

**ANALISIS PENGARUH STRUKTUR MODAL,
PERTUMBUHAN PENJUALAN, DAN UKURAN
PERUSAHAAN TERHADAP NILAI
PERUSAHAAN DENGAN PROFITABILITAS
SEBAGAI VARIABEL INTERVENING**

**(Studi Kasus Pada Perusahaan *Real Estate* dan Properti yang Terdaftar di BEI
Tahun 2010-2014)**



SKRIPSI

Diajukan sebagai salah satu syarat
Untuk menyelesaikan Program Sarjana (S1)
Pada Program Sarjana Fakultas Ekonomika dan Bisnis
Universitas Diponegoro

Disusun oleh :

DITA TESSA SAMPRIANI LIMBONG

NIM. 12010112140208

**FAKULTAS EKONOMIKA DAN BISNIS
UNIVERSITAS DIPONEGORO
SEMARANG
2016**

PERSETUJUAN SKRIPSI

Nama Penyusun : Dita Tessa Sampriani Limbong
Nomor Induk Mahasiswa : 12010112140208
Fakultas/Jurusan : Ekonomika dan Bisnis/Manajemen
Judul Skripsi : **ANALISIS PENGARUH STRUKTUR
MODAL, PERTUMBUHAN PENJUALAN,
DAN UKURAN PERUSAHAAN TERHADAP
NILAI PERUSAHAAN DENGAN
PROFITABILITAS SEBAGAI VARIABEL
INTERVENING (Studi Kasus Pada
Perusahaan Real Estate dan Properti yang
Terdaftar di BEI Tahun 2010- 2014)**
Dosen Pembimbing : Dr. H. M. Chabachib, M.Si., Akt.

Semarang, 15 Juni 2016

Dosen Pembimbing

Dr. H. Mochammad Chabachib, M.Si., Akt.

NIP. 195411201980031002

PENGESAHAN KELULUSAN UJIAN

Nama Penyusun : Dita Tessa Sampriani Limbong
Nomor Induk Mahasiswa : 12010112140208
Fakultas/Jurusan : Ekonomika dan Bisnis/Manajemen
Judul Skripsi : **ANALISIS PENGARUH STRUKTUR
MODAL, PERTUMBUHAN PENJUALAN,
DAN UKURAN PERUSAHAAN TERHADAP
NILAI PERUSAHAAN DENGAN
PROFITABILITAS SEBAGAI VARIABEL
INTERVENING (Studi Kasus Pada
Perusahaan Real Estate dan Properti yang
Terdaftar di BEI Tahun 2010- 2014)**

Telah dinyatakan lulus ujian pada tanggal 5 Agustus 2016

Tim Penguji

1. Dr. H. M. Chabachib, M.Si., Akt. (.....)
2. Dr. Harjum Muharam, S.E., M.E. (.....)
3. Prof. Dr. Sugeng Wahyudi, M.M (.....)

PERNYATAAN ORISINALITAS SKRIPSI

Yang bertanda tangan dibawah ini saya, Dita Tessa Sampriani Limbong, menyatakan bahwa skripsi dengan judul : **“Analisis Pengaruh Struktur Modal, Pertumbuhan Penjualan, dan Ukuran Perusahaan Terhadap Nilai Perusahaan dengan Profitabilitas sebagai Variabel Intervening (Studi Kasus pada Perusahaan *Real Estate* dan Properti yang Terdaftar di BEI tahun 2010 - 2014”**. Dengan ini saya menyatakan dengan sesungguhnya bahwa dalam skripsi ini tidak terdapat keseluruhan atau sebagian tulisan orang lain yang saya ambil dengan cara menyalin dan meniru dalam bentuk rangkaian kalimat atau simbol yang menunjukkan gagasan atau pendapat atau pemikiran dari penulis lain, yang saya akui seolah – olah sebagai tulisan saya sendiri, dan/atau tidak terdapat bagian atau keseluruhan tulisan yang saya salin itu, atau yang saya ambil dari tulisan orang lain tanpa memberikan pengakuan penulis aslinya.

Apabila saya melakukan tindakan yang bertentangan dengan hal tersebut di atas, baik sengaja maupun tidak, dengan ini saya menyatakan menarik skripsi yang saya ajukan sebagai hasil tulisan saya sendiri ini. Bila kemudian terbukti bahwa saya melakukan tindakan menyalin atau meniru tulisan orang lain seolah – olah hasil pemikiran saya sendiri, berarti gelar dan ijasah yang telah diberikan oleh universitas batal saya terima.

Semarang, 20 Juni 2016

Yang membuat pernyataan

(Dita Tessa Sampriani Limbong)

Nim : 12010112140208

MOTTO DAN PERSEMBAHAN

“Sebab Aku ini, TUHAN, Allahmu, memegang tangan kananmu dan berkata kepadamu: “janganlah takut, Akulah yang menolong engkau.”

(Yesaya 41:13)

“Percayalah kepada Tuhan dan lakukanlah yang baik, diamlah di negeri dan berlakulah setia, dan bergembiralah karena Tuhan; maka Ia akan memberikan kepadamu apa yang diinginkan hatimu. Serahkanlah hidupmu kepada Tuhan dan percayalah kepada-Nya, dan Ia akan bertindak”

(Mazmur 37:3-5)

DON'T WORRY, GOD IS IN CONTROL

*Skripsi ini saya persembahkan untuk :
Tuhan Yesus Kristus yang penuh kasih dan sumber pengharapanku
Bapa, Mama dan Abangku Oland Limbong
yang selalu memberi doa, cinta, dan dukungan*

ABSTRACT

This research aims to analyze the effect of capital structure (DER), sales growth, and firm size of firm value (PBV) and profitability (ROE) as an intervening variable. The data used in this study were obtained from financial statements of the real estate and property company that is listed on the Indonesia Stock Exchange in 2010-2014.

This study uses secondary data. The selection of the sample using a purposive sampling technique and using 32 companies. The analysis technique used is Path Analyst which is a development of the bivariate and multiple regression analysis.

The results of this study showed that capital structure and growth sales have a positive effect and significant to probability, firm size has a negative effect and insignificant to profitability. Probability and capital structure have a positive effect and significant to firm value. Growth Sales and firm size have a negative effect and insignificant to firm value. Profitability is able to mediate the effect of capital structure and growth sales on firm value. But profitability is not able to mediate the effect of firm size on firm value.

