
Pengaruh Perencanaan Pajak, Kepemilikan Manajerial, Dan *Sales Growth* Terhadap Nilai Perusahaan Pada Perusahaan *Sector Property And Real Estate* Yang Terdaftar Di Bursa Efek Indonesia Periode 2018-2022

The effect of tax planning, managerial ownership, and sales growth on company value in property and real estate sector companies listed on the Indonesia Stock Exchange for the 2018-2022 period

Etin Sutinah¹, Suparmin²

Universitas Pamulang

Email : mytugas1506@gmail.com¹, dosen01601@unpam.ac.id²

ABSTRACT

The study aims to examine the effect of Tax Planning, Managerial Ownership and Sales Growth on Firm Value. Variabel dependent in this study is Firm Value. Meanwhile, the is variabel independent Tax Planning, Managerial Ownership and Sales Growth. Data which were processed using the Eviews 9 statistical program to test hypotheses using regression analysis and panel data. Based on the results of this study, it simultaneously shows that tax planning, managerial ownership and sales growth have an effect on firm value. Meanwhile based on results of study, it parsials shows that tax planning and managerial ownership have an effect positive on firm value and sales growth not have an effect on firm value.

Keywords: *Tax Planning, Managerial Ownership, Sales Growth, The Value of The Company*

ABSTRAK

Penelitian ini bertujuan untuk membuktikan secara empiris mengenai Pengaruh Perencanaan Pajak, Kepemilikan Manajerial, dan *Sales Growth* terhadap Nilai Perusahaan. Dalam penelitian ini variabel Dependen yang digunakan adalah Nilai Perusahaan, sedangkan variabel independen yang digunakan yaitu Perencanaan Pajak, Kepemilikan Manajerial dan *Sales Growth*. Penelitian ini dilakukan dengan mengambil sampel perusahaan *Sector Property and Real Estate* yang terdaftar di Bursa Efek Indonesia periode 2018-2022. Diolah menggunakan program statistik *Eviews 9* untuk menguji hipotesis menggunakan analisis regresi dan data panel. Berdasarkan hasil penelitian ini secara simultan menunjukkan bahwa Perencanaan Pajak, Kepemilikan Manajerial, dan *Sales Growth* berpengaruh terhadap Nilai Perusahaan. Sedangkan secara parsial menunjukkan Perencanaan Pajak dan Kepemilikan Manajerial berpengaruh positif terhadap Nilai Perusahaan dan *Sales Growth* tidak berpengaruh terhadap Nilai Perusahaan.

Kata Kunci: Perencanaan Pajak, Kepemilikan Manajerial, *Sales Growth*, Nilai Perusahaan.

PENDAHULUAN

Perusahaan yang telah *go public* tentunya menginginkan harga saham yang dijual memiliki potensi harga yang tinggi sehingga investor tertarik untuk menginvestasikan dananya pada perusahaan tersebut, semakin tinggi harga saham maka dapat mencerminkan semakin tinggi pula nilai perusahaan tersebut. Peningkatan nilai perusahaan juga memberikan peningkatan pada kemakmuran pemilik atau para pemegang saham menurut (Suyanto & Risqi, 2022).

Fenomena yang berkaitan dengan nilai perusahaan terjadi pada Investasi dalam bidang *sector property and real estate* yaitu pada perusahaan PT Jaya Real Property Tbk (JRPT), dimana pada tahun 2020 perusahaan JRPT mencatat penurunan laba bersih sebesar 9,04% turun menjadi Rp 924,9 Miliar dari Rp 1 Triliun pada akhir tahun 2019. Penurunan ini sejalan dengan penurunan pendapatan usaha perseroan sebesar 9,83% mencapai Rp 2,18 Triliun dari 2,42 Triliun pada tahun 2018.

Penurunan laba bersih dipengaruhi oleh penurunan pokok penjualan dan beban langsung yang mencapai Rp 1,024 Triliun, turun menjadi 0,04% dari periode sebelumnya. Akibatnya laba bruto perseroan turun 17% menjadi Rp 1,6 Triliun sedangkan laba usaha perseroan naik 2,19% mencapai Rp 1,09 Triliun karena didorong oleh beban usaha sebesar Rp 332 Miliar dan penghasilan lainnya – netto sebesar Rp 268 Miliar. Sementara total aset perseroan pada 2020 naik 2,83% menjadi Rp 11,49 Triliun tetapi liabilitasnya menurun mencapai 4,14% menjadi Rp 3,6 Triliun karena pelemahan disektor properti terlebih saat *Covid-19* yang menerjang beberapa negara termasuk negara Indonesia.

