

BAB II

TINJAUAN PUSTAKA

1.1. Penelitian Terdahulu

Penelitian terdahulu adalah komponen kritis dalam setiap penelitian ilmiah. Ini melibatkan analisis dan sintesis informasi yang telah diterbitkan dan terkait dengan topik penelitian tertentu (Yusuf, 2018). Penelitian terdahulu berfungsi sebagai dasar pengetahuan yang mendukung pemahaman konteks, kerangka kerja teoretis, dan kebutuhan penelitian saat ini. Dengan mengkaji penelitian terdahulu, peneliti dapat mengidentifikasi celah dalam literatur yang ada, merumuskan pertanyaan penelitian yang relevan, dan merencanakan pendekatan penelitian yang sesuai (Yusuf, 2018). Berikut adalah tabel penelitian terdahulu:

Tabel 2. 1. Daftar Penelitian Terdahulu

No	Judul, Peneliti, Tahun	Metode dan Analisis Data	Hasil
1	Asa'd (2022) dengan judul " <i>The Impact of Financial Performance on Firm's Value During Covid-19 Pandemic for Companies Listed in the Palestine Exchange (2019-2020)</i> "	Independen: X: <i>Financial Performance</i> Dependen: Y: <i>Firm Value</i> Analisis Regresi Linier	Hasil penelitian menunjukkan bahwa "tidak ditemukan pengaruh pandemi Covid19 terhadap hubungan antara kinerja keuangan (ROA, ROE, EPS) dengan nilai perusahaan, namun ternyata pandemi Covid19 berpengaruh signifikan memperlemah hubungan antara kinerja keuangan (ROA, ROE, EPS) dan nilai perusahaan (Tobin's Q), serta mempunyai pengaruh yang signifikan terhadap hubungan antara kinerja keuangan (ROA, ROE) dengan nilai perusahaan (P/E rasio) sebagai hasilnya. menunjukkan bahwa hubungannya negatif".

2	Dang <i>et al</i> (2019) dengan judul “ <i>Study The Impact of Growth, Firm Size, Capital Structure, and Profitability on Enterprise Value: Evidence of Enterprise in Vietnam</i> ”	<p>Independen: X1: <i>Growth</i> X2: <i>Firm Size</i> X3: <i>Capital Structure</i> X4: <i>Profitability</i></p> <p>Dependen: Y: <i>Enterprise Value</i></p> <p>Metode: Regresi Linier Berganda</p>	Berdasarkan hasil regresi dengan analisis <i>generalized Least square</i> dan jalur struktural, hasil yang terdeteksi adalah “ukuran dan profitabilitas berkorelasi positif dengan nilai perusahaan, sedangkan struktur modal merupakan faktor yang berpengaruh negatif terhadap nilai perusahaan. Di sisi lain, faktor pertumbuhan tidak berdampak pada nilai perusahaan. Namun, ketika mengukur nilai perusahaan berdasarkan EV atau Tobin's Q, hasil statistiknya tidak sepenuhnya konsisten. Selain itu, hasil penelitian juga menunjukkan bahwa pengukuran EV terhadap nilai perusahaan akan lebih tepat”.
3	Aldi (2020) dengan judul “Pengaruh Ukuran Perusahaan, Leverage, Profitabilitas Dan Likuiditas Terhadap Nilai Perusahaan Dengan Kebijakan Dividen Sebagai Variabel Moderasi Pada Perusahaan Industri Barang Konsumsi Yang Terdaftar Di Bursa Efek Indonesia (BEI) Periode 2007-2018”	<p>Independen: X1: Ukuran Perusahaan X2: <i>Leverage</i> X3: Profitabilitas X4: Likuiditas</p> <p>Dependen: Y: Nilai Perusahaan</p> <p>Moderasi: Z: Kebijakan Dividen</p> <p>Metode: <i>Path Analysis</i> STATA</p>	Hasil penelitian ini menunjukkan bahwa “pada alpha lima persen ukuran perusahaan, leverage dan profitabilitas memiliki pengaruh positif signifikan terhadap nilai perusahaan, sedangkan likuiditas tidak memiliki pengaruh signifikan terhadap nilai perusahaan. Hasil dalam penelitian ini menunjukkan bahwa kebijakan dividen mampu memoderasi dan memperkuat pengaruh profitabilitas terhadap nilai perusahaan, sedangkan kebijakan dividen mampu memoderasi dengan memperlemah pengaruh likuiditas terhadap nilai perusahaan. Namun, kebijakan dividen tidak mampu memoderasi pengaruh ukuran perusahaan dan leverage terhadap nilai perusahaan”.
4	Jaunanda dan Cunny (2021) berjudul “ <i>Analisis Finansial Performance Terhadap Nilai Perusahaan Dimoderasi Dengan Kebijakan Dividen</i> ”	<p>Independen: X: Kinerja Perusahaan</p> <p>Dependen: Y: Nilai Perusahaan</p> <p>Mediasi: Z: Kebijakan Dividen</p> <p>Uji <i>Moderated Regression Analysis</i></p>	Hasil yang diperoleh adalah “(a) CR tidak berpengaruh signifikan terhadap Tobin's Q karena nilai signifikansinya sebesar 0,206, (b) ROA dan DER berpengaruh signifikan terhadap Tobin's Q karena nilai signifikansi ROA dan DER sebesar 0,000, (c) DPR dapat memoderasi hubungan CR dengan Tobin's Q karena nilai signifikansi $DPR*CUR$ sebesar 0,001, (d) DPR tidak dapat memoderasi hubungan ROA dengan Tobin's Q karena nilai signifikansi $DPR*ROA$ sebesar 0,351, (e) DPR dapat memoderasi hubungan DER dengan Tobin's Q karena nilai signifikan $DPR*DER$ sebesar 0,006”.