Keywords : capital structure, growth sales, firm size, firm value, and profitability

ABSTRAK

Penelitian ini dilakukan untuk menganalisis pengaruh struktur modal (DER), pertumbuhan penjualan (GROWTH), dan ukuran perusahaan (SIZE) terhadap nilai perusahaan (PBV) dengan profitabilitas (ROE) sebagai variabel intervening. Data yang digunakan dalam penelitian ini diperoleh dari data laporan keuangan perusahaan *real estate* dan properti yang terdaftar di Bursa Efek Indonesia pada tahun 2010-2014.

Penelitian ini menggunakan data sekunder. Pemilihan Sampel menggunakan teknik *purposive sampling* dan jumlah sampel yang digunakan sebanyak 32 perusahaan. Pada penelitian ini, metode yang digunakan adalah analisis jalur yang merupakan pengembangan dari analisis regresi berganda dan bivariate.

Hasil penelitian ini menunjukkan bahwa struktur modal dan pertumbuhan penjualan berpengaruh positif dan signifikan terhadap profitabilitas, ukuran perusahaan berpengaruh negatif dan tidak signifikan terhadap profitabilitas. Profitabilitas dan struktur modal berpengaruh positif dan signifikan terhadap nilai perusahaan. Pertumbuhan penjualan dan ukuran perusahaan berpengaruh negatif dan tidak signifikan terhadap nilai perusahaan. Kemudian profitabilitas mampu memediasi pengaruh struktur modal dan pertumbuhan penjualan terhadap nilai perusahaan, namun profitabilitas tidak mampu memediasi pengaruh ukuran perusahaan terhadap nilai perusahaan.

Kata kunci: struktur modal, pertumbuhan penjualan, ukuran perusahaan, nilai perusahaan, dan profitabilitas

KATA PENGANTAR

Puji syukur kepada Tuhan Yesus atas kasih dan penyertaan-Nya yang begitu sempurna sehingga penulis dapat menyelesaikan skripsi dengan judul “Analisis Pengaruh Struktur Modal, Pertumbuhan Penjualan, dan Ukuran Perusahaan terhadap Nilai Perusahaan dengan Profitabilitas sebagai Variabel Intervening (Studi kasus pada perusahaan real estate dan properti yang terdaftar di BEI tahun 2010-2014)” sebagai syarat menyelesaikan Program Sarjana (S1) pada Program Sarjana Fakultas Ekonomika dan Bisnis Jurusan Manajemen Universitas Diponegoro.

Dalam penyusunan skripsi ini penulis menyadari bahwa tanpa adanya doa, dukungan semangat dan bantuan dari berbagai pihak, penulisan skripsi ini tidak dapat terselesaikan sebagaimana yang diharapkan. Oleh karena itu, pada kesempatan ini penulis ingin menyampaikan rasa hormat dan terimakasih yang sebesar-besarnya kepada :

1. Dr. Suharnomo, S.E.,M.M. selaku Dekan Fakultas Ekonomika dan Bisnis Universitas Diponegoro.
2. Dr. H. Mochammad Chabachib, M.Si.,Akt. selaku dosen pembimbing yang telah memberikan ilmu, arahan, bimbingan, dan motivasi dalam penyelesaian skripsi ini.
3. Dr. Harjum Muharam, S.E., M.E. selaku ketua jurusan Manajemen Fakultas Ekonomika dan Bisnis, Universitas Diponegoro, yang telah memberikan ilmu serta motivasi selama perkuliahan.

4. Drs. Bambang Munas Dwiyanto, Dipl. Comm, MM selaku dosen wali yang telah memberikan pengarahan dan motivasi selama masa perkuliahan.
5. Bapak dan Ibu dosen pengajar Fakultas Ekonomika dan Bisnis Universitas Diponegoro Semarang yang telah memberikan wawasan dan ilmu pengetahuan.
6. Seluruh staff dan karyawan Fakultas Ekonomika dan Bisnis Universitas Diponegoro Semarang yang telah membantu penulis selama masa perkuliahan.
7. Kedua orang tuaku, Bapak Parningotan M. Limbong dan Ibu Rosdelita Sitanggung yang telah memberikan doa, kasih sayang, dorongan, dan semangat dengan tulus dan sabar untuk kelancaran penyusunan skripsi ini dan untuk saudara kandungku, Oland Limbong yang selalu mendukung dan membantu.
8. Sahabat Rainbow : Noveria, Bunga, Elfa, dan Sarah yang selalu memberikan dukungan dan semangat dari jauh. Terimakasih untuk persahabatan selama ini.
9. Sahabat-sahabatku Ashi, Jingga, Martin. Terima kasih untuk dukungan, keceriaan, dan keseruan selama ini.
10. Keluarga seapaku Gayamsari House : Grace, Oliv, Natasha, Rebecca, Dea, Mega, Lidya, Rhey, Rika, Yusna, Kak Lysis, dan Ningsih. Terimakasih untuk keributan, keceriaan dan arisan yang tidak berkualitas.

11. Tukang GAS: Brigitta Vina, Janette Marpaung, Friska Silalahi, Yunika Dewi Lestari, Claudia Sinaga, Simson Hutagalung, Dwy Azarya, Josep Alfredo, Andri Silaen, Roniasi Situmorang dan Juhnarto Tandipasau. Terima kasih untuk dukungan, proses, canda tawa, dan pelajaran yang tak ternilai. Kalian luar biasa!!!
12. Divisi Kesma PMK : Kak Claudia, Dwy, Brayen, Samson, Riris, dan Rico. Terimakasih untuk kebersamaan, proses, dan pelajaran yang berharga.
13. Keluargaku FEPALA XXII: Nora, Amal, Tami, Nana, Nia, Ulin, Rizqi, Jojo, Fajar, Adit, Wahid, Akbar, Panji, dan Brian. Terima kasih telah menjadi teman berpetualang dan memberi keceriaan selama ini. Kapan kita naik gunung lagi?
14. Sahabat-sahabatku Haninna, Nora, Amal, dan Hesti. Terima kasih kalian menjadi tempat berbagi, memotivasi, dan memberi keceriaan.
15. Sahabat-sahabat Genong : Ajeng, Jingga, Ashi, Rike, Aulia, Nana, Martin, Romi, Noval. Terimakasih untuk keceriaan dan kebersamaan selama ini.
16. Teman-teman KKN Desa Banaran: Risti, Dewi, Rahma, Puji, Fathan, Didik, Mas Doni, dan Mas Ellian. Terima kasih keluarga 35 hariku.
17. Keluargaku: *Woohoo People, The Servants, The Disciples*, PMK 2012, FEPALA, dan IKASATU Semarang, Terimakasih atas pengalaman dan kenangan yang luar biasa.

