

Pengaruh Perencanaan Pajak, Struktur Modal dan Pertumbuhan Penjualan Terhadap Nilai Perusahaan

Nurmilah¹ Baharuddin Saga²

Program Studi Sarjana Akuntansi, Fakultas Ekonomi dan Bisnis, Universitas Pamulang, Kota Tangerang Selatan, Provinsi Banten, Indonesia^{1,2}

Email: nurmilaa3002@gmail.com¹ dosen02326@unpam.ac.id²

Abstrak

Penelitian ini menyelidiki pengaruh perencanaan pajak, struktur modal, dan pertumbuhan penjualan terhadap nilai perusahaan yang terdaftar di perusahaan LQ45 dari tahun 2018-2022. Penilaian perusahaan, yang mencerminkan persepsi investor, sangat penting karena memprediksi kinerja masa depan dan mempengaruhi kekayaan pemegang saham. Perencanaan pajak bertujuan untuk meminimalkan kewajiban pajak sehingga meningkatkan laba bersih. Struktur modal, yang terdiri dari ekuitas dan utang, mempengaruhi stabilitas keuangan dan pertumbuhan perusahaan, sedangkan pertumbuhan penjualan menunjukkan daya saing pasar dan potensi pendapatan. Menggunakan data sekunder dari Bursa Efek Indonesia, penelitian ini menggunakan analisis kuantitatif dengan *Eviews12*. Hipotesis diuji melalui uji t dan uji F. Hasil penelitian menunjukkan bahwa perencanaan pajak dan pertumbuhan penjualan tidak berpengaruh signifikan terhadap nilai perusahaan, sementara struktur modal berpengaruh terhadap nilai perusahaan. Namun, ketika dipertimbangkan bersama, perencanaan pajak, struktur modal, dan pertumbuhan penjualan secara signifikan mempengaruhi nilai perusahaan. Hasil ini menekankan pentingnya manajemen keuangan yang optimal dan perencanaan pajak strategis dalam meningkatkan penilaian perusahaan dan kepercayaan investor. Studi ini memberikan kontribusi pada literatur dengan menyediakan bukti empiris tentang hubungan antara strategi keuangan ini dan nilai perusahaan dalam konteks Indonesia.

Kata Kunci: Nilai Perusahaan, Perencanaan Pajak, Struktur Modal, Pertumbuhan Penjualan, perusahaan LQ45, Manajemen Keuangan, Kepercayaan Investor

Abstract

*This study investigates the impact of tax planning, capital structure, and sales growth on the value of companies listed on the LQ45 index from 2018-2022. Company valuation, reflecting investor perception, is crucial as it predicts future performance and influences shareholder wealth. Tax planning aims to minimize tax liabilities, thereby enhancing net profit. Capital structure, comprising equity and debt, affects financial stability and company growth, while sales growth indicates market competitiveness and revenue potential. Using secondary data from the Indonesia Stock Exchange, this research employs quantitative analysis with *Eviews12*. The hypotheses are tested through t-tests and F-tests. The findings reveal that tax planning and sales growth do not significantly affect company value, while capital structure negatively impacts it. However, when considered together, tax planning, capital structure, and sales growth significantly influence company value. These results highlight the importance of optimal financial management and strategic tax planning in enhancing company valuation and investor confidence. The study contributes to the literature by providing empirical evidence on the relationships between these financial strategies and company value in the Indonesian context.*

Keywords: Company Value, Tax Planning, Capital Structure, Sales Growth, LQ45 company, Financial Management, Investor Confidence



This work is licensed under a [Creative Commons Attribution-NonCommercial-ShareAlike 4.0 International License](https://creativecommons.org/licenses/by-nc-sa/4.0/).

PENDAHULUAN

Bursa Efek Indonesia (BEI) atau Indonesian Stock Exchange (IDX) merupakan pasar modal yang ada di Indonesia. Bursa Efek Indonesia memiliki peranan penting sebagai sarana

bagi masyarakat untuk berinvestasi, yang merupakan salah satu alternatif penanaman modal. Bagi perusahaan, BEI membantu perusahaan untuk mendapatkan tambahan modal dengan cara go public yaitu kegiatan penawaran saham atau efek lainnya yang dilakukan oleh emiten (perusahaan yang go public) kepada masyarakat. Tujuan utama pendirian perusahaan adalah menghasilkan keuntungan. Namun, bagi perusahaan yang go public, tujuan lain yang sama pentingnya adalah meningkatkan nilai perusahaan. Hal ini dilakukan dengan meningkatkan kekayaan pemilik dan pemegang saham yang tercermin dalam harga saham. Tinggi rendahnya harga saham mencerminkan penilaian investor. Perusahaan dengan nilai tinggi akan lebih dihargai oleh investor, yang pada gilirannya akan meningkatkan nilai perusahaan dan pengembalian investasi kepada pemegang saham (Khairunnisa & Lubis, 2023).

Investor mengharapkan keuntungan dari saham dalam bentuk dividen namun mereka juga menyadari risiko kerugian yang mungkin terjadi. Oleh karena itu, mereka melakukan pertimbangan yang cermat untuk mengurangi risiko tersebut sebelum memutuskan untuk membeli saham. Investor umumnya hanya akan berinvestasi dalam saham jika mereka yakin bahwa nilai perusahaan tersebut akan meningkat di masa depan. Kenaikan terus-menerus pada perusahaan harga saham LQ45 menunjukkan bahwa saham-saham dalam perusahaan ini dipandang positif oleh investor karena dianggap memiliki nilai yang solid. Harga saham dianggap sebagai indikator nilai perusahaan, sehingga peningkatan nilai perusahaan cenderung meningkatkan harga saham juga. Faktor-faktor internal maupun eksternal perusahaan memiliki pengaruh signifikan terhadap nilai saham. Beberapa faktor yang penting untuk diteliti termasuk perencanaan pajak, struktur modal, dan pertumbuhan penjualan (Astuti et al., 2021). Nilai perusahaan ditentukan oleh harga yang akan diterima oleh pembeli jika perusahaan tersebut dijual. Penilaian ini mencerminkan pandangan investor terhadap perusahaan ketika memutuskan untuk menjadi perusahaan publik dan menawarkan sahamnya. Investor menggunakan penilaian perusahaan untuk memprediksi kinerja masa depannya. Ada korelasi erat antara nilai perusahaan dan harga sahamnya. Harga saham yang tinggi memungkinkan investor memperoleh keuntungan yang lebih besar. Nilai perusahaan penting karena menggambarkan esensi operasinya dan membentuk persepsi investor terhadap bisnis tersebut (Chynthiawati & Jonnardi, 2022).

