



## **Pengaruh *Tax Planning*, Struktur Aset Dan Pertumbuhan Penjualan Terhadap Nilai Perusahaan**

Musi<sup>1\*</sup>, Lyandra Aisyah Margie<sup>1</sup>

<sup>1</sup>Department of Accounting, Pamulang University

Email: <sup>1</sup>akangmusi09@Gmail.com, <sup>2</sup>dosen02217@unpam.ac.id

**Article History: Received on 3 Agustus 2023, Revised on 15 Agustus 2023 Published on 29 September 2023**

### **ABSTRACT**

*This study aims to examine the effect of Tax Planning, Asset Structure and Sales Growth on Firm Value. The independent variables used in this study are Tax Planning, Asset Structure and Sales Growth. Meanwhile, the dependent variable in this study is firm value. The type of research used in this research is descriptive quantitative. Source of data used in this research is secondary data. The population in this research are manufacturing companies in the food and beverage sub-sector that are listed on the Indonesian Stock Exchange (IDX) during the period 2017 to 2021. The sample for this study was determined using certain criteria and obtained a sample of 15 companies with a total of 75 research sample data. . The analytical method used in this research is panel data regression analysis. Data analysis uses the help of the eviews 9 application. The results of this study indicate that simultaneously Tax Planning, Asset Structure, and Sales Growth have a significant effect on Firm Value. Tax planning and sales growth have no significant effect on firm value, while asset structure has a significant effect on firm value.*

**Keywords :** *Tax Planning; Asset Structure; Sales Growth; The value of the company*

### **ABSTRAK**

Penelitian ini bertujuan untuk menguji pengaruh *Tax Planning*, Struktur Aset dan Pertumbuhan Penjualan terhadap Nilai Perusahaan. Variabel independen yang digunakan dalam penelitian ini adalah *Tax Planning*, Struktur Aset dan Pertumbuhan penjualan. Sedangkan variabel dependen dalam penelitian ini adalah Nilai Perusahaan. Jenis penelitian yang digunakan dalam penelitian ini adalah kuantitatif deskriptif. Sumber data yang digunakan dalam penelitian ini adalah data sekunder. Populasi dalam penelitian ini adalah perusahaan sektor barang konsumen primer yang terdaftar di Bursa Efek Indonesai (BEI) selama periode 2017 hingga 2021. Penentuan sampel penelitian ini dengan menggunakan kriteria-kriteria tertentu dan memperoleh sampel penelitian sebanyak 15 perusahaan dengan total 75 data sampel penelitian. Metode analisis yang digunakan dalam penelitian ini adalah analisis regresi data panel. Analisis data menggunakan bantuan aplikasi eviews 9. Hasil dari penelitian ini menunjukkan bahwa secara simultan *Tax Planning*, Struktur Aset, dan Pertumbuhan Penjualan berpengaruh signifikan terhadap Nilai Perusahaan. *Tax Planning* dan pertumbuhan penjualan tidak berpengaruh signifikan terhadap nilai perusahaan, sedangkan struktur aset berpengaruh signifikan terhadap nilai perusahaan.

**Kata kunci :** *Tax Planning; Struktur Aset; Pertumbuhan Penjualan; Nilai Perusahaan*

## PENDAHULUAN

Pandemi covid-19 menyebabkan perekonomian dunia dan negara-negara terdampak termasuk Indonesia mengalami Krisis ekonomi yang sangat serius. Dalam kondisi krisis ekonomi yang terjadi maka perusahaan-perusahaan di Indonesia harus mampu mengelola keuangan perusahaannya dengan baik hal itu dilakukan agar perusahaan bisa tetap menjamin keberlangsungan usahanya dan tetap menghasilkan laba guna mempertahankan nilai perusahaan.

Krisis ekonomi yang terjadi akibat dari efek pandemi tidak hanya mengancam perekonomian negara dan perusahaan, tetapi juga berdampak kepada para pemegang saham perusahaan yang pastinya ingin selalu menghasilkan keuntungan dari investasinya. Perusahaan harus menentukan keputusan yang tepat agar nilai perusahaan tetap baik sehingga para pemegang saham bisa tetap percaya untuk berinvestasi dan perusahaan bisa mendapatkan investor lebih banyak lagi untuk meningkatkan jumlah modal perusahaan.

Berdasarkan berita yang dirilis oleh CNBC Indonesia tahun 2021, emiten pengelola restoran waralaba yang memegang merek dagang KFC Indonesia. PT Fast Food Indonesia Tbk (FAST), mencatatkan kerugian yang diakibatkan oleh menurunnya daya beli pelanggan dan kebijakan publik yang diberlakukan untuk menahan penyebaran covid-19 sehingga pertumbuhan penjualan perusahaan mengalami penurunan yang berakibat kepada menurunnya harga saham perusahaan sejak awal tahun melemah 8,26%. Dengan menurunnya harga saham perusahaan ini juga berdampak terhadap nilai perusahaan PT Fast Food Indonesia Tbk (FAST).