18. Teman-teman sebimbangan Jingga, Nenda, Imes, dan Meddy yang selalu memberikan dukungan.
19. Untuk semua keluarga dan sahabat yang pernah berjuang bersama, berproses, berbagi ilmu dan pengalaman serta membantu setiap langkah yang tidak bisa disebutkan satu persatu namanya.

Penulis menyadari bahwa masih banyak kekurangan yang disebabkan. Oleh karena itu penulis mohon maaf apabila terdapat banyak kekurangan dan kesalahan. Semoga skripsi ini dapat bermanfaat bagi kita semua. Amin.

Semarang, 20 Juni 2016

Penulis,

Dita Tessa S. Limbong

DAFTAR ISI

	Halaman
HALAMAN JUDUL.....	i
HALAMAN PERSETUJUAN SKRIPSI.....	ii
HALAMAN PENGESAHAN KELULUSAN SKRIPSI.....	iii
HALAMAN PERNYATAAN ORISINALITAS SKRIPSI.....	iv
MOTTO PERSEMBAHAN.....	v
<i>ABSTRACT</i>	vi
ABSTRAK.....	vii
KATA PENGANTAR.....	viii
DAFTAR TABEL.....	xvii
DAFTAR GAMBAR.....	xviii
DAFTAR LAMPIRAN.....	xix
BAB I PENDAHULUAN.....	1
1.1 Latar Belakang Masalah.....	1
1.2 Rumusan Masalah.....	10
1.3 Tujuan Penelitian dan Manfaat Penelitian.....	15
1.4 Sistematika Penulisan.....	17
BAB II TELAAH PUSTAKA.....	19
1.2 Landasan Teori dan Penelitian Terdahulu.....	19
2.1.1 <i>Signaling Theory</i>	19
2.1.2 <i>Trade-Off Theory</i>	20
2.1.3 Nilai Perusahaan.....	22

2.1.4	Profitabilitas.....	24
2.1.5	Struktur Modal.....	25
2.1.6	Pertumbuhan Penjualan	28
2.1.7	Ukuran Perusahaan	29
2.2	Penelitian Terdahulu	30
2.3	Kerangka Pemikiran Teoritis dan Perumusan Hipotesis	44
2.4	Hipotesis	54
BAB III METODE PENELITIAN.....		56
3.1	Variabel Penelitian dan Defensi Operasional Variabel	56
3.1.1	Variabel Penelitian	56
3.1.1.1	Variabel Dependen	56
3.1.1.2	Variabel Independen.....	56
3.1.1.3	Variabel Intervening.....	56
3.1.2	Defenisi Operasional Variabel	57
3.1.2.1	Nilai Perusahaan	57
3.1.2.2	Struktur Modal.....	57
3.1.2.3	Pertumbuhan Penjualan	57
3.1.2.4	Ukuran Perusahaan	58
3.1.2.5	Profitabilitas.....	58
3.2	Populasi dan Sampel.....	61
3.3	Jenis dan Sumber Data.....	63
3.4	Metode Pengumpulan Data.....	63
3.5	Metode Analisis	63

3.5.1	Analisis Statistik Deskriptif.....	64
3.5.2	Uji Asumsi Klasik	64
3.5.2.1	Uji Normalitas	64
3.5.2.2	Uji Autokorelasi.....	65
3.5.2.3	Uji Multikolinearitas.....	66
3.5.2.4	Uji Heteroskedastisitas	66
3.5.3	Analisis Regresi Berganda	67
3.5.3.1	Uji Koefisien Determinasi (R^2)	68
3.5.3.2	Uji F	69
3.5.3.3	Uji Statistik t	69
3.5.3.4	Analisis Jalur	70
3.5.3.5	Uji Sobel	71
BAB IV HASIL DAN PEMBAHASAN		73
4.1	Deskripsi Objek Penelitian	73
4.2	Analisis Data.....	74
4.2.1	Analisis Statistik Deskriptif.....	74
4.2.2	Uji Asumsi Klasik	76
4.2.2.1	Uji Normalitas	76
4.2.2.2	Uji Autokorelasi.....	80
4.2.2.3	Uji Multikolonieritas	82
4.2.2.4	Uji Heteroskedastisitas	83
4.3	Analisis Regresi Berganda.....	85
4.3.1	Uji Koefisien Determinasi (R^2)	85

4.3.2	Uji F.....	87
4.3.3	Uji Statistik t.....	88
4.3.4	Analisis Jalur dan Uji Sobel	92
4.3.4.1	Uji Mediasi Pengaruh DER terhadap PBV melalui ROE	93
4.3.4.2	Uji Mediasi Pengaruh GROWTH terhadap PBV melalui ROE	94
4.3.4.3	Uji Mediasi Pengaruh SIZE terhadap PBV melalui ROE	96
4.4	Interpretasi Hasil.....	98
4.4.1	Pengaruh Struktur Modal (DER) terhadap Profitabilitas (ROE)	98
4.4.2	Pengaruh Pertumbuhan Penjualan (GROWTH) terhadap Profitabilitas (ROE).....	99
4.4.3	Pengaruh Ukuran Perusahaan (SIZE) terhadap Profitabilitas (ROE)	101
4.4.4	Pengaruh Profitabilitas (ROE) terhadap Nilai Perusahaan (PBV).....	103
4.4.5	Pengaruh Struktur Modal (DER) terhadap Nilai Perusahaan (PBV).....	104
4.4.6	Pengaruh Pertumbuhan Penjualan (GROWTH) terhadap Nilai Perusahaan (PBV)	106

4.4.7	Pengaruh Ukuran Perusahaan (SIZE) terhadap Nilai Perusahaan (PBV)	108
4.4.8	Pengaruh Struktur Modal (DER) terhadap Nilai Perusahaan (PBV) dengan Profitabilitas (ROE) sebagai Variabel Intervening.....	109
4.4.9	Pengaruh Pertumbuhan Penjualan (GROWTH) terhadap Nilai Perusahaan (PBV) dengan Profitabilitas (ROE) sebagai Variabel Intervening	111
4.4.10	Pengaruh Ukuran Perusahaan (SIZE) terhadap Nilai Perusahaan (PBV) dengan Profitabilitas (ROE) sebagai Variabel Intervening.....	112
BAB V PENUTUP.....		114
5.1	Kesimpulan.....	114
5.2	Keterbatasan Penelitian	118
5.3	Saran	119