Nilai perusahaan yang tinggi memiliki kemampuan untuk meningkatkan kepercayaan investor terhadap bisnis tersebut, sehingga menjadikannya sangat penting. Nilai bisnis ini mencerminkan jumlah yang bersedia dibayar oleh calon pembeli jika perusahaan tersebut dijual. Kekayaan yang diperoleh pemilik perusahaan meningkat seiring dengan peningkatan nilai perusahaan. Investor mempertimbangkan banyak faktor dalam penilaian perusahaan ketika mereka membuat keputusan investasi. Faktor-faktor ini tercermin dalam nilai total perusahaan, pertumbuhan nilai bagi pemegang saham, dan harga saham. Kekayaan pemegang saham perusahaan meningkat seiring dengan peningkatan nilai perusahaan. Dengan kata lain, kenaikan harga saham suatu perusahaan tidak hanya meningkatkan nilainya tetapi juga memperkuat kepercayaan pasar, karena hal itu mencerminkan kinerja masa lalu perusahaan serta potensinya untuk masa depan (Chynthiawati & Jonnardi, 2022). Adanya fluktuasi harga saham pada perusahaan LQ45 yang bervariasi. Hal ini menarik untuk diteliti karena mengidentifikasi penyebab naik turunnya nilai perusahaan di Indonesia setelah periode krisis. Perusahaan yang mengalami penurunan nilai harus segera melakukan perbaikan untuk menghindari penurunan kredibilitas di mata investor. Fluktuasi harga saham tersebut menunjukkan bahwa nilai perusahaan-perusahaan ini belum cukup stabil pada periode 2018-2022. Manajemen perusahaan berusaha untuk memaksimalkan nilai perusahaan dengan memenangkan kompetisi di dunia usaha, yang tercermin dari peningkatan nilai investasi dalam perusahaan. Salah satu keputusan manajemen yang penting adalah melakukan perencanaan

pajak. Perencanaan pajak (Tax Planning) adalah tindakan untuk meminimalkan beban pajak tanpa melanggar peraturan, sehingga menghindari pajak yang harus dibayar. Perencanaan pajak yang efektif merupakan salah satu faktor penting dalam meningkatkan nilai perusahaan. Pada fenomena PT Telkom Indonesia (Persero) Tbk (Telkom), manajemen yang strategis terhadap kewajiban pajak dapat mempengaruhi laba bersih dan efisiensi operasional perusahaan. Selama tahun 2022, Telkom mencatatkan kinerja keuangan yang kuat dengan EBITDA sebesar Rp78,99 triliun dan laba bersih operasi Rp25,86 triliun, yang masing-masing tumbuh 4,3% dan 7,7% YoY. Hal ini menunjukkan bahwa Telkom berhasil mengelola beban pajak dengan efektif sehingga dapat memaksimalkan profitabilitas. Pengelolaan pajak yang bijak memungkinkan Telkom untuk mengalokasikan lebih banyak dana untuk investasi strategis dan pengembangan bisnis, yang pada gilirannya meningkatkan daya saing dan nilai perusahaan di mata investor. Struktur modal perusahaan, yang terdiri dari kombinasi antara ekuitas dan utang, memainkan peran penting dalam menentukan nilai perusahaan. Telkom menunjukkan bagaimana pengelolaan struktur modal yang optimal dapat mendukung pertumbuhan perusahaan dan stabilitas keuangan. Dengan total belanja anggaran mencapai Rp34,2 triliun atau 23,2% dari total pendapatan, Telkom berhasil memfokuskan investasinya pada pengembangan infrastruktur jaringan telekomunikasi. Pendanaan yang berasal dari kombinasi antara pendapatan internal dan utang memungkinkan Telkom untuk terus berinvestasi dalam teknologi baru dan ekspansi bisnis, tanpa mengorbankan kestabilan finansialnya. Hal ini memperkuat posisi Telkom sebagai pemimpin pasar dan meningkatkan nilai perusahaan dalam jangka panjang. Pertumbuhan penjualan adalah indikator kunci dalam menentukan potensi nilai perusahaan. Selama tahun 2022, Telkom berhasil mencatatkan pertumbuhan positif di berbagai segmen bisnisnya, termasuk segmen Mobile dengan pendapatan sebesar Rp89,04 triliun yang tumbuh 1,8% YoY, dan segmen Consumer dengan pendapatan IndiHome sebesar Rp28,0 triliun yang tumbuh 6,4% YoY. Pertumbuhan ini menunjukkan bahwa Telkom mampu menangkap peluang pasar yang ada dan memperluas basis pelanggan. Dalam konteks yang lebih luas, peningkatan penjualan ini tidak hanya meningkatkan pendapatan perusahaan tetapi juga memperkuat citra merek dan daya tarik Telkom sebagai entitas bisnis yang inovatif dan kompetitif di pasar telekomunikasi global.

Telkom telah mengadopsi strategi "Five Bold Moves" untuk memperkuat posisinya sebagai perusahaan telekomunikasi digital global. Inisiatif ini mencakup fokus pada Fixed-Mobile Convergence (FMC), pengembangan Data Center, dan peningkatan kapabilitas dalam layanan B2B Digital IT Services. Sebagai contoh, peluncuran Hyperscale Data Center ke-2 di Batam merupakan langkah strategis yang signifikan dalam memperluas kemampuan Telkom dalam memenuhi permintaan layanan data center yang terus meningkat. Investasi ini tidak hanya mendukung pertumbuhan pendapatan jangka panjang tetapi juga meningkatkan kepercayaan investor dan nilai perusahaan, karena menunjukkan komitmen Telkom dalam mengembangkan bisnis dengan teknologi canggih dan infrastruktur yang berkualitas tinggi. Setiap segmen bisnis Telkom memberikan kontribusi yang signifikan terhadap peningkatan nilai perusahaan. Segmen Mobile, melalui Telkomsel, menyumbang pertumbuhan kinerja yang stabil dengan pendapatan sebesar Rp89,04 triliun. Sementara itu, Indi Home pada segmen *Consumer* terus berkembang dengan pendapatan mencapai Rp28,0 triliun dan pertumbuhan pelanggan yang kuat. Selain itu, kontribusi dari segmen Enterprise dan bisnis tower Mitratel juga menunjukkan peningkatan yang substansial. Mitratel, misalnya, mengukuhkan posisinya sebagai perusahaan tower terbesar di Asia Tenggara dan mencatatkan pertumbuhan pendapatan 12,5% YoY. Diversifikasi dan pertumbuhan yang konsisten di berbagai segmen bisnis ini menunjukkan bagaimana Telkom berhasil memanfaatkan setiap peluang untuk meningkatkan nilai perusahaan secara keseluruhan (Indonesia, 2023).

Nilai perusahaan dapat diperhitungkan melalui perencanaan pajak. Sifat perencanaan pajak dalam dunia usaha sering kali merupakan upaya untuk mengurangi kewajiban pajak. Apabila suatu usaha mempunyai tarif pajak efektif yang lebih tinggi dari tarif yang ditentukan, maka akan dilakukan upaya perencanaan pajak untuk meminimalkan pembayaran pajak atas keuntungan usaha, sehingga laba setelah pajak dapat ditingkatkan. Hal ini pada akhirnya mempengaruhi penilaian nilai perusahaan. Selain itu, nilai suatu perusahaan juga dapat dihitung melalui perluasan basis pelanggannya. Pertumbuhan penjualan mengacu pada peningkatan pendapatan dari satu periode akuntansi ke periode akuntansi berikutnya. Perusahaan yang berhasil mengejar pertumbuhan pendapatan yang kuat biasanya memiliki nilai perusahaan yang lebih tinggi. Investor mempertimbangkan faktor-faktor ini ketika mengambil keputusan investasi (D. Sari & Irawati, 2021). Perencanaan pajak merupakan tahap pertama dalam mengelola kewajiban perpajakan. Pada tahap ini, proses pemahaman dan analisis peraturan perpajakan digunakan untuk menentukan jenis strategi pengelolaan perpajakan yang paling tepat. Secara umum tujuan utama perencanaan pajak adalah mengoptimalkan efisiensi perpajakan dengan mengurangi kewajiban perpajakan. Jika tarif pajak efektif suatu perusahaan mendekati nol, hal ini dapat dilihat sebagai tanda bahwa perusahaan tersebut telah menerapkan perencanaan pajak yang baik. Semakin rendah tarif pajak efektif maka semakin besar tingkat perencanaan pajak yang dilakukan. Tarif pajak efektif yang rendah menunjukkan bahwa perusahaan berhasil mengurangi jumlah pajak yang terutang, sehingga laba setelah pajak lebih tinggi dibandingkan sebelum pajak. Tingkat perencanaan pajak yang lebih tinggi dalam suatu bisnis dapat memberikan dampak positif terhadap keuntungan, pendapatan, harga saham dan pada akhirnya nilai bisnis akan meningkat (Christiani et al., 2022).