Nilai perusahaan merupakan gambaran umum tentang kinerja suatu perusahaan dimana nilai perusahaan yang tinggi mencerminkan bahwa perusahaan berhasil mencapai tujuannya, Indikator dari nilai perusahaan menunjukkan kesejahteraan pemegang saham juga meningkat begitu pula return saham tiap periode akan mengalami peningkatan. Sehingga pengembalian dana dari investor semakin cepat, artinya investor tertarik untuk menanamkan modalnya, dimana hal itu akan membawa dampak kenaikan pada harga saham pasar perusahaan tersebut, maka dari itu nilai harga saham yang meningkat akan meningkatkan nilai perusahaan (Purnama, 2019).

Nilai perusahaan dapat diukur dengan menggunakan Ratio keuangan yaitu *Price Book Value*. Rasio PBV menggambarkan kinerja suatu perusahaan yang terlihat dari harga saham perusahaannya, dimana jika nilai PBV dari suatu perusahaan memiliki nilai kurang 1 (satu), maka harga saham tersebut dianggap sebagai harga yang rendah atau dibawah nilai sebenarnya. Sebaliknya., jika PBV lebih dari 1 (satu), hal itu membuktikan bahwa harga sahamnya lebih tinggi dari pada nilai sebenarnya (Khoeriyah, 2020).

Perencanaan pajak dinilai efektif dan bersifat legal sehingga perusahaan dapat melakukan dengan mempertimbangkan risiko dan manfaat yang diperoleh dari aktivitas tersebut. Hal-hal yang harus diperhatikan dalam melakukan kegiatan perencanaan pajak adalah tidak melanggar aturan Undang-Undang perpajakan, jika secara bisnis masuk akal dan adanya bukti pendukung yang dapat dibuktikan (Saputra et al., 2021). Terdapat dua perspektif yang berbeda tentang perencanaan pajak. Perspektif pertama ialah perspektif *agency theory*, yang menjelaskan bahwa perencanaan pajak memberikan peluang kepada manajerial untuk melakukan suatu tindakan yang menguntungkan bagi diri mereka sendiri sehingga dapat menurunkan nilai dari perusahaan dan perspektif kedua ialah perspektif tradisional, yang menjelaskan bahwa perencanaan pajak memberikan dampak positif pada nilai perusahaan.

Penelitian yang dilakukan (Christiani et al., 2022) mengatakan perencanaan pajak berpengaruh positif terhadap nilai perusahaan, karena terdapat kenaikan pada beban pajak, dengan bertambahnya kenaikan beban pajak maka akan diikuti oleh kenaikan Tarif Pajak Efektif.

Kepemilikan manajerial, keberhasilan suatu perusahaan dalam mencapai tujuan tidak terlepas dari peran para pihak berkepentingan yaitu semua *stakeholders* didalam perusahaan yang akan menanggung dampak dari kinerja perusahaan, secara bersama-sama mengharapkan peningkatan perusahaan untuk mencapai nilai perusahaan, karena indikator dari peningkatan kesejahteraan

stakeholder perusahaan adalah nilai perusahaan yang terus meningkat. Terdapat masalah keagenan atau *agency teory* antara manajer dan pemegang saham. Masalah terjadi terjadi karena pihak manajemen lebih mengutamakan kepentingan pribadinya dan begitupun Sebaliknya (Hadiansyah et al., 2022).

Hasil penelitian terdahulu yang dilakukan oleh (L. R. Sari, 2020) mengenai pengaruh kepemilikan manajerial terhadap nilai berpengaruh positif terhadap nilai perusahaan, karena meningkatnya kepemilikan saham yang ada pada pihak manajemen mengindikasikan bahwa perusahaan semakin baik. Sehingga bisa lebih selektif lagi untuk mengambil keputusan yang akan diambil.

