

## BAB II

### LANDASAN TEORI

#### 2.1 Tinjauan Teori

##### 2.1.1 *Signaling Theory*

Teori sinyal pertama kali dikembangkan secara formal dalam konteks pasar tenaga kerja oleh Spence (1973) dan dalam konteks keuangan oleh Ross (1977). “*Signaling theory* menjelaskan bagaimana individu atau organisasi (*senders*) menyampaikan informasi kepada pihak lain (*receivers*) dalam situasi dimana terdapat asimetri informasi (*information asymmetry*) khususnya di pasar kerja” (Spence, 1973). Karena penerima tidak memiliki informasi lengkap tentang kualitas, niat, atau kemampuan sebenarnya dari pengirim, maka pengirim memiliki insentif untuk mengirimkan “sinyal” yang dapat dipercaya untuk mengurangi ketidakpastian tersebut. Menurut Ross (1977) dalam konteks keuangan, “*signaling theory* didefinisikan sebagai pendekatan di mana manajer perusahaan menggunakan keputusan struktur modal (seperti tingkat utang) sebagai sinyal insentif untuk menyampaikan informasi privat tentang prospek perusahaan kepada investor”.

Menurut Connelly et al. (2011), “terdapat empat elemen kunci dalam sebuah proses pensinyalan:”

1. “*Signal*”  
“Karakteristik yang dapat diamati yang disengaja dikirimkan oleh pihak pengirim kepada pihak penerima”.
2. “*Signal Sender*”  
“Pihak yang memiliki informasi privat (seperti manajemen perusahaan) dan memiliki motivasi untuk mengungkapkannya”.
3. “*Signal Receiver*”  
“Pihak yang kekurangan informasi dan akan menggunakan sinyal untuk membuat keputusan”.

#### 4. “Feedback”

“Reaksi dari penerima sinyal yang dapat mempengaruhi perilaku kedua belah pihak di masa depan”.

Menurut Matherne et al. (2023), “*signaling theory* juga memiliki konteks ketidakpastian dan proses interpretasi oleh penerima. *Signaling theory* menjelaskan bagaimana pihak-pihak *sender* yang memiliki informasi yang lebih berkomunikasi tentang kualitas mereka kepada pihak-pihak yang kurang informasi (*receiver*). Dalam lingkungan bisnis, di mana ketidakseimbangan informasi sangat parah, sinyal-sinyal seperti pengalaman manajemen bisnis atau kekayaan intelektual digunakan oleh investor untuk membuat kesimpulan tentang kualitas yang tidak dapat diamati dan potensi masa depan suatu usaha. Dalam konteks keuangan, teori sinyal juga dapat disalahgunakan oleh manajemen perusahaan untuk kepentingan *insider*”. Lo et al. (2024) menjelaskan bahwa, “manajer perusahaan yang memiliki kinerja buruk mungkin secara sengaja mengurangi keterbukaan dan meningkatkan kompleksitas pengungkapan keuangan mereka. Hal ini berfungsi sebagai “pengganggu sinyal” negatif, yang dirancang untuk menghambat kemampuan investor dalam memproses berita buruk secara efektif. Dengan meningkatkan biaya pemrosesan informasi, penyalahgunaan ini melindungi manajemen dalam jangka pendek tapi memperburuk kepercayaan investor terhadap perusahaan”.

Menurut Beyer et al. (2022), “teori sinyal menyatakan bahwa laporan keuangan bukan sekedar representasi netral dari kinerja keuangan, melainkan alat strategis. Kualitas akrual, ketepatan waktu pengakuan kerugian, dan keterbacaan laporan itu sendiri mengirimkan sinyal yang kuat. Laporan keuangan berkualitas tinggi dan transparan merupakan sinyal yang mahal yang dikirimkan oleh perusahaan unggul untuk membedakan diri dari pesaing berkualitas rendah, sehingga mengurangi asimetri informasi dan mempengaruhi persepsi investor di

pasar modal”. Chen & Wang (2024) menjelaskan bahwa, “*signaling theory* berperan sebagai optimalisasi efek sinyal dari indikator keuangan perusahaan terhadap sinkronitas return saham di pasar modal, dengan tujuan menyelaraskan sinyal keuangan perusahaan untuk mengurangi asimetri informasi dan meningkatkan stabilitas valuasi saham”.

Menurut Leuz & Wysocki (2023), dalam konteks pasar modal, “teori sinyal memberikan kerangka kerja untuk memahami cara investor menafsirkan pengungkapan informasi korporasi. Ketika suatu perusahaan melaporkan laba yang kuat dan diaudit atau mengumumkan kenaikan dividen, hal ini mengirimkan sinyal yang kredibel mengenai kesehatan keuangan dan prospek arus kas di masa depan. Investor yang bertindak sebagai penerima sinyal (*receiver*), menerima informasi tersebut ke dalam penilaian dan keputusan investasi mereka. Melalui penilaian tersebut, pasar memberikan respon yang menyebabkan perubahan dalam permintaan saham, yang segera tercermin dalam harga pasarnya, sehingga secara langsung menghubungkan sinyal dengan penciptaan nilai saham”.

### 2.1.2 *Enterprise Value*

Menurut Damodaran (2020), “*enterprise value* (EV) mengukur nilai keseluruhan perusahaan sebagai entitas operasi yang berkelanjutan. EV merupakan jumlah dari nilai ekuitas dan utang bersih, yang mencerminkan nilai yang harus dibayar oleh pengakuisisi untuk mengambil alih seluruh perusahaan, termasuk asumsinya atas utang”. Menurut Gitman & Zutter (2015), “nilai perusahaan diukur dari kemampuan perusahaan dalam menciptakan kekayaan bagi pemegang saham. Nilai perusahaan yang tinggi mencerminkan efisiensi perusahaan dalam menggunakan sumber dayanya untuk menghasilkan *return* yang melebihi biaya modal”. Nilai perusahaan merupakan nilai jual sebuah perusahaan yang bersedia untuk dibayar investor sebagai suatu bisnis yang berjalan seiring dengan perkembangan perusahaan yang

bersangkutan (Azhar et al, 2018). “Nilai perusahaan merupakan refleksi penilaian oleh publik terhadap kinerja perusahaan secara nyata yang dapat diukur dengan melihat harga saham di pasar” (Rodiyah & Sulasmiyati, 2018). Menurut Husnan & Pudjiastuti (2019), “nilai perusahaan mencerminkan nilai sebuah perusahaan, harga saham yang tinggi menunjukkan bahwa pasar menilai positif prospek perusahaan dalam menciptakan kekayaan di masa depan”.

Menurut Damodaran (2020), “*Price to Book Value*, *Price Earnings Ratio* dan *Tobin’s* merupakan rasio yang dapat digunakan untuk mengukur nilai perusahaan”

1. *Price to Book Value Ratio* (PBV)

Menurut Chen & Santoso (2023), “PBV merupakan rasio harga terhadap nilai buku membandingkan nilai pasar ekuitas dengan nilai buku ekuitas. Nilai buku menunjukkan stabilitas yang tinggi dibandingkan dengan laba, sehingga rasio PBV sangat berguna selama siklus ekonomi. Meskipun laba dapat fluktuatif, nilai buku memberikan dasar penilaian yang lebih stabil yang menyaring fluktuasi jangka pendek”.