Nilai perusahaan dipengaruhi oleh beberapa faktor, diantaranya *Tax Planning*. *Tax Planning* adalah usaha yang dilakukan oleh perusahaan supaya beban pajak yang ditanggung oleh perusahaan rendah. Perencanaan pajak dilakukan dengan cara mengelola dan merekayasa transaksi yang terjadi dalam perusahaan yang bertujuan untuk memaksimalkan laba (Margie & Habibah, 2021).

*Tax planning* (perencanaan pajak) muncul karena adanya perbedaan kepentingan antara perusahaan dan pemerintah. Perbedaan kepentingan itu terletak pada perusahaan yang berusaha membayar pajak seminimal mungkin agar tidak mengurangi laba yang telah diperolehnya, sementara pemerintah mengandalkan pembayaran pajak dari perusahaan untuk mendanai pengeluaran negara. Semakin tinggi perencanaan pajak maka semakin besar peluang perusahaan melakukan praktek manajemen laba. Perusahaan yang ingin melakukan *tax planning* (perencanaan pajak) guna memperkecil beban pajak secara otomatis meninjau labanya karena laba tersebut merupakan dasar dari pengenaan pajak. Jika didapatkan laba yang tinggi, perusahaan cenderung melakukan manajemen laba dengan meminimalkan laba (*income minimization*) yang diperoleh agar beban pajaknya rendah (Santi & Wardani, 2018).

Nilai perusahaan mencerminkan pandangan investor terhadap suatu tingkat keberhasilan perusahaan di mana sering dikaitkan dengan harga saham, sehingga apabila harga saham tinggi, maka nilai perusahaan dapat menjadi tinggi (Irawan & Kusuma, 2019). Harga saham yang tinggi membuat nilai perusahaan juga tinggi, dan meningkatkan kepercayaan pasar tidak hanya terhadap kinerja perusahaan saat ini namun juga pada prospek perusahaan di masa mendatang.

Nilai perusahaan juga dapat dipengaruhi oleh struktur aset. Struktur aset menggambarkan besarnya aktiva yang dapat dijamin perusahaan ketika perusahaan melakukan Pinjaman kepada kreditor. Struktur aset merupakan proporsi aktiva tetap yang dimiliki oleh perusahaan komposisi aktiva tetap menentukan nilai perusahaan tertentu. Sebagian besar perusahaan dengan keuangan yang stabil memiliki nilai investasi yang tinggi dalam hal aktiva tetap. Ketika aktiva tersebut dimanfaatkan secara optimal oleh staff yang kompeten, hal ini akan meningkatkan return perusahaan dan akhirnya berpengaruh pada pertumbuhan nilai perusahaan (Putri, 2019).

Dalam penelitian Pamungkas et al., (2020) Menunjukkan bahwa Struktur aset dan Profitabilitas berpengaruh terhadap nilai perusahaan. Sedangkan Hasil dari ukuran perusahaan tidak berpengaruh pada nilai perusahaan. Sedangkan dalam Penelitian Putri (2019) menunjukkan bahwa Struktur aset tidak berpengaruh terhadap nilai perusahaan. Struktur aset perusahaan pada 5 tahun pengamatan tidak memiliki perubahan yang signifikan. Hal tersebut menyebabkan struktur aset tidak dapat dijadikan bahan pertimbangan untuk mengambil keputusan investasi.

Selain *tax planning* dan struktur aset, faktor lain yang dapat mempengaruhi nilai perusahaan adalah pertumbuhan penjualan. Pertumbuhan penjualan mencerminkan keberhasilan operasional perusahaan di periode masa lalu dan dapat dijadikan sebagai prediksi pertumbuhan dimasa yang akan

datang.

Pertumbuhan penjualan adalah indikator penting dari penerimaan pasar atas produk atau jasa suatu perusahaan, dimana pendapatan yang dihasilkan dari penjualan akan dapat digunakan untuk mengukur tingkat pertumbuhan penjualan (Hidayat, 2018). Dalam penelitian Wijaya (2019) dan Hidayat (2018) pertumbuhan penjualan berpengaruh positif tidak signifikan terhadap nilai perusahaan. Sedangkan dalam penelitian yang dilakukan Romadhina dan Andhitiyar (2021) menunjukkan bahwa perencanaan pajak dan pertumbuhan penjualan tidak berpengaruh signifikan terhadap nilai perusahaan dan kebijakan dividen berpengaruh signifikan terhadap nilai perusahaan. Secara simultan perencanaan pajak, pertumbuhan penjualan dan kebijakan dividen berpengaruh signifikan terhadap nilai perusahaan.