Perencanaan pajak merupakan langkah awal dalam pengelolaan perpajakan dan tujuan utamanya biasanya untuk mengurangi kewajiban pajak semaksimal mungkin. Perencanaan pajak bertujuan untuk mengoptimalkan administrasi perpajakan dengan menggunakan peraturan yang berlaku. Meskipun tujuan pembuat undang-undang perpajakan berbeda dengan tujuan para perencana pajak, dan pembuat undang-undang pajak pada dasarnya berupaya untuk meningkatkan pendapatan setelah pajak. Faktanya, pajak mengurangi keuntungan yang dapat dibagikan kepada pemegang saham atau diinvestasikan kembali. Ada berbagai cara untuk mengurangi kewajiban perpajakan, baik berdasarkan peraturan perpajakan maupun dengan cara-cara yang melanggar peraturan tersebut. (Muslim & Junaidi, 2020). Struktur modal adalah faktor keuangan yang harus dipertimbangkan oleh manajemen ketika sebuah bisnis membutuhkan modal untuk menjaga kinerja dan operasionalnya. Menemukan strategi terbaik untuk membentuk dan menjaga nilai ekonomi atau kekayaan perusahaan merupakan hal krusial dalam manajemen keuangan. Saat menganalisis struktur modal, perlu mempertimbangkan kontribusi modal yang diberikan oleh pemegang saham (ekuitas) dibandingkan dengan sumber pendanaan jangka panjang dari pinjaman (hutang jangka panjang). Rasio utang terhadap ekuitas (DER), yang pertama kali diusulkan oleh (Astuti et al., 2021) adalah alat yang digunakan untuk mengevaluasi struktur modal.

Penelitian (Astuti et al., 2021) menunjukkan bahwa Struktur Modal tidak mempengaruhi nilai perusahaan sedangkan dalam penelitian (Arianti, 2022) menunjukkan bahwa Struktur Modal berpengaruh negatif terhadap Nilai Perusahaan. Peningkatan pendapatan merupakan indikator yang baik dari kinerja masa lalu sebuah perusahaan dan potensinya untuk pertumbuhan di masa depan. Tingkat daya saing sebuah perusahaan di pasar juga tercermin dalam laju pertumbuhan pendapatannya. Pertumbuhan penjualan yang konsisten menunjukkan bahwa perusahaan memiliki nilai yang signifikan bagi pemegang sahamnya. Pertumbuhan penjualan adalah indikator umum yang digunakan oleh investor untuk

mengevaluasi potensi perusahaan tempat mereka berinvestasi. Studi menunjukkan bahwa pertumbuhan penjualan berdampak positif terhadap penilaian sebuah perusahaan. Namun demikian, pertumbuhan penjualan memiliki sedikit pengaruh terhadap penilaian perusahaan (Arianti, 2022)

Pertumbuhan penjualan mengukur perbedaan jumlah penjualan pada periode berjalan dibandingkan periode sebelumnya. Pendapatan yang tinggi atau stabil dapat memberikan dampak positif terhadap laba suatu perusahaan. Oleh karena itu, manajemen perusahaan sering kali mempertimbangkan pertumbuhan pendapatan ketika mengambil keputusan terkait struktur modal perusahaan. Ketika penjualan tetap stabil atau tumbuh, hal ini juga berarti bahwa laba yang diharapkan perusahaan cenderung stabil atau meningkat, sehingga mempengaruhi jumlah ekuitas pemegang saham. Ekuitas, termasuk saham biasa atau laba ditahan, akan cenderung tumbuh seiring dengan peningkatan laba operasional perusahaan, yang pada akhirnya akan berkontribusi pada optimalisasi struktur permodalan perusahaan. Berdasarkan hasil penelitian sebelumnya yang menunjukkan variasi signifikan, penelitian ini bertujuan untuk menggali lebih dalam fenomena tersebut. Penulis berencana untuk menyusun penelitian dengan judul: "Pengaruh Perencanaan Pajak, Struktur Modal, dan Pertumbuhan Penjualan terhadap Nilai Perusahaan." Penelitian ini juga akan memperkenalkan kerangka kerja baru terkait periode waktu dan variabel yang diteliti.

Perusahaan LQ45 dipilih sebagai objek penelitian karena perusahaan-perusahaan dalam perusahaan ini adalah yang memiliki kinerja terbaik di Bursa Efek Indonesia (BEI). Perusahaan LQ45 mencakup 45 saham dengan likuiditas tinggi, kapitalisasi pasar yang besar, dan fundamental yang kuat, yang mencerminkan kondisi pasar saham Indonesia secara keseluruhan. Karena perusahaan-perusahaan dalam indeks ini sering menjadi pilihan utama bagi investor, baik lokal maupun internasional, fluktuasi nilai perusahaan dalam indeks ini memberikan wawasan yang tepat mengenai dinamika pasar dan faktor-faktor yang mempengaruhinya. Dengan memilih perusahaan LQ45, penelitian ini diharapkan dapat melakukan analisis yang lebih mendalam dan relevan mengenai pengaruh perencanaan pajak, struktur modal, dan pertumbuhan penjualan terhadap nilai perusahaan.

Rumusan masalah berdasarkan uraian latar belakang diatas adalah sebagai berikut: Apakah Perencanaan Pajak berpengaruh terhadap nilai perusahaan? Apakah Struktur Modal berpengaruh terhadap nilai perusahaan? Apakah Pertumbuhan Penjualan berpengaruh terhadap nilai perusahaan? Apakah Perencanaan Pajak, Struktur Modal dan Pertumbuhan Penjualan berpengaruh terhadap nilai perusahaan? Tujuan penelitian berdasarkan rumusan masalah diatas adalah sebagai berikut: Untuk mengetahui dan memberikan bukti empiris pengaruh Perencanaan pajak terhadap nilai perusahaan. Untuk mengetahui dan memberikan bukti empiris pengaruh Struktur modal terhadap nilai perusahaan. Untuk mengetahui dan memberikan bukti empiris pengaruh Pertumbuhan penjualan terhadap nilai perusahaan. Untuk mengetahui dan memberikan bukti empiris pengaruh Perencanaan pajak, struktur modal dan pertumbuhan penjualan terhadap nilai perusahaan?