2. *Price Earnings Ratio* (PER)

Menurut Gunawan & Park (2024), “PER secara efektif mengukur profitabilitas dan efisiensi perusahaan dalam menghasilkan imbal hasil bagi pemegang saham, menjadikannya ideal untuk perusahaan berbasis layanan dan teknologi di mana aset tidak begitu signifikan”.

3. *Tobin’s Q*

Menurut Damodaran (2020), “Tobin’s Q mengukur rasio antar nilai pasar suatu perusahaan dengan biaya penggantian asetnya. Menurut Hartono & Lee (2025), “Penerapan Tobin’s Q pada saham *bluechip* di Indonesia, khususnya konstituen LQ45, menghadapi tantangan pengukuran yang mendasar. Biaya

penggantian aset sulit diperkirakan secara akurat dalam konteks pasar negara berkembang dimana pasar aktif untuk aset khusus terbatas. Selain itu, aset tak berwujud yang signifikan di sektor keuangan dan teknologi dalam LQ45 tidak tercakup secara memadai dalam perhitungan Tobin's Q".

Menurut Pinto et al., (2020), "*book value per share* dinilai lebih stabil daripada *earning per share* yang digunakan dalam perhitungan PER dikarenakan sifat EPS yang fluktuatif". Penelitian ini menggunakan *Price to Book Value* (PBV) untuk menghitung *enterprise value*. Menurut Sari (2021), "PBV adalah rasio yang membandingkan harga pasar saham perusahaan dengan nilai buku per sahamnya, digunakan untuk menilai apakah saham *undervalued* atau *overvalued*, serta mencerminkan kinerja operasional perusahaan". Menurut Brealey (2020), rasio *price-to-book* memiliki perhitungan sebagai berikut:

$$PBV = \frac{\text{Market price per share}}{\text{Book value per share}} \quad (2.1)$$

Keterangan:

*PBV* : *Price to Book Value*

*Market price per share*: Harga per lembar saham

*Book value per share*: Nilai buku per lembar saham

Penelitian ini menggunakan harga penutupan saham pada akhir tahun sebagai perhitungan harga per lembar saham. Harga penutupan adalah harga resmi yang ditetapkan di akhir hari perdagangan yang terbentuk melalui mekanisme Pralelangan Penutupan. Pralelangan Penutupan merupakan sesi khusus yang berlangsung selama 10 menit (14:50-15:00 WIB). Pada sesi ini, sistem akan menghitung harga tunggal yang dapat memenuhi volume perdagangan terbesar untuk sebuah saham

berdasarkan semua *order* yang terkumpul selama sesi pralelangan. Harga tunggal yang terbentuk dalam sesi pralelangan akan ditetapkan sebagai harga penutupan (BEI, 2024). Menurut Pinto (2020), “*book value per share* dihitung dengan membagi jumlah ekuitas dari sebuah perusahaan dengan jumlah saham yang beredar:

(2.2)

$$BVPS = \frac{\text{Total Equity}}{\text{Common stock shares outstanding}}$$

Keterangan:

*BVPS* = *Book Value per Share*

*Total Equity* = Total ekuitas perusahaan

*Common stock shares outstanding* = Jumlah saham biasa yang beredar

Menurut Tkachuk & Lebediev (2024), “Ekuitas adalah bagian dari aset perusahaan yang tersisa setelah dikurangi dengan liabilitasnya. Ekuitas mencerminkan jaminan keberhasilan dan keuntungan operasional perusahaan, daya saing pasar, dan stabilitas finansialnya”. Menurut Wood (2024), “Rangkaian komponen ekuitas dalam laporan keuangan perusahaan terdiri dari:

1. *Share Capital*

Mewakili nilai nominal saham yang diterbitkan kepada pemegang saham, mencerminkan kontribusi modal awal.

2. *Retained Earnings*

Akumulasi laba bersih perusahaan yang tidak dibagikan sebagai dividen, yang ditambahkan setelah pendapatan bersih dan dikurangi dividen.

3. *Other Comprehensive Income*

Menyajikan penyesuaian non-operasional seperti *unrealized gains/losses* dari investasi, yang disajikan setelah *retained earnings* untuk mencerminkan *item* yang tidak memengaruhi laba rugi langsung.

#### 4. *Treasury Stock*

Saham perusahaan yang dibeli kembali, yang dikurangi dari ekuitas untuk mengurangi jumlah saham beredar, sering ditempatkan di akhir rangkaian sebagai pengurang”.

Menurut Ross et al. (2023), “*common stock shares outstanding* merupakan jumlah saham biasa yang saat ini beredar dan dimiliki oleh para investor di perusahaan, termasuk investor institusi dan investor individu”. Penelitian akan menggunakan *total equity* dan *common stock shares outstanding* yang dinyatakan pada laporan keuangan tahunan (kuartal 4) perusahaan selama periode 2020-2024.

### 2.1.3 *Profitability*

Menurut Wahlen et al. (2020), “profitabilitas mengacu pada kemampuan perusahaan untuk menghasilkan laba dari aktivitasnya, khususnya dari investasinya dalam aset dan operasi berkelanjutan. Profitabilitas adalah indikator utama kesuksesan dan kesehatan keuangan secara keseluruhan dan diawasi dengan ketat oleh investor dan kreditur”. Menurut Atrill & McLaney (2023), “profitabilitas berkaitan dengan efisiensi suatu bisnis dalam menggunakan sumber daya yang dimilikinya untuk menghasilkan laba. Bisnis yang menguntungkan adalah bisnis yang menghasilkan pendapatan melebihi biaya yang dikeluarkan untuk memperoleh pendapatan tersebut. Ini adalah ukuran kunci dari keunggulan kompetitif dan keberlanjutan jangka panjang, yang mempengaruhi keputusan investasi”.

Menurut Damodaran (2020), “dalam *corporate finance*, ekspektasi profitabilitas dari suatu perusahaan adalah pendorong fundamental dari nilai perusahaan. Bagi perusahaan yang tercatat di bursa, profitabilitas

yang diharapkan lebih tinggi dan lebih stabil dapat mengurangi risiko yang dipersepsikan di mata investor, yang pada gilirannya menurunkan biaya ekuitas dan biaya modal perusahaan. Hal ini membuat arus kas masa depan lebih berharga hari ini”.

Menurut Bodie et al. (2021), Penman (2023), Ross et al. (2022), Damodaran (2020), terdapat beberapa rasio yang digunakan untuk menilai tingkat profitabilitas suatu perusahaan, yaitu:

1. *Return on Assets (ROA)*.