Berdasarkan latar belakang diatas dan terjadinya gap atau perbedaan hasil pada penelitian-penelitian sebelumnya. Adanya gap riset atau perbedaan hasil dari peneliti-peneliti sebelumnya menjadi dasar bagi peneliti dalam melakukan penelitian kembali dengan judul **“Pengaruh Tax Planning, Struktur Aset Dan Pertumbuhan Penjualan Terhadap Nilai Perusahaan”**

## **LANDASAN TEORITIS DAN PENGEMBANGAN HIPOTESIS**

### **Teori Sinyal**

Teori Sinyal adalah teori yang menjelaskan sinyal informasi yang dibutuhkan investor untuk mempertimbangkan dan menentukan keputusan berinvestasi pada perusahaan. Teori signaling menjelaskan bagaimana perusahaan memberikan sinyal kepada pengguna laporan keuangan dan non keuangan. Sinyal ini berupa informasi mengenai apa yang sudah dilakukan manajemen untuk merealisasikan keinginan pemilik, yaitu memaksimalkan keuntungan.

Menurut Brigham dan Houston (2011) isyarat atau *signal* adalah suatu tindakan yang diambil perusahaan untuk memberi petunjuk bagi investor tentang bagaimana manajemen memandang prospek perusahaan. *Signaling Theory* secara fundamental berkaitan dengan pengurangan asimetri informasi antara dua pihak. Menurut Hariningsih & Harsono (2019) Teori sinyal ini merupakan cara manajemen untuk mengurangi asimetri informasi, sinyal ini berisikan informasi mengenai apa yang sudah manajemen lakukan untuk merealisasi keinginan pemilik perusahaan. Informasi ini sangat penting untuk investor dan pelaku bisnis karena informasi pada hakekatnya menyajikan keterangan, catatan atau gambaran, baik untuk keadaan masa lalu, saat ini maupun masa yang akan datang bagi kelangsungan hidup perusahaan dan bagaimana efeknya pada perusahaan.

### **Nilai Perusahaan**

Nilai perusahaan merupakan persepsi investor terhadap tingkat keberhasilan perusahaan yang dikaitkan dengan harga saham. Nilai perusahaan yang tinggi membuat pasar modal percaya dengan situasi saat ini dan prospek perusahaan dimasa depan. Dapat dikatakan semakin tinggi nilai perusahaan maka akan berdampak pada makin besarnya kemakmuran pemegang saham atas perusahaan (Indawati & Anggraini, 2021).

Menurut Harmono (2017), nilai perusahaan adalah kinerja perusahaan yang dicerminkan oleh harga saham yang dibentuk oleh permintaan dan penawaran pasar modal yang merefleksikan penilaian masyarakat terhadap kinerja perusahaan. Bagi perusahaan yang sudah go public, nilai perusahaan akan tercermin dari nilai pasarnya. Metode yang di gunakan untuk menghitung nilai perusahaan pada penelitian ini adalah *Price Book Value* (PBV).

### **Tax Planning**

*Tax Planning* (perencanaan pajak) adalah proses pengambilan tax factor yang relevan dan material *non tax factox* untuk menentukan apakah, kapan, bagaimana, dan dengan siapa (pihak mana) untuk melakukan transaksi, operasi dan hubungan dagang yang memungkinkan tercapainya beban pajak pada tax events yang serendah mungkin dan sejalan dengan tercapainya tujuan usaha maupun lainnya (Rahmawati & Dalimunthe, 2022).

Perencanaan pajak adalah proses mengorganisasi usaha wajib pajak orang pribadi ataupun badan usaha sedemikian rupa dengan memanfaatkan berbagai celah kemungkinan yang dapat ditempuh oleh perusahaan dalam koridor ketentuan peraturan perpajakan yang berlaku (*loopholes*) agar perusahaan dapat membayar pajak dalam jumlah minimum (Pohan, 2018).

