitabilitas berpengaruh positif signifikan terhadap nilai perusahaan - Likuiditas berpengaruh negatif signifikan terhadap nilai perusahaan - Ukuran perusahaan berpengaruh negatif signifikan terhadap nilai perusahaan
4.	Rita Kusumawati dan Irham Rosady (2018)	<ul style="list-style-type: none"> - Struktur Modal - Profitabilitas - Nilai Perusahaan - Kepemilikan Manajerial 	<ul style="list-style-type: none"> - Struktur modal berpengaruh positif dan signifikan terhadap nilai perusahaan - Profitabilitas berpengaruh positif dan signifikan terhadap nilai perusahaan - Kepemilikan manajerial memoderasi pengaruh struktur modal terhadap nilai perusahaan - Profitabilitas yang dimoderasi kepemilikan perusahaan berpengaruh negatif dan signifikan terhadap nilai perusahaan
5.	Jove Vernando dan Teguh Erawati (2020)	<ul style="list-style-type: none"> - Ukuran Perusahaan - Nilai Perusahaan - Struktur Modal 	<ul style="list-style-type: none"> - Ukuran perusahaan berpengaruh positif terhadap nilai perusahaan - Ukuran perusahaan berpengaruh positif terhadap nilai perusahaan dengan struktur modal

			sebagai variabel <i>intervening</i>
6.	Kurniawan dkk (2019)	<ul style="list-style-type: none"> - Ukuran Perusahaan - Struktur Modal - Pertumbuhan Perusahaan - Nilai Perusahaan 	<ul style="list-style-type: none"> - Ukuran perusahaan berpengaruh positif dan signifikan terhadap nilai perusahaan - Struktur modal berpengaruh negatif dan tidak signifikan terhadap nilai perusahaan - Pertumbuhan perusahaan berpengaruh positif dan signifikan terhadap nilai perusahaan
7.	Isabella Permata Dhani dan A.A Gde Satia Utama (2017)	<ul style="list-style-type: none"> - Pertumbuhan Perusahaan - Struktur Modal - Profitabilitas - Nilai Perusahaan 	<ul style="list-style-type: none"> - Pertumbuhan perusahaan tidak berpengaruh terhadap nilai perusahaan - Struktur modal tidak berpengaruh terhadap nilai perusahaan - Profitabilitas berpengaruh terhadap nilai perusahaan
8.	Nur Anisa dkk (2022)	<ul style="list-style-type: none"> - Ukuran perusahaan - Leverage - Kebijakan dividen - Profitabilitas - Nilai perusahaan 	<ul style="list-style-type: none"> - Ukuran perusahaan tidak berpengaruh terhadap nilai perusahaan - Leverage berpengaruh negatif dan signifikan terhadap nilai perusahaan - Kebijakan dividen tidak berpengaruh terhadap ukuran perusahaan - Profitabilitas berpengaruh positif dan signifikan terhadap nilai perusahaan
9.	A. A Ayu Kemara Dewi dan Ida Bagus Badjra (2017)	<ul style="list-style-type: none"> - Profitabilitas - Aktiva tidak berwujud - Ukuran Perusahaan - Struktur Modal - Nilai Perusahaan 	<ul style="list-style-type: none"> - Profitabilitas berpengaruh positif terhadap nilai perusahaan - Aktiva tidak berwujud berpengaruh positif terhadap nilai perusahaan - Ukuran perusahaan berpengaruh positif dan tidak signifikan terhadap nilai perusahaan.