5	Merzyana dan Dermawan (2020) berjudul "Faktor Yang Mempengaruhi Nilai Perusahaan Manufaktur Yang Terdaftar Di BEI"	Independen: X1: Pertumbuhan Perusahaan X2: Profitabilitas X3: <i>Leverage</i> X4: Ukuran Perusahaan X5: Kepemilikan Institusional Dependen: Y: Nilai Perusahaan Analisis Regresi Berganda	Hasil penelitian menunjukkan "pertumbuhan perusahaan, profitabilitas, leverage berpengaruh signifikan terhadap nilai perusahaan, ukuran perusahaan tidak berpengaruh signifikan terhadap nilai perusahaan, dan kepemilikan institusional berpengaruh negatif terhadap nilai perusahaan".
6	Vedy dan Santoso (2022) yang berjudul " <i>Asset Turnover, Profitability, Capital Structure, and Firm Value in Coal Subsector in Indonesia</i> "	Independen: X1: Perputaran Aset X2: Profitabilitas X3: Struktur Modal Dependen: Y: Nilai Perusahaan Regresi Linier Berganda	Hasil penelitian menunjukkan bahwa "perputaran aset berpengaruh positif, profitabilitas berpengaruh negatif, dan struktur modal tidak berpengaruh terhadap nilai perusahaan. Besarnya model penelitian dalam menjelaskan perubahan nilai perusahaan sebesar 22,60 persen".
7	Belinda dan Dewi (2023) dengan judul " <i>Factors Affecting Firm Value With Dividend Policy As Moderating Variable</i> "	Independen: X1: Ukuran Perusahaan X2: Profitabilitas X3: Likuiditas X4: <i>Leverage</i> X5: Pertumbuhan Perusahaan X6: Total aset <i>turnover</i> Dependen: Y: Nilai Perusahaan Moderasi: Z: Kebijakan Dividen Regresi Linier Berganda	Temuan penelitian menunjukkan bahwa "ukuran perusahaan (SIZE) mempengaruhi nilai perusahaan (Tobin's Q). Nilai perusahaan (Tobin's Q) tidak dipengaruhi oleh profitabilitas (ROE), likuiditas (CR), leverage (DER), pertumbuhan perusahaan (TAG), dan total aset turnover (TATO). Hubungan antara profitabilitas (ROE) dan leverage (DER) terhadap nilai perusahaan (Tobin's Q) dapat dimoderasi dengan kebijakan dividen (DPR). Hubungan antara likuiditas (CR) dan pertumbuhan perusahaan (TAG) terhadap nilai perusahaan (Tobin's Q) tidak dapat dimoderasi oleh kebijakan dividen (DPR)".
8	Dewi et al (2020) dengan judul "Pengaruh Rasio Pasar dan Rasio Profitabilitas Terhadap Return Saham pada Perusahaan Perbankan	Independen: X1: Rasio Pasar X2: Rasio Profitabilitas Dependen:	Hasil penelitian ini menunjukkan bahwa bahwa " <i>Earning Per Share</i> (EPS) berpengaruh positif dan signifikan terhadap return saham, Price to Book Value (PBV) berpengaruh positif dan signifikan terhadap return saham, Return on

	yang Terdaftar di Bursa Efek Indonesia”	Y: Return Saham (Kebijakan Dividen) Regresi Linier Berganda	Assets (ROA) berpengaruh positif dan signifikan terhadap return saham, dan Return On Equity (ROE) berpengaruh positif dan signifikan terhadap return saham”.
9	Yanti dan Setiawati (2022) yang berjudul “Pengaruh Kebijakan Dividen terhadap Nilai Perusahaan dengan Profitabilitas sebagai Variabel Intervening (pada Perusahaan Manufaktur Sektor Barang Konsumsi yang Terdaftar di Bursa Efek Indonesia pada Tahun 2016-2019)”	Independen: X: Kebijakan Dividen Dependen: Y: Nilai Perusahaan Mediasi: Z: Profitabilitas Uji <i>Moderated Regression Analysis</i>	Hasil penelitian menunjukkan bahwa “kebijakan dividen berpengaruh terhadap nilai perusahaan, kebijakan dividen tidak berpengaruh terhadap profitabilitas, profitabilitas berpengaruh terhadap nilai perusahaan dan profitabilitas tidak dapat memediasi pengaruh DPR terhadap Tobin's Q”.

1.2. Telaah Teori

1.2.1. Teori Keagenan (*Agency Theory*)

Prinsipal dari teori keagenan ini adalah pemilik serta pemegang saham perusahaan, sedangkan agen merupakan manajemen perusahaan, seperti yang dijelaskan dalam teori keagenan. Menurut (Jensen, 1976) Ketika kepemilikan serta manajemen bisnis dipisah, maka hubungan kontraktual yang dikenal sebagai “Teori Keagenan” akan muncul diantara prinsipal dan agen yang memiliki tugas menjalankan operasi bisnis sehari-hari. Prinsipal dapat menunjuk agen untuk mengelola perusahaan, termasuk prinsipal bisa memberikan agen hak untuk dapat bertindak sebagai pemilik dalam membuat sebuah keputusan bisnis. Maka dari itu, agen akan lebih mengetahui kondisi perusahaan dari prinsipal.

Dalam teori ini, prinsipal akan mendelegasikan kekuatan kepada agen. Maka dari itu, agen harus bisa bertindak demi kepentingan terbaik

untuk prinsipal dalam menjalankan bisnis. Karena agem memiliki tanggung jawab atas keberlanjutan hidup dari perusahaan setehal prinsipal mendelegasikan wewenangnya kepada agen. Agen harus benar-benar berterus terang dalam semua operasi manajemen yang mereka lakukan. Maka dari itu, agen bisa memperlihatkan semacam tanggung jawab atas pekerjaan yang di lakukan untuk perusahaan dengan mengacu pada laporan keuangan.

Didasarkan pada manajer yang bertanggung jawab atas organisasi sering kali memiliki akses ke lebih banyak informasi daripada pemegang saham, teori keagenan sering kali menghasilkan asimetri informasi. Selain itu, karena mereka tidak dapat memantau setiap langkah yang diambil oleh manajer, pemegang saham mengalami kesulitan untuk menentukan apakah keputusan yang diambil oleh manajemen akan menguntungkan atau merugikan mereka. Karena asimetri informasi dan tantangan yang dihadapi oleh pemegang saham dalam memonitor perilaku manajemen. Para manajer kemudian dapat memanfaatkannya untuk memajukan agenda mereka sendiri.

1.2.2. Signaling Theory

Teori sinyal menjelaskan bahwa pihak pemilik informasi memberikan sinyal yang mencerminkan kondisi perusahaan bagi para investor. Teori ini pertama kali dikemukakan oleh Spence (1978). Sinyal yakni berupa informasi yang menjelaskan tentang manajemen dalam mewujudkan tujuan perusahaan dalam kegiatan bisnisnya. Sinyal dapat

berupa promosi yang menyatakan bahwa perusahaan tersebut memiliki kinerja lebih baik disbanding perusahaan yang lainnya.

“Teori sinyal pada dasarnya berkaitan dengan pengurangan asimetri informasi antara dua pihak” (Spence, 2002). Informasi yang telah disampaikan oleh perusahaan dan diterima oleh investor selanjutnya akan dianalisis terlebih dahulu. Apabila informasi tersebut bernilai positif, maka investor juga akan merespon positif dan ini akan berdampak pada harga saham yang meningkat sehingga nilai perusahaan juga akan semakin baik. Sebaliknya, jika informasi tersebut bernilai negatif, maka para investor akan merespon negatif pula dan ini akan berimbas kepada menurunnya harga saham perusahaan serta nilai perusahaan akan mengalami penurunan. “Konsep inti dari teori sinyal tumbuh dari literatur keuangan dan ekonomi” (Riley, 2001). Janney dan Folta (2003) menyatakan “bahwa efektifitas sinyal dapat ditingkatkan dengan mengirimkan sinyal yang lebih dapat diamati untuk meningkatkan jumlah sinyal yang kita sebut sebagai frekuensi sinyal”. Kesempatan peluang investasi yang tinggi dapat diartikan sebagai sinyal positif yang akan mempengaruhi para investor terhadap penilaian perusahaan.