Setiap perusahaan tentunya menginginkan penjualan yang stabil dari tahun ke tahun, karena *sales growth* mencerminkan keberhasilan investasi dari periode tahun-tahun sebelumnya dan dapat dijadikan acuan prediksi pertumbuhan masa yang akan datang (Romadhina & Andhityara, 2021). Hubungan pertumbuhan penjualan dengan teori agensi yaitu manajemen perusahaan selalu mengelola agar penjualannya mengalami peningkatan. Pentingnya pemilik perusahaan (pemegang saham) memberikan pengelolaan perusahaan kepada agen (manajer) yang lebih paham menjalankan bisnis (Maryadi & Djohar, 2022).

Penelitian lain yang dikemukakan oleh dalam (Anggraini & Agustningsih, 2022). Mengatakan bahwa pertumbuhan penjualan mempengaruhi secara negatif karena pertumbuhan penjualan belum berdampak positif pada peningkatan laba bersih perusahaan. Meskipun ada kenaikan pada pertumbuhan penjualannya, hal tersebut tidak senantiasa diikuti oleh meningkatnya harga saham yang mampu menambah nilai perusahaan, sebab perusahaan belum efisien dalam mengelola biaya-biaya yang dikeluarkan oleh perusahaan.

Objek yang digunakan dalam penelitian ini adalah perusahaan *Sector Property dan Real Estate* yang terdaftar di Bursa Efek Indonesia periode 2018-2022 dikarenakan melihat potensi jumlah penduduk yang semakin bertambah, sehingga memerlukan pembangunan. Pengembangan penelitian dalam penelitian ini menggunakan variabel yang berbeda yaitu pada variabel dependen menggunakan Nilai Perusahaan sedangkan variabel independen Perencanaan Pajak, Kepemilikan Manajerial dan *Sales Growth* serta studi empiris yang digunakan ialah *Sector Property dan Real Estate* yang terdaftar di Bursa Efek Indonesia periode 2018-2022 dengan pengolahan data dalam penelitian menggunakan *Eviews 9*.

Berdasarkan latar belakang yang telah diuraikan, dapat dirumuskan masalah sebagai berikut:

- 1) Apakah perencanaan pajak, kepemilikan manajerial dan *sales growth* secara simultan berpengaruh terhadap nilai perusahaan di BEI selama 2018-2022 ?
- 2) Apakah perencanaan pajak secara parsial berpengaruh terhadap nilai perusahaan di BEI selama 2018-2022?
- 3) Apakah kepemilikan manajerial secara parsial berpengaruh terhadap nilai perusahaan di BEI selama 2018-2022?
- 4) Apakah *sales growth* secara parsial berpengaruh terhadap nilai perusahaan di BEI selama 2018-2022?

Adapun tujuan penelitian ini adalah sebagai berikut: 1) Untuk mengetahui dan memperoleh

bukti empiris pengaruh perencanaan pajak, kepemilikan manajerial dan *sales growth* secara simultan terhadap nilai perusahaan di BEI selama 2018-2022. 2) Untuk mengetahui dan memperoleh bukti empiris pengaruh perencanaan pajak terhadap nilai perusahaan di BEI selama 2018-2022. 3) Untuk mengetahui dan memperoleh bukti empiris pengaruh kepemilikan manajerial di terhadap nilai perusahaan di BEI selama 2018-2022. 4) Untuk mengetahui dan memperoleh bukti empiris pengaruh *sales growth* terhadap nilai perusahaan di BEI selama 2018-2022.

TINJAUAN PUSTAKA

Agency Theory

Teori keagenan (*Agency Theory*) pertama kali dikemukakan oleh Jensen & Meckling (1976). Teori keagenan pada dasarnya menjelaskan adanya hubungan antara pihak yang memberi wewenang (prinsipal) dan pihak yang menerima wewenang (agen). Dalam teori agensi terdapat pemisahan antara pihak prinsipal dan agen yang dapat menimbulkan adanya potensi konflik. Pihak prinsipal merupakan pemegang saham yang menyediakan fasilitas dan dana untuk kegiatan operasional perusahaan, sedangkan pihak agen merupakan manajemen perusahaan (Pratiwi & Reschiwati, 2022).