10.	Zahra Ramdhonah dkk (2019)	<ul style="list-style-type: none"> - Struktur Modal - Ukuran Perusahaan - Pertumbuhan Perusahaan - Profitabilitas - Nilai Perusahaan 	<ul style="list-style-type: none"> - Struktur modal berpengaruh positif terhadap nilai perusahaan - Ukuran perusahaan berpengaruh negatif terhadap nilai perusahaan - Pertumbuhan perusahaan berpengaruh positif terhadap nilai perusahaan - Profitabilitas berpengaruh positif terhadap nilai perusahaan.
11.	Erna Ardiana dan Mochammad Chabachib, (2018)	<ul style="list-style-type: none"> - Struktur Modal - Ukuran Perusahaan - Likuiditas - Nilai Perusahaan 	<ul style="list-style-type: none"> - Struktur modal berpengaruh positif dan tidak signifikan terhadap nilai perusahaan - Ukuran perusahaan berpengaruh positif dan signifikan terhadap nilai perusahaan - Likuiditas berpengaruh positif dan tidak signifikan terhadap nilai perusahaan - Profitabilitas mampu memediasi pengaruh ukuran perusahaan dan likuiditas terhadap nilai perusahaan - Profitabilitas tidak mampu memediasi pengaruh struktur modal terhadap nilai perusahaan
12.	Isieny Wendy et al (2022)	<ul style="list-style-type: none"> - Struktur Aktiva - Struktur Modal - Likuiditas - Nilai Perusahaan - Profitabilitas 	<ul style="list-style-type: none"> - Struktur aktiva berpengaruh terhadap nilai perusahaan - Struktur modal berpengaruh terhadap nilai perusahaan - Likuiditas tidak berpengaruh terhadap nilai perusahaan - Struktur aktiva tidak berpengaruh terhadap nilai perusahaan yang diintervensi oleh profitabilitas

			<ul style="list-style-type: none"> - Struktur modal berpengaruh terhadap nilai perusahaan yang diintervensi oleh profitabilitas - Likuiditas berpengaruh terhadap nilai perusahaan yang diintervensi oleh profitabilitas
13.	David Wijaya and H.M Effendy Pakpahan (2021)	<ul style="list-style-type: none"> - Likuiditas - Struktur Modal - Kebijakan Dividen - Nilai Perusahaan - Profitabilitas 	<ul style="list-style-type: none"> - Likuiditas tidak berpengaruh signifikan terhadap nilai perusahaan - Struktur modal berpengaruh positif dan signifikan terhadap nilai perusahaan - Kebijakan dividen tidak berpengaruh signifikan terhadap nilai perusahaan - Profitabilitas berpengaruh positif dan signifikan terhadap nilai perusahaan - Likuiditas tidak berpengaruh signifikan terhadap nilai perusahaan yang dimediasi oleh profitabilitas - Struktur modal berpengaruh positif dan signifikan terhadap nilai perusahaan yang dimediasi oleh profitabilitas - Kebijakan dividen berpengaruh positif dan signifikan terhadap nilai perusahaan yang dimediasi oleh profitabilitas
14.	Christina Dewi Wulandari dan Tri Damayanti (2022)	<ul style="list-style-type: none"> - Struktur modal - Ukuran Perusahaan - Likuiditas - Nilai Perusahaan - Profitabilitas 	<ul style="list-style-type: none"> - Struktur modal, ukuran perusahaan, dan likuiditas tidak berpengaruh terhadap nilai perusahaan - Profitabilitas tidak dapat memediasi pengaruh struktur modal dan ukuran perusahaan terhadap nilai perusahaan

			<ul style="list-style-type: none"> - Profitabilitas dapat memediasi pengaruh likuiditas terhadap nilai perusahaan.
15.	Muhammad Rhamadan dkk (2021)	<ul style="list-style-type: none"> - Struktur Modal - Perputaran Modal Kerja - Ukuran Perusahaan - Nilai Perusahaan 	<ul style="list-style-type: none"> - Struktur modal berpengaruh positif signifikan terhadap nilai perusahaan - Perputaran modal kerja berpengaruh positif signifikan terhadap nilai perusahaan - Ukuran perusahaan berpengaruh positif signifikan terhadap nilai perusahaan
16.	Novita Astivasari dan Ely Siswanto (2018)	<ul style="list-style-type: none"> - Struktur Modal - Ukuran Perusahaan - Profitabilitas 	<ul style="list-style-type: none"> - Struktur modal berpengaruh positif dan signifikan terhadap profitabilitas - Firm size tidak memoderasi pengaruh struktur modal terhadap profitabilitas
17.	I Made Purba Astakoni dan Ni Putu Nursiani (2020)	<ul style="list-style-type: none"> - Struktur Modal - Ukuran Perusahaan - Profitabilitas 	<ul style="list-style-type: none"> - Ukuran perusahaan berpengaruh positif dan tidak signifikan terhadap struktur modal - Ukuran perusahaan berpengaruh positif dan tidak signifikan terhadap profitabilitas - Struktur modal berpengaruh positif dan signifikan terhadap profitabilitas
18.	Andi Harmoko Arifin (2021)	<ul style="list-style-type: none"> - Struktur Modal - Profitabilitas 	<ul style="list-style-type: none"> - Struktur modal berpengaruh positif dan signifikan terhadap profitabilitas
19.	Sunarto Wage, Hariya Toni, dan Rahmat (2021)	<ul style="list-style-type: none"> - Likuiditas - Solvabilitas - Aktivitas - Ukuran Perusahaan - Profitabilitas 	<ul style="list-style-type: none"> - Likuiditas berpengaruh positif terhadap profitabilitas. - Solvabilitas berpengaruh negatif terhadap profitabilitas perusahaan