1.2.3. Nilai Perusahaan

a. Pengertian Nilai Perusahaan

Aset investasi dari sebuah perusahaan ialah bisnis, dimana nilai bisnis ini bergantung pada pendapatan perusahaan yang dihasilkan

oleh investor. “Nilai perusahaan adalah nilai pendapatan yang dihasilkan dari aktivitas menjalankan bisnis” (Hung et al., 2019). Nilai perusahaan seringkali disebut juga nilai harga saham. Apabila nilai dari harga saham perusahaan tersebut tinggi, berarti ini menunjukkan bahwa perusahaan tersebut memiliki nilai (*value*) yang tinggi pula. Kemakmuran para investor atau para pemegang saham bergantung pada *value* perusahaan itu sendiri. Dengan kata lain apabila *value* suatu perusahaan tinggi, maka akan menjadikan para investor tertarik untuk menanamkan modalnya. “Tujuan penting dari memaksimalkan nilai perusahaan ialah memaksimalkan nilai pasar” (Hung et al., 2019).

“Nilai perusahaan didefinisikan sama dengan jumlah utang dan ekuitas, apabila perusahaan tersebut mempunyai *leverage* keuangan perusahaan atau menggunakan hutang jangka panjang; dan apabila perusahaan tidak memiliki hutang jangka panjang maka nilai perusahaan hanya sama dengan nilai ekuitasnya” (Modigliani dan Johnson, 1980 dalam Hung et al., 2019).

Memaksimalkan nilai perusahaan ialah salah satu tugas dari seorang manajer. Maka dari itu, menjaga manajer agar tetap fokus dalam menjalankan tugasnya sangatlah penting. Bukan hanya para investor atau pemegang saham saja yang bisa merasakan manfaat positif dari meningkatnya nilai perusahaan, tetapi para manajer dan SDM juga ikut merasakannya.

Dari beberapa definisi diatas mengenai nilai (*value*) perusahaan, dapat disimpulkan bahwa nilai perusahaan merupakan kondisi tertentu yang bisa dicapai perusahaan bergantung pada aktivitas bisnis yang dijalankan dan bergantung pada harga pasar saham perusahaan.

b. Indikator Nilai Perusahaan

Tobin (1969) “memperkenalkan *Q ratio* untuk memperkirakan nilai wajar pasar saham secara keseluruhan”. Rasio *Tobin’s Q* ini menggambarkan keefektifitasan perusahaan di dalam mengelola aktivitas manajemen dan pengelolaan sumber daya yang dimiliki. Semakin tinggi nilai *Q ratio* menunjukkan bahwa nilai perusahaan juga semakin baik dan tentunya ini berarti bahwa manajer berhasil mengelola aktivitas bisnis perusahaan. *Q ratio* digunakan untuk mengukur nilai perusahaan dengan rumus sebagai berikut :

$$Q \text{ Tobin} = \frac{\text{Nilai Kapitalisasi Pasar} + \text{Total Hutang}}{\text{Total Aset}}$$

Bui et al., (2023) menyatakan “bahwa *Tobin’s Q* bergantung pada keuntungan saat ini dan keuntungan dimasa mendatang berdasarkan kapitalisasi pasar, jika nilai $Q > 1$ ini terjadi ketika nilai pasar melebihi nilai buku yang menandakan bahwa laba atas ekuitas melampaui tingkat pengembalian yang diisyaratkan”. “Apabila pengembalian ekuitas dibawah permintaan pasar, maka jelas $Q < 1$ ” (Jiraporn dan Liu, 2008 dalam Bui et al., 2023).

Terdapat beberapa implikasi dari penggunaan rasio *Tobin’s Q* ini, diantaranya:

Lang dan Stulz (1994) dan Berger dan Ofek (1995) menggunakan “*Q ratio* untuk menentukan hubungan diversifikasi dan kinerja perusahaan”. Salinger (1984) menggunakan “*Q ratio* untuk mengukur kekuatan monopoli dan menguji hubungan struktur pasar dengan profitabilitas”. Lang dan Litzenberger (1989) menggunakan “*Q ratio* untuk menguji sinyal arus kas dan penjelasan arus kas bebas”.

“Penggunaan *Q ratio* memiliki kelebihan dan juga kelemahan, kelebihan yakni: pertama, dapat menggambarkan seluruh aset perusahaan (seperti aktiva tak berwujud). Kedua, mampu mencerminkan sensitivitas pasar dengan analisis yang dilihat dari prospek perusahaan. Ketiga, mampu mengatasi masalah seperti memperkirakan tingkat keuntungan perusahaan. Dan sisi lainnya terdapat kelemahan yakni ada beberapa dari unsur biaya pengganti yang sulit untuk diukur, sulitnya menghitung dan mencatat nilai aktiva tak berwujud dan ini dapat mempengaruhi nilai perusahaan *Tobin's Q*, dan *Tobin's Q* sangat dipengaruhi spekulasi pasar” (Smithers, 2013).

Di sisi lain, selain *Tobin's Q*, terdapat indikator lain yang dapat mewakili nilai perusahaan. Price-to-Book Value (PBV) adalah sebuah metrik keuangan yang digunakan untuk menilai nilai sebuah perusahaan berdasarkan perbandingan antara harga saham perusahaan dengan nilai buku (book value) per sahamnya. Nilai buku per saham dihitung dengan membagi total ekuitas bersih perusahaan dengan

jumlah saham yang beredar. PBV merupakan indikator penting dari nilai perusahaan karena menggambarkan seberapa besar investor membayar untuk setiap dolar aset yang dimiliki oleh perusahaan. Jika PBV lebih rendah dari 1, itu menunjukkan bahwa saham diperdagangkan dengan diskon dibandingkan dengan nilai buku per saham, yang bisa menarik bagi investor yang mencari investasi dengan harga murah dibandingkan dengan nilai intrinsik perusahaan. Sebaliknya, PBV yang lebih tinggi dari 1 menunjukkan bahwa saham diperdagangkan dengan premi dibandingkan dengan nilai buku per saham, yang mungkin mengindikasikan ekspektasi pasar terhadap pertumbuhan atau performa perusahaan yang lebih baik di masa depan. Rumus PBV dapat dinyatakan sebagai:

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

PBV yang rendah atau tinggi dapat memberikan sinyal kepada investor tentang nilai relatif saham perusahaan dibandingkan dengan aset yang dimilikinya, sehingga menjadi faktor penting dalam pengambilan keputusan investasi jangka panjang.