Pengembangan Hipotesis

Pengaruh Perencanaan Pajak Terhadap Nilai Perusahaan

Perencanaan pajak merupakan penghematan pajak dengan cara memanfaatkan keuntungan perpajakan yang dilakukan secara legal untuk meminimalkan kewajiban perpajakan. Perencanaan pajak dilakukan dengan mengumpulkan serta meneliti peraturan perpajakan untuk menyaring tindakan penghematan pajak yang dapat dilakukan. Perusahaan berupaya melakukan pembayaran pajak paling kecil, dikarenakan dengan melakukan kegiatan pembayaran pajak dapat mengurangi tingkat kemampuan ekonomi perusahaan atau pemilik

perusahaan. sehingga mendorong manajemen dan pemilik perusahaan untuk meminimalkan beban pajak yang akan dibayarkan kepada pemerintah dengan melakukan pembayaran pajak yang sebaik mungkin (Christiani et al., 2022) Penelitian yang dilakukan oleh (Habibah & Aisyah Margie, 2021) yang menyatakan bahwa perencanaan pajak berpengaruh signifikan terhadap nilai perusahaan. Begitu pula dengan penelitian yang dilakukan oleh (Christiani et al., 2022). Adapun hipotesis dalam penelitian ini adalah sebagai berikut: H1: Perencanaan pajak berpengaruh terhadap nilai perusahaan.

Pengaruh Struktur Modal Terhadap Nilai Perusahaan

Struktur modal menunjukkan perbandingan antara modal utang dan modal ekuitas, yang merupakan aspek penting bagi setiap bisnis karena berdampak langsung pada kondisi keuangan perusahaan. Perusahaan dengan aset fisik yang besar cenderung lebih banyak menggunakan utang dibandingkan dengan perusahaan yang memiliki banyak aset tidak berwujud, meskipun perusahaan dengan aset tidak berwujud memiliki potensi pertumbuhan yang lebih tinggi. Prospek keuntungan perusahaan yang hanya bergantung pada reputasi tetapi tidak didukung oleh aset fisik yang memadai sulit diprediksi. Ada kompromi antara biaya dan manfaat penggunaan utang. Semakin tinggi proporsi utang, semakin besar keuntungan pajak yang dapat diperoleh, tetapi juga semakin besar risiko kebangkrutan (Ramdhonah et al., 2019). Menurut (Fallis, A.GNursalam2021, 2021), semakin tinggi nilai rasio DER maka semakin tinggi pendanaan yang diberikan kreditur terhadap perusahaan melalui hutang, maka semakin sulit perusahaan mendapatkan pendanaan karena dikhawatirkan tidak mampu untuk menutupi hutang – hutang tersebut. Maka nilai perusahaan akan turun jika nilai rasio DER tinggi. Teori ini sejalan dengan hasil penelitian yang dilakukan oleh (Nurhayati et al., 2020) menunjukkan bahwa struktur modal berpengaruh negatif terhadap nilai perusahaan. Adapun hipotesis dalam penelitian ini adalah sebagai berikut: H2: Struktur modal berpengaruh negatif terhadap nilai perusahaan.

Pengaruh Pertumbuhan Penjualan Terhadap Nilai Perusahaan

Pertumbuhan penjualan merupakan selisih antara jumlah penjualan tahun ini dengan dengan tahun sebelumnya dibandingkan dengan tahun sebelumnya. Jika pertumbuhan penjualan menunjukkan peningkatan akan berdampak positif terhadap keuntungan perusahaan. Hal ini menjadi pertimbangan para investor dalam mengambil keputusan investasi (Elisa & Amanah, 2021). Menurut (Arianti, 2022) menyatakan bahwa Pertumbuhan penjualan menggambarkan tentang keberhasilan operasional perusahaan di periode masa lalu dan dapat dijadikan sebagai prediksi pertumbuhan dimasa yang akan datang. Pertumbuhan penjualan memiliki peranan yang penting dalam menilai dalam menilai sebuah perusahaan. Dengan mengetahui seberapa besar pertumbuhan penjualan, perusahaan dapat memprediksi seberapa besar keuntungan yang akan di dapatkan. perusahaan yang mempunyai pertumbuhan penjualan yang tinggi cenderung membutuhkan pendanaan yang besar. sumber pendanaan bisa dari internal perusahaan seperti laba ditahan atau sumber pendanaan dari eksternal perusahaan seperti utang. H3: Pertumbuhan penjualan berpengaruh terhadap nilai perusahaan.

Pengaruh Perencanaan Pajak, Struktur Modal Dan Pertumbuhan Penjualan Terhadap Nilai Perusahaan

Berdasarkan penelitian yang telah diperoleh mengenai pengaruh perencanaan pajak, struktur modal dan pertumbuhan penjualan, pernyataan ini di dukung oleh hasil penelitian (Christiani et al., 2022) Perencanaan pajak adalah upaya penghematan pajak secara legal untuk meminimalkan kewajiban perpajakan. Ini dilakukan dengan mengkaji peraturan perpajakan

untuk menemukan peluang penghematan pajak. Perusahaan berusaha membayar pajak seminimal mungkin karena pembayaran pajak mengurangi kapasitas ekonomi perusahaan atau pemiliknya. Oleh karena itu, manajemen dan pemilik perusahaan terdorong untuk meminimalkan beban pajak dengan cara yang legal dan optimal. Penelitian Fallis, A. G Nursalam (2021), semakin tinggi rasio DER (Debt to Equity Ratio), semakin tinggi pula pendanaan yang diberikan oleh kreditur melalui utang. Hal ini dapat membuat perusahaan kesulitan mendapatkan pendanaan tambahan karena kekhawatiran akan ketidakmampuan perusahaan untuk melunasi utang-utang tersebut, yang pada akhirnya dapat menurunkan nilai perusahaan. Penelitian oleh Nurhayati et al. (2020) juga menunjukkan bahwa struktur modal memiliki dampak negatif terhadap nilai perusahaan. Dan hasil penelitian Elisa & Amanah (2021) menjelaskan bahwa pertumbuhan penjualan diukur dari perbedaan antara jumlah penjualan tahun ini dengan tahun sebelumnya. Pertumbuhan penjualan yang positif berdampak baik pada keuntungan perusahaan dan menjadi pertimbangan penting bagi investor dalam mengambil keputusan investasi. Arianti (2022) menambahkan bahwa pertumbuhan penjualan mencerminkan keberhasilan operasional perusahaan di masa lalu dan dapat digunakan untuk memprediksi pertumbuhan di masa depan. Pertumbuhan penjualan yang tinggi menunjukkan potensi keuntungan yang lebih besar dan biasanya membutuhkan pendanaan yang signifikan, baik dari sumber internal seperti laba ditahan maupun dari sumber eksternal seperti utang.

H4: Perencanaan pajak, struktur modal dan pertumbuhan penjualan berpengaruh secara bersama-sama terhadap nilai perusahaan.