DAFTAR TABEL

	Halaman
Tabel 1.1 Rata-rata Struktur Modal, Pertumbuhan Penjualan, Ukuran Perusahaan, Profitabilitas, dan Nilai Perusahaan Perusahaan <i>Real Estate</i> dan Properti 2010-2014.....	6
Tabel 1.2 <i>Research Gap</i> Penelitian Terdahulu	12
Tabel 2.1 Ringkasan Penelitian Terdahulu	38
Tabel 3.1 Definisi Operasional Variabel.....	59
Tabel 3.2 Daftar Nama Perusahaan <i>Real Estate</i> dan Properti.....	62
Tabel 4.1 Statistik Deskriptif Variabel Penelitian.....	74
Tabel 4.2 Uji Normalitas Statistik Kolmogorov-Smirnov Persamaan I	78
Tabel 4.3 Uji Normalitas Statistik Kolmogorov-Smirnov Persamaan II	80
Tabel 4.4 Uji Autokorelasi Durbin Watson Persamaan I.....	81
Tabel 4.5 Uji Autokorelasi Durbin Watson Persamaan II	81
Tabel 4.6 Uji Multikolonieritas Persamaan I	82
Tabel 4.7 Uji Multikolonieritas Persamaan II.....	83
Tabel 4.8 Uji Koefisien Determinasi (R^2) Persamaan I	86
Tabel 4.9 Uji Koefisien Determinasi (R^2) Persamaan II.....	86
Tabel 4.10 Uji F Persamaan I.....	87
Tabel 4.11 Uji F Persamaan II	88
Tabel 4.12 Uji t Persamaan I.....	89
Tabel 4.13 Uji t Persamaan II	90
Tabel 4.14 Ringkasan Hasil Uji Hipotesis	97

DAFTAR GAMBAR

	Halaman
Gambar 2.1 Kerangka Pemikiran Teoritis	54
Gambar 3.1 Model Analisis Jalur	70
Gambar 4.1 Grafik Histogram dan P-P Plot Persamaan I.....	77
Gambar 4.2 Grafik Histogram dan P-P Plot Persamaan II.....	79
Gambar 4.3 <i>Scatterplot</i> Persamaan I.....	84
Gambar 4.4 <i>Scatterplot</i> Persamaan II	84
Gambar 4.5 Kerangka Analisis Jalur	92
Gambar 4.6 Model Analisis Jalur DER terhadap PBV	93
Gambar 4.7 Model Analisis Jalur GROWTH terhadap PBV	94
Gambar 4.8 Model Analisis Jalur SIZE terhadap PBV	96
Gambar 4.9 Grafik DER dan ROE.....	99
Gambar 4.10 Grafik GROWTH dan ROE	100
Gambar 4.11 Grafik SIZE dan ROE	102
Gambar 4.12 Grafik ROE dan PBV	103
Gambar 4.13 Grafik DER dan PBV	105
Gambar 4.14 Grafik GROWTH dan PBV	107
Gambar 4.15 Grafik SIZE dan PBV	108
Gambar 4.16 Grafik DER, ROE, dan PBV	110
Gambar 4.17 Grafik GROWTH, ROE, dan PBV	111
Gambar 4.18 Grafik SIZE, ROE, dan PBV	113

DAFTAR LAMPIRAN

	Halaman
Lampiran A Daftar Nama Perusahaan <i>Real Estate</i> dan Properti	127
Lampiran B Data Keuangan Perusahaan <i>Real Estate</i> dan Properti.....	128
Lampiran C Hasil Uji SPSS	133
Lampiran D Grafik Antar Variabel	141

BAB I

PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang

Saat ini semakin banyak perusahaan yang berdiri dengan persaingan yang semakin ketat di dunia bisnis, ditambah pertumbuhan ekonomi yang semakin membaik. Perusahaan berlomba-lomba untuk mengerahkan kekuatannya agar dapat bertahan dan bersaing di dunia bisnis. Salah satunya dengan mencapai tujuan perusahaan yaitu mensejahterakan pemilik perusahaan dan para pemegang saham, tujuan tersebut dapat dicapai dengan cara meningkatkan nilai perusahaan (Hamidy, 2014). Nilai perusahaan yang tinggi akan menunjukkan keamanan dan citra yang semakin baik sehingga calon investor memiliki kepercayaan dan ketertarikan terhadap perusahaan. Nilai perusahaan yang dimaksud adalah nilai pasar dari suatu ekuitas perusahaan ditambah nilai pasar hutang, selain itu nilai perusahaan ditandai dengan tingkat pengembalian investasi yang tinggi terhadap pemegang saham (Hermuningsih, 2013). Nilai perusahaan dapat dilihat dari harga saham yang dimiliki oleh perusahaan. Semakin tinggi harga saham suatu perusahaan maka nilai perusahaan juga akan meningkat dan sebaliknya jika harga saham rendah maka nilai perusahaan juga akan menurun. Martono dan Harjito (2008) menyatakan bahwa harga saham merupakan cerminan dari hasil keputusan investasi, pendanaan, dan pengelolaan asset.

Dalam penelitian ini, indikator yang digunakan untuk mengukur nilai perusahaan adalah *Price to Book Value* (PBV). PBV atau rasio per nilai buku yang merupakan perbandingan antara harga suatu saham dengan nilai buku.

Ang (1997) menyatakan bahwa rasio PBV menunjukkan seberapa besar pasar menghargai nilai buku saham suatu perusahaan atau bagaimana kemampuan perusahaan untuk menciptakan nilai perusahaan yang relatif terhadap jumlah modal yang diinvestasikan. sehingga tingginya rasio PBV akan menunjukkan keberhasilan perusahaan membuat nilai yang tinggi bagi para pemegang saham. Rasio PBV yang semakin tinggi maka semakin tinggi pula harga saham dan sebaliknya jika rasio PBV rendah maka harga saham juga rendah. Tingginya nilai PBV mencerminkan kemakmuran pemegang saham yang semakin tinggi, dimana kemakmuran pemegang saham menjadi tujuan utama suatu perusahaan.

Rasio PBV menjadi suatu hal yang penting bagi investor untuk dapat menentukan strategi dan keputusan terkait kegiatan investasi mereka terhadap suatu perusahaan sehingga investor dapat memperoleh keuntungan yang besar. Rasio PBV digunakan untuk mengukur nilai perusahaan karena memiliki keunggulan yaitu nilai buku merupakan ukuran yang stabil dan sederhana sehingga dapat dibandingkan terhadap harga pasar, selain itu dapat membandingkan antar perusahaan yang sejenis untuk melihat mahal atau murahnya suatu saham.