### **Struktur Aset**

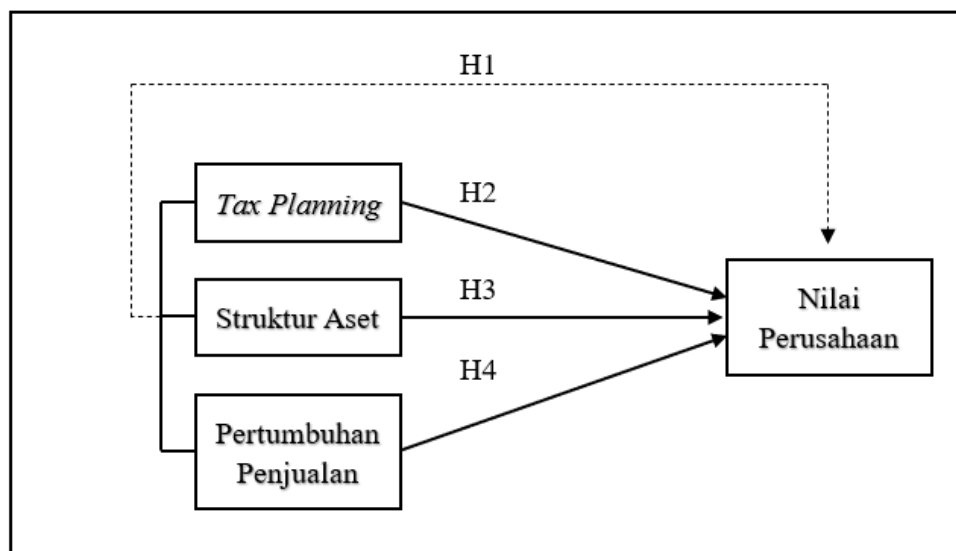
Struktur Aset adalah kekayaan yang dimiliki perusahaan yang diharapkan agar dapat memberikan manfaat di masa yang akan datang. Perusahaan yang struktur asetnya baik pasti memiliki aset yang besar. Aset merupakan sumber ekonomi yang dimiliki perusahaan dan memiliki manfaat ekonomi dimasa datang atau merupakan hasil transaksi dimasa lampau. Struktur aset adalah unsur-unsur aset pada perusahaan yang dapat menggambarkan proporsi aset.

### Nilai Perusahaan

Pertumbuhan penjualan adalah kenaikan jumlah penjualan terhadap tahun sebelumnya. Pertumbuhan penjualan ini juga adalah merupakan indikator terjadinya Pertumbuhan penjualan adalah kenaikan jumlah penjualan terhadap tahun sebelumnya. Pertumbuhan jualan ini juga adalah merupakan indikator terjadinya. Pertumbuhan penjualan mencerminkan keberhasilan operasional perusahaan di periode masa lalu dan dapat dijadikan sebagai prediksi pertumbuhan dimasa yang akan datang.

### Kerangka Berpikir

Kerangka berpikir penelitian ini dilakukan untuk mengetahui seberapa besar pengaruh *Tax Planning* ( $X_1$ ), Struktur Aset ( $X_2$ ), dan Pertumbuhan Penjualan ( $X_3$ ) terhadap Nilai Perusahaan ( $Y$ ). Variabel yang digunakan dalam penelitian ini sebanyak empat variabel yaitu tiga variabel independen dan satu variabel dependen. Adapun kerangka pemikiran dari penelitian ini adalah sebagai berikut:



Gambar 2.1 Kerangka Berpikir

### Hipotesis

Berdasarkan rumusan masalah, tujuan teori, penelitian terdahulu, hubungan antara variabel dan kerangka pemikiran maka hipotesis yang akan diajukan dalam penelitian ini adalah sebagai berikut:

- H<sub>1</sub>: Diduga *tax planning*, struktur aset dan pertumbuhan penjualan berpengaruh secara simultan terhadap nilai perusahaan.
- H<sub>2</sub>: Diduga *Tax Planning* berpengaruh terhadap Nilai Perusahaan.
- H<sub>3</sub>: Diduga struktur aset berpengaruh terhadap nilai perusahaan.
- H<sub>4</sub>: Diduga pertumbuhan penjualan berpengaruh terhadap nilai Perusahaan.

### METODE PENELITIAN

Metode penelitian yang digunakan adalah metode deskriptif dengan pendekatan kuantitatif. Metode deskriptif ini melibatkan pengumpulan data untuk menguji hipotesis atau menjawab pertanyaan tentang pendapat orang atas sebuah isu atau topik. Penelitian kuantitatif merupakan penelitian yang didasarkan pada pengumpulan dan analisis data berbentuk angka (*numerik*) untuk

menjelaskan, memprediksi, dan mengontrol fenomena yang diminati. 1 Penelitian kuantitatif menekankan analisisnya pada data-data numerikal yang diolah dengan metode statistik. Dengan metode kuantitatif akan diperoleh signifikasi hubungan antar variable. Penelitian ini dilakukan dengan melakukan studi empiris untuk membuktikan adanya pengaruh *tax planning*, struktur aset dan pertumbuhan penjualan terhadap nilai perusahaan.