METODE PENELITIAN

Jenis penelitian dalam penelitian ini adalah kuantitatif, yaitu jenis data yang dapat diukur atau dihitung secara langsung, yang berupa informasi atau penjelasan yang dinyatakan dengan bilangan atau berbentuk angka (Hanum & Faradila, 2022). Penelitian ini dilakukan dengan tujuan untuk menjelaskan hubungan antara variabel independen (Perencanaan Pajak, Struktur Modal Dan Pertumbuhan Penjualan) dan variabel dependen (Nilai Perusahaan) serta variabel dengan menguji hipotesis yang telah dirumuskan sebelumnya. Penelitian ini menguji tentang Pengaruh Perencanaan Pajak, Struktur Modal Dan Pertumbuhan Penjualan terhadap Nilai Perusahaan pada perusahaan yang terdaftar pada Perusahaan saham LQ45 pada tahun 2018-2022 dengan menggunakan data sekunder. Data sekunder yaitu data yang telah dikumpulkan untuk maksud selain menyelesaikan masalah yang sedang dihadapi. Sumber data yang digunakan dalam penelitian ini adalah data sekunder yang diambil dari website resmi Bursa Efek Indonesia www.idx.co.id.

Populasi dan Sampel

Menurut Prof. Dr. Sugiyono (2017:80) dalam (Perdana & Mulyadi, 2023) Populasi adalah wilayah generalisasi yang terdiri atas objek atau subjek yang mempunyai kuantitas dan karakteristik tertentu yang ditetapkan oleh peneliti untuk dipelajari dan kemudian ditarik kesimpulan. Populasi yang digunakan dalam penelitian ini adalah perusahaan yang terdaftar pada Indeks saham LQ45 pada tahun 2018-2022 yang berjumlah 10 perusahaan di mana jumlah pengambilan sampel yang akan digunakan menggunakan teknik purposive sampling yang memenuhi kriteria di website www.idx.co.id. Sampel yaitu bagian dari jumlah dan karakteristik yang dimiliki oleh suatu populasi. Ukuran sampel yang layak dalam penelitian adalah antara 30 sampai dengan 500 Sugiyono (2018) dalam (Sutrisno et al., 2022). Pemilihan sampel penelitian didasarkan pada metode purposive sampling yaitu teknik penentuan sampel dengan pertimbangan tertentu. Diperoleh sebanyak 10 perusahaan dengan 5 tahun periode penelitian sehingga data penelitian ini berjumlah 50 pengamatan.

Teknik Pengumpulan Data

Data yang digunakan dalam penelitian ini adalah data sekunder. Data sekunder yaitu data yang langsung dikumpulkan oleh peneliti sebagai penunjang dari sumber pertama. Dapat juga dikatakan data yang tersusun dalam bentuk dokumen - dokumen. Dalam penelitian ini, yang menjadi sumber data sekunder adalah artikel, jurnal, dan literatur yang terkait. Data yang digunakan dalam penelitian ini adalah data sekunder yang didapat dari laporan keuangan dan laporan tahunan (*annual report*) dari perusahaan-perusahaan yang memenuhi kriteria sampel periode 2018 - 2022. Data tersebut diperoleh dari website resmi masing-masing perusahaan dan website resmi Bursa Efek Indonesia (BEI) yang dapat diakses pada domain www.idx.co.id. Teknik pengumpulan data dalam penelitian ini yaitu:

1. Studi Kepustakaan. Studi kepustakaan adalah teknik pengumpulan data dengan mengadakan studi penelaahan terhadap buku-buku, literatur-literatur, catatan-catatan, dan laporan-laporan yang ada hubungannya dengan masalah yang dipecahkan.
2. Dokumentasi. Dokumentasi merupakan suatu cara yang digunakan untuk memperoleh data dan informasi dalam bentuk buku, arsip, dokumen, tulisan angka dan ambar yang berupa laporan serta keterangan yang dapat mendukung penelitian (Arga Surya Wira et al., 2022).

HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

Berdasarkan hasil penelitian pada variabel independen yaitu Perencanaan Pajak, Struktur Modal Dan Pertumbuhan Penjualan terhadap variabel dependen yaitu Nilai perusahaan yang telah dilakukan dengan menggunakan *evIEWS12* secara simultan dan parsial. Berikut pembahasan hasil penelitian:

Pengaruh Perencanaan Pajak Terhadap Nilai Perusahaan

Berdasarkan hasil uji T, variabel Perencanaan Pajak memiliki nilai T_{hitung} sebesar -1,284595, yang lebih kecil dari nilai T_{tabel} sebesar 2,01174. Dengan tingkat signifikansi sebesar 0,2054 yang lebih besar dari 0,05. maka H_1 diterima. Hal ini menunjukkan bahwa perencanaan pajak tidak memiliki pengaruh signifikan terhadap nilai perusahaan. Hal ini menunjukkan bahwa nilai perusahaan tidak selalu dipengaruhi oleh seberapa baik perencanaan pajak yang dilakukan. Investor sering kali tidak memberi perhatian besar pada jumlah pajak yang dibayar oleh perusahaan karena pengetahuan mereka tentang praktik perencanaan pajak terbatas. Mereka cenderung menganggap bahwa perencanaan pajak bisa menimbulkan risiko, seperti meningkatkan kecurigaan otoritas pajak terhadap perusahaan. Ini berpotensi memicu pemeriksaan pajak yang dapat menyebabkan biaya tambahan bagi perusahaan dan pada akhirnya mengurangi laba perusahaan. Hasil penelitian ini tidak sejalan dengan hasil penelitian (D. Sari & Irawati, 2021) penelitian ini menunjukkan bahwa Perencanaan Pajak tidak berpengaruh terhadap nilai perusahaan, tetapi sejalan dengan penelitian yang dilakukan (Habibah & Aisyah Margie, 2021). Perencanaan Pajak tidak berpengaruh terhadap Nilai Perusahaan, dikarenakan semakin tinggi aktivitas perencanaan pajak yang dilakukan perusahaan, maka semakin menurun nilai perusahaan dan juga memberikan dampak kurang baik untuk perusahaan yang akan dianggap tidak menaati peraturan perpajakan dalam memenuhi kewajibannya. Teori yang relevan dalam penelitian ini adalah teori agensi, yang menyatakan bahwa biaya pemeriksaan menciptakan biaya agensi. Biaya ini merupakan kerugian ekonomi yang dialami pemilik modal akibat ketidakseimbangan informasi antara mereka dan agen yang bertindak atas nama mereka. Perubahan dalam perencanaan pajak tidak mempengaruhi nilai perusahaan. Investor biasanya tidak mempertimbangkan besar kecilnya pajak yang dibayar karena pengetahuan mereka tentang perencanaan pajak terbatas. Mereka berpendapat bahwa perencanaan pajak dapat membawa risiko, seperti menimbulkan

kecurigaan dari pemerintah terhadap perusahaan, yang bisa berujung pada pemeriksaan pajak dan biaya tambahan yang mengurangi laba perusahaan.