Pada umumnya keberhasilan suatu perusahaan berdasarkan kemampuan perusahaan yang dilihat dari kinerja perusahaan. Kinerja perusahaan merupakan sebuah prestasi perusahaan dalam mencapai tujuan perusahaan yaitu menghasilkan keuntungan sehingga dapat meningkatkan nilai perusahaan (Sari, 2013). Pengaruh Profitabilitas menggambarkan kemampuan perusahaan untuk menghasilkan laba dari hasil penggunaan dan pengelolaan asset, ekuitas, dan

hutang. Semakin tinggi rasio profitabilitas suatu perusahaan maka perusahaan memiliki manajemen yang baik. Menurut Arifianto (2015), profitabilitas menjadi salah satu aspek utama yang akan dilihat oleh investor ketika menentukan kegiatan investasinya. Semakin tingginya profitabilitas yang dihasilkan oleh perusahaan maka akan semakin menarik perusahaan tersebut di mata investor dan semakin tinggi kesempatan perusahaan untuk meningkatkan nilai perusahaan dan secara langsung meningkatkan kekayaan pemegang saham. Dalam penelitian ini, profitabilitas diukur dengan menggunakan rasio *ROE (Return on Equity)*. ROE merupakan rasio yang mengukur banyaknya keuntungan yang akan diperoleh oleh pemilik modal sendiri atas investasi yang telah dilakukan (Martono dan Harjito, 2008). Tingginya rasio profitabilitas menggambarkan produktivitas perusahaan yang semakin baik terhadap penggunaan modal sendiri dari keuntungan yang diperoleh perusahaan.

Struktur modal salah satu faktor yang dapat mempengaruhi nilai perusahaan dan menjadi salah satu pertimbangan investor dalam mengambil keputusan investasi. Struktur modal menjadi hal penting karena dalam menjalankan usahanya tidak akan terlepas dari kebutuhan dana sehingga berpengaruh terhadap kelangsungan hidup perusahaan dan berdampak pada tingkat *return* yang akan diperoleh perusahaan. Keputusan pendanaan yang diambil dengan tidak cermat akan menimbulkan gangguan-gangguan finansial yang akan menimbulkan penurunan profitabilitas perusahaan dan pada akhirnya berdampak pada penurunan nilai perusahaan (Dewi dan Wirajaya, 2013). Oleh karena itu, perusahaan harus menetapkan seberapa banyak kebutuhan dana yang

diperlukan untuk membiayai usahanya. Sumber dana terdiri dari sumber dana internal dan eksternal. Sumber internal merupakan sumber yang berasal dari pemilik seperti laba ditahan sedangkan sumber eksternal merupakan sumber yang berasal dari kreditur (penyandang dana) modal ini juga disebut hutang bagi perusahaan (Bambang Riyanto, 2013). Konsep utama dari manajemen modal adalah tentang penggunaan dana dan sumber dana. Dalam hal ini, manajer keuangan harus mempertimbangkan keputusan pendanaan dengan sebaik-baiknya agar tercapai keseimbangan finansial, yaitu keseimbangan antara aktiva dengan passiva yang dapat dicapai. Struktur modal dapat dihitung dengan menggunakan rasio DER (*debt to equity ratio*). Rasio DER menjelaskan tingkat hutang yang dimiliki perusahaan dari ekuitas yang dimiliki perusahaan. Semakin tingginya rasio DER maka diasumsikan bahwa nilai perusahaan akan meningkat sampai pada titik optimalnya sesuai dengan *trade-off theory* (Hamidy, 2014).

Selain profitabilitas dan struktur modal, pertumbuhan penjualan juga memiliki daya tarik tersendiri bagi investor terhadap suatu perusahaan. Pertumbuhan penjualan mencerminkan kinerja pemasaran suatu perusahaan dan kemampuan daya saing perusahaan dalam pasar. Pertumbuhan penjualan yang semakin meningkat maka akan mendorong peningkatan nilai perusahaan dan membuat investor semakin percaya dan yakin untuk menanamkan dananya pada perusahaan (Sari, 2013). Pertumbuhan penjualan juga digunakan untuk meramalkan prospek perusahaan kedepannya. Semakin meningkatnya pertumbuhan penjualan akan meningkatkan pendapatan perusahaan dan

membantu perusahaan untuk dapat melakukan ekspansi usahanya dengan begitu semakin meningkatnya nilai perusahaan (Dramawan, 2015).

Ukuran perusahaan menjadi salah satu faktor yang juga mampu mempengaruhi nilai perusahaan. Dalam menentukan kegiatan investasi, investor cenderung memperhitungkan ukuran perusahaan sebelum membeli saham perusahaan. Dikarenakan perusahaan dengan ukuran yang besar menunjukkan kemampuan usaha dan kinerja perusahaan yang baik sehingga dapat memberikan keyakinan kepada calon investor. Perusahaan yang memiliki ukuran besar cenderung mampu untuk menghadapi persaingan ekonomi karena memiliki manajemen atau kontrol yang lebih baik sehingga membuat mereka menjadi kurang rentan terhadap fluktuasi ekonomi (Fau,2015). Besar kecilnya ukuran suatu perusahaan dapat diukur dengan total aktiva yang dimiliki. Semakin besar total aktiva suatu perusahaan, maka semakin besar ukuran suatu perusahaan.

Sektor perusahaan *real estate* dan properti merupakan salah satu sektor pendukung pertumbuhan ekonomi Indonesia. Perusahaan *real estate* dan properti menjadi objek penelitian karena saat ini perusahaan *real estate* dan properti di Indonesia berkembang dengan cepat dan saat ini tren investasi yang berkembang dimasyarakat adalah menginvestasikan uang dalam bentuk tanah atau properti. Selain itu semakin bertambahnya kebutuhan akan *real estate* dan properti seiring dengan pertumbuhan penduduk yang semakin meningkat setiap tahunnya. Perusahaan yang tergolong dalam sektor *real estate* dan properti memiliki tingkat persaingan yang tinggi sehingga perusahaan dituntut memiliki kinerja yang sangat baik sehingga dapat unggul dalam bersaing. Oleh karena, semakin ketatnya

persaingan bisnis di sektor *real estate* dan properti sehingga semakin menarik untuk diteliti. Berdasarkan penjelasan yang telah diuraikan, peneliti melihat bahwa adanya pengaruh langsung antara struktur modal, pertumbuhan penjualan, dan ukuran perusahaan terhadap nilai perusahaan dengan profitabilitas sebagai variabel intervening.