Bodie et al. (2021) mendefinisikan *Return on Assets (ROA)* sebagai indikator profitabilitas. “ROA menunjukkan seberapa efisien manajemen menggunakan total asetnya untuk menghasilkan laba, terlepas dari bagaimana aset tersebut dibiayai. ROA yang lebih tinggi menunjukkan kualitas manajemen yang lebih baik dan pemanfaatan aset yang lebih produktif.

2. *Return on Equity (ROE)*.

Menurut Penman (2023), “ROE mengukur efisiensi perusahaan dalam menghasilkan laba dari setiap unit ekuitas pemegang saham. ROE menjadi rasio yang kritis bagi investor, karena secara langsung terkait dengan pengembalian yang dapat mereka peroleh dari investasinya”.

3. *Profit Margin*.

Menurut Ross et al. (2022), “Margin laba mengungkapkan berapa banyak laba yang dihasilkan perusahaan untuk setiap penjualan. Margin laba kotor mencerminkan efisiensi produksi dan daya tarik harga, sedangkan margin laba operasi menunjukkan efisiensi operasional setelah memperhitungkan semua beban operasi. Margin laba bersih menggabungkan semua beban, termasuk bunga dan pajak, memberikan gambaran profitabilitas inti”.



#### 4. *Earnings per Share (EPS)*.

Damodaran (2020) menjelaskan bahwa, EPS adalah bagian dari laba perusahaan yang dialokasikan untuk setiap saham biasa yang beredar. EPS berfungsi sebagai indikator profitabilitas perusahaan per saham dan banyak digunakan dalam perhitungan valuasi perusahaan”.

Dalam penelitian ini, profitabilitas diproksikan menggunakan *Return on Assets (ROA)* dan *Return on Equity (ROE)*. Menurut Saputra (2022), “ROA adalah ukuran pengembalian yang dihasilkan dari aset total perusahaan, yang mencerminkan efisiensi operasional dan berkontribusi pada nilai perusahaan dengan menunjukkan kemampuan menghasilkan laba dari investasi aset”. Menurut Ronald dan Samuel (2022), ROA adalah indikator kunci kesuksesan operasional yang mengukur kemampuan perusahaan menghasilkan laba dari asetnya, sehingga meningkatkan nilai perusahaan melalui persepsi investor terhadap efisiensi keuangan”.

Menurut Bringham & Ehrhardt (2020), “ROA yang tinggi menunjukkan bahwa perusahaan mengelola asetnya secara efisien untuk menghasilkan laba”. Menurut Pelapu & Healy (2013), “ROA adalah ukuran komprehensif dari kinerja operasional perusahaan, yang mencerminkan efisiensi dan efektivitas manajemen dalam menggunakan sumber daya perusahaan”. Dapat disimpulkan bahwa semakin tingginya nilai ROA, hal tersebut menandakan efektivitas operasional, posisi kompetitif perusahaan, kemampuan perusahaan dalam menghasilkan laba dari sumber daya yang dimiliki, dan mencerminkan kinerja manajemen yang baik. Hal tersebut dapat meningkatkan kepercayaan investor terhadap kinerja perusahaan, serta berpotensi untuk menarik calon investor baru.

Menurut Stickney et al. (2019), “rumus dasar ROA adalah laba bersih dibagi dengan rata-rata total aset. Penggunaan rata-rata total aset

daripada aset akhir penting karena laba bersih diperoleh selama seluruh periode, bukan hanya pada akhir periode, dengan perhitungan sebagai berikut:

(2.3)

$$ROA = \frac{Net\ Income}{Average\ Total\ Assets}$$

Keterangan:

*Net Income*: Laba bersih yang diperoleh selama seluruh periode.

*Average total assets*: Rata-rata total aset perusahaan selama seluruh periode”

Menurut Kieso et al., (2023), “*net income* berasal dari hasil *revenue, expense, gain, dan loss transactions*. Metode pengukuran tersebut berfokus pada aktivitas yang berkaitan dengan laba yang dihasilkan selama suatu periode. Transaksi tersebut dirangkum dalam laporan laba rugi, yang dibagi menjadi 2 elemen penting:”

1. “*Income*”

“*Income* mencakup pendapatan dan keuntungan.

Pendapatan berasal dari kegiatan rutin suatu perusahaan dan dapat berupa berbagai bentuk, seperti penjualan, biaya, bunga dan sewa. Keuntungan mewakili *item* lain yang memenuhi definisi pendapatan dan bukan berasal dari aktivitas perusahaan yang dapat berbentuk keuntungan dari penjualan aset jangka panjang atau keuntungan yang belum direalisasi dari sekuritas perdagangan”.

2. “*Expenses*”

“*Expenses* mencakup biaya maupun kerugian. Biaya umumnya timbul dari kegiatan rutin perusahaan dan dapat berupa berbagai bentuk, seperti biaya barang yang dijual,

depresiasi, sewa, gaji, upah, dan pajak. Kerugian mencakup *item* lain yang bukan berasal dari aktivitas perusahaan. Kerugian meliputi kerugian dari biaya restrukturisasi, kerugian terkait penjualan aset jangka panjang, atau kerugian yang belum direalisasi dari sekuritas perdagangan.

Dengan perhitungan *average total assets* (ATA) menurut Stickney et al. (2019) sebagai berikut:”

$$ATA : \frac{Total\ Assets_{(t)} + Total\ Assets_{(t-1)}}{2} \quad (2.4)$$

Keterangan:

$Total\ Assets_{(t)}$  = Total aset pada tahun t

$Total\ Assets_{(t-1)}$  = Total aset satu tahun sebelumnya

Menurut Kieso (2023), “Aset merupakan sumber daya ekonomi yang dikuasai oleh entitas sebagai hasil dari peristiwa masa lalu (sumber daya ekonomi adalah hak yang memiliki potensi untuk menghasilkan manfaat ekonomi). Aset sebuah perusahaan diklasifikasikan menjadi dua, yaitu:

1. “*Non-current assets*”

“Aset tidak lancar adalah aset yang tidak diharapkan akan dikonversi menjadi uang tunai, dijual, atau dikonsumsi dalam jangka waktu satu tahun atau siklus operasional. Berikut merupakan contoh dari *non-current assets*:”

a) “*Investments*”

“Investasi adalah aset yang dimiliki untuk tujuan apresiasi nilai atau penghasilan, diklasifikasikan sebagai aset lancar atau tidak lancar berdasarkan waktunya”.

b) “*Property, plant, and equipment*”

“Aset berwujud yang memiliki substansi fisik yang digunakan dalam produksi atau penyediaan barang dan jasa, untuk disewakan kepada pihak lain, atau untuk tujuan administratif”.

c) “*Intangible assets*”

“Aset non moneter yang dapat diidentifikasi tanpa substansi fisik”.

d) “*Other assets*”

“Mencakup *item* yang tidak termasuk dalam kategori aset utama, seperti *long-term prepaid expenses* atau *deffered tax assets*”.