### Operasional Variabel Penelitian

Variabel	Indikator	Definisi	Skala
<p><i>Tax Planning</i> (X1)</p> <p>(Margie &amp; Habibah, 2021)</p>	$ETR = \frac{\text{Beban pajak}}{\text{Laba sebelum pajak}}$	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Beban pajak jumlah pajak penghasilan yang terutang atas penghasilan kena pajak pada satu periode</li> <li>- laba sebelum pajak adalah jumlah keuntungan sebelum dikurangi dengan pajak penghasilan yang wajib dibayarkan oleh perusahaan sesuai dengan Standar Akuntansi Keuangan.</li> </ul>	Rasio
<p>Struktur aset (X2)</p> <p>(Putri, 2019)</p>	$\text{Struktur aset} = \frac{\text{Total Aset Tetap}}{\text{Total Aset}} \times 100\%$	<ul style="list-style-type: none"> <li>- total aset tetap adalah total aset jangka panjang perusahaan yang dimanfaatkan dalam kegiatan operasional.</li> <li>- Total aset adalah jumlah nilai dari seluruh aset serta kekayaan yang dimiliki perusahaan</li> </ul>	Rasio
<p>Pertumbuhan penjualan (X3)</p> <p>(Hidayat,2018)</p>	$\text{pertumbuhan} = \frac{\text{Penjualan } t - \text{penjualan } (t-1)}{\text{Penjualan } (t-1)}$	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Penjualan <i>t</i> adalah jumlah penjualan pada periode sekarang.</li> <li>- Penjualan <i>t-1</i> adalah jumlah penjualan pada periode sebelumnya.</li> </ul>	Rasio
<p>Nilai perusahaan (Y)</p> <p>(Hidayat,2018)</p>	$PBV = \frac{\text{Harga Saham}}{\text{Nilai buku per-lembar saham}}$	<p>PBV bisa dilihat nilainya dari pembagian harga per lembar saham perusahaan dengan nilai buku atau <i>book value</i>.</p>	Rasio

Sumber: Data diolah, 2023

**Tabel 2.1 Operasional Variabel**

### Populasi Dan Sampel

Pada penelitian ini sampel yang digunakan adalah perusahaan Sektor barang konsumen primer yang terdaftar di Bursa Efek Indonesia dan berdasarkan data untuk menghitung variabel-variabel yang dijelaskan sebelumnya. Periode penelitian adalah tiga tahun, pada tahun 2017 sampai

dengan 2021.

Kriteria penentuan sampel perusahaan dalam penelitian ini adalah sebagai berikut :

1. Perusahaan yang terdaftar di Bursa Efek Indonesia sub sektor Sektor barang konsumen primer selama periode 2017-2021.
2. Perusahaan yang memiliki data variable yang lengkap.
3. Perusahaan tidak mengalami kerugian selama tahun penelitian.
4. Perusahaan yang menggunakan mata uang rupiah.

#### **Teknik Pengumpulan Data**

Data yang digunakan dalam penelitian ini adalah data sekunder yang pengumpulannya melalui studi pustaka dan dokumentasi. Studi pustaka pada penelitian ini adalah dengan mempelajari dan mencatat referensi-referensi yang berhubungan dengan *Tax Planning*, struktur aset, pertumbuhan penjualan dan nilai perusahaan, Dokumentasi pada penelitian ini yaitu dengan mengumpulkan laporan keuangan perusahaan Sektor barang konsumen primer yang terdaftar di Bursa Efek Indonesia pada periode 2017-2021.

#### **Metode Analisis Data**

Teknik pengolahan data mencakup perhitungan data analisis model penelitian. Sebelum membuat kesimpulan dalam suatu penelitian analisis terhadap data harus dilakukan agar hasil penelitian menjadi akurat. Analisis data dalam penelitian ini menggunakan perhitungan statistik dengan penerapan SPSS 25 sebagai media untuk mengolah dan menganalisis data penelitian ini. Analisis data diperlukan untuk membuktikan apakah hasil dugaan sementara dalam hipotesis tersebut diterima atau ditolak.

## **HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN**

### **Deskripsi Objek Penelitian**

Populasi dalam penelitian ini adalah seluruh perusahaan sektor barang konsumen primer yang terdaftar di Bursa Efek Indonesia selama periode tahun 2017 sampai tahun 2021. Sampel perusahaan yang diperoleh dan memenuhi kriteria adalah sebanyak 26 perusahaan, dimana penelitian dilakukan selama Lima tahun yaitu dari tahun 2017 hingga tahun 2021 sehingga terkumpul sebanyak 72 Perusahaan. Dari hasil pembatasan diatas, jumlah sampel perusahaan yang memenuhi kriteria adalah 26 perusahaan tetapi terdapat sebanyak 11 data outlier, sehingga data sampel yang digunakan adalah sebanyak 15 sampel.