Berdasarkan data empiris Laporan Keuangan BEI mengenai struktur modal, pertumbuhan penjualan, dan ukuran perusahaan, nilai perusahaan, dan profitabilitas pada perusahaan di sektor *real estate* dan properti periode tahun 2010-2014 dapat disajikan sebagai berikut:

Tabel 1.1
Rata-rata Struktur Modal (DER), Pertumbuhan Penjualan (GROWTH), Ukuran Perusahaan (SIZE), Profitabilitas (ROE), Nilai Prusahaan (PBV) pada Perusahaan di Sektor *Real Estate* dan Properti yang Terdaftar di Bursa Efek Indonesia Periode Tahun 2010-2014

Variabel	Tahun				
	2010	2011	2012	2013	2014
DER (x)	0,82	0,77	0,80	0,83	0,82
GROWTH (%)	32,12	24,14	39,66	38,21	52,52
SIZE (Miliar Rupiah)	28,42	28,57	28,64	28,93	29,03
ROE (%)	7,52	8,83	9,25	12,92	11,42
PBV (x)	1,31	1,35	1,59	1,47	1,39

Sumber : IDX 2010 – 2014 yang telah diolah

Pada Tabel 1.1 terdapat hubungan yang tidak konsisten antara variabel struktur modal (DER) dengan nilai perusahaan (PBV). Rata-rata DER mengalami penurunan pada tahun 2011 yaitu dari 0,82 kali menjadi 0,77 kali. Pada tahun tersebut rata-rata PBV justru mengalami peningkatan menjadi 1,35 kali. Pada tahun 2013, DER mengalami peningkatan menjadi 0,83 kali kemudian pada tahun 2014 mengalami penurunan menjadi 0,82 kali. Sehingga hal tersebut menunjukkan adanya pergerakan berlawanan arah antara DER dan PBV. Namun pada tahun 2012, rata-rata DER mengalami peningkatan menjadi 0,80 kali begitu juga dengan rata-rata PBV, pada tahun yang sama mengalami peningkatan menjadi 1,59 kali. Hal ini menunjukkan adanya pergerakan positif.

Pada variabel pertumbuhan penjualan (GROWTH) dengan nilai perusahaan (PBV) terjadi hubungan yang tidak konsisten. Hal tersebut berdasarkan rata-rata GROWTH pada tahun 2011 mengalami penurunan, yaitu dari 32,12% menjadi 24,14% dan pada tahun yang sama PBV justru mengalami peningkatan menjadi 1,35 kali. Sehingga menunjukkan pergerakan berlawanan arah. Namun, pada tahun 2012 dan 2013 mengalami peningkatan dan penurunan yaitu 39,66% dan 38,21%. Pada tahun yang sama PBV juga mengalami peningkatan dan penurunan yaitu 1,59 kali dan 1,47 kali. Sehingga menunjukkan pergerakan yang searah. Oleh karena itu dikatakan bahwa terdapat hubungan yang tidak konsisten antara GROWTH dan PBV.

Pada variabel ukuran perusahaan (SIZE) dan nilai perusahaan (PBV) terjadi hubungan yang tidak konsisten. Hal tersebut berdasarkan rata-rata SIZE pada tahun 2011 SIZE mengalami peningkatan menjadi 28,42 satuan dan tahun

2012 meningkat menjadi 28,64 satuan. Hal yang sama juga ditunjukkan oleh rata-rata PBV yang mengalami peningkatan pada tahun 2011 dan 2012 yaitu menjadi 1,35 kali dan 1,59 kali. Sehingga hal tersebut menunjukkan pergerakan searah. Akan tetapi, pada tahun 2013 dan 2014, SIZE mengalami peningkatan menjadi 28,93 satuan dan 29,03 satuan, namun pada tahun 2013 dan 2014 PBV mengalami penurunan menjadi 1,47 kali dan 1,39 kali. Sehingga hal tersebut menunjukkan pergerakan berlawanan arah.

Pada variabel profitabilitas (ROE) dan nilai perusahaan (PBV), terjadi hubungan yang tidak konsisten. Hal tersebut berdasarkan rata-rata ROE pada tahun 2011 dan 2012 mengalami peningkatan menjadi 8,83% dan 9,25%. Pada tahun yang sama PBV juga mengalami peningkatan menjadi 1,35 kali dan 1,59 kali. Sehingga menunjukkan pergerakan searah. Akan tetapi pada tahun 2013 rata-rata ROE mengalami peningkatan menjadi 12,92% dan rata-rata PBV justru mengalami penurunan menjadi 1,47. Sehingga menunjukkan pergerakan berlawanan arah.

Pada variabel struktur modal (DER) dan profitabilitas (ROE), terjadi hubungan yang tidak konsisten. Hal tersebut berdasarkan rata-rata DER pada tahun 2011 mengalami penurunan menjadi 0,77 kali dan pada tahun yang sama rata-rata ROE mengalami peningkatan menjadi 8,83%. Sehingga menunjukkan pergerakan berlawanan arah. Akan tetapi, pada tahun 2012 sampai 2014 pergerakan DER mengalami naik turun yaitu menjadi 0,80 kali, 0,83 kali, dan 0,82 kali. Pada tahun yang sama rata-rata ROE menjadi 9,25%, 12,92%, dan 11,42%. Sehingga menunjukkan pergerakan searah.

Pada variabel pertumbuhan penjualan (GROWTH) dan profitabilitas (ROE), terjadi hubungan yang tidak konsisten. Hal tersebut berdasarkan rata-rata GROWTH pada tahun 2011 rata-rata GROWTH mengalami penurunan menjadi 24,14% dan ROE mengalami peningkatan menjadi 8,83%. Pada tahun 2013, rata-rata GROWTH mengalami penurunan menjadi 38,21% namun pada tahun yang sama ROE mengalami peningkatan menjadi 12,92%. Pada tahun 2014 rata-rata GROWTH mengalami peningkatan menjadi 52,52% namun pada tahun yang sama ROE mengalami penurunan menjadi 11,42%. Sehingga hal tersebut menunjukkan pergerakan berlawanan arah. Akan tetapi, tahun 2012 rata-rata GROWTH mengalami peningkatan menjadi 39,66% dan pada tahun yang sama rata-rata ROE juga mengalami peningkatan menjadi 9,25%. Sehingga hal tersebut menunjukkan pergerakan searah.

Pada variabel ukuran perusahaan (SIZE) dan profitabilitas (ROE) terjadi hubungan yang tidak konsisten. Hal tersebut berdasarkan rata-rata SIZE pada tahun 2011 sampai 2013 berturut-turut mengalami peningkatan menjadi 28,57 satuan, 28,64 satuan, dan 28,93 satuan. Pada tahun yang sama rata-rata ROE juga mengalami peningkatan berturut-turut, yaitu 8,83%, 9,25%, dan 12,92%. Sehingga hal tersebut menunjukkan pergerakan searah. Akan tetapi, pada tahun 2014 rata-rata SIZE mengalami peningkatan menjadi 29,03 namun pada tahun yang sama rata-rata ROE mengalami penurunan menjadi 11,42%. Sehingga hal tersebut menunjukkan pergerakan berlawanan arah.