1.2.4. Profitabilitas

a. Pengertian Profitabilitas

Kapasitas perusahaan atau organisasi untuk menghasilkan uang melalui operasi atau usaha komersialnya dikenal sebagai profitabilitas (Nuzula & Nurlaily, 2020). Berbagai rasio dan indikator keuangan, termasuk margin laba bersih, rasio laba kotor, dan rasio laba bersih, dapat digunakan untuk mengukur profitabilitas (Ambrose et al., 2019). Secara umum, kinerja keuangan perusahaan meningkat dengan meningkatnya rasio dan indikator profitabilitas. Namun perlu diingat bahwa kapasitas perusahaan atau bisnis untuk menghasilkan pendapatan yang signifikan bukanlah satu-satunya faktor yang menentukan profitabilitas; hal ini juga bergantung pada seberapa baik perusahaan dapat mengendalikan pengeluaran dan biaya.

Untuk mengoptimalkan profitabilitas, biaya produksi, biaya overhead, dan biaya operasional lainnya perlu ditangani secara efisien. Selain itu, variabel luar seperti persaingan di pasar, pergeseran biaya bahan baku, perubahan hukum dan peraturan, dan situasi ekonomi yang tidak menentu juga dapat berdampak pada profitabilitas. Akibatnya, perusahaan atau organisasi harus dapat menyesuaikan dan merespons dengan tepat terhadap perubahan keadaan eksternal. Ketika menilai pelaksanaan rencana perusahaan, profitabilitas juga dapat menjadi metrik yang penting.

Ketika profitabilitas perusahaan menurun, penting untuk menilai dan mengkaji ulang rencana bisnis yang diterapkan. Kinerja perusahaan mungkin dipengaruhi oleh taktik pemasaran yang tidak tepat, masalah dengan manajemen operasional, atau variabel luar. Secara keseluruhan, profitabilitas adalah metrik penting untuk menilai kinerja keuangan perusahaan atau bisnis. Untuk mencapai profitabilitas maksimum, perusahaan atau organisasi harus mampu menghasilkan uang dalam jumlah yang signifikan, mengendalikan pengeluaran dan biaya secara efektif, menyesuaikan diri dengan perubahan keadaan pasar, dan memiliki rencana bisnis yang matang.

Secara umum, profitabilitas perusahaan mengacu pada kapasitasnya untuk menghasilkan uang dari operasi atau usaha komersialnya. Para ahli menyatakan bahwa definisi dan metode penghitungan profitabilitas dapat berubah berdasarkan lingkungan dan sudut pandang.

Nuzula dan Nurlaily (2020) menyatakan bahwa rasio laba bersih terhadap aset atau rasio laba bersih terhadap penjualan dapat digunakan untuk menentukan profitabilitas. Novitasari (2020) mendefinisikan profitabilitas sebagai pengukur kapasitas perusahaan untuk menghasilkan pendapatan yang signifikan dari penjualan barang dan/atau jasa dalam rangka menciptakan nilai bagi para pemegang sahamnya. Rasio laba kotor, rasio laba bersih, dan margin laba bersih semuanya dapat

digunakan untuk mengukur profitabilitas, menurut Silalahi (2020). Profitabilitas, menurut Rahman dan Awaluddin (2020), adalah kapasitas suatu organisasi untuk menghasilkan laba yang cukup untuk memenuhi permintaan para investor dan mengembangkan operasinya di masa depan. Profitabilitas, seperti yang didefinisikan oleh Silalahi (2020), adalah kapasitas suatu organisasi untuk menghasilkan laba melalui optimalisasi sumber daya.

Berdasarkan pengamatan ini, dapat dikatakan bahwa profitabilitas adalah ukuran utama keberhasilan keuangan bisnis atau perusahaan karena kapasitas perusahaan untuk menghasilkan laba secara teratur memainkan peran penting dalam memastikan kelangsungan hidupnya.

b. Tujuan Profitabilitas

Memastikan bahwa perusahaan atau organisasi dapat menghasilkan laba yang cukup untuk memenuhi tujuan jangka panjangnya adalah tujuan utama dari profitabilitas (Gustiono, 2019). Secara umum, profitabilitas berfungsi untuk menjamin bahwa perusahaan dapat tumbuh dan berkembang, berfungsi secara berkelanjutan, dan menghasilkan nilai bagi para pemangku kepentingan. Kurniawan dan Yusra (2019) menyatakan bahwa profitabilitas memiliki tujuan sebagai berikut:

- 1) Menjaga kelangsungan hidup bisnis atau perusahaan

Sebuah perusahaan atau organisasi harus mendapatkan keuntungan agar dapat memenuhi kebutuhan operasionalnya, membayar gaji karyawan, melunasi utang, membeli bahan baku, dan melakukan tugas-tugas operasional lainnya. Ada kemungkinan bahwa perusahaan atau korporasi dapat mengalami masalah keuangan dan bahkan bisa gulung tikar jika tidak menghasilkan laba yang cukup.

2) Menarik investor

Bisnis atau perusahaan yang menghasilkan pendapatan tetap dan prospektif cenderung menarik investor. Perusahaan dengan profitabilitas tinggi dapat menjadi indikator yang menguntungkan bagi investor bahwa perusahaan tersebut memiliki ruang untuk berkembang dan dapat menghasilkan pengembalian yang menarik.

3) Meningkatkan nilai saham

Saham perusahaan dapat meningkat nilainya jika perusahaan tersebut secara konsisten menghasilkan laba. Hal ini dimungkinkan karena pendapatan perusahaan dapat diinvestasikan kembali ke dalam bisnis atau perusahaan atau digunakan untuk membayar dividen kepada pemegang saham.

4) Meningkatkan daya saing

Kemampuan perusahaan untuk bersaing di pasar juga dapat dibantu oleh profitabilitas yang tinggi. Bisnis yang lebih menguntungkan mungkin memiliki lebih banyak sumber daya yang tersedia bagi mereka untuk menciptakan barang atau jasa baru, meningkatkan kualitas barang atau jasa yang sudah ada, atau memberikan harga yang lebih kompetitif.

5) Meningkatkan efisiensi

Meningkatkan profitabilitas juga dapat bermanfaat bagi efektivitas operasional organisasi. Perusahaan dapat meningkatkan profitabilitas dan memperkuat posisinya di pasar dengan memangkas biaya operasional dan meningkatkan efisiensi.