### **Hasil Analisis Regresi Linier Berganda**

#### **Hasil Uji Koefisien Determinasi**

R-squared	0.825498	Mean dependent var	2.056130
Adjusted R-squared	0.773453	S.D. dependent var	1.295769

Sumber : Data diolah dengan Eviews 9, 2023

#### **Tabel Hasil Koefisien Determinasi R<sup>2</sup>**

Berdasarkan tabel diatas dapat dilihat bahwa nilai Adjusted R-squared adalah sebesar 0.773453. Hal ini menggambarkan bahwa variabel – variabel independen yaitu *tax planning*, struktur aset dan pertumbuhan penjualan mampu variabel dependen yaitu nilai perusahaan sebesar 77,34%. Sedangkan sisanya 22,66 % dipengaruhi oleh variabel luar yang tidak ada dalam penelitian ini.

#### **Hasil Uji F (Simultan)**

Uji F (simultan) dilakukan untuk menguji apakah variabel independen secara simultan memberikan pengaruh yang signifikan terhadap variabel dependen. Hasil uji F (Simultan) pada penelitian ini adalah sebagai berikut:

R-squared	0.825498	Mean dependent var	2.056130
Adjusted R-squared	0.773453	S.D. dependent var	1.295769
S.E. of regression	0.616746	Akaike info criterion	2.076845
Sum squared resid	21.68142	Schwarz criterion	2.633042
Log likelihood	-59.88168	Hannan-Quinn criter.	2.298928
F-statistic	15.86139	Durbin-Watson stat	1.628880
Prob(F-statistic)	0.000000		

Sumber : Data diolah dengan Eviews 9, 2023

### Tabel Uji F (Simultan)

Hasil uji F (simultan) diatas, menunjukkan bahwa uji *F-statistic* dalam penelitian ini memiliki nilai koefisien sebesar 15.86139, dapat dilihat pada tabel statistik pada tingkat signifikansi 0,05 dengan df 1 (jumlah variabel -1) = 3 dan df 2 (n-k) atau  $75 - 3 = 72$  (n adalah jumlah data dan k adalah jumlah variabel bebas), hasil diperoleh untuk  $F_{tabel}$  sebesar 2,73. Sehingga  $F_{hitung} > F_{tabel}$  ( $15.86139 > 2,73$ ), dan hasil uji F (simultan) menunjukkan bahwa *prob (F-statistic)* sebesar  $0,000000 < 0,05$ . Hal ini dapat disimpulkan bahwa secara simultan *Tax Planning*, Struktur Aset, dan Pertumbuhan Penjualan berpengaruh signifikan terhadap Nilai Perusahaan.

### Hasil Uji Parsial (t)

No	Pengaruh	Hipotesis	t	sig	Keterangan
1	X1 terhadap Y	H2	0.776544	0.4406	Ditolak
2	X2 terhadap Y	H3	2.338793	0.0229	Diterima
3	X3 terhadap Y	H4	-0.868741	0.3886	Ditolak

Sumber: Data diolah, 2023

### Tabel Rangkuman Hasil Pengujian Hipotesis

#### Pembahasan Hasil Penelitian

#### Pengaruh *Tax Planning*, Struktur Aset, dan Pertumbuhan Penjualan Terhadap Nilai Perusahaan.

Hasil uji F (simultan) diatas, menunjukkan bahwa uji *F-statistic* dalam penelitian ini memiliki nilai koefisien sebesar 15.86139, Sehingga  $F_{hitung} > F_{tabel}$  ( $15.86139 > 2,73$ ), dan hasil uji F (simultan) menunjukkan bahwa *prob (F-statistic)* sebesar  $0,000000 < 0,05$ . Hal ini dapat disimpulkan bahwa secara simultan *Tax Planning*, Struktur Aset, dan Pertumbuhan Penjualan berpengaruh signifikan terhadap Nilai Perusahaan.

#### Pengaruh *Tax Planning* terhadap Nilai Perusahaan.

Berdasarkan hasil uji t (parsial) menunjukkan variabel *Tax Planning* memiliki nilai  $t_{hitung}$  sebesar 0.776544, sehingga didapat  $t_{hitung} < t_{tabel}$  ( $0.776544 < 1.66629$ ) dan variabel *tax planning* memiliki nilai probabilitas > signifikan ( $0.4406 > 0,05$ ), maka H2 ditolak. Hal ini berarti *tax planning* tidak berpengaruh signifikan terhadap nilai perusahaan.

Hasil penelitian ini tidak sejalan dengan hasil penelitian dari Astuti & Fitria (2019) menyatakan perencanaan pajak berpengaruh signifikan terhadap nilai perusahaan. adanya hubungan positif antara perencanaan pajak terhadap nilai perusahaan dikarenakan jumlah kas yang dibayarkan perusahaan untuk membayar kewajibannya lebih kecil diperoleh perusahaan.