Berdasarkan uraian yang telah dijelaskan di atas, menunjukkan adanya hubungan yang tidak konsisten antara variabel DER, GROWTH, dan SIZE

terhadap ROE maupun PBV, maka berdasarkan latar belakang yang telah dijelaskan penelitian ini berjudul **“Analisis Pengaruh Struktur Modal, Pertumbuhan Penjualan, dan Ukuran Perusahaan terhadap Nilai Perusahaan dengan Profitabilitas sebagai Variabel Intervening (Studi pada Perusahaan *Real Estate* dan Properti yang terdaftar di BEI pada tahun 2010-2014)”**. Penelitian ini mencoba mengetahui seberapa besar pengaruh masing-masing variabel terhadap nilai perusahaan dengan profitabilitas sebagai variabel intervening. Sehingga perusahaan dapat mengetahui langkah-langkah kebijakan yang dapat diambil untuk kelangsungan kegiatan perusahaan.

1.2 Rumusan Masalah

Berdasarkan penelitian terdahulu ditemukannya kesenjangan atau *research gap* yang ditunjukkan dengan hasil yang berbeda-beda mengenai struktur modal, pertumbuhan penjualan, ukuran perusahaan, profitabilitas, dan nilai perusahaan.

Penelitian yang dilakukan oleh Setiawan dan Triaryati (2016), Hamidy (2014), dan Sharaswati (2012) menyimpulkan bahwa struktur modal (DER) berpengaruh secara positif dan signifikan terhadap profitabilitas (ROE). Hasil yang berbeda ditunjukkan oleh Arif, dkk (2015) serta Christi, dkk (2013) yang menyimpulkan bahwa struktur modal (DER) berpengaruh secara negatif dan signifikan terhadap profitabilitas (ROE).

Penelitian yang dilakukan oleh Pantow, dkk (2015), Marlina (2013), Budi dan Rachmawati (2014), Pratama dan Wiksuana (2016), dan Hamidy (2014) menyimpulkan bahwa struktur modal (DER) berpengaruh secara positif dan

signifikan terhadap nilai perusahaan (PBV). Bertentangan dengan penelitian yang dilakukan oleh Hidayah (2014) dan Apsari, dkk (2015) menyimpulkan bahwa struktur modal (DER) tidak berpengaruh terhadap nilai perusahaan (PBV).

Penelitian yang dilakukan oleh Qiuying Li, dkk (2014) serta Boadi dan Li (2015) menyimpulkan bahwa pertumbuhan penjualan (GROWTH) berpengaruh positif dan signifikan terhadap profitabilitas (ROE). Sedangkan hasil penelitian yang dilakukan oleh Arif, dkk (2015) menyimpulkan bahwa pertumbuhan penjualan (GROWTH) berpengaruh tidak berpengaruh terhadap profitabilitas (ROE).

Penelitian yang dilakukan oleh Kusumajaya (2011) menyimpulkan bahwa pertumbuhan penjualan (GROWTH) berpengaruh positif dan signifikan terhadap nilai perusahaan (PBV). Hasil penelitian yang berbeda ditunjukkan oleh Dramawan (2015) dan Pantow, dkk (2015) yang menyimpulkan bahwa pertumbuhan penjualan (GROWTH) tidak berpengaruh terhadap nilai perusahaan (PBV).

Penelitian yang dilakukan oleh Qiuyig Li, dkk (2014) serta Onalapo dan Kajola (2010) menyimpulkan bahwa ukuran perusahaan (SIZE) berpengaruh secara positif dan signifikan terhadap profitabilitas (ROE). Hasil penelitian yang berbeda ditunjukkan oleh Boadi dan Li (2015), Antonius (2012), dan Sharaswati (2012) bahwa ukuran perusahaan (SIZE) tidak berpengaruh terhadap profitabilitas (ROE).

Penelitian yang dilakukan oleh Hidayati (2014) serta Pratama dan Wiksuana (2016) menyimpulkan bahwa ukuran perusahaan (SIZE) berpengaruh secara positif dan signifikan terhadap nilai perusahaan (PBV). Hasil penelitian yang berbeda ditunjukkan oleh Budi dan Rachmawati (2015), Marlina (2013), dan Pantow, dkk (2015) bahwa ukuran perusahaan (SIZE) tidak berpengaruh terhadap nilai perusahaan (PBV).

Penelitian yang dilakukan oleh Budi dan Rachmawati (2014), Marangu dan Jagongo (2014), Hamidy (2014), dan Marlina (2013) menyimpulkan bahwa profitabilitas (ROE) berpengaruh secara positif dan signifikan terhadap nilai perusahaan (PBV). Hasil penelitian yang berbeda ditunjukkan oleh Ain dan Setijaningsih (2013) serta Moridipour dan Farrahpour (2013) bahwa profitabilitas (ROE) tidak berpengaruh terhadap nilai perusahaan (PBV).

Berdasarkan penelitian terdahulu yang telah dijelaskan di atas, dapat diringkas ke dalam tabel *research gap*, sebagai berikut:

Tabel 1.2
Research Gap Penelitian Terdahulu

Hubungan antar variabel		Hasil	Peneliti
Independen	Dependen		
Struktur Modal (DER)	Profitabilitas (ROE)	Positif dan signifikan	<ul style="list-style-type: none"> • Setiawan dan Triaryati (2016) • Sharaswati (2012) • Hamidy (2014)
		Negatif dan signifikan	<ul style="list-style-type: none"> • Arif, dkk (2015) • Christi, dkk

			(2013)
Struktur Modal (DER)	Nilai Perusahaan (PBV)	Positif dan signifikan	<ul style="list-style-type: none"> • Budi dan Rachmawati (2014) • Pantow, dkk (2015) • Pratama dan Wiksuana (2016) • Marlina (2013) • Hamidy (2014)
		Tidak signifikan	<ul style="list-style-type: none"> • Apsari, dkk (2015) • Hidayah (2014)
Pertumbuhan Penjualan (GROWTH)	Profitabilitas (ROE)	Positif dan signifikan	<ul style="list-style-type: none"> • Qiuying Li, dkk (2014) • Boadi dan Li (2015)
		Tidak signifikan	<ul style="list-style-type: none"> • Arif, dkk (2015)
Pertumbuhan Penjualan (GROWTH)	Nilai Perusahaan (PBV)	Positif dan signifikan	<ul style="list-style-type: none"> • Kusumajaya (2011)
		Tidak signifikan	<ul style="list-style-type: none"> • Pantow, dkk (2015) • Dramawan (2015)
Ukuran Perusahaan (SIZE)	Profitabilitas (ROE)	Positif dan signifikan	<ul style="list-style-type: none"> • Qiuying Li, dkk (2014) • Onalapo dan Kajola (2010)
		Tidak signifikan	<ul style="list-style-type: none"> • Antonius (2012) • Sharaswati (2012) • Boadi dan Li