2. “*Current assets*”

“Aset lancar mencakup kas dan aset lain yang diharapkan dapat dikonversi menjadi kas, dijual, atau dikonsumsi dalam satu tahun atau dalam siklus operasional. Aset lancar mencakup kas, piutang, persediaan, dan investasi jangka pendek yang dimaksudkan untuk mendukung operasi harian perusahaan dan likuiditas jangka pendek”.

Menurut Robinson et al. (2024), “*Return on equity* (ROE) mengukur profitabilitas perusahaan dalam menghasilkan laba dari modal pemegang saham. ROE dihitung sebagai rasio laba bersih terhadap ekuitas pemegang saham dan merupakan indikator utama efisiensi perusahaan dalam menggunakan modalnya”. Menurut Badruzaman et al. (2022), “semakin tinggi rasio ROE, semakin baik, artinya perusahaan memanfaatkan ekuitasnya dengan baik untuk menghasilkan laba”. Menurut Pinto et al. (2020), “ROE adalah laba bersih yang dihasilkan dari modal yang diinvestasikan dalam perusahaan dengan perhitungan sebagai berikut:”

$$\text{Return on Equity} = \frac{\text{Net income}}{\text{Stockholders' Equity}} \quad (2.5)$$

Keterangan:

*Net income* = Laba bersih

*Stockholders' Equity* = Total ekuitas perusahaan

Penelitian akan menggunakan *net income* dan *stockholders' equity* yang dinyatakan pada laporan keuangan tahunan (kuartal 4) perusahaan selama periode 2020-2024.

#### 2.1.4 *Sales Growth*

Menurut Baker & Hart (2023), “Pertumbuhan penjualan merupakan peningkatan persentase pendapatan atau volume penjualan selama periode tertentu, seringkali diukur secara tahunan, triwulanan atau bulanan. *Sales growth* mencerminkan laju pertumbuhan bisnis suatu perusahaan dalam hal pendapatan utama, dan berfungsi sebagai indikator fundamental penerimaan pasar dan skalabilitas bisnis”. Menurut Afinindy et al. (2021), “Semakin tinggi tingkat pertumbuhan penjualan suatu perusahaan, semakin berhasil perusahaan tersebut dalam melaksanakan strateginya. Pertumbuhan penjualan menunjukkan bahwa perusahaan mampu meningkatkan laba melalui penjualannya”. Menurut Koller et al. (2020), “*Sales growth* merupakan faktor utama yang mendorong nilai perusahaan karena mencerminkan ekspansi skala bisnis perusahaan secara fundamental”. Menurut Kasmir (2016) dalam Vidyasari (2021), “Pertumbuhan penjualan memberikan indikator sejauh mana perusahaan dapat meningkatkan penjualannya dibandingkan dengan total penjualan secara keseluruhan”.

Menurut Kasmir (2016) dalam Vidyasari (2021), perhitungan pertumbuhan penjualan dapat dihitung dengan rumus:

(2.6)

$$\text{Sales Growth} = \frac{\text{Sales}_{(t)} - \text{Sales}_{(t-1)}}{\text{Sales}_{(t-1)}} \times 100\%$$

Keterangan:

$\text{Sales}_{(t)}$  = Penjualan tahun sekarang

$\text{Sales}_{(t-1)}$  = Penjualan tahun sebelumnya

“*Sales* mengacu pada pendapatan kotor yang dihasilkan dari penjualan barang atau jasa kepada pelanggan sebelum dikurangi retur, diskon, atau potongan penjualan lainnya. *Sales* dilaporkan pada baris teratas laporan laba rugi dan sering disebut sebagai *top-line revenue*” (Gibson, 2024). Penelitian akan menggunakan *sales* yang dinyatakan pada laporan keuangan tahunan (kuartal 4) perusahaan selama periode 2020-2024.

### 2.1.5 *Capital Structure*

Menurut Brigham & Houston (2022), “*Capital structure* didefinisikan sebagai campuran antara hutang dan ekuitas yang digunakan oleh perusahaan untuk membiayai operasi dan pertumbuhannya”. Menurut Brealey et al. (2023), “*capital structure* mewakili pembiayaan permanen perusahaan dan mencerminkan keputusan strategis manajemen dalam menyeimbangkan manfaat dan biaya dari berbagai sumber modal”. “Struktur modal mencakup komposisi utang dan ekuitas suatu perusahaan, yang memiliki dampak yang signifikan terhadap risiko yang diperkirakan, stabilitas keuangan, dan nilai keseluruhan perusahaan” (Sakawa & Watanabel, 2020). Menurut Kumari (2021), “Rasio *leverage* yang lebih tinggi menunjukkan ketergantungan perusahaan pada pembiayaan utang, yang dapat memberikan manfaat pajak dan biaya modal yang lebih rendah. Utang yang dikelola dengan baik dapat berkontribusi pada peningkatan

pembagian dividen kepada pemegang saham dan nilai perusahaan secara keseluruhan”.

Dalam penelitian ini, *capital structure* diproksikan dengan *Debt to Equity Ratio (DER)*. Menurut Brusov dan Filatova (2023), “*DER* mengukur proporsi pembiayaan perusahaan yang berasal dari utang dibandingkan dari ekuitas pemegang saham. *DER* adalah ukuran *leverage* yang mengindikasikan seberapa besar perusahaan bergantung pada pembiayaan eksternal. *DER* menunjukkan eksposur risiko pembayaran bunga dan kewajiban. *DER* yang tinggi menunjukkan lebih banyak *leverage* yang digunakan dan meningkatkan potensi peningkatan *return* tetapi juga meningkatkan risiko kebangkrutan”. Menurut Damodaran (2020), “*DER* dapat dihitung dengan membagi total liabilitas dengan total ekuitas sebagai berikut: (2.7)

$$Debt\ to\ Equity = \frac{Total\ Liability}{Total\ Equity}$$

Keterangan:

*Total Liability* = Total liabilitas perusahaan

*Total Equity* = Total ekuitas perusahaan

Menurut International Accounting Standards Board (IASB) (2021), liabilitas merupakan potensi pengorbanan manfaat ekonomi di masa mendatang yang muncul dari kewajiban saat ini, di mana suatu entitas harus menyerahkan aset atau memberikan jasa kepada pihak lain sebagai akibat dari transaksi atau kejadian masa lalu. Kieso (2023) menyatakan bahwa liabilitas terbagi ke dalam dua kelompok, yaitu liabilitas jangka pendek (*current liabilities*) dan liabilitas jangka panjang (*non-current liabilities*). *Current liabilities* mencakup beberapa komponen sebagai berikut:

1. *“Account payable”*  
 “Kewajiban kepada pemasok untuk barang dan jasa yang telah diterima tetapi belum dibayar”.
2. *“Notes payable”*  
 “Utang wesel adalah janji tertulis untuk membayar sejumlah uang tertentu pada tanggal mendatang”.
3. *“Current maturities of long-term debt”*  
 “Bagian dari utang jangka panjang yang harus dibayar dalam tahun berikutnya”.
4. *“Short-term obligations expected to be refinanced”*  
 “Merupakan utang jangka pendek yang akan dikonversikan menjadi utang jangka panjang”.
5. *“Dividends payable”*  
 “Dividen yang masih harus dibayar mewakili jumlah dividen yang diumumkan oleh dewan direksi tetapi belum dibayarkan kepada pemegang saham”.
6. *“Unearned revenues”*  
 “Pembayaran yang diterima dari pelanggan sebelum mengirimkan barang atau memberikan jasa”.
7. *“Sales and value-added taxes payable”*  
 “Pajak yang dipungut dari pelanggan atas nama otoritas pemerintah yang belum disetor”.
8. *“Income taxes payable”*  
 “Jumlah pajak penghasilan yang terhutang kepada otoritas pemerintah untuk tahun berjalan”.
9. *“Employee-related liabilities”*  
 “Kewajiban kepada karyawan seperti upah, pajak penggajian, bonus dan kompensasi lain yang belum dibayarkan kepada karyawan”.