Nilai Perusahaan

Nilai perusahaan merupakan jawaban investor terhadap tingkat prestasi perusahaan yang sering dikaitkan dengan harga saham. Jika harga saham tinggi, nilai perusahaan juga akan meningkat, dan akan memperkuat keyakinan pasar tidak hanya dalam hal kinerja saat ini, melainkan juga dalam prospek perusahaan di masa mendatang (D. Sari & Irawati, 2021). Metode pengukuran dapat diuraikan sebagai berikut:

$$PBV = \frac{\text{Harga saham}}{\text{Nilai buku per lembar saham}} \times 100\%$$

Perencanaan Pajak

Perencanaan pajak merujuk pada strategi yang menggunakan kelemahan dalam peraturan pajak untuk mengatasi masalah manajemen pajak yang tidak efisien, dengan tujuan mencapai daya saing sejalan dengan kerangka pajak yang lebih optimal dan tanpa melanggar UU perpajakan (Bernardin & Karina, 2021). Dalam penelitian ini perencanaan pajak diukur dari menggunakan *Effective Tax Rate* (ETR). Rumus perencanaan pajak yang digunakan oleh (Purnama, 2019).

$$ETR = \frac{\text{Tax Expanse}}{\text{Pre Tax Income}}$$

Kepemilikan Manajerial

Kepemilikan manajerial dalam penelitian diukur dengan menggunakan indikator yaitu persentase perbandingan jumlah saham yang dimiliki pihak manajemen dengan seluruh modal saham perusahaan yang beredar. Rumus kepemilikan manajerial yang digunakan oleh (Hidayat & Pesudo, 2019):

$$KM = \frac{\text{Saham yang dimiliki Manajerial}}{\text{Saham Beredar}}$$

Sales Growth

Signifikansi pertumbuhan penjualan sangat penting dalam kesuksesan perusahaan dan menarik perhatian investor, mungkin membuat investor tertarik pada perusahaan yang memiliki pertumbuhan penjualan yang tinggi. Hal ini terjadi karena hubungan erat antara nilai saham dan laju pertumbuhan perusahaan yang berkontribusi pada keuntungan. Faktor ini terlihat dari bagaimana peningkatan terus-menerus dalam perkembangan perusahaan dapat memberikan dampak pada peningkatan nilai perusahaan secara keseluruhan dalam (Budiyono et al., 2019). Sales growth diukur menggunakan selisih antara penjualan tahun (t) dengan tahun sebelumnya(t-1) dibagi dengan penjualan tahun sebelumnya (t-1). Rumus sales growth yang digunakan oleh (Adelyya & Putri, 2022).

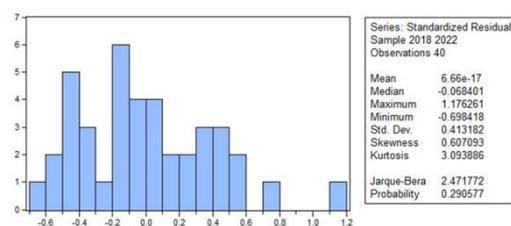
$$SG = \frac{\text{This Year's Sales} - \text{Last Year's Sales}}{\text{Last Year's Sales}}$$

METODE

Metode penelitian menggunakan data sekunder dalam pengambilan data penelitian. Sumber data didapatkan dari laporan keuangan perusahaan yang telah tersedia dalam situs resmi Bursa Efek Indonesia dalam periode 2018 -2022. Populasi dalam penelitian ini merupakan perusahaan *Sector Property and Real Estate* yang telah Terdaftar di Bursa Efek Indonesia periode 2018-2022. Teknik pengambilan sampel menggunakan teknik purposive sampling yaitu dengan mengambil beberapa kriteria tertentu. Sampel data yang didapatkan dari Indonesia *Stock Exchange (IDX)* periode 2018 - 2022, perusahaan yang telah terdaftar dalam Bursa Efek Indonesia pada *Sector Property and Real Estate* sebanyak 91 perusahaan.

HASIL PENELITIAN

Uji Normalitas



Sumber : Data diolah dengan eviews 9, 2023

Gambar 1 Uji Normalitas

Berdasarkan hasil uji *Jarque-Bera* sebesar 2.471772, sementara nilai *probability* 0.290577 yang mana lebih besar dari signifikansi 0,05. Sehingga dapat disimpulkan bahwa data dalam penelitian ini telah terdistribusi dengan normal.