Hasil penelitian ini sejalan dengan penelitian Romadhina & Andhityara (2021) menyatakan bahwa *tax planning* tidak berpengaruh signifikan terhadap nilai perusahaan. Hal ini karena pajak yang semakin besar maka keuntungan yang diperoleh juga semakin besar sehingga yang harus dibayarkan juga semakin besar. Oleh karena itu, perusahaan berupaya melakukan Tindakan perencanaan pajak.

#### Pengaruh Struktur aset terhadap Nilai Perusahaan.

Berdasarkan hasil uji t (parsial) menunjukkan variabel konservatisme akuntansi memiliki nilai

$t_{hitung}$  sebesar 2.338793, sehingga didapat  $t_{hitung} > t_{tabel}$  ( $2.338793 > 1.66629$ ) dan variabel kepemilikan manajerial memiliki nilai probabilitas < signifikan ( $0,0229 < 0,05$ ), maka H3 diterima. Hal ini berarti struktur aset berpengaruh signifikan terhadap nilai perusahaan.

Hasil ini tidak sejalan dengan penelitian (Putri, 2019) yang menyatakan bahwa struktur aset tidak berpengaruh terhadap nilai perusahaan. Sebaliknya, sejalan dengan penelitian Pribadi (2018) menyatakan bahwa Struktur Aset berpengaruh terhadap nilai perusahaan. Hal ini karena komposisi aktiva tetap menentukan nilai perusahaan tertentu. Sebagian besar perusahaan dengan keuangan yang stabil memiliki nilai investasi yang tinggi dalam hal aktiva tetap. Ketika aktiva tetap tersebut dimanfaatkan secara optimal oleh staff yang kompeten, hal ini akan meningkatkan return perusahaan dan akhirnya berpengaruh pada pertumbuhan nilai perusahaan.

### **Pengaruh Pertumbuhan Penjualan terhadap Nilai Perusahaan.**

Berdasarkan hasil uji t (parsial) menunjukkan variabel pertumbuhan penjualan memiliki nilai  $t_{hitung}$  sebesar -0.868741, sehingga didapat  $t_{hitung} < t_{tabel}$  ( $-0.868741 < 1,67529$ ) dan variabel pertumbuhan penjualan memiliki nilai probabilitas > signifikan ( $0.3886 > 0,05$ ), maka H4 ditolak. Hal ini berarti pertumbuhan penjualan tidak berpengaruh signifikan terhadap nilai perusahaan.

Hasil penelitian ini tidak sejalan dengan penelitian Ivansyah (2018) menyatakan bahwa pertumbuhan penjualan berpengaruh terhadap nilai perusahaan, sebaliknya, sejalan dengan penelitian Hidayat (2018) menyatakan bahwa pertumbuhan penjualan tidak berpengaruh signifikan terhadap nilai perusahaan. Pertumbuhan penjualan yang tinggi tidak mampu untuk meningkatkan nilai perusahaan. Investor sendiri tidak melihat pertumbuhan penjualan dalam investasi saham dalam perusahaan. Karena pertumbuhan penjualan merupakan hasil yang belum final. Tidak pengaruhnya pertumbuhan penjualan terhadap nilai perusahaan. Hal itu mungkin terjadi karena, pertumbuhan penjualan disertai kenaikan pada biaya dan penambahan aktiva yang lebih besar sehingga peningkatan nilai perusahaan yang diharapkan tidak tercapai.

## **KESIMPULAN DAN SARAN**

Berdasarkan dari data yang didapatkan dan pengujian yang telah dilakukan terhadap permasalahan, maka dapat diambil kesimpulan sebagai berikut:

- 1 *Tax Planning*, Struktur Aset, dan Pertumbuhan Penjualan berpengaruh Secara Simultan terhadap Nilai Perusahaan.
- 2 *Tax Planning* secara parsial tidak berpengaruh terhadap Nilai Perusahaan.
- 3 Struktur Aset secara parsial berpengaruh terhadap Nilai Perusahaan.
- 4 Pertumbuhan Penjualan secara parsial tidak berpengaruh terhadap Nilai Perusahaan.

Sehingga berdasarkan kesimpulan diatas, maka saran yang dapat diajukan oleh peneliti berdasarkan hasil penelitian, diharapkan Penelitian selanjutnya diharapkan dapat menambahkan literatur terbaru dan yang lebih banyak sesuai dengan topik penelitian. Penelitian selanjutnya sebaiknya melakukan penelitian dengan menambahkan variabel lain diluar dengan topik penelitian seperti struktur modal, kinerja keuangan, PPh badan dan lain-lain. Peneliti selanjutnya diharapkan dapat memperluas lingkup objek penelitian, menambah lebih banyak sampel dan jangka waktu yang lebih lama agar hasil penelitian di teliti secara luas. Peneliti selanjutnya diharapkan dapat menggunakan teori-teori dengan sumber yang terbaru.