			<ul style="list-style-type: none"> - Aktivitas tidak berpengaruh terhadap profitabilitas perusahaan. - Ukuran perusahaan berpengaruh positif terhadap profitabilitas perusahaan - Likuiditas, solvabilitas, aktivitas, dan ukuran perusahaan secara bersama-sama berpengaruh terhadap profitabilitas perusahaan di Bursa Efek Indonesia
20.	Anggraeni Eka Pratiwi (2019)	<ul style="list-style-type: none"> - Perputaran Modal Kerja - Ukuran Perusahaan - Leverage - Perputaran Piutang - Profitabilitas 	<ul style="list-style-type: none"> - Perputaran modal kerja tidak berpengaruh terhadap profitabilitas - Ukuran perusahaan berpengaruh positif terhadap profitabilitas - Leverage berpengaruh negatif terhadap profitabilitas - Perputaran piutang berpengaruh positif terhadap profitabilitas
21.	Gerinata Ginting (2019)	<ul style="list-style-type: none"> - Ukuran Perusahaan - Pertumbuhan Perusahaan - Keputusan Investasi - Struktur Modal - Profitabilitas 	<ul style="list-style-type: none"> - Ukuran perusahaan berpengaruh positif signifikan terhadap profitabilitas - Pertumbuhan perusahaan berpengaruh positif signifikan terhadap profitabilitas - Keputusan investasi berpengaruh positif signifikan terhadap profitabilitas - Struktur modal berpengaruh positif signifikan terhadap profitabilitas
22.	Amrita Maulidia Rahmah, Wayan Cipta,	<ul style="list-style-type: none"> - Likuiditas - Solvabilitas - Aktivitas - Profitabilitas 	<ul style="list-style-type: none"> - Likuiditas berpengaruh positif dan signifikan terhadap profitabilitas

	dan Fridayana Yudiatmaja		<ul style="list-style-type: none"> - Solvabilitas berpengaruh positif dan signifikan terhadap profitabilitas - aktivitas berpengaruh positif dan signifikan terhadap profitabilitas
23.	Masta Sembiring (2020)	<ul style="list-style-type: none"> - Pertumbuhan Penjualan - Likuiditas - Profitabilitas 	<ul style="list-style-type: none"> - Pertumbuhan penjualan berpengaruh negatif dan tidak signifikan terhadap profitabilitas - Likuiditas berpengaruh positif dan signifikan terhadap profitabilitas
24.	Dewa Ayu Pratini P.A dan I Made Dana (2019)	<ul style="list-style-type: none"> - Struktur Modal - Kepemilikan Manajerial - Kinerja Keuangan - Nilai Perusahaan 	<ul style="list-style-type: none"> - Struktur Modal berpengaruh negative dan tidak signifikan terhadap nilai Perusahaan - Kepemilikan manajerial berpengaruh negative dan signifikan terhadap nilai Perusahaan - Kinerja keuangan berpengaruh positif dan signifikan terhadap nilai perusahaan
25.	Christoforus Octavus dan I Gede Adiputra (2020)	<ul style="list-style-type: none"> - Struktur Modal - Ukuran Perusahaan - Nilai Perusahaan 	<ul style="list-style-type: none"> - Struktur modal berpengaruh negative dan tidak signifikan terhadap nilai Perusahaan - Ukuran Perusahaan berpengaruh negative dan signifikan terhadap nilai perusahaan
26.	Baiq Fitri Arianti (2022)	<ul style="list-style-type: none"> - Struktur modal - Pertumbuhan penjualan - Keputusan investasi - Nilai perusahaan 	<ul style="list-style-type: none"> - Struktur modal berpengaruh negative dan signifikan terhadap nilai Perusahaan - Pertumbuhan penjualan tidak berpengaruh terhadap nilai Perusahaan - Keputusan investasi tidak berpengaruh terhadap nilai perusahaan