Uji Multikolinearitas

	PP	KM	SG
PP	1.000000	-0.191759	-0.138510
KM	-0.191759	1.000000	0.006948
SG	-0.138510	0.006948	1.000000

Sumber : Data diolah dengan eviews 9, 2023

Tabel 1 Uji Multikolinearitas

Berdasarkan hasil uji multikolinearitas di atas, terlihat nilai VIF lebih kecil dari 0,10. Dengan demikian, model regresi yang terbentuk tidak mengandung gejala multikolinearitas.

Uji Heteroskedastisitas

Heteroskedasticity Test: Glejser

F-statistic	2.490862	Prob. F(3,36)	0.0758
Obs*R-squared	6.875677	Prob. Chi-Square(3)	0.0760
Scaled explained SS	6.358227	Prob. Chi-Square(3)	0.0954

Sumber : Data diolah dengan eviews 9, 2023

Tabel 2 Uji Heteroskedastisitas

Berdasarkan hasil uji asumsi heteroskedastisitas menggunakan uji glejser *heteroscedasticity* diperoleh nilai Obs*R² sebesar 6.875677 dengan probabilitas *Chi-Square* sebesar 0.0760 > *level of significance* (level $\alpha = 5\%$). Maka dapat disimpulkan bahwa tidak terjadi heteroskedastisitas.

Uji Autokorelasi

Breusch-Godfrey Serial Correlation LM Test:

R-squared	0.272267	Mean dependent var	1.59E-16
Adjusted R-squared	0.165248	S.D. dependent var	0.398013
S.E. of regression	0.363644	Akaike info criterion	0.952199
Sum squared resid	4.496058	Schwarz criterion	1.205531
Log likelihood	-13.04397	Hannan-Quinn criter.	1.043796
F-statistic	2.544092	Durbin-Watson stat	1.935223
Prob(F-statistic)	0.046422		

Sumber : Data diolah dengan eviews 9, 2023

Tabel 3 Uji Autokorelasi

Berdasarkan hasil uji *Durbin Watson* pada tabel 4.14 menunjukkan nilai DW sebesar 1.935223. Untuk nilai signifikansi 0,05 dengan jumlah sampel (n) = 40 dan jumlah variabel independen (k) = 2

diperoleh nilai batas bawah Durbin Watson (dL) sebesar 1.3384 dan batas atas *Durbin Watson* (dU) sebesar 1.6589. Nilai DW 1,984145 sebesar lebih besar dari nilai du 1.6589 dan dikurang dari $4 - d_u$ ($4 - 1.6589$). Dapat disimpulkan bahwa $1.6589 < 1,984145 < 2.3411$. Dengan demikian dapat dinyatakan bahwa antar observasi residual tidak terjadi autokorelasi.

Hasil uji Koefisien Determinasi (Adjusted R²)

R-squared	0.289723	Mean dependent var	0.188711
Adjusted R-squared	0.230533	S.D. dependent var	0.243158
S.E. of regression	0.213296	Sum squared resid	1.637833
F-statistic	4.894819	Durbin-Watson stat	1.139731
Prob(F-statistic)	0.005908		

Sumber : data diolah dengan eviews 9, 2023

Tabel 4 Uji Determinasi (Adjusted R²)

Hasil tabel 4.15 menunjukkan bahwa besarnya nilai koefisien determinasi ditunjukkan oleh nilai Adjusted R² yaitu 0.230533, hal ini berarti bahwa variasi nilai perusahaan mampu dijelaskan oleh perencanaan pajak, kepemilikan manajerial dan *sales growth* sebesar 23%, sedangkan sisanya 77% dapat dijelaskan oleh variabel lain yang tidak diteliti dalam penelitian ini

Hasil uji Simultan (Uji F)

R-squared	0.289723	Mean dependent var	0.188711
Adjusted R-squared	0.230533	S.D. dependent var	0.243158
S.E. of regression	0.213296	Sum squared resid	1.637833
F-statistic	4.894819	Durbin-Watson stat	1.139731
Prob(F-statistic)	0.005908		