Pengaruh Struktur Modal Terhadap Nilai Perusahaan

Berdasarkan hasil T, variabel Struktur Modal memiliki nilai T_{hitung} sebesar -2.798119, yang lebih kecil dibandingkan nilai T_{tabel} sebesar 2.01174, dengan tingkat signifikansi sebesar 0.0075 yang lebih kecil dari 0,05. Sebagai hasilnya, H_0 diterima, yang berarti bahwa struktur modal memiliki pengaruh negatif terhadap nilai perusahaan. Hal ini menunjukkan bahwa perusahaan dengan struktur modal yang tidak stabil dapat mengakibatkan penurunan nilai perusahaan. Tingginya penggunaan utang dapat membuat investor menganggap bahwa perusahaan menghadapi masalah keuangan dan risiko kebangkrutan. Akibatnya, nilai perusahaan dapat menurun di mata investor. Teori yang relevan untuk menjelaskan hal ini adalah teori sinyal, di mana manajemen memberikan indikasi kepada investor melalui laporan keuangan tentang tingkat utang dan modal yang dimiliki perusahaan. Dalam penelitian ini, struktur modal diukur dengan Debt to Equity Ratio (DER), yang membandingkan jumlah utang dengan ekuitas perusahaan. Hasil penelitian ini sejalan dengan teori yang telah dijelaskan dan memiliki arah yang sama yaitu berpengaruh negatif terhadap nilai perusahaan dengan penelitian yang dilakukan oleh (Arianti, 2022) menyatakan bahwa perusahaan dengan struktur modal yang tidak sehat dapat mengurangi nilai perusahaan. Penggunaan utang yang tinggi dapat menyebabkan persepsi bahwa perusahaan menghadapi kesulitan keuangan dan risiko kebangkrutan, yang kemudian menurunkan kepercayaan investor dan nilai perusahaan di pasar. Teori yang relevan dalam konteks ini adalah teori sinyal, di mana manajemen perusahaan memberikan petunjuk kepada investor melalui laporan keuangan tentang tingkat hutang dan modal perusahaan. Namun tidak sejalan dengan penelitian yang dilakukan oleh (Anggita & Hari Stiawan, 2023) Hasil variabel struktur modal menunjukkan pengaruh positif dan signifikan terhadap nilai perusahaan, dengan meningkatnya tingkat struktur modal dalam suatu perusahaan, nilai perusahaan juga cenderung meningkat.

Pengaruh Pertumbuhan Penjualan Terhadap nilai perusahaan

Berdasarkan hasil uji T, variabel Pertumbuhan Penjualan memiliki nilai T_{hitung} sebesar -1,937965, yang lebih kecil dari nilai T_{tabel} sebesar 2,01174. Dengan tingkat signifikansi sebesar 0,0588 yang lebih besar dari 0,05. maka H_1 diterima. Hal ini menunjukkan bahwa Pertumbuhan penjualan tidak memiliki pengaruh signifikan terhadap nilai perusahaan. Pertumbuhan penjualan tidak berpengaruh signifikan terhadap nilai perusahaan karena peningkatan penjualan belum tentu mencerminkan efektivitas perusahaan dalam mengelola sumber daya dan asetnya untuk menciptakan nilai yang tinggi. Meskipun perusahaan mengalami pertumbuhan penjualan, hal ini tidak selalu diikuti dengan peningkatan nilai perusahaan yang proporsional. Hasil penelitian ini sejalan dengan teori yang telah dijelaskan dan memiliki arah yang sama yaitu pertumbuhan penjualan berpengaruh negatif terhadap nilai perusahaan dengan penelitian yang dilakukan oleh (Karlinda et al., 2021) Hal ini menunjukkan bahwa peningkatan nilai perusahaan dapat disebabkan oleh pertumbuhan penjualan yang terlihat dari pendapatan perusahaan sebelum dikurangi biaya-biaya lainnya. Namun, peningkatan penjualan tidak selalu berarti peningkatan laba, bahkan bisa sebaliknya, laba dapat menurun. Penurunan laba tersebut dapat menyebabkan nilai perusahaan tidak meningkat. Menurut penulis, pertumbuhan penjualan tidak berpengaruh signifikan terhadap nilai perusahaan karena semakin besar pertumbuhan penjualan, semakin besar pula biaya-biaya yang harus dikeluarkan oleh perusahaan. Selain itu, peningkatan pertumbuhan penjualan belum tentu diikuti oleh peningkatan laba perusahaan. Dalam konteks teori sinyal, hal ini berarti bahwa

sinyal positif dari peningkatan penjualan tidak selalu diterjemahkan menjadi sinyal positif bagi peningkatan nilai perusahaan. Namun tidak sejalan dengan penelitian yang dilakukan oleh (Arianti, 2022) Hasil variabel pertumbuhan penjualan menunjukkan pengaruh positif dan signifikan terhadap nilai perusahaan meskipun peningkatan penjualan tidak selalu berarti peningkatan laba langsung karena biaya yang mungkin juga meningkat, dalam jangka panjang, perusahaan yang terus-menerus meningkatkan penjualannya sering kali lebih mampu beradaptasi dengan pasar, berinovasi, dan mempertahankan pertumbuhan, yang pada akhirnya dapat meningkatkan nilai perusahaan.

Pengaruh Perencanaan Pajak, Struktur Modal dan Pertumbuhan Penjualan Terhadap Nilai Perusahaan

Nilai F_{hitung} adalah 5,357067 dengan tingkat signifikansi (F -statistic) sebesar 0,003003 berdasarkan temuan penelitian. Sebaliknya, $F_{hitung} > F_{tabel}$ ($5,357067 > 2,80$) dan tingkat signifikansi $< 0,05$ ($0,003005 < 0,05$) ditunjukkan oleh nilai F_{tabel} sebesar 2,80. Hal ini mengindikasikan bahwa secara keseluruhan, perencanaan pajak, struktur modal, dan pertumbuhan penjualan memiliki dampak yang signifikan terhadap nilai perusahaan. Dengan demikian, dapat disimpulkan bahwa variabel independen (X) berpengaruh secara signifikan secara simultan terhadap variabel dependen (Y).

KESIMPULAN

Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui pengaruh perencanaan Pajak, Struktur Modal Dan Pertumbuhan Penjualan Terhadap Nilai Perusahaan pada perusahaan LQ45 yang terdaftar di bursa efek Indonesia (BEI) periode 2018 – 2022, dengan sampel sebanyak 10 perusahaan atau 50 data penelitian yang dianalisis menggunakan analisis statistik *Eviews12* dengan analisis regresi data panel. Berdasarkan hasil penelitian yang telah dilakukan dengan menggunakan *Eviews12* terhadap variabel independen yaitu perencanaan pajak, struktur modal, dan pertumbuhan penjualan terhadap variabel dependen yaitu nilai perusahaan (Y), maka dapat diambil kesimpulan sebagai berikut: Perencanaan pajak tidak berpengaruh terhadap Nilai perusahaan; Struktur modal berpengaruh negatif terhadap Nilai perusahaan; Pertumbuhan penjualan tidak berpengaruh terhadap Nilai perusahaan; Perencanaan Pajak, Struktur Modal, dan Pertumbuhan Penjualan Secara simultan berpengaruh terhadap Nilai Perusahaan.