C. Kerangka Pemikiran dan Pengembangan Hipotesis

1. Pengembangan Hipotesis

Berdasarkan kerangka pemikiran yang ada, hipotesis penelitian ini adalah sebagai berikut:

1. Pengaruh Struktur Modal terhadap Nilai Perusahaan

Struktur modal merupakan sumber modal jangka panjang yang dibangun dalam entitas selama lebih dari satu tahun (Zainul, 2018:69). Sementara itu, Sudana (2019:189) menyatakan struktur modal mengacu pada biaya jangka panjang entitas ekonomi yang merupakan perbandingan total utang dan total asset. Berdasarkan *pecking order theory* perusahaan dengan kinerja tinggi akan lebih cenderung menggunakan dana internal daripada hutang (Anjarwati dkk, 2016).

Hasil studi Dewa Ayu dan I Made Dana (2019), Christoforus Octavus dan I Gede Adiputra (2020), Baiq Fitri Arianti (2022) menggambarkan struktur berpengaruh negative terhadap nilai perusahaan karena tingginya nilai utang menimbulkan risiko yang besar dan menyebabkan nilai perusahaan turun, maka struktur modal terbukti berpengaruh negatif terhadap nilai perusahaan. Mengacu pada uraian tersebut, maka hipotesis pertama dirumuskan sebagai berikut:

H1 : Struktur modal berpengaruh negatif terhadap nilai perusahaan.

2. Pengaruh Ukuran Perusahaan terhadap Nilai Perusahaan

Ukuran perusahaan adalah besaran entitas yang diperoleh dari perhitungan logaritma dari total aktiva. Ukuran perusahaan dikategorikan menjadi tiga, yaitu perusahaan besar (*large company*), perusahaan sedang (*medium company*), dan perusahaan kecil (*small company*) (Hartono, 2017).

Besar kecilnya ukuran suatu perusahaan dapat mempengaruhi seberapa mudah perusahaan memperoleh dana dari pasar modal (Setiawati & Lim, 2018). Menurut Widiatmoko & Mayangsari (2016) perusahaan yang memiliki ukuran relatif besar terutama yang dapat mengendalikan kebutuhan publik biasanya menjadi subjek pemerintah dan observasi publik, hal ini dapat menambah nilai perusahaan (Hermuningsih dkk (2022). Hasil Studi Vernando dan Erawati (2020), Yanti dan Darmayanti (2019), Kurniawan dkk (2019), Dewi dan Badjira (2017), Ardiana dan Chabachib (2018), Rhamadan dkk (2021) menunjukkan ukuran perusahaan berpengaruh positif terhadap nilai perusahaan. Dengan penjelasan tersebut, maka hipotesis kedua dirumuskan sebagai berikut:

H2 : Ukuran perusahaan berpengaruh positif terhadap nilai perusahaan

3. Pengaruh Likuiditas terhadap Nilai Perusahaan

Likuiditas merupakan kesanggupan entitas membayar utang lancar, seperti utang usaha, dividen, pajak, dan sebagainya (Hulqi dkk, 2021). Sedangkan Kariyoto (2017) menjelaskan likuiditas merupakan kesanggupan entitas membayar utang lancar saat jatuh tempo. Operasional perusahaan yang memperoleh laba optimal akan semakin lancar dalam pembiayaan dan pendanaan perusahaan tersebut, begitu juga sebaliknya.