Sedangkan *non current liabilities* memiliki komponen sebagai berikut:



1. “*Bonds payable*”

“Instrumen utang jangka panjang yang mewakili perjanjian formal untuk membayar bunga secara berkala dan pokok utang pada saat jatuh tempo”.

2. “*Long-term notes payable*”

“Utang jangka panjang adalah kewajiban tertulis untuk membayar uang pada tanggal di masa depan yang melebihi satu tahun”.

Menurut Tkachuk & Lebediev (2024), “Ekuitas adalah bagian dari aset perusahaan yang tersisa setelah dikurangi dengan liabilitasnya. Ekuitas mencerminkan jaminan keberhasilan dan keuntungan operasional perusahaan, daya saing pasar, dan stabilitas finansialnya”.

#### 2.1.6 *Firm Size*

Menurut Jihadi et al. (2021), “Ukuran perusahaan berarti skala atau *volume* operasi yang dihasilkan oleh satu perusahaan. Ukuran perusahaan merupakan faktor penentu keuntungan perusahaan, perusahaan dengan aset besar akan memanfaatkan sumber daya yang tersedia seoptimal mungkin untuk menghasilkan keuntungan bisnis maksimal dan perusahaan dengan aset kecil juga akan menghasilkan keuntungan sesuai dengan sumber daya yang dimilikinya”. Menurut Sihombing et al. (2025), “ukuran perusahaan dapat diklasifikasikan dengan berbagai cara, seperti berdasarkan jumlah total aset, *log size*, *market value*, dan lainnya. Berdasarkan teori sinyal, perusahaan dengan total aset yang tinggi akan memberikan sinyal positif kepada investor. Ukuran perusahaan yang lebih besar menunjukkan bahwa perusahaan memiliki total aset yang tinggi. Perusahaan dapat memanfaatkan hal tersebut untuk memaksimalkan aktivitas operasional yang dapat meningkatkan penjualan sehingga meningkatkan laba yang diperoleh”. Menurut Brealey et al. (2023), “terdapat 3 klasifikasi *firm size* berdasarkan ukuran, yaitu *small enterprises*, *medium enterprises*, dan *large enterprises*. Ukuran perusahaan memengaruhi profil risiko, dengan

perusahaan kecil umumnya menunjukkan risiko bisnis yang lebih tinggi, volatilitas laba yang lebih besar, dan kerentanan terhadap siklus ekonomi, sementara perusahaan besar menunjukkan stabilitas yang lebih besar”.

Penelitian ini menggunakan logaritma natural aset untuk mengukur ukuran perusahaan. Menurut Hirdinis (2019) dalam Jihadi et al. (2021), “ukuran perusahaan dapat diukur dengan menggunakan rumus berikut:”

$$Firm\ Size = Ln (Total\ Asset) \quad (2.8)$$

Keterangan:

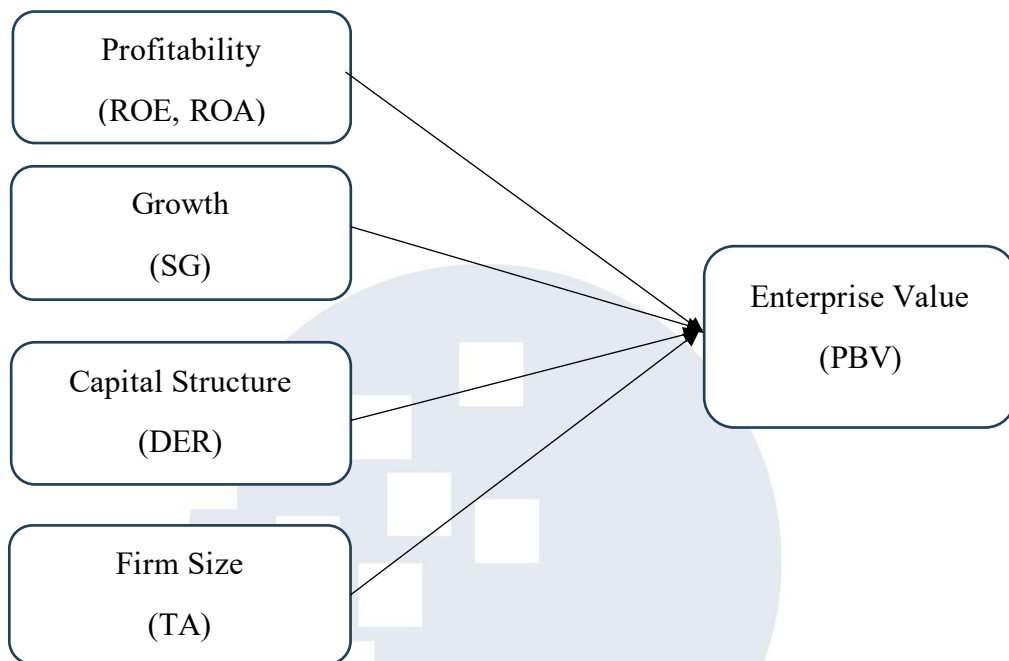
*Firm Size* = Ukuran perusahaan

*Ln* = Logaritma natural

*Total Asset* = Total aset perusahaan

## 2.2 Model Penelitian

Dalam penelitian ini, terdapat 2 variabel yang menjadi dasar atas model penelitian, yaitu variabel dependen dan variabel independen. Variabel dependen yang digunakan adalah *enterprise value* yang diproksikan dengan *Price to Book Value (PBV)*. Variabel independen yang digunakan adalah *profitability* yang diproksikan dengan *Return on Equity* dan *Return on Asset*, *growth* yang diproksikan dengan *sales growth*, *capital structure* yang diproksikan dengan *debt to equity ratio*, dan *firm size* yang diproksikan dengan *total asset*.