Secara umum, profitabilitas adalah metrik penting untuk mengevaluasi kesehatan keuangan perusahaan atau bisnis. Perusahaan atau organisasi dapat memenuhi tujuan jangka panjangnya dan terus beroperasi secara berkelanjutan dengan menetapkan target profitabilitas yang jelas.

c. Indikator Profitabilitas

Prosedur tinjauan keuangan yang dikenal sebagai “penilaian profitabilitas” melihat kemampuan perusahaan untuk menghasilkan cukup uang untuk menutupi biaya jangka panjangnya (Yudiana, 2021). Menurut Michalowicz (2018) dalam bukunya, ada beberapa teknik yang dapat diterapkan untuk mengevaluasi profitabilitas, antara lain

1) *Gross Profit Margin*

Persentase laba kotor perusahaan terhadap total pendapatan ditentukan dengan menggunakan pendekatan ini. Profitabilitas perusahaan meningkat dengan margin laba kotor yang lebih besar. Berikut adalah rumus dari *gross profit margin*:

$$\text{Gross Profit Margin} = \left(\frac{\text{Gross Profit}}{\text{Revenue}} \right) \times 100\%$$

2) *Net Profit Margin*

Persentase laba bersih perusahaan terhadap total pendapatan ditentukan dengan menggunakan pendekatan ini. Profitabilitas perusahaan meningkat seiring dengan margin laba bersih. Berikut adalah *Net Profit Margin*:

$$\text{Net Profit Margin} = \left(\frac{\text{Net Profit}}{\text{Revenue}} \right) \times 100\%$$

3) *Return on Investment (ROI)*

Dengan menggunakan pendekatan ini, laba perusahaan dihitung dalam kaitannya dengan investasinya. Profitabilitas perusahaan meningkat dengan ROI yang lebih tinggi. Berikut adalah rumus ROI:

$$\text{ROI} = \left(\frac{\text{Net Profit}}{\text{Investment Cost}} \right) \times 100\%$$

4) *Return on Equity (ROE)*

Dengan menggunakan pendekatan ini, laba perusahaan dihitung dalam kaitannya dengan modal yang telah diinvestasikan oleh

pemegang saham. Profitabilitas perusahaan meningkat dengan ROE yang lebih besar. Berikut adalah rumus ROE dalam penelitian ini:

$$\text{ROE} = \left(\frac{\text{Net Income}}{\text{Shareholders' Equity}} \right) \times 100\%$$

5) *Earning per Share (EPS)*

Laba bersih per saham perusahaan yang beredar di pasar ditentukan dengan menggunakan pendekatan ini. Profitabilitas perusahaan semakin besar dengan semakin tingginya EPS. Berikut adalah rumus EPS:

$$\text{EPS} = \frac{\text{Net Income}}{\text{Number of Shares Outstanding}}$$

6) *Operating Cash Flow*

Teknik ini menghitung arus kas operasi perusahaan. Arus kas operasi yang lebih besar menunjukkan profitabilitas yang lebih besar untuk bisnis. Berikut adalah rumus *operating cash flow* dalam penelitian ini:

Operating Cash Flow =

$$\text{Net Income} + \text{Depreciation} - \text{Changes in Working Capital}$$

Selain teknik-teknik yang disebutkan di atas, ada beberapa rasio keuangan tambahan yang dapat digunakan untuk mengevaluasi profitabilitas bisnis, termasuk rasio Margin Laba Operasi dan rasio Pengembalian Margin Kotor atas Investasi (GMROI). Ketika

mengevaluasi profitabilitas perusahaan, penting untuk mempertimbangkan sejumlah variabel yang mungkin berdampak, termasuk biaya operasional, harga barang dan jasa, volume penjualan, persaingan pasar, dan situasi politik dan ekonomi yang berlaku. Tinjauan profitabilitas secara berkala juga harus dilakukan untuk memastikan bisnis masih menghasilkan cukup uang dan mencapai tujuan jangka panjangnya.

Dalam penelitian ini penelitian menggunakan *Return on Asset* (ROA) karena rasio ini menunjukkan seberapa efektif perusahaan memanfaatkan asetnya untuk menghasilkan laba. ROA memberikan gambaran yang jelas tentang efisiensi operasional dengan membandingkan laba bersih dengan total aset, sehingga memudahkan analisis kinerja keuangan. Berikut adalah rumus ROA yang digunakan dalam penelitian ini:

$$\text{ROA} = \frac{\text{Laba Bersih Setelah Pajak}}{\text{Total Aktiva}} \times 100\%$$

1.2.5. Kebijakan Deviden

a. Pengertian Kebijakan Deviden

Perusahaan menggunakan kebijakan dividen sebagai kerangka kerja strategis untuk memutuskan berapa banyak keuntungan yang akan dibagikan kepada para pemegang saham sebagai dividen. Ini termasuk pilihan yang dibuat oleh perusahaan mengenai porsi laba bersih yang akan

dibagikan kepada pemegang saham dalam bentuk saham atau dividen tunai (Hakim, 2018). Terdapat beberapa pendekatan yang dapat diambil dalam merumuskan kebijakan dividen, termasuk pendekatan residual, pendekatan stabilitas, dan pendekatan pertumbuhan. Pendekatan residual mengutamakan reinvestasi laba dalam proyek-proyek dengan NPV positif, sementara dividen dibayarkan dari sisa laba. Pendekatan stabilitas bertujuan untuk mempertahankan tingkat dividen yang konsisten dari periode ke periode, meskipun perubahan dalam laba perusahaan. Sedangkan pendekatan pertumbuhan menekankan pada reinvestasi laba untuk mendukung pertumbuhan perusahaan, dengan dividen yang dibayar hanya dari laba yang tersisa setelah memenuhi kebutuhan investasi (Indrawati, 2019).

Menurut Brigham dan Houston (2009) dalam (Hung et al., 2019), kebijakan dividen mengacu pada keputusan yang diambil oleh manajemen perusahaan dalam menentukan seberapa besar laba bersih yang akan dibagikan kepada pemegang saham sebagai dividen tunai atau dividen saham. Mereka menjelaskan bahwa kebijakan ini mempertimbangkan berbagai faktor, termasuk kebutuhan modal perusahaan, preferensi pemegang saham, dan kondisi pasar saat ini. Sebagai tambahan, Ross, Westerfield, dan Jordan (2010) dalam (Astuti et al., 2022) menjelaskan bahwa kebijakan dividen juga mencakup

pertimbangan tentang waktu pembayaran dividen, apakah itu secara periodik atau hanya ketika perusahaan memiliki laba yang cukup.

Menurut Miller dan Modigliani (1961) dalam (Hung et al., 2019), ada dua pandangan utama dalam teori kebijakan dividen. Pertama, teori relevansi, yang menyatakan bahwa kebijakan dividen memiliki dampak signifikan terhadap nilai perusahaan. Mereka mengemukakan bahwa investor memperhitungkan dividen dalam menilai saham dan bahwa perusahaan dapat mengubah nilai perusahaan dengan mengubah kebijakan dividen. Sementara itu, teori irrelevansi, yang juga dikenal sebagai teorema Miller-Mogigliani, berpendapat bahwa dalam kondisi tanpa pajak dan pasar modal yang sempurna, kebijakan dividen tidak memiliki efek terhadap nilai perusahaan. Menurut pandangan ini, nilai perusahaan tergantung pada struktur modal dan keputusan investasi, bukan kebijakan dividen.