Perusahaan yang mampu membayar utang jangka pendek merupakan perusahaan yang likuid, dimana hal tersebut dapat memberikan sinyal kepada investor untuk berinvestasi sehingga terjadi kenaikan permintaan dan *stock price* (Linda dan Nyoman, 2019). Naiknya *stock price* berdampak pada naiknya nilai perusahaan. Hasil studi sebelumnya oleh Erna dan Mochammad (2018), Yanti dan Darmayanti (2019) menunjukkan bahwa nilai perusahaan dipengaruhi oleh likuiditas. Mengacu pada penjelasan di atas, hipotesis ketiga dalam penelitian ini dirumuskan sebagai berikut:

H3: Likuiditas berpengaruh positif terhadap nilai perusahaan

4. Pengaruh Struktur Modal terhadap Profitabilitas

Struktur modal yaitu pendanaan yang relative besar serta terikat dalam jangka waktu yang panjang sehingga lebih bersifat strategik bagi perusahaan Sugeng (2017:189). Berdasarkan *pecking*

order theory entitas yang memiliki tingkat laba tinggi lebih cenderung menggunakan dana internal daripada hutang (Anjarwati dkk, 2016).

Hasil studi sebelumnya oleh Astivasari dan Siswanto (2018), Astakoni dan Nursiani (2020), Arifin (2021), Ginting (2019) menunjukkan bahwa struktur modal berpengaruh positif terhadap profitabilitas. Mengacu pada penjelasan tersebut, maka hipotesis keempat dalam penelitian ini dirumuskan sebagai berikut:

H4 : Struktur modal berpengaruh positif terhadap profitabilitas

5. Pengaruh Ukuran Perusahaan terhadap Profitabilitas

Ukuran perusahaan adalah besaran entitas yang dapat diperoleh dengan nilai log dari total aktiva (Hartono, 2017). Hasil studi yang dilakukan oleh Wage dkk (2021), Pratiwi (2019), Ginting (2019) menunjukkan bahwa ukuran perusahaan berpengaruh positif terhadap profitabilitas. Berdasarkan uraian tersebut, maka hipotesis kelima dalam penelitian ini dirumuskan sebagai berikut:

H5 : Ukuran Perusahaan berpengaruh positif terhadap profitabilitas

6. Pengaruh Likuiditas terhadap Profitabilitas

Likuiditas yaitu kesanggupan suatu entitas dalam melunasi hutang lancarnya, seperti utang usaha, dividen, pajak, dan sebagainya (Hulqi dkk, 2021). Hasil studi oleh Wage dkk (2021),

Rahmah dkk (2019), Sembiring (2020) menunjukkan bahwa likuiditas berpengaruh positif terhadap profitabilitas. Berdasarkan uraian tersebut, maka hipotesis keenam dalam penelitian ini dirumuskan sebagai berikut:

H6 : Likuiditas berpengaruh positif terhadap profitabilitas

7. Pengaruh Profitabilitas terhadap Nilai Perusahaan

Signalling theory menjelaskan profitabilitas yang tinggi mencirikan prospek masa depan yang baik dari suatu entitas, sehingga mendapat umpan balik positif dari investor. Profitabilitas adalah kemampuan perusahaan untuk memperoleh keuntungan dalam periode tertentu pada tingkat penjualan, aset, dan ekuitas. Profitabilitas suatu entitas diperoleh dengan beberapa cara tergantung laba dan aktiva atau ekuitas yang sebanding (Hulqi dkk, 2021). Penelitian sebelumnya memberikan hasil profitabilitas berpengaruh terhadap nilai perusahaan. Menurut kajian oleh I Gusti Ayu Diah dan Ni Putu Ayu Darmayanti (2019), Edi Purnomo dan Teguh (2019), Tunggal Priyatama dan Eka Pratini (2021), Rita Kusumawati dan Irham Rosady (2018), Isabella Permata Dhani dan A.A Gde Satia Utama (2017), A. A Ayu Kemara Dewi dan Ida Bagus Badjra (2017), serta studi oleh Zahra Ramdhonah dkk (2019) menunjukkan bahwa profitabilitas berpengaruh positif dan signifikan terhadap nilai perusahaan. Mengacu pada penjelasan tersebut, maka hipotesis ketujuh dalam penelitian ini sebagai berikut:

H7: Profitabilitas berpengaruh positif terhadap nilai perusahaan

8. Pengaruh Mediasi Profitabilitas pada Hubungan antara Struktur Modal terhadap Nilai Perusahaan

Nilai perusahaan dapat dimaksimalkan dengan menutup kelemahan entitas dan memanfaatkan kelebihan yang ada. Rasio profitabilitas menggambarkan kemampuan suatu unit ekonomi untuk memperoleh keuntungan. Laba yang tinggi mencirikan bahwa secara keseluruhan entitas berada pada posisi yang baik untuk merespon secara positif permintaan investor yang meningkat atas saham tersebut. Perolehan laba yang tinggi berdampak pada peningkatan nilai perusahaan. Struktur modal dapat dikatakan efisien jika mampu menambah profitabilitas perusahaan. Pernyataan ini sesuai dengan studi sebelumnya oleh Wendy dkk (2022), Wijaya dan Pakpahan (2021) yang menunjukkan bahwa struktur modal berpengaruh terhadap nilai perusahaan yang dimediasi oleh profitabilitas. Dengan demikian hipotesis kedelapan penelitian ini dirumuskan sebagai berikut:

H8: Profitabilitas mampu memediasi pengaruh struktur modal terhadap nilai perusahaan

9. Pengaruh Mediasi Profitabilitas pada Hubungan antara Ukuran Perusahaan terhadap Nilai Perusahaan

Perusahaan berskala besar (*large company*) lebih diminati investor karena investor mempersepsikan *large company* pun memiliki nilai asset besar. Prastuti & Sudiarta (2016) mengemukakan total aktiva suatu entitas digunakan sebagai penggolongan besarnya perusahaan.

Entitas yang dipercaya investor digunakan sebagai sarana untuk memperoleh sumber pembiayaan eksternal guna membiayai operasional perusahaan. Pengelolaan sumber keuangan yang efisien mampu menambah profitabilitas dan diikuti dengan meningkatnya nilai perusahaan. Pernyataan ini sesuai dengan studi oleh Ardiana dan Chabachib (2018) yang menunjukkan ukuran perusahaan mampu mengintervening pengaruh ukuran perusahaan terhadap nilai perusahaan. Dengan demikian hipotesis kesembilan dirumuskan sebagai berikut:

H9: Profitabilitas mampu memediasi pengaruh ukuran perusahaan terhadap nilai perusahaan

10. Pengaruh Mediasi Profitabilitas pada Hubungan antara Likuiditas terhadap Nilai Perusahaan

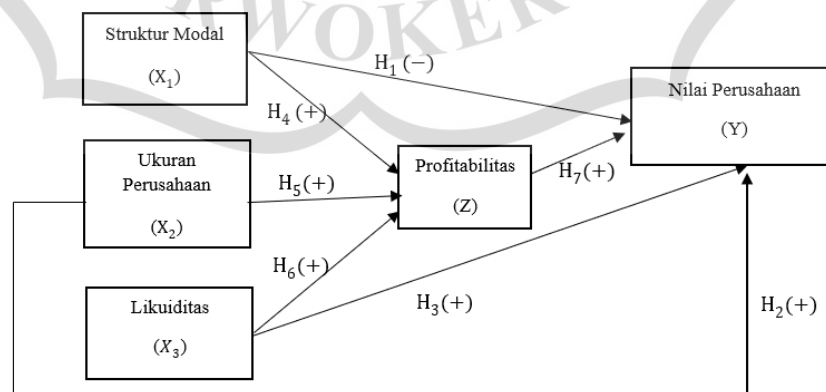
Likuiditas adalah kesanggupan entitas untuk melunasi utang lancar pada jangka waktu yang ditentukan. Likuiditas yang tinggi menggambarkan perusahaan berada pada kondisi aman dan minim

dari risiko kebangkrutan. Hal ini dapat membantu kelancaran kegiatan operasional perusahaan yang menguntungkan sehingga laba bertambah.

Menurut *signalling theory*, tingginya profitabilitas suatu entitas menjadi sinyal positif bagi para pemegang saham yang berdampak pada peningkatan permintaan. Kenaikan permintaan mempengaruhi kenaikan *stock price*, sehingga nilai perusahaan meningkat (Ardiana dan Chabachib, 2018). Argumen ini sejalan dengan hasil studi Wulandari dan Damayanti (2022) yang menunjukkan profitabilitas mampu memediasi pengaruh likuiditas terhadap nilai perusahaan. Mengacu pada uraian tersebut maka hipotesis kesepuluh dalam penelitian ini dirumuskan sebagai berikut:

H10: Profitabilitas mampu memediasi pengaruh likuiditas terhadap nilai perusahaan

2. Kerangka Pemikiran



Gambar 2. 1 Kerangka Pemikiran