Keterbatasan penelitian: Setelah penelitian ini selesai, terdapat beberapa keterbatasan yang perlu diperhatikan oleh peneliti selanjutnya untuk penyempurnaan penelitian. Keterbatasan tersebut antara lain: Penelitian ini memiliki keterbatasan dalam pemilihan populasi, hanya mencakup 45 perusahaan LQ45 selama periode 2018-2022. Sampel yang digunakan hanya terdiri dari 10 perusahaan dengan 50 data, sehingga tidak cukup untuk menggeneralisasi hasil yang lebih luas. Penelitian ini hanya menggunakan tiga variabel independen yaitu perencanaan pajak, struktur modal, dan pertumbuhan penjualan. Padahal, masih banyak variabel independen lainnya yang juga berpengaruh terhadap variabel dependen, yaitu nilai perusahaan, yang tidak digunakan dalam penelitian ini.

Adapun penelitian ini akan bermanfaat bagi pihak-pihak tertentu yang memanfaatkan sesuai dengan tujuannya, maka saran yang dapat diberikan adalah sebagai berikut: Saran bagi perencanaan Pajak terhadap nilai perusahaan: Strategi pajak harus mempertimbangkan penghematan jangka panjang dan menghindari risiko audit, guna menjaga stabilitas dan reputasi perusahaan. Saran bagi Struktur Modal terhadap nilai perusahaan: Hindari ketergantungan berlebihan pada utang, terutama di kondisi pasar yang tidak menentu, untuk mengurangi risiko kebangkrutan dan menjaga nilai perusahaan. Saran bagi Pertumbuhan Penjualan terhadap nilai perusahaan: Pastikan pertumbuhan penjualan diikuti oleh

peningkatan laba dengan mengelola biaya secara efektif, sehingga meningkatkan nilai perusahaan.

DAFTAR PUSTAKA

- Anggita, N., & Hari Stiawan. (2023). Pengaruh Tax Avoidance, Struktur Modal dan Ukuran Perusahaan Terhadap Nilai Perusahaan. *AKUA: Jurnal Akuntansi Dan Keuangan*, 2(2), 153–160. <https://doi.org/10.54259/akua.v2i2.1617>
- Arga Surya Wira, Dwi Urip Wardoyo, M. Luthfi Islahuddin, Rahmania Gita Safitri, & Syifa Nabbilah Putri. (2022). Pengaruh Sustainability Report Terhadap Nilai Perusahaan (Studi Perusahaan Non Keuangan dari tahun 2018-2020) Proxy: PBV (Price to Book Value). *Jurnal Publikasi Ekonomi Dan Akuntansi*, 2(2), 161–166. <https://doi.org/10.51903/jupea.v2i2.333>
- Arianti, B. F. (2022). Pengaruh Struktur Modal, Pertumbuhan Penjualan Dan Keputusan Investasi Terhadap Nilai Perusahaan. *Gorontalo Accounting Journal*, 5(1), 1. <https://doi.org/10.32662/gaj.v5i1.1845>
- Astuti, N. E., Moeljadi, M., & Hernawati, E. (2021). Pengaruh Perencanaan Pajak, Struktur Modal, dan Ukuran Perusahaan Terhadap Nilai Perusahaan pada Perusahaan yang Terdaftar Di Bursa Efek Indonesia. *Syntax Literate; Jurnal Ilmiah Indonesia*, 6(1), 14. <https://doi.org/10.36418/syntax-literate.v6i1.4611>
- Azizah, S N, Berlintina Permatasari, E. S. (2022). Pengaruh Penerapan Absensi Fingerprint Terhadap Disiplin Kerja Aparatur Sipil Negara Pada Bagian Pengadaan Barang/Jasa Sekretariat Kota Bandar Lampung. *Journal Strategy of Management and Accounting Through Research and Technology (SMART)*, 2(1), 67–77.
- Basyit, A., Sutikno, B., Dwiharto, J., Pasuruan, U. M., Kerja, P., Karyawan, K., Berganda, R. L., Experience, W., Performance, E., & Regression, M. L. (2020). Pengaruh tingkat pendidikan dan pengalaman kerja terhadap kinerja karyawan. 5, 12–20.
- Buddy Setianto. (2016). *Berinvestasi DI Reksa Dana: Mengenal Jenis, Metode Valuasi, Kinerja dan Strategi*. https://books.google.co.id/books?id=TgAwDAAAQBAJ&hl=id&source=gbs_navlinks_s
- Christiani, Y. N., Rane, M. K. D., & Sine, D. A. (2022). Analisis Pengaruh Perencanaan Pajak Terhadap Nilai Perusahaan Pada Perusahaan Sektor Pertanian Yang Terdaftar Di Bursa Efek Indonesia. *Among Makarti*, 14(2), 77–88. <https://doi.org/10.52353/ama.v14i2.211>
- Chynthiawati, L., & Jonnardi, J. (2022). Pengaruh Profitabilitas, Leverage, Pertumbuhan Perusahaan, Dan Likuiditas Terhadap Nilai Perusahaan. *Jurnal Paradigma Akuntansi*, 4(4), 1589–1599. <https://doi.org/10.24912/jpa.v4i4.21390>
- Di, T., Efek, B., Bei, I., & Sasongko, H. (2018). Pengaruh Leverage, Profitabilitas, Dan Economic Value Added (Eva) Terhadap Return Saham Pada Industri Makanan Dan Minuman Yang Terdaftar Di Bursa Efek Indonesia (BEI) Tahun 2012-2016. 4(1), 55–68.
- Dr.Dra.Silvia Indrarini, MM., A. (2019). *Nilai Perusahaan Melalui Kualitas Laba*. <https://books.google.co.id/books?id=4wTFDwAAQBAJ&lpg=PP1&hl=id&pg=PA15#v=onepage&q&f=false>
- Elisa, N. S., & Amanah, L. (2021). Pengaruh Kinerja Keuangan , Ukuran Perusahaan Dan Pertumbuhan Penjualan Terhadap Nilai Perusahaan. *Jurnal Ilmu Dan Riset Akuntansi*, 10(7), 1–20.
- Fajriah, A. L., Idris, A., & Nadhiroh, U. (2022). Pengaruh Pertumbuhan Penjualan, Pertumbuhan Perusahaan, Dan Ukuran Perusahaan Terhadap Nilai Perusahaan. *Jurnal Ilmiah Manajemen Dan Bisnis*, 7(1), 1–12. <https://doi.org/10.38043/jimb.v7i1.3218>