Terdapat juga konsep-konsep terkait kebijakan dividen yang perlu dipahami. Salah satunya adalah *payout ratio*, yang merupakan persentase laba perusahaan yang dibayarkan kepada pemegang saham sebagai dividen. *Payout ratio* dapat dihitung sebagai dividen yang dibagikan dibagi dengan laba bersih (Manurung, 2021). Kemudian, *dividend yield* adalah rasio yang mengukur tingkat pengembalian dari dividen yang dibayarkan oleh perusahaan kepada pemegang saham. Hal ini dihitung dengan membagi dividen per saham dengan harga saham saat ini. Selain

itu, tanggal ex-dividen adalah tanggal di mana saham tidak lagi berhak atas dividen yang akan dibayarkan. Ini adalah faktor penting yang perlu dipertimbangkan oleh investor dalam menentukan waktu pembelian dan penjualan saham (Firmansyah, 2021).

Dalam konteks pengambilan keputusan keuangan perusahaan, kebijakan dividen memegang peran penting dalam menyeimbangkan kebutuhan untuk membagikan laba kepada pemegang saham dengan kebutuhan untuk menginvestasikan kembali laba untuk pertumbuhan dan pengembangan masa depan. Keputusan terkait kebijakan dividen perlu mempertimbangkan berbagai faktor, termasuk kebutuhan modal perusahaan, kemampuan untuk menghasilkan arus kas yang stabil, preferensi pemegang saham, dan kondisi pasar. Dalam konteks ini, pengertian kebijakan dividen merupakan inti dari penelitian dalam teori keuangan yang berusaha untuk memahami bagaimana perusahaan dapat mengelola keputusan pembayaran dividen untuk mencapai tujuan jangka panjangnya. Pendekatan ini melibatkan analisis mendalam tentang implikasi keputusan pembayaran dividen terhadap nilai perusahaan, alokasi sumber daya, preferensi pemegang saham, dan kondisi pasar yang berubah-ubah.

b. Faktor-Faktor Kebijakan Dividen

Menurut Munawir (2018) terdapat beberapa faktor yang dapat mempengaruhi kebijakan dividen sebuah perusahaan, yakni sebagai berikut:

1. Undang-Undang

Undang-undang mengatur kerangka kerja yang mengatur pembayaran dividen, termasuk aturan perpajakan terkait dengan perlakuan dividen dan persyaratan hukum lainnya yang harus dipatuhi oleh perusahaan.

2. Posisi Likuiditas

Posisi likuiditas perusahaan memainkan peran kunci dalam menentukan seberapa banyak dividen yang dapat dibayarkan. Perusahaan cenderung memprioritaskan pemenuhan kebutuhan likuiditas untuk operasi sehari-hari dan pertumbuhan bisnis sebelum membayar dividen kepada pemegang saham.

3. Kebutuhan untuk Pelunasan Utang

Perusahaan mungkin perlu menyisihkan dana untuk membayar utang dan bunga yang jatuh tempo sebelum mempertimbangkan pembayaran dividen. Kebutuhan untuk pelunasan utang dapat membatasi jumlah dividen yang dapat dibayarkan.

4. Batasan dalam Perjanjian Utang (Debt Covenants)

Batasan dalam perjanjian utang juga dapat membatasi kemampuan perusahaan untuk membayar dividen dengan membatasi rasio utang atau persyaratan keuangan lainnya yang harus dipenuhi.

5. Posisi Ekspansi Aktiva

Perusahaan yang sedang dalam tahap ekspansi mungkin memilih untuk mempertahankan lebih banyak dana untuk investasi di proyek-proyek yang berpotensi menghasilkan tingkat pengembalian yang lebih tinggi daripada pembayaran dividen kepada pemegang saham. Sebaliknya, perusahaan yang telah mencapai tahap kedewasaan atau stabil mungkin lebih cenderung untuk membayar dividen yang lebih besar kepada pemegang saham.

6. Perolehan Laba

Tingkat perolehan laba atau profitabilitas perusahaan merupakan faktor penting yang memengaruhi kebijakan dividen. Perusahaan yang menghasilkan laba yang tinggi cenderung memiliki lebih banyak sumber daya yang tersedia untuk dibagikan kepada pemegang saham sebagai dividen.

7. Stabilitas Laba

Stabilitas laba juga berperan dalam menentukan kebijakan dividen. Perusahaan cenderung memilih untuk membayar dividen yang konsisten dari tahun ke tahun, terutama jika mereka memiliki laba yang stabil dari periode ke periode.

8. Peluang Penerbitan Saham di Pasar Modal

Peluang untuk menerbitkan saham di pasar modal dapat memengaruhi kebijakan dividen. Jika perusahaan memiliki peluang untuk mendapatkan dana tambahan melalui penerbitan saham baru, mereka mungkin memilih untuk membayar dividen yang lebih rendah dan menggunakan dana tersebut untuk investasi atau ekspansi.

9. Kendali Kepemilikan

Struktur kepemilikan perusahaan juga dapat memengaruhi kebijakan dividen. Perusahaan dengan pemegang saham yang dominan atau manajemen yang memiliki kendali yang kuat cenderung memiliki kebijakan dividen yang lebih rendah, karena mereka dapat memilih untuk menahan laba sebagai cara untuk mendanai pertumbuhan dan investasi jangka panjang.

c. Indikator Kebijakan Dividen

Indikator kebijakan dividen yang paling utama sering kali diidentifikasi sebagai *Dividend Payout Ratio* (DPR). DPR adalah ukuran yang menunjukkan persentase laba bersih perusahaan yang dibayarkan kepada pemegang saham sebagai dividen. DPR memungkinkan para pemangku kepentingan, termasuk investor dan manajemen perusahaan, untuk memahami seberapa besar bagian dari laba yang dialokasikan kepada pemegang saham dalam bentuk dividen, dibandingkan dengan

jumlah laba yang disimpan perusahaan untuk digunakan kembali dalam operasi atau investasi lebih lanjut (Indrawati, 2019).

DPR dapat menjadi indikator penting dalam menilai kebijakan deviden perusahaan karena memberikan gambaran langsung tentang seberapa besar perusahaan membagikan laba bersihnya kepada pemegang saham. Secara konseptual, DPR yang tinggi menunjukkan bahwa perusahaan memprioritaskan pembayaran dividen kepada pemegang saham, sementara DPR yang rendah menunjukkan bahwa perusahaan lebih memilih untuk mempertahankan laba untuk reinvestasi dalam operasi atau investasi masa depan (Yudiana, 2021).