## **DAFTAR PUSTAKA**

- Brigham, E. F., Dan J. F. Houston. 2011. Manajemen Keuangan. Edisi Bahasa Indonesia. Jakarta: Erlangga
- Hariningsih, E., & Harsono, M. (2019). Kajian Kritis Kontribusi Signaling Theory Pada Area Penelitian Online Commerce. In *Eklektik : Jurnal Pendidikan Ekonomi Dan Kewirausahaan* (Vol. 2).
- Harmono, (2017), "Manajemen Keuangan". Penerbit Bumi Aksara, Jakarta.



- Hidayat, M. (2018). Pengaruh Manajemen Pajak, Pertumbuhan Penjualan Dan Uku-Ran Perusahaan Terhadap Nilai Perusahaan Pada Perusahaan Manufaktur Di Bei Periode 2014-2016. *MEASUREMENT: Journal of the Accounting Study Program*, 12(2), 206-215.
- Irawan, D., & Nurhadi, K. (2019). Pengaruh Struktur Modal, dan Ukuran Perusahaan terhadap Nilai Perusahaan. *Jurnal Aktual STIE Trisna Negara*, 17(1), 66–81.
- Indawati, A. A., & Anggraini, A. (2021). Pengaruh Kinerja Keuangan Perusahaan Dengan Rasio Keuangan Terhadap Nilai Perusahaan. *Jurnal Semarak*, 4(2), 8-30.
- Irawan, D., & Kusuma, N. (2019). Pengaruh Struktur Modal Dan Ukuran Perusahaan Terhadap Nilai Perusahaan. *Jurnal Aktual Stie Trisna Negara*, 17(1), 66–81.
- Ivansyah, Y. C., & Idayati, F. (2018). Pengaruh Kebijakan Dividen, Pertumbuhan Penjualan, dan Ukuran Perusahaan Terhadap Nilai Perusahaan. *Jurnal Ilmu dan Riset Akuntansi (JIRA)*, 7(9).
- Margie, L. A., & Habibah. (2021). Pengaruh Perencanaan Pajak Dan Konservatisme Akuntansi Terhadap Nilai Perusahaan. *Jurnal Ilmiah Prodi Manajemen Universitas Pamulang*.
- Pamungkas. F. A., Wijayanti, A., & Fajri, R. N. (2020). Pengaruh struktur asset, ukuran perusahaan, profitabilitas terhadap nilai perusahaan. *Journal of Economic, Public, and Accounting (JEPA)*, 2(2), 86-102.
- Pohan, Chairil Anwar (Penulis); Sri Budi Hastuti (Editor). (2018). *Optimizing Corporate Tax Management : Kajian Perpajakan Dan Tax Planning-Nya Terkini / Drs. Chairil Anwar Pohan, M.Si., MBA ; Editor, Sri Budi Hastuti*. Jakarta :: Bumi Aksara
- Putri, A., & Asyik, N. F. (2019). Pengaruh Struktur Aset, Pertumbuhan Aset, Dan Risiko Bisnis Terhadap Nilai Perusahaan Dengan Struktur Modal Sebagai Variabel Intervening. *Jurnal Ilmu dan Riset Akuntansi (JIRA)*, 8(3).
- Rahmawati, S. U., & Dalimunthe, I. P. (2022). Pengaruh Tax Planning Dan Suku Bunga Sbi Terhadap Harga Saham Dengan Kinerja Keuangan Sebagai Variabel Pemoderasi. *Pro@ ksi*, 1(1), 572-582.
- Romadhina, A. P., & Andhityara, R. (2021). Pengaruh Perencanaan Pajak, Pertumbuhan Penjualan, Dan Kebijakan Dividen Terhadap Nilai Perusahaan. *JISAMAR (Journal of Information System, Applied, Management, Accounting and Research)*, 5(2), 358-366.
- Santi, D. K., & Wardani, D. K. (2018). Pengaruh Tax Planning, Ukuran Perusahaan, Corporate Social Responsibility (Csr) Terhadap Manajemen Laba. *Jurnal Akuntansi*, 6(1), 11–24. <https://doi.org/10.24964/Ja.V6i1.536>
- Wijaya, I. G. N. S. (2019). Pengaruh Pertumbuhan Penjualan Terhadap Nilai Perusahaan Dengan Struktur Modal Sebagai Variabel Intervening. *JUIMA: JURNAL ILMU MANAJEMEN*, 9(2).