- Fallis, A.GNursalam2021, metode penelitian. (2021). Struktur Modal Dan Profitabilitas Terhadap Nilai Perusahaan. *Journal of Chemical Information and Modeling*, 53(9), 1689–1699.
- Habibah, H., & Aisyah Margie, L. (2021). Pengaruh Perencanaan Pajak Dan Konservatisme Akuntansi Terhadap Nilai Perusahaan. *KREATIF: Jurnal Ilmiah Prodi Manajemen Universitas Pamulang*, 9(1), 60. <https://doi.org/10.32493/jk.v9i1.y2021.p60-71>
- Hanum, Z., & Faradila, J. (2022). Pengaruh Corporate Social Responsibility Terhadap Agresivitas Pajak Pada Perusahaan Makanan dan Minuman Yang Terdaftar Di BEI. *Owner*, 7(1), 479–487. <https://doi.org/10.33395/owner.v7i1.1114>
- Indonesia, T. (2023). No Titl. https://www.telkom.co.id/sites/enterprise/id_ID/news/telkom-sukses-tutup-2022-dengan-pendapatan-konsolidasi-rp147,31-triliun-dan-laba-bersih-operasi-sebesar-rp25,86-triliun-1933
- Irawan, D., & Kusuma, N. (2019). Pengaruh Struktur Modal Dan Ukuran Perusahaan Terhadap Nilai Perusahaan. *Jurnal Aktual STIE Trisna Negara Volume 17 (1) Juni 2019*, Hal. 66-81 ISSN :1693-1688. *Jurnal Aktual STIE Trisna Negara*, 17(1), 66–81.
- Karlinda, A. E., Azizi, P., & Sopali, M. F. (2021). Pengaruh Perencanaan Pajak, Pertumbuhan Penjualan, Dan Kebijakan Dividen Terhadap Nilai Perusahaan. *Journal of Information System, Applied, Management, Accounting and Research.*, 5(2), 523–531. <https://doi.org/10.52362/jisamar.v5i2>
- Khairunnisa, & Lubis, C. . (2023). Pengaruh Perencanaan Pajak, Profitabilitas Dan Ukuran Perusahaan terhadap Nilai Perusahaan Pada Perusahaan Sub Sektor Bank Yang Terdaftar Di BEI Periode 2018-2020. *GEMILANG: Jurnal Manajemen Dan Akuntansi*, 3(2), 11.
- Khodijah, S., Barli, H., & Irawati, W. (2021). Pengaruh Pemahaman Peraturan Perpajakan, Kualitas Layanan Fiskus, Tarif Pajak dan Sanksi Perpajakan terhadap Kepatuhan Wajib Pajak Orang Pribadi. *JABI (Jurnal Akuntansi Berkelanjutan Indonesia)*, 4(2), 183–195. <https://doi.org/10.32493/jabi.v4i2.y2021.p183-195>
- Maryamah, A., & Mahardhika, A. S. (2021). Pengaruh Ukuran Perusahaan, Profitabilitas dan Leverage Terhadap Nilai Perusahaan pada Perusahaan Food And Beverages yang Terdaftar di BEI Periode 2017-2019. *Jurnal Ilmiah Mahasiswa Manajemen, Bisnis Dan Akuntansi (JIMMBA)*, 3(4), 747–764. <https://doi.org/10.32639/jimmba.v3i4.938>
- Maulana, A., & Lestariningsih, M. (2022). Pengaruh Harga, Brand Ambassador Dan Kualitas Produk Terhadap Keputusan Pembelian Produk Scarlett Whitening. *Jurnal Ilmu Dan Riset Manajemen*, 11(9), 1–17.
- Muslim, A., & Junaidi, A. (2020). Pengaruh Perencanaan Pajak Dan Profitabilitas Terhadap Nilai Perusahaan Pada Perusahaan Pertambangan Yang Terdaftar Di Bursa Efek Indonesia. *Jurnal Lentera Bisnis*, 9(2), 1. <https://doi.org/10.34127/jrlab.v9i2.373>
- Nuratriningrum, A., Sukamto, M., & Komarudin, H. (2021). Pengaruh Ukuran Perusahaan, Debt to Equity Ratio, Tingkat Suku Bunga, Peringkat Obligasi terhadap Yield To Maturity (YTM) Obligasi Perusahaan. *Akuntoteknologi: Jurnal Ilmiah Akuntansi Dan Teknologi*, (13) 2, 1–15.
- Nurhayati, I., Kartika, A., & Agustin, I. (2020). Pengaruh Struktur Modal Dan Profitabilitas Terhadap Nilai Perusahaan Dengan Kebijakan Dividen Sebagai Variabel Moderasi Pada Perusahaan Manufaktur Tahun 2016-2018. *Dinamika Akuntansi, Keuangan Dan Perbankan*, 9(2), 133–144.
- Perdana, M. F. A., & Mulyadi, D. (2023). Pengaruh Kualitas Pelayanan dan Kepuasan Konsumen Terhadap Minat Beli Ulang Pada Toko Grosir Zahra Purwasari Kabupaten Karawang. *Nanggroe: Jurnal Pengabdian Cendikia*, 224(3), 224–231. <https://doi.org/10.5281/zenodo.8058068>
-

- Putra, D. H. (2023). Struktur Modal Terhadap Return on Equity Pada Perusahaan Manufaktur Yang Terdaftar Di Bursa Efek Indonesia. *Yudishtira Journal: Indonesian Journal of Finance and Strategy Inside*, 3(1), 21–29.
- Rahmasari, F. N., & Widyawati, D. (n.d.). Pengaruh Struktur Modal , Kinerja Keuangan Dan Kebijakan.
- Ramdhonah, Z., Solikin, I., & Sari, M. (2019). FV_Romdhonah, Solikin, dan Sari (2020). 7(1), 67–82. <https://doi.org/10.17509/jrak.v7i1.15117>
- Sari, D., & Irawati, W. (2021). Pengaruh Perencanaan Pajak , Struktur Modal Dan Kepemilikan Manajerial Terhadap Nilai Perusahaan Moderasi. *Jurnal Akuntansi Bareleng*, 6(1), 1–12.
- Sari, D., & Irawati, W. (2022). Pengaruh Perencanaan Pajak, Struktur Modal Dan Kepemilikan Manajerial Terhadap Nilai Perusahaan Dengan Transparansi Perusahaan Sebagai Variabel Moderasi. *Jurnal Akuntansi Bareleng*, 6(1), 1–12. <https://doi.org/10.33884/jab.v6i1.4660>
- Sari, M. S. (2021). Pengaruh Pengungkapan Corporate Social Responsibility (CSR) Terhadap Nilai Perusahaan (Studi Kasus pada Subsektor Tekstil dan Garmen yang Terdaftar di Bursa Efek Indonesia (BEI) tahun 2017-2019). *Journal of Accounting Taxing and Auditing (JATA)*, 2(2), 2019–2022. <https://doi.org/10.57084/jata.v2i2.690>
- Sinaga, E. R., & Ane, L. (2021). Pengaruh Sales Growth, Perputaran Kas, Dan Likuiditas Terhadap Tingkat Profitabilitas. *Niagawan*, 10(3), 272–284. <http://digilib.unimed.ac.id/id/eprint/45590%0Ahttp://digilib.unimed.ac.id/45590/9/9.NIM7173220009CHAPTERI.pdf>
- Stiawan, H., Ningsih, F. E., & Nurani, S. (2022). Pengaruh Insentif Pajak, Financial Distress, dan Capital Intensity Terhadap Konservatisme Akuntansi. *Ekonomi, Keuangan, Investasi Dan Syariah (EKUITAS)*, 3(3), 510–520. <https://doi.org/10.47065/ekuitas.v3i3.1086>
- Sutrisno, Tannady, H., Ekowati, D., Laura, R., & Mardani, P. B. (2022). Analisis Peran Kualitas Produk Dan Visual Identity Terhadap Purchase Intention Produk. *Management Studies and Entrepreneurship Journal*, 3(6), 4129–4138. <http://journal.yrpiipku.com/index.php/msej>
- Talu, N., & Wahyuningsih, D. (2023). Pengaruh Financial Distress, Leverage, Dan Ukuran Perusahaan Terhadap Integritas Laporan Keuangan. *Jurnal Ekonomi STIEP*, 8(1), 126–134. <https://doi.org/10.54526/jes.v8i1.146>