Penting untuk diingat bahwa DPR harus dianalisis dengan mempertimbangkan konteks spesifik perusahaan dan industri. Sebagai contoh, industri yang matang dan mapan mungkin memiliki DPR yang lebih tinggi karena perusahaan dalam industri ini cenderung memiliki lebih sedikit peluang pertumbuhan yang membutuhkan reinvestasi laba. Di sisi lain, perusahaan di industri yang berkembang mungkin memiliki DPR yang lebih rendah karena mereka perlu menyisihkan lebih banyak dana untuk investasi dalam pertumbuhan dan pengembangan (Aryawati et al., 2023). Selain itu, kebijakan deviden dan DPR perusahaan juga dapat dipengaruhi oleh faktor-faktor eksternal seperti kondisi pasar, regulasi keuangan, dan tingkat suku bunga. Oleh karena itu, sementara DPR adalah indikator penting dari kebijakan deviden, perlu dilakukan

analisis menyeluruh yang mempertimbangkan faktor-faktor internal dan eksternal yang memengaruhi keputusan perusahaan dalam menetapkan DPR yang optimal (Anwar, 2019).

$$\textit{Dividend Payout Ratio (DPR)} = \frac{\textit{Dividen Per Lembar Saham}}{\textit{Laba Per Lembar Saham}} \times 100\%$$

Dengan demikian, DPR tetap menjadi indikator yang sangat penting dalam mengevaluasi kebijakan deviden perusahaan, karena memberikan wawasan yang langsung tentang bagaimana perusahaan mengelola alokasi laba untuk memenuhi kebutuhan pemegang saham dan memajukan tujuan strategisnya.

1.3. Hubungan Antar Variabel

1.3.1. Pengaruh Kebijakan Dividen terhadap Nilai Perusahaan

Secara teoritis, kebijakan deviden dapat memiliki pengaruh yang signifikan terhadap nilai perusahaan. Salah satu teori yang mendukung hubungan antara kebijakan deviden dan nilai perusahaan adalah teori relevansi, yang dijelaskan oleh Miller dan Modigliani (1961) dalam (Artha et al., 2024). Menurut teori relevansi, kebijakan deviden memiliki dampak langsung terhadap nilai perusahaan, karena investor memperhitungkan deviden dalam menilai saham. Dalam konteks ini, pembayaran deviden yang lebih tinggi cenderung meningkatkan harga saham dan nilai perusahaan secara keseluruhan, karena deviden yang lebih besar meningkatkan arus kas

bagi pemegang saham dan dapat menarik investor yang mencari pendapatan dividen yang stabil (Gitman, 2009).

Penelitian yang dilakukan oleh Reysa *et al* (2022) menyatakan bahwa kebijakan dividen dari perusahaan dapat meningkatkan nilai perusahaan, di mana hal tersebut disebabkan oleh kondisi pasar modal yang efisien dan tanpa pajak, kebijakan deviden tidak memiliki dampak langsung terhadap nilai perusahaan. Penelitian yang dilakukan oleh Romadhina dan Andhityara (2021) juga menyatakan hal yang serupa, di mana kebijakan dividen memiliki pengaruh yang signifikan terhadap nilai perusahaan, hal tersebut dijelaskan karena investor dapat menciptakan portofolio yang sama dari saham dan dividen sendiri dengan menggunakan dana dividen untuk membeli lebih banyak saham, atau sebaliknya, dengan menjual sebagian saham untuk mendapatkan dana dividen.

1.3.2. Pengaruh Kebijakan Dividen terhadap Profitabilitas

Secara teoritis, kebijakan deviden dapat memiliki pengaruh yang kompleks terhadap profitabilitas perusahaan. Salah satu pandangan teoritis yang mendukung hubungan antara kebijakan deviden dan profitabilitas adalah bahwa kebijakan deviden yang tepat dapat memengaruhi perilaku manajemen dan keputusan investasi perusahaan (Artha et al., 2024). Menurut teori agensi, manajemen perusahaan cenderung memilih untuk membayar dividen kepada pemegang saham untuk menghindari akumulasi kas yang tidak produktif dan untuk mengurangi risiko agensi antara

pemegang saham dan manajemen. Dalam hal ini, pembayaran dividen yang tepat dapat mendorong manajemen untuk mengelola sumber daya dengan lebih efisien dan untuk berinvestasi dalam proyek-proyek yang menghasilkan keuntungan yang tinggi, yang pada gilirannya dapat meningkatkan profitabilitas perusahaan (Rahmadani et al., 2023).

Penelitian yang dilakukan oleh Akbar dan Fahmi (2020) menyatakan bahwa kebijakan dividen memiliki pengaruh yang signifikan terhadap profitabilitas perusahaan, hal tersebut disebabkan oleh perusahaan yang membayar dividen yang tinggi mungkin diinterpretasikan oleh investor sebagai tanda bahwa perusahaan tidak memiliki peluang investasi yang menguntungkan atau bahwa manajemen percaya bahwa saham perusahaan telah mencapai nilai wajar yang optimal sesuai dengan teori *signaling*. Penelitian yang dilakukan oleh Simanjuntak *et al* (2021) juga menyatakan bahwa kebijakan dividen memiliki pengaruh yang signifikan terhadap profitabilitas perusahaan, hal tersebut disebabkan oleh keputusan investor yang memiliki andil dalam naik turunnya profitabilitas sebuah perusahaan terutama dalam pasar saham.

1.3.3. Pengaruh Profitabilitas terhadap Nilai Perusahaan

Keberlangsungan hidup perusahaan dimasa yang akan datang dapat dilihat dari profitabilitas perusahaan. Hal ini juga telah disampaikan teori *signaling* yang menyatakan semakin laba perusahaan itu mengalami peningkatan, maka prospek perusahaan semakin baik untuk kedepannya.

Profitabilitas yang tinggi mampu membuat perusahaan bertahan dan berkembang di era perubahan lingkungan yang dinamis. Apabila nilai profitabilitas yang diterima perusahaan ini tinggi, maka akan menarik minat para pemegang saham untuk menanamkan modalnya karena *return* yang diterima juga tinggi. Dengan banyaknya investor yang berlomba-lomba menanamkan modalnya ini akan menjadikan nilai perusahaan akan meningkat.

Ada beberapa penelitian yang menyatakan bahwa memang profitabilitas memiliki pengaruh terhadap nilai perusahaan. Asa'd et al (2022), Dang et al (2019), Setiawati dan Lim (2018), Merzyana dan Dermawan (2020), Jaunanda dan Cunny (2021), Aldi et al (2020), Vedy dan Santoso (2022) menyatakan “bahwa profitabilitas berpengaruh signifikan terhadap nilai perusahaan *Tobin's Q*”. Tetapi, pernyataan tersebut dibantah oleh beberapa peneliti dikarenakan para investor cenderung melihat nilai perusahaan berdasarkan harga saham di pasaran dan tidak mempertimbangkan atau meneliti secara langsung laporan keuangan. Belinda dan Dewi (2023), Dewi et al (2020) menyatakan “bahwa profitabilitas tidak memengaruhi nilai perusahaan *Tobin's Q*”.

