



Pengaruh Ukuran Perusahaan, Profitabilitas, dan Kebijakan Hutang terhadap Nilai Perusahaan

Probo Anugrah^{1*}, Ahmad Idris², Trisnia Widuri³

¹⁻³ Universitas Islam Kadiri

Email: probo.anugrah@gmail.com ^{1*}

Alamat: Jl. Sersan Suharmaji No.38, Manisrenggo, Kec. Kota, Kota Kediri, Jawa Timur 64128

*Penulis Korespondensi

Abstract. *This study aims to determine the relationship between firm size, profitability, and debt policy on company value at PT. KMI Wire and Cable, Tbk. for the 2017–2024 period. Company value is the main focus because it reflects the company's overall performance and can attract investor interest and perception. Firm size is measured by the natural logarithm of total assets (LN), profitability is measured by return on equity (ROE), debt policy is measured by debt-to-equity ratio (DER), and company value is measured by price-to-book value (PBV). This research employs a quantitative method using multiple linear regression analysis to examine the causal relationship between variables. The data used are secondary data in the form of quarterly financial reports of PT. KMI Wire and Cable, Tbk. during the study period. The results of the study indicate that firm size has a negative and significant effect on company value, while profitability and debt policy show a positive and significant effect. Simultaneously, firm size, profitability, and debt policy jointly have a positive and significant effect on company value. These findings highlight the importance of balancing company growth with efficient asset management and optimal capital structure to ensure long-term financial stability. Moreover, the study contributes to empirical evidence supporting Trade-Off Theory and Pecking Order Theory, showing how capital structure decisions and profitability management can shape investor perception and firm valuation. This study provides practical insights for management in designing strategies to optimize capital structure, strengthen profitability, and manage debt responsibly to enhance firm value and investor confidence.*

Keywords: *Capital Structure; Company Value; Debt Policy; Firm Size; Profitability.*

Abstrak. Penelitian ini bertujuan untuk menentukan hubungan antara ukuran perusahaan, profitabilitas, dan kebijakan utang terhadap nilai perusahaan di PT. KMI Wire and Cable, Tbk. untuk periode 2017–2024. Nilai perusahaan menjadi fokus utama karena mencerminkan kinerja keseluruhan perusahaan dan dapat menarik minat serta persepsi investor. Ukuran perusahaan diukur dengan logaritma alami total aset (LN), profitabilitas diukur dengan return on equity (ROE), kebijakan utang diukur dengan rasio utang terhadap ekuitas (DER), dan nilai perusahaan diukur dengan rasio harga terhadap nilai buku (PBV). Penelitian ini menggunakan metode kuantitatif dengan analisis regresi linier berganda untuk menguji hubungan kausal antara variabel-variabel tersebut. Data yang digunakan adalah data sekunder berupa laporan keuangan triwulanan PT. KMI Wire and Cable, Tbk. selama periode penelitian. Hasil penelitian menunjukkan bahwa ukuran perusahaan memiliki efek negatif dan signifikan terhadap nilai perusahaan, sementara profitabilitas dan kebijakan utang menunjukkan efek positif dan signifikan. Secara bersamaan, ukuran perusahaan, profitabilitas, dan kebijakan utang secara bersama-sama memiliki efek positif dan signifikan terhadap nilai perusahaan. Temuan ini menyoroti pentingnya menyeimbangkan pertumbuhan perusahaan dengan pengelolaan aset yang efisien dan struktur modal yang optimal untuk memastikan stabilitas keuangan jangka panjang. Selain itu, studi ini memberikan kontribusi terhadap bukti empiris yang mendukung Teori Trade-Off dan Teori Pecking Order, menunjukkan bagaimana keputusan struktur modal dan pengelolaan profitabilitas dapat memengaruhi persepsi investor dan penilaian nilai perusahaan. Studi ini memberikan wawasan praktis bagi manajemen dalam merancang strategi untuk mengoptimalkan struktur modal, memperkuat profitabilitas, dan mengelola utang secara bertanggung jawab guna meningkatkan nilai perusahaan dan kepercayaan investor.

Kata kunci: Kebijakan Hutang; Nilai Perusahaan; Profitabilitas; Struktur Modal; Ukuran Perusahaan.