Gambar 2.1 Kerangka Penelitian

## 2.3 Hipotesis

### 2.3.1 Pengaruh *Profitability* terhadap *Enterprise Value*

Profitabilitas merupakan kemampuan perusahaan untuk menghasilkan laba dari aktivitasnya. Profitabilitas menggambarkan efisiensi suatu bisnis dalam menggunakan sumber daya yang dimilikinya untuk menghasilkan laba. Profitabilitas dapat diproksikan menggunakan *Return on Assets (ROA)* dan *Return on Equity (ROE)*. Menurut Saputra (2022), “*ROA* adalah ukuran pengembalian yang dihasilkan dari aset total perusahaan, yang mencerminkan efisiensi operasional dan berkontribusi pada nilai perusahaan dengan menunjukkan kemampuan menghasilkan laba dari investasi aset”. Menurut Robinson et al., (2024), “Return on equity (*ROE*) mengukur profitabilitas perusahaan dalam menghasilkan laba dari modal pemegang saham. *ROE* dihitung sebagai rasio laba bersih terhadap

ekuitas pemegang saham dan merupakan indikator utama efisiensi perusahaan dalam menggunakan modalnya”.

Menurut Gita (2023) dalam Sihombing (2025), “Profitabilitas bukan sekadar ukuran laba bersih, melainkan indikator komprehensif yang menilai efisiensi perusahaan dalam memanfaatkan sumber daya, baik aset maupun modal. Kemampuan tersebut sangat penting karena laba yang konsisten merupakan landasan utama untuk kelangsungan bisnis, pertumbuhan, dan peningkatan nilai perusahaan. Perusahaan yang dapat mengubah aset dan operasinya menjadi laba yang solid akan dinggap lebih menarik oleh investor, karena hal ini menunjukkan manajemen yang kompeten dan prospek keuangan yang sehat untuk masa depan”.

*ROA* yang lebih tinggi menunjukkan efisiensi operasional yang lebih baik dan pemanfaatan sumber daya yang lebih optimal. Hasil penelitian yang dilakukan oleh Simanjutak et al., (2025), menunjukkan bahwa perusahaan dengan tingkat profitabilitas yang lebih tinggi cenderung memiliki nilai perusahaan yang lebih tinggi. Profitabilitas mencerminkan kemampuan perusahaan untuk menghasilkan laba, yang kemudian meningkatkan laba ditahan dan meningkatkan nilai intrinsik perusahaan. Penelitian yang dilakukan oleh Fahmi et al., (2021) pada 33 perusahaan LQ45 pada periode 2018-2020 juga menunjukkan bahwa peningkatan *ROA* akan meningkatkan nilai perusahaan. *ROA* berperan penting untuk memberikan sinyal kepada pihak eksternal tentang kondisi perusahaan. Penelitian yang dilakukan Badruzaman et al., (2022) juga menunjukkan bahwa *ROE* memiliki efek signifikan positif terhadap *PBV*, semakin tinggi *ROE*, semakin tinggi pula nilai perusahaan. Korelasi ini menunjukkan bahwa dalam pengambilan keputusan investasi oleh investor, *ROE* digunakan sebagai acuan dalam pengambilan keputusan investasi. Berdasarkan penjelasan yang telah disusun terkait hubungan profitabilitas dan nilai perusahaan, maka hipotesis yang diajukan dalam penelitian ini adalah sebagai berikut:

**H<sub>1</sub>: Profitability yang diproksikan dengan *return on assets* dan *return on equity* berpengaruh positif terhadap *enterprise value* yang diproksikan dengan PBV.**

### **2.3.2 Pengaruh *Sales Growth* terhadap *Enterprise Value***

Menurut Irsad et al., (2023), “Perusahaan dengan laju pertumbuhan yang tinggi berpotensi menghasilkan arus kas yang tinggi di masa depan, dan kapitalisasi pasar tinggi yang dapat menarik investor. Menurut Widarjo & Setiawan (2009) dalam Afinindy (2021), “pertumbuhan penjualan mencerminkan kemampuan perusahaan dari waktu ke waktu. Semakin tinggi tingkat pertumbuhan penjualan suatu perusahaan, semakin berhasil perusahaan tersebut dalam melaksanakan strateginya. Oleh karena itu, pertumbuhan penjualan merupakan hal positif yang dapat meningkatkan nilai perusahaan. Dari sudut pandang investor, pertumbuhan penjualan menunjukkan sinyal positif bahwa perusahaan mampu meningkatkan laba melalui penjualannya dan memiliki dampak positif terhadap nilai perusahaan”. Menurut Arafat dan Aminah (2025), “Pertumbuhan penjualan yang konsisten memungkinkan suatu perusahaan untuk memperkuat daya saing dan meningkatkan valuasi di persepsi investor. Berdasarkan teori sinyal, tren peningkatan penjualan ini mengirimkan sinyal positif kepada pasar mengenai prospek masa depan perusahaan. Investor kerap memaknai kinerja penjualan yang kuat sebagai indikasi kesuksesan perusahaan dalam menciptakan nilai ekonomi, yang pada akhirnya meningkatkan nilai perusahaan yang terlihat dari rasio *Price to Book Value (PBV)*”. Siahaan giyanto

Penelitian yang dilakukan Siahaan dan Muslih (2020) menunjukkan bahwa *sales growth* memiliki pengaruh positif terhadap nilai perusahaan. Penelitian yang dilakukan Giyanto et al., (2023) juga mendapatkan hasil pengaruh positif *sales growth* terhadap nilai perusahaan. Semakin baik pertumbuhan penjualan perusahaan, maka semakin tinggi juga nilai perusahaan. Berdasarkan penjelasan yang telah disusun terkait hubungan

*sales growth* dan nilai perusahaan, maka hipotesis yang diajukan dalam penelitian ini adalah sebagai berikut:

**H<sub>2</sub>: *Sales Growth* berpengaruh positif terhadap *enterprise value* yang diproksikan dengan PBV.**

### **2.3.3 Pengaruh *Capital Structure* terhadap *Enterprise Value***

Menurut Lilis (2025) dalam Sihombing et al., (2025), “struktur modal merujuk pada sumber pendanaan perusahaan yang melibatkan perhitungan antara utang dan ekuitas, baik dari sumber eksternal maupun internal. *DER* digunakan untuk mengukur struktur modal dengan menunjukkan perbandingan antara utang dan ekuitas perusahaan. Rasio *DER* membantu mengevaluasi sejauh mana perusahaan bergantung pada utang untuk membiayai operasi dan investasi dibandingkan dengan menggunakan modal sendiri (ekuitas)”. *DER* yang lebih tinggi menunjukkan tingkat *leverage* keuangan dan kewajiban yang lebih tinggi, sedangkan *DER* yang lebih rendah mencerminkan kemampuan yang lebih besar bagi perusahaan untuk memenuhi komitmen utangnya (Susanti et al., (2022) dalam Simanjutak et al., (2025).