1.3.4. Pengaruh Kebijakan Dividen terhadap Nilai Perusahaan melalui Profitabilitas

Pengaruh kebijakan dividen terhadap nilai perusahaan melalui profitabilitas adalah subjek penting dalam literatur keuangan, yang mencoba

untuk memahami bagaimana kebijakan dividen dapat memengaruhi kinerja keuangan dan nilai perusahaan secara keseluruhan (Rahmadani et al., 2023). Secara teoritis, ada beberapa pandangan yang menunjukkan bahwa kebijakan dividen yang tepat dapat berdampak positif pada profitabilitas perusahaan, yang pada gilirannya dapat meningkatkan nilai perusahaan (Fadillah et al., 2021). Salah satu argumen adalah bahwa kebijakan dividen yang membagikan laba kepada pemegang saham dapat mendorong manajemen untuk mengelola sumber daya dengan lebih efisien dan untuk berinvestasi dalam proyek-proyek yang menghasilkan keuntungan yang tinggi (Artha et al., 2024). Dengan demikian, pembayaran dividen yang konsisten dapat meningkatkan profitabilitas perusahaan secara langsung dengan mendorong manajemen untuk mengambil keputusan investasi yang lebih baik.

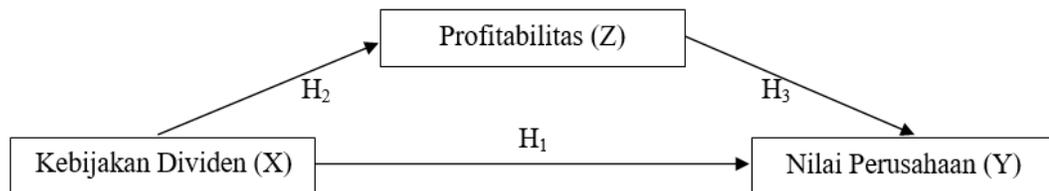
Penelitian yang dilakukan oleh Akbar dan Fahmi (2020) menyatakan bahwa kebijakan dividen memiliki pengaruh yang signifikan terhadap profitabilitas, yang disebabkan oleh perusahaan yang membayar dividen yang tinggi mungkin diinterpretasikan oleh investor sebagai tanda bahwa perusahaan tidak memiliki peluang investasi yang menguntungkan atau bahwa manajemen percaya bahwa saham perusahaan telah mencapai nilai wajar yang optimal sesuai dengan teori *signaling*. Sedangkan penelitian yang dilakukan oleh Anisa *et al* (2022) menyatakan bahwa profitabilitas memiliki pengaruh yang signifikan terhadap nilai perusahaan, hal tersebut disebabkan

oleh kinerja keuangan yang kuat cenderung menarik investor dan menciptakan ekspektasi yang lebih positif tentang prospek pertumbuhan dan stabilitas perusahaan, yang pada gilirannya dapat meningkatkan harga saham dan nilai pasar perusahaan secara keseluruhan.

1.4. Kerangka Konseptual

Kerangka konseptual dalam penelitian adalah struktur konseptual yang menjadi dasar bagi penyelidikan ilmiah. Kerangka konseptual membantu peneliti dalam merinci landasan teoritis, kerangka konseptual, serta hubungan antar variabel dalam penelitian (Yusuf, 2018). Dengan menggambarkan teori yang relevan, konsep-konsep kunci, dan hipotesis yang mungkin, kerangka konseptual memberikan panduan bagi peneliti untuk merumuskan pertanyaan penelitian yang jelas, merancang metode penelitian yang tepat, serta menginterpretasikan data yang dikumpulkan. Selain itu, kerangka konseptual membantu dalam merinci argumen logis yang mendukung studi, memperjelas relevansi penelitian terhadap literatur yang ada, dan memungkinkan peneliti untuk menjelaskan bagaimana penelitian mereka akan memberikan kontribusi pada pemahaman atau solusi atas masalah yang dipelajari (Yusuf, 2018). Menggunakan profitabilitas sebagai mediasi penting karena itu memberikan gambaran tentang efisiensi dan keuntungan yang dihasilkan oleh perusahaan dari aktivitas operasionalnya. Hal ini memungkinkan untuk memahami sejauh mana pendapatan yang dihasilkan berkontribusi terhadap hasil akhir perusahaan, serta memperlihatkan potensi untuk

pertumbuhan dan pengembangan ke depan berdasarkan kesehatan finansial yang diukur melalui profitabilitas. Berikut kerangka konseptual dalam penelitian ini:



Gambar 2. 1. Kerangka Konseptual

Keterangan:

- X** : Kebijakan Dividen yang akan diteliti pengaruhnya terhadap Nilai Perusahaan
- Z** : Profitabilitas atau variabel mediasi yang bisa menjadi variabel independen kedua yang akan diteliti pengaruhnya terhadap Nilai Perusahaan
- Y** : Nilai Perusahaan yang menjadi variabel dependen, di mana variabel ini akan dipengaruhi oleh variabel independen dan variabel mediasi

1.5. Hipotesis Penelitian

Hipotesis dalam penelitian adalah proposisi atau pernyataan yang dirumuskan oleh peneliti untuk menguji hubungan antar variabel atau fenomena tertentu. Hipotesis merupakan inti dari setiap penelitian ilmiah, karena mereka mengarahkan penyelidikan, memberikan arah pada pengumpulan data, dan mendukung proses pengujian atau penarikan kesimpulan (Sugiyono, 2017). Ada dua jenis hipotesis utama yakni hipotesis nol (H_0) yang menyatakan tidak ada

perbedaan atau hubungan antar variabel, dan hipotesis alternatif (H_1) yang menyatakan ada perbedaan atau hubungan yang signifikan (Yusuf, 2018). Hipotesis harus dirumuskan secara jelas, spesifik, dan terukur, sehingga dapat diuji melalui analisis data yang sesuai. Hasil pengujian hipotesis kemudian digunakan untuk menentukan apakah hipotesis penelitian dapat diterima atau ditolak, sehingga berperan penting dalam mengembangkan pemahaman ilmiah dan menyusun kesimpulan dalam penelitian (Yusuf, 2018). Berikut hipotesis dalam penelitian ini:

H₁: Kebijakan Dividen berpengaruh terhadap Nilai Perusahaan

H₂: Kebijakan Dividen berpengaruh terhadap Profitabilitas Perusahaan

H₃: Profitabilitas berpengaruh terhadap Nilai Perusahaan

H₄: Kebijakan Dividen berpengaruh terhadap Nilai Perusahaan melalui Profitabilitas