1. LATAR BELAKANG

Indonesia merupakan negara kepulauan dengan jumlah penduduk sebesar 270 juta jiwa. Luasnya negara Indonesia menjadi tantangan bagi pemerintah dalam penyaluran serta pemerataan listrik secara optimal. PT. KMI Wire And Cable, Tbk. merupakan perusahaan manufaktur yang memproduksi kabel berkualitas, pemerintah bekerja sama dengan PT. KMI Wire And Cable dalam penyaluran serta pemerataan listrik seluruh wilayah di Indonesia. Tidak hanya itu, PT KMI Wire And Cable, Tbk. juga berkontribusi dalam penyediaan lapangan pekerjaan di Indonesia. Kontribusi PT. KMI Wire And Cable, Tbk. membantu memperkuat posisi negara Indonesia dalam industri manufaktur kabel sekaligus dapat meningkatkan reputasi Indonesia di pasar nasional dan global. Dengan adanya kontribusi dalam pertumbuhan ekonomi di Indonesia melalui pajak perusahaan maupun pajak ekspor, menunjukkan bahwa PT. KMI Wire And Cable, Tbk. merupakan perusahaan yang besar dalam lingkup ukuran perusahaan maupun kinerja keuangannya. Berikut merupakan kinerja keuangan PT. KMI Wire And Cable, Tbk. periode 2017-2023:

PERIODE	UKURAN PERUSAHAAN Ln (Total Aset)	PROFITABILITAS (ROE)	KEBIJAKAN HUTANG (DER)	NILAI PERUSAHAAN (PBV)
2017	28.73	20.09	0.69	0.96
2018	28.81	11.60	0.60	0.60
2019	28.90	16.58	0.49	0.88
2020	28.76	-3.14	0.28	0.65
2021	28.63	3.81	0.11	0.46
2022	28.66	2.40	0.12	0.50
2023	28.72	3.85	0.13	0.40

Sumber: Data diolah (2025)

Gambar 1. Data Kinerja Keuangan PT. KMI Wire And Cable, Tbk.
Periode 2017-2023.

Berdasarkan tabel di atas, menunjukkan ukuran perusahaan diukur dengan LN (total aset) mengalami fluktuasi dengan besaran nilai yang kecil. Profitabilitas diukur dengan ROE mengalami penurunan yang sangat ekstrim sebesar 13,44 pada periode 2020. Kerugian tersebut disebabkan adanya pandemi Covid-19. Kebijakan hutang diukur dengan DER mengalami penurunan dari tahun 2017 sampai 2023, yang artinya perusahaan menggunakan hutang dari pihak eksternal menurun setiap periode. Nilai perusahaan diukur dengan PBV mengalami fluktuasi namun cenderung turun. Nilai perusahaan mencerminkan persepsi investor terhadap kinerja perusahaan yang dapat mempengaruhi keputusan investasi. Bagi PT. KMI Wire And Cable Tbk. Nilai perusahaan sangat penting karena mencerminkan stabilitas keuangan dan daya tariknya di pasar modal. Faktor-faktor yang mempengaruhi nilai perusahaan antara lain ukuran perusahaan, profitabilitas, dan kebijakan hutang.

Ketiga faktor tersebut dapat mempengaruhi nilai perusahaan, ukuran perusahaan menggambarkan skala operasional dan aset perusahaan, profitabilitas mencerminkan efisiensi dalam menghasilkan laba, sedangkan kebijakan hutang mencerminkan keputusan pendanaan melalui utang yang dapat mempengaruhi risiko keuangan. Dalam konteks ini, penelitian ini bertujuan untuk mengetahui hubungan pengaruh ketiga faktor tersebut terhadap nilai perusahaan pada PT. KMI Wire And Cable Tbk. periode 2017-2024. Pada penelitian (Santoso & Junaeni, 2024), ukuran perusahaan tidak berpengaruh terhadap nilai perusahaan. Pada penelitian (Rukmawati et al., 2019), profitabilitas berpengaruh negatif terhadap nilai perusahaan. Pada penelitian (Kalbuana et al., 2021), kebijakan hutang berpengaruh negatif terhadap nilai perusahaan. Pada penelitian (Lutfi, 2022), secara simultan, ukuran perusahaan, profitabilitas, dan kebijakan hutang berpengaruh positif terhadap nilai perusahaan.