Simanjutak et al. (2025) menemukan bahwa *capital structure* memiliki pengaruh positif signifikan terhadap nilai perusahaan. Hubungan tersebut terjadi karena struktur modal berfungsi sebagai sumber utama pembiayaan korporasi melalui utang jangka panjang atau ekuitas. Kombinasi yang selaras dengan karakteristik perusahaan dapat secara signifikan meningkatkan nilai perusahaan. Alokasi modal yang terstruktur dengan baik mengurangi risiko keuangan dan meningkatkan kepercayaan investor, yang pada akhirnya berkontribusi pada peningkatan nilai perusahaan. Penelitian yang dilakukan Gabriela dan Widyasari (2019) menemukan bahwa *capital structure* berpengaruh positif signifikan terhadap nilai perusahaan. Struktur modal yang optimal dianggap dapat memaksimalkan harga saham yang pada akhirnya meningkatkan nilai perusahaan. Penelitian yang dilakukan oleh Kusnia et al., (2024)

menemukan bahwa struktur modal berpengaruh positif signifikan terhadap nilai perusahaan (*PBV*). Penggunaan hutang akan memberikan manfaat bagi perusahaan yaitu berupa penghematan pajak. Berdasarkan penjelasan yang telah disusun terkait hubungan *capital structure* dan nilai perusahaan, maka hipotesis yang diajukan dalam penelitian ini adalah sebagai berikut:

**H<sub>3</sub>: *Capital structure* yang diproksikan dengan *debt to equity ratio* berpengaruh positif terhadap *enterprise value* yang diproksikan dengan *PBV*.**

#### **2.3.4 Pengaruh *Firm Size* terhadap *Enterprise Value***

Menurut Maryam (2014) dalam Fridayanti et al., (2023), “Semakin besar ukuran perusahaan maka akan semakin mudah perusahaan untuk mendapatkan sumber pendanaan yang dapat dimanfaatkan untuk meningkatkan nilai perusahaan. Perusahaan dengan ukuran yang besar juga menjadi salah satu indikator bagi investor, hal ini terjadi karena perusahaan besar seringkali menunjukkan keadaan yang lebih stabil”. Menurut Hanafi dan Hwihanus (2024), “ukuran perusahaan memiliki pengaruh signifikan terhadap proses pengambilan keputusan, baik yang bersifat strategis maupun operasional. Kapasitas ini diukur dari ketersediaan seluruh sumber daya yang dapat dikonversi menjadi pendapatan, yang meliputi kas, piutang, persediaan, dan aset tetap seperti gedung dan mesin”.

Penelitian yang dilakukan oleh Rezeki et al., (2023) menemukan bahwa *firm size* berpengaruh positif terhadap nilai perusahaan (*PBV*). Semakin tinggi ukuran perusahaan maka nilai perusahaan akan meningkat, sebaliknya semakin rendah ukuran perusahaan maka nilai perusahaan juga akan menurun. Ukuran perusahaan yang besar memungkinkan perusahaan untuk memanfaatkan asetnya dalam menggerakkan operasi perusahaan, dimana hal tersebut menjadi sinyal positif bagi investor. Penelitian yang dilakukan Jesson dan Hikmah (2025) menunjukkan bahwa ukuran perusahaan berpengaruh positif dan signifikan terhadap nilai perusahaan (*PBV*). Perusahaan besar dinilai memiliki stabilitas finansial, serta

fleksibilitas dalam pengambilan keputusan strategis yang berdampak positif terhadap nilai perusahaan. Berdasarkan penjelasan yang telah disusun terkait hubungan *firm size* dan nilai perusahaan, maka hipotesis yang diajukan dalam penelitian ini adalah sebagai berikut:

**H<sub>4</sub>: *Firm Size* yang diproksikan dengan *total assets* berpengaruh positif terhadap *enterprise value* yang diproksikan dengan PBV.**

### 2.3 Penelitian Terdahulu

Penelitian terdahulu dalam lima tahun terakhir menunjukkan hasil yang beragam mengenai pengaruh *profitability*, *growth*, *capital structure* dan *firm size* terhadap *enterprise value*. Berikut merupakan tabel dari penelitian terdahulu yang menjadi acuan bagi penulis:

Tabel 2.1 Penelitian Terdahulu

No	Peneliti	Judul	Hasil
1	Fahmi, M. A. H., Adam, M., Widiyanti, M., & Isnurhadi, I. (2021). <i>International Journal of Business, Economics and Management</i> , 4(4).	<i>The influence of capital structure, its size, growth of the value of the company with its profitability as variable intervening the company LQ45 are listed in Indonesia stock exchange</i>	- <i>Profitability</i> berpengaruh signifikan positif terhadap <i>firm value</i> . - <i>Firm size</i> dan <i>growth</i> tidak berpengaruh signifikan mempengaruhi <i>firm value</i> . - <i>Capital structure</i> tidak berpengaruh terhadap <i>firm value</i> .
2	Febriyanti, N. P. L., & Hasibuan, H. T. (2025). <i>International Journal of Economics, Management and Accounting</i> , 2(4).	<i>The relationship between capital structure and profitability with firm value (A study of LQ45 index companies listed on the Indonesia stock exchange (IDX) for the 2021–2023 period).</i>	- <i>Capital structure</i> tidak signifikan berpengaruh terhadap <i>firm value</i> . - <i>Profitability</i> berpengaruh positif signifikan terhadap <i>firm value</i> .
3	Simanjuntak, S. M. B., Makmur, & Dewi, R.	<i>The influence of capital structure, company size</i>	- <i>Capital structure</i> dan <i>profitability</i> berpengaruh positif