			(2015)
Ukuran Perusahaan (SIZE)	Nilai Perusahaan (PBV)	Positif dan signifikan	<ul style="list-style-type: none"> • Hidayah (2014) • Pratama dan Wiksuana (2016)
		Tidak signifikan	<ul style="list-style-type: none"> • Budi dan Rachmawati (2014) • Marlina (2013) • Pantow, dkk (2015)
Profitabilitas (ROE)	Nilai Perusahaan (PBV)	Positif dan signifikan	<ul style="list-style-type: none"> • Marlina (2013) • Hamidy (2014) • Budi dan Rachmawati (2014) • Marangu dan Jagongo (2014)
		Tidak signifikan	<ul style="list-style-type: none"> • Ain dan Setijaningsih (2013) • Moridipour dan Farrahipour (2013)

Sumber : Berbagai jurnal, skripsi, dan tesis yang telah dipublikasi

Hal yang mendasari rumusan masalah dalam penelitian ini yaitu nilai perusahaan yang diukur dengan PBV mengalami peningkatan dan penurunan setiap tahunnya. Pada tahun 2013 dan 2014 nilai PBV mengalami penurunan. Oleh karena itu, manajer keuangan perlu memperhatikan nilai ROE, DER,

pertumbuhan penjualan dan ukuran perusahaan dimana variabel-variabel tersebut dapat meningkatkan nilai perusahaan (PBV).

Selain itu, beberapa penelitian terdahulu ditemukan adanya kesenjangan antara penelitian yang satu dengan yang lainnya (*research gap*). Beberapa penelitian terdahulu mendapatkan hasil yang berbeda-beda sehingga dapat dikatakan hasil yang tidak konsisten. Sehingga penulis menyusun beberapa pertanyaan masalah dalam penelitian ini, sebagai berikut :

1. Bagaimana pengaruh struktur modal terhadap profitabilitas?
2. Bagaimana pengaruh pertumbuhan penjualan terhadap profitabilitas?
3. Bagaimana pengaruh ukuran perusahaan terhadap profitabilitas?
4. Bagaimana pengaruh profitabilitas terhadap nilai perusahaan?
5. Bagaimana pengaruh struktur modal terhadap nilai perusahaan?
6. Bagaimana pengaruh pertumbuhan penjualan terhadap nilai perusahaan?
7. Bagaimana pengaruh ukuran perusahaan terhadap nilai perusahaan?
8. Bagaimana pengaruh struktur modal terhadap nilai perusahaan dengan profitabilitas sebagai variabel intervening?
9. Bagaimana pengaruh pertumbuhan penjualan terhadap nilai perusahaan dengan profitabilitas sebagai variabel intervening?
10. Bagaimana pengaruh ukuran perusahaan terhadap nilai perusahaan dengan profitabilitas sebagai variabel intervening?

1.3 Tujuan dan Manfaat Penelitian

1.3.1 Tujuan Penelitian

Berdasarkan rumusan masalah yang telah dijelaskan, maka tujuan dari penelitian ini adalah:

1. Menganalisis pengaruh struktur modal terhadap profitabilitas?
2. Menganalisis pengaruh pertumbuhan penjualan terhadap profitabilitas?
3. Menganalisis pengaruh ukuran perusahaan terhadap profitabilitas?
4. Menganalisis pengaruh profitabilitas terhadap nilai perusahaan?
5. Menganalisis pengaruh struktur modal terhadap nilai perusahaan?
6. Menganalisis pengaruh pertumbuhan penjualan terhadap nilai perusahaan?
7. Menganalisis pengaruh ukuran perusahaan terhadap nilai perusahaan?
8. Menganalisis pengaruh struktur modal terhadap nilai perusahaan dengan profitabilitas sebagai variabel intervening?
9. Menganalisis pengaruh pertumbuhan penjualan terhadap nilai perusahaan dengan profitabilitas sebagai variabel intervening?
10. Menganalisis pengaruh ukuran perusahaan terhadap nilai perusahaan dengan profitabilitas sebagai variabel intervening?

1.3.2 Manfaat Penelitian

Manfaat dari penelitian ini adalah:

1. Bagi perusahaan, diharapkan hasil penelitian ini dapat dijadikan salah satu pedoman atau pertimbangan dalam pengambilan keputusan untuk dapat meningkatkan kinerja perusahaan
2. Bagi calon investor, diharapkan penelitian ini dapat memberikan informasi kepada para investor dan menjadikan bahan pertimbangan dalam pengambilan keputusan investasi yang akan dilakukan.
3. Bagi Akademisi, diharapkan penelitian ini dapat memberi kontribusi sebagai rujukan untuk penelitian selanjutnya dan sebagai bukti empiris pengambilan keputusan serta kebijakan khususnya tentang kinerja perusahaan.

1.4 Sistematika Penulisan

BAB I : PENDAHULUAN

Dalam pendahuluan berisi penjelasan mengenai latar belakang penelitian, rumusan masalah, tujuan penelitian, manfaat penelitian dan sistematika penulisan.

BAB II : LANDASAN TEORI

Dalam bab ini menjelaskan tentang landasan teori yang mendasari penelitian ini, penelitian terdahulu, kerangka pemikiran teoritis, dan hipotesis penelitian.

BAB III : METODE PENELITIAN

Dalam bab ini menjelaskan tentang variabel-variabel yang digunakan serta definisi operasional dari variabel-variabel yang digunakan, menjelaskan populasi dan sampel, jenis dan sumber, kemudian metode pengumpulan data dan metode analisis data yang digunakan.

BAB IV : HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

Bab ini menjelaskan mengenai deskripsi objek penelitian, analisis data, pembahasan mengenai hasil dan interpretasi hasil dengan teknik analisis yang digunakan.

BAB V : PENUTUP

Bab ini berisi tentang kesimpulan berdasarkan hasil pengolahan data, pembahasan keterbatasan penelitian. Selain itu berisi saran-saran yang direkomendasikan untuk penelitian selanjutnya agar lebih baik lagi.