2. KAJIAN TEORITIS

Trade Off Theory merupakan teori yang menjelaskan bahwa penggunaan hutang pada perusahaan yang tinggi juga akan meningkatkan risiko kegagalan bayar karena adanya biaya bunga tetap yang harus dibayarkan oleh perusahaan. Menurut Mahmudi & Khaerunisa, (2024), teori ini menjelaskan terkait perhitungan adanya keseimbangan antara biaya hutang dan manfaat pajak yang diperoleh dari penggunaan hutang pada suatu perusahaan.

Pecking Order Theory merupakan teori yang menjelaskan urutan pendanaan dalam perusahaan untuk menjalankan kegiatan operasionalnya. Menurut Kurniawan & Ardiansyah, (2020), tahapan teori ini meliputi (1) Perusahaan memilih pendanaan internal, (2) perusahaan mempertimbangkan target rasio pembayaran deviden yang didasarkan perkiraan investasi, (3) kebijakan deviden, fluktuasi keuangan, dan kesempatan investasi tidak dapat diprediksi akan mengakibatkan aliran kas yang diterima akan lebih besar dibandingkan pengeluaran investasi, (4) apabila pendanaan dari pihak eksternal diperlukan, maka perusahaan akan mengeluarkan surat berharga, perusahaan akan mengajukan hutang, dan perusahaan akan mengeluarkan surat berharga campuran seperti obligasi dan saham.

Ukuran perusahaan dapat dilihat dari meningkatnya aset perusahaan, dengan mempertahankan laba perusahaan dapat meningkatkan ukuran perusahaan (Santoso & Junaeni, 2024). Menurut Muharramah & Hakim, (2021), ukuran perusahaan merupakan salah satu variabel yang dipertimbangkan dalam menentukan nilai suatu perusahaan. Ukuran perusahaan dapat diartikan sebagai suatu skala yang mana dapat dikasifikasikan besar kecilnya perusahaan menurut berbagai cara seperti total aktiva, *log size*, penjualan dan nilai pasar saham. Perusahaan berskala besar cenderung akan melakukan ekspansi dan diversifikasi usaha.

Dengan ekspansi dan diversifikasi yang beragam, perusahaan menjadi luas dan banyak, hal tersebut dapat mengurangi risiko kegagalan dalam usahanya, atau dapat dikatakan risiko kebangkrutan menjadi lebih kecil (Irma et al., 2021). Ukuran perusahaan diukur menggunakan LN (Total Aset).

Profitabilitas merupakan alat ukur atau rasio untuk mengukur kinerja keuangan terkait kemampuan perusahaan dalam memperoleh laba (Rukmawati et al., 2019). Profitabilitas juga dapat dilihat dari kemampuan modal yang diinvestasikan oleh perusahaan secara keseluruhan untuk memperoleh pengembalian aset. Laba yang dihasilkan oleh perusahaan merupakan gambaran ukuran tingkat efektivitas manajemen dalam suatu perusahaan. Pihak eksternal dapat menggunakan rasio profitabilitas untuk mempertimbangkan dan mengevaluasi prospek kinerja keuangan perusahaan, karena profitabilitas mampu memberikan berbagai informasi terkait kinerja keuangan perusahaan (Santoso & Junaeni, 2024). Profitabilitas diukur menggunakan *Return On Equity Ratio* (ROE).

Kebijakan hutang merupakan tindakan manajemen perusahaan yang akan mendanai perusahaan dengan menggunakan modal yang berasal dari hutang. Menurut Fahlevi & Nazar, (2023), kebijakan hutang merupakan peraturan yang telah dibuat oleh perusahaan dan mempunyai fungsi untuk mendanai operasional perusahaan dengan menggunakan biaya hutang. Kebijakan hutang mengacu pada keputusan manajemen dalam memperoleh sumber dana yang digunakan perusahaan untuk mendanai operasionalnya (Khotimah et al., 2023). Penggunaan hutang dalam perusahaan dapat meningkatkan nilai perusahaan. Namun, apabila penggunaan hutang terlalu tinggi akan menyebabkan risiko kebangkrutan pada perusahaan. Kebijakan Hutang diukur menggunakan *Debt to Equity Ratio* (DER).

Nilai perusahaan yang tinggi menjadi target pencapaian setiap perusahaan, dengan nilai yang tinggi menunjukkan kemakmuran pemegang