Sumber : data diolah dengan eviews 9, 2023

Tabel 5 Uji Simultan (Uji F)

Berdasarkan tabel di atas, nilai F_{hitung} yaitu sebesar 4.894819 sementara F_{tabel} dengan tingkat $\alpha = 5\%$ adalah sebesar 2.87. Dengan demikian $F_{hitung} > F_{tabel}$ ($4.894819 > 2.87$), kemudian nilai probabilitas terlihat sebesar $0.005908 < 0.05$. Hal ini menunjukkan bahwa variabel perencanaan pajak, kepemilikan manajerial dan *sales growth* secara bersama-sama (simultan) mempunyai pengaruh yang signifikan terhadap nilai perusahaan.

Hasil uji t (Parsial)

Variable	Coefficient	Std. Error	t-Statistic	Prob.
C	0.644495	0.165319	3.898482	0.0004
PP	9.440772	3.548313	2.660637	0.0116
KM	4.647131	1.784089	2.604764	0.0133
SG	0.190849	0.148112	1.288548	0.2058

Sumber : data diolah dengan eviews 9, 2023

Tabel 6 Uji t

Berdasarkan tabel diatas, maka dapat ditarik kesimpulan sebagai berikut:

1. Pengaruh perencanaan pajak terhadap nilai perusahaan

Berdasarkan hasil pengujian analisis regresi data panel menunjukkan hasil t_{hitung} untuk variabel independen perencanaan pajak adalah sebesar 2.660637, sementara nilai t_{tabel} dengan $\alpha = 5\%$ dan $df=(n-k)$, $df=36$ dimana nilai t_{tabel} adalah sebesar 2.02809 yang berarti bahwa nilai t_{hitung} lebih besar dari t_{tabel} sebesar ($2.660637 > 2.02809$), selain itu nilai probabilitas sebesar $0.0116 < 0.05$. Hal ini menyatakan bahwa perencanaan pajak memiliki pengaruh yang signifikan terhadap nilai perusahaan.

2. Pengaruh kepemilikan manajerial terhadap nilai perusahaan

Berdasarkan hasil pengujian analisis regresi data panel menunjukkan hasil T_{hitung} untuk variabel independen kepemilikan manajerial adalah sebesar 2.604764, sementara nilai t_{tabel} dengan $\alpha = 5\%$ dan $df=(n-k)$, $df=36$ dimana nilai t_{tabel} adalah sebesar 2.02809 yang berarti bahwa nilai t_{hitung} lebih besar dari t_{tabel} sebesar ($2.604764 > 2.02809$), selain itu nilai probabilitas sebesar $0.0133 < 0.05$ Hal ini menunjukkan bahwa kepemilikan manajerial berpengaruh yang signifikan terhadap nilai perusahaan.

3. Pengaruh *sales growth* terhadap nilai perusahaan

Berdasarkan hasil pengujian analisis regresi data panel menunjukkan hasil T_{hitung} untuk variabel independen nilai perusahaan adalah sebesar 1.288548, sementara nilai t_{tabel} dengan $\alpha = 5\%$ dan $df=(n-k)$, $df=36$ dimana nilai t_{tabel} adalah sebesar 2.02809 yang berarti bahwa nilai t_{hitung} lebih kecil dari t_{tabel} sebesar ($1.288548 < 2.02809$), selain itu nilai probabilitas sebesar $0.2058 > 0.05$ Hal ini menunjukkan bahwa *sales growth* tidak berpengaruh yang signifikan terhadap nilai perusahaan.

PEMBAHASAN

Pengaruh Perencanaan Pajak, Kepemilikan Manajerial dan *Sales Growth* Terhadap Nilai Perusahaan

Dari hasil pengujian hipotesis (H_1) hasil penelitian menyatakan bahwa Pengaruh Perencanaan Pajak, Kepemilikan Manajerial dan *Sales Growth* secara bersama-sama (simultan) berpengaruh terhadap Nilai Perusahaan. Berdasarkan analisis uji menunjukkan hasil F_{hitung} yaitu sebesar 4.894819

sementara F_{tabel} dengan tingkat $\alpha = 5\%$ adalah sebesar 2.87. Dengan demikian $F_{hitung} > F_{tabel}$ ($4.894819 > 2.87$), kemudian nilai probabilitas terlihat sebesar $0.005908 < 0.05$. Maka H_a diterima H_0 ditolak artinya. Hal ini menunjukkan bahwa variabel perencanaan pajak, kepemilikan manajerial dan *sales growth* secara bersama-sama (simultan) mempunyai pengaruh yang signifikan terhadap nilai perusahaan.