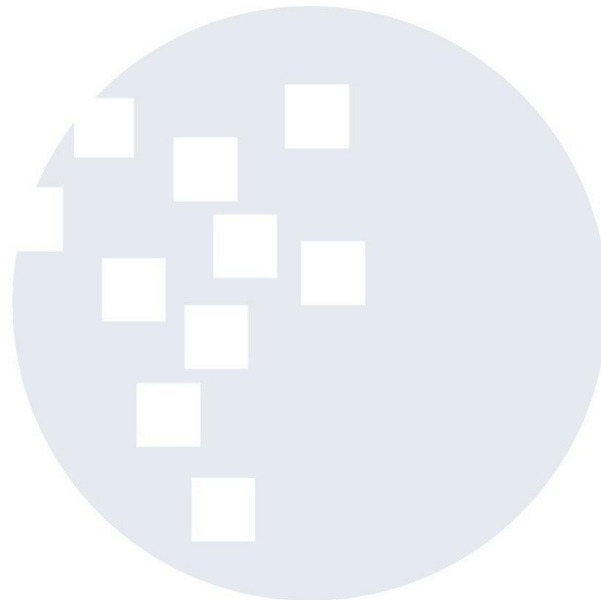


	(2025). <i>Strata Business Review</i> , 3(1).	<i>and profitability on LQ45 company value.</i>	dan signifikan terhadap <i>firm value</i> . - <i>Company size</i> berpengaruh negatif dan signifikan terhadap <i>firm value</i> .
4	Rezeki, E. S., Budi Santoso, S. E., Wahyuni, S., & Dirgantari, N. (2023). <i>Asian Journal of Applied Business and Management</i> , 2(3).	<i>Effect of Capital Structure, Company Size, Profitability, and Company Growth on Company Value</i>	- <i>Capital structure</i> dan <i>growth</i> tidak berpengaruh terhadap <i>firm value</i> . - <i>Firm size</i> dan <i>profitability</i> berpengaruh positif terhadap <i>firm value</i> .
5	Irsad, M., Sudarsi, S., & Kartika, A. (2023). <i>EconBank: Journal of Economics and Banking</i> , 5(2).	<i>The Impact of Capital Structure, Firm Size, Growth, And Profitability on Firm Value.</i>	- <i>Firm size</i> dan <i>profitability</i> berpengaruh terhadap <i>firm value</i> - <i>Capital structure</i> dan <i>growth</i> tidak berpengaruh terhadap <i>firm value</i> .
6	Fridayanti, I. A. W., Novitasari, N. L. G., & Widhiastuti, N. L. P. (2023). <i>Kumpulan Hasil Riset Mahasiswa Akuntansi (KHARISMA)</i> , 5(1).	Pengaruh Likuiditas, Profitabilitas, Pertumbuhan Perusahaan, Ukuran Perusahaan dan Struktur Modal terhadap Nilai Perusahaan Pada Perusahaan LQ45 yang terdaftar di BEI Tahun 2018-2021.	- <i>Profitability</i> berpengaruh positif terhadap <i>firm value</i> . - <i>Company growth</i> dan <i>firm size</i> tidak berpengaruh terhadap <i>firm value</i> . - <i>Capital structure</i> berpengaruh negatif terhadap <i>firm value</i> .
7	Rahman, A., & Kurniawan, S. (2024) <i>Journal of Finance and Banking</i> , 28(1).	<i>Analyzing the Impact of Financial Performance on Enterprise Value: Evidence from LQ45 Index 2020-2023</i>	- ROA, <i>firm size</i> dan <i>sales growth</i> berpengaruh positif signifikan terhadap <i>enterprise value</i> . - <i>Debt to equity ratio</i> negatif signifikan.
8	Guntara, Y., Iswata, T. R., & Marjohan, M. (2025). <i>Indonesian Development of Economics and</i>	<i>Analysis of the Influence of Company Size, Profitability, Capital Structure and Stock Price on Company Value.</i>	- <i>Firm size</i> berpengaruh negatif signifikan terhadap <i>firm value</i> . - ROA berpengaruh positif.

	Administration Journal, 3(3).		- <i>Capital Structure</i> tidak signifikan terhadap <i>firm value</i> .
9	Jannah, M., & Umuy, S. (2023). <i>Proceeding of International Conference on Islamic Economics, Islamic Banking, Zakah and Waqf</i> (pp. 721-740).	<i>The Effect of Capital Structure, Leverage, and Profitability on LQ45 Company Value Period 2020-2022.</i>	- <i>Capital structure</i> berpengaruh terhadap <i>firm value</i> - <i>Leverage</i> berpengaruh terhadap <i>firm value</i> . - <i>Profitability</i> berpengaruh terhadap <i>firm value</i> .
10	Larosse, G. C., & Hayat, A. (2023). <i>Enigma in Economics</i> , 1(2), 29-34.	<i>The Influence of Profitability, Liquidity, and Company Growth on Capital Structure and Company Value: A Study of Companies Listed on the LQ45 Index for the 2016-2020 Period.</i>	- <i>Capital structure</i> berpengaruh terhadap <i>company value</i> . - <i>Profitability, liquidity, dan company growth</i> tidak berpengaruh terhadap <i>company value</i> .
11	Irsad, M., Sudarsi, S., & Kartika, A. (2023). <i>EconBank: Journal of Economics and Banking</i> , 5(2).	<i>The impact of capital structure, firm size, growth, and profitability on firm value.</i>	- <i>Firm size</i> berpengaruh terhadap <i>firm value</i> . - <i>Profitability</i> berpengaruh terhadap <i>firm value</i> . - <i>Capital structure</i> tidak signifikan terhadap <i>firm value</i> . - <i>Growth</i> tidak signifikan terhadap <i>firm value</i> .
12	Siahaan, R. T., Muslih, M. (2020).	PENGARUH PROFITABILITAS, KEBIJAKAN HUTANG DAN SALES GROWTH TERHADAP NILAI PERUSAHAAN	- <i>Sales growth</i> tidak berpengaruh terhadap nilai perusahaan - <i>Profitabilitas</i> tidak berpengaruh terhadap nilai perusahaan
13	Kusnia, F., Suyanto, S., & Padwa Sari, G. (2024)	Pengaruh Capital Expenditure dan Struktur Modal terhadap Nilai	- <i>DER</i> berpengaruh positif dan

		Perusahaan pada Index Saham LQ45 yang Terdaftar di Bursa Efek Indonesia.	signifikan terhadap PBV. - CAPEX dinilai tidak berpengaruh terhadap PBV.
14	Gabriela, A., Widyasari (2019)	Pengaruh Capital Structure, Profitability, Firm Size, Dan Firm Growth Terhadap Firm Value	- <i>Capital structure, profitability</i> dan <i>firm size</i> memiliki pengaruh positif signifikan terhadap nilai perusahaan. - <i>Firm growth</i> memiliki pengaruh negatif signifikan terhadap nilai perusahaan.
15	Badruzaman, J., Fadilah A.R., Abdurrahman F. (2022)	Determining the Effect of Return on Equity (ROE) on Price Earnings Ratio (PER) and Price to Book Value (PBV) in LQ45 companies, Indonesia	- ROE memiliki pengaruh positif signifikan terhadap nilai perusahaan (PBV).
16	Akin, I., Akin M., Satiroglu H., Jhamb M. (2024)	<i>Influence of Growth, Capital Structure, Profitability, and Size on FTSE 100 Enterprise Value</i>	- ROA menunjukkan korelasi negatif terhadap nilai perusahaan. - ROE menunjukkan korelasi positif terhadap nilai perusahaan. - <i>Capital structure</i> berpengaruh positif terhadap nilai perusahaan. - <i>Firm size</i> berpengaruh positif terhadap nilai perusahaan.
17	Jesson, Hikmah (2025)	PENGARUH LIKUIDITAS, PROFITABILITAS DAN UKURAN PERUSAHAAN TERHADAP NILAI PERUSAHAAN PADA PERUSAHAAN	- Likuiditas berpengaruh negatif dan signifikan terhadap <i>firm value</i> . - <i>Profitability</i> tidak berpengaruh terhadap <i>firm value</i> .

		MANUFAKTUR YANG TERDAFTAR DI BURSA EFEK INDONESIA	- <i>Firm size</i> memiliki pengaruh positif signifikan terhadap <i>firm value</i> .
--	--	---	--



UMN  
UNIVERSITAS  
MULTIMEDIA  
NUSANTARA