Pengaruh Perencanaan Pajak Terhadap Nilai Perusahaan

Berdasarkan hasil uji t (Parsial) nilai probabilitas untuk variabel Perencanaan Pajak sebesar 0.0116 dimana nilai tersebut lebih kecil dari tingkat nilai signifikan yang ditetapkan sebesar 0,05 ($0.0116 < 0,05$) maka H_2 diterima. Sehingga dapat disimpulkan bahwa Perencanaan Pajak berpengaruh terhadap nilai perusahaan.

Pengaruh Kepemilikan Manajerial Terhadap Nilai Perusahaan

Berdasarkan hasil uji t (Parsial) nilai probabilitas untuk variabel kepemilikan manajerial sebesar 0.0133 dimana nilai tersebut lebih kecil dari tingkat nilai signifikan yang ditetapkan sebesar 0,05 ($0.0133 < 0,05$) maka H_3 diterima. Sehingga dapat disimpulkan bahwa kepemilikan manajerial berpengaruh positif terhadap nilai perusahaan.

Pengaruh Sales Growth Terhadap Nilai Perusahaan

Berdasarkan hasil uji t (Parsial) nilai probabilitas untuk variabel kepemilikan manajerial sebesar 0.2058 dimana nilai tersebut lebih kecil dari tingkat nilai signifikan yang ditetapkan sebesar 0,05 ($0.2058 > 0,05$) maka H_4 ditolak. Sehingga dapat disimpulkan bahwa *sales growth* tidak berpengaruh terhadap nilai perusahaan.

PENUTUP

Kesimpulan

Dari hasil pengolahan data dan pembahasan terhadap hasil penelitian berkaitan dengan pengaruh konservatisme akuntansi dan peluang investasi terhadap kualitas laba pada perusahaan infrastruktur yang terdaftar di Bursa Efek Indonesia tahun 2017-2021 dengan jumlah sampel dalam penelitian ini 10 perusahaan dan jumlah masa penelitian selama 5 tahun sehingga jumlah data yang diperoleh sebanyak 50. Pengolahan data menggunakan alat bantu statistik berupa program Eviews 9 dengan melakukan analisis regresi data panel. Berdasarkan pengujian yang dilakukan dapat ditarik kesimpulan sebagai berikut:

1. Dari hasil pengujian dapat disimpulkan bahwa variabel Perencanaan Pajak, kepemilikan manajerial dan *sales growth* secara bersama-sama (simultan) berpengaruh positif terhadap nilai perusahaan.
2. Dari hasil pengujian dapat disimpulkan bahwa variabel Perencanaan Pajak secara parsial berpengaruh positif terhadap nilai perusahaan.
3. Dari hasil pengujian dapat disimpulkan bahwa variabel Kepemilikan Manajerial secara parsial berpengaruh positif terhadap nilai perusahaan.

4. Dari hasil pengujian dapat disimpulkan bahwa variabel Sales Growth secara parsial tidak berpengaruh terhadap nilai perusahaan.

DAFTAR PUSTAKA

- Adelyya, R., & Putri, N. E. (2022). Pengaruh Debt To Equity Ratio, Sales Growth Dan Tax Avoidance Terhadap Nilai Perusahaan. *Ikraith-Ekonomika*, 6(2), 123–132. <https://doi.org/10.37817/ikraith-ekonomika.v6i2.2343>
- Anggraini, C., & Agustiningih, W. (2022). Pengaruh Profitabilitas, Ukuran Perusahaan, dan Pertumbuhan Penjualan terhadap Nilai Perusahaan subsektor makanan serta minuman yang terdaftar di BEI periode 2016-2020. *Jurnal Ilmiah MEA (Manajemen, Ekonomi, Dan Akuntansi)*, 6(1), 494–512.
- Bernardin, D. E. Y., & Karina, E. (2021). NILAI PERUSAHAAN: PERENCANAAN PAJAK DAN KEPEMILIKAN MANAJERIAL SERTA TRANSPARANSI PERUSAHAAN SEBAGAI PEMODERASI. *Bernardin, Deden Edwar Yokeu Karina, Ena*, 2(1), 1–12.
- Budiyono, T., Marlina, N., & Br., P. (2019). ANALISIS PROFITABILITAS, UKURAN PERUSAHAAN DAN PERTUMBUHAN PENJUALAN TERHADAP NILAI PERUSAHAAN YANG TERDAFTAR DI BURSA EFEK INDONESIA. *Jurnal Fairness*.
- 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>
- Hadiansyah, R., Cahyaningtyas, S. R., & Waskito, I. (2022). *PENGARUH KEPEMILIKAN MANAJERIAL DAN KEPEMILIKAN INSTITUSIONAL TERHADAP NILAI PERUSAHAAN*. 2(4).
- Hidayat, S. W., & Pesudo, D. A. A. (2019). Pengaruh Perencanaan Pajak dan Kepemilikan Manajerial Terhadap Nilai Perusahaan dengan Transparansi Perusahaan Sebagai Variabel Moderasi. *International Journal of Social Science and Business*, 3(4), 367. <https://doi.org/10.23887/ijssb.v3i4.21323>
- Khoeriyah, A. (2020). Pengaruh Size, Leverage, Sales Growth Dan IO Terhadap Nilai Perusahaan. *Profita: Komunikasi Ilmiah Akuntansi Dan Perpajakan*, 13(1), 58–72. <http://dx.doi.org/10.22441/profita.2020.v13i1.005>
- Maryadi, M., & Djohar, C. (2022). PENGARUH PERENCANAAN PAJAK, MANAJEMEN LABA, DAN PERTUMBUHAN PENJUALAN TERHADAP NILAI PERUSAHAAN (Studi Empiris Pada Perusahaan Subsektor Barang Konsumen Primer yang Terdaftar di Bursa Efek Indonesia Tahun 2016-2020). *Jurnal Revenue: Jurnal Ilmiah Akuntansi*, 3(2), 442–453. <https://doi.org/10.46306/rev.v3i2.162>
- Purnama, H. (2019). Pengaruh Planning Tax, dan Debt To Equity Ratio (DER) dan Kepemilikan Manajerial terhadap Nilai Perusahaan pada Industri Pertambangan yang Terdaftar pada Bursa

-
- Efek Indonesia Periode 2014-2018. *Akmenika: Jurnal Akuntansi Dan Manajemen*, 13(2), 255–270. <https://doi.org/10.31316/akmenika.v16i2.391>
- Romadhina, A. P., & Andhitiyara, R. (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>
- Saputra, A. D., Akram, & Sasanti, E. E. (2021). Pengaruh Perencanaan Pajak Terhadap Nilai Perusahaan Dimoderasi Oleh Transparansi Perusahaan (Studi Pada Perusahaan Non-Keuangan Di Bursa Efek Indonesia). *Jurnal Riset Mahasiswa Akuntansi*, 1(3), 57–72. <https://doi.org/10.29303/risma.v1i3.96>
- Sari, D., & Irawati, W. (2021). PENGARUH PERENCANAAN PAJAK , STRUKTUR MODAL DAN KEPEMILIKAN MANAJERIAL TERHADAP NILAI PERUSAHAAN MODERASI. 6(1), 1–12.
- Sari, L. R. (2020). PENGARUH KEPEMILIKAN TERHADAP NILAI PERUSAHAAN DENGAN PROFITABILITAS SEBAGI VARIABEL MODERATING PADA PERUSAHAAN PROPERTY DAN REAL ESTATE. 21(1), 1–9.
- Suyanto, & Risqi, U. A. (2022). Pengaruh Return On Asset dan Return On Equity terhadap Nilai Perusahaan dengan Ukuran Perusahaan sebagai Variabel Moderasi. *Al-Kharaj : Jurnal Ekonomi, Keuangan & Bisnis Syariah*, 4(4), 1122–1133. <https://doi.org/10.47467/alkharaj.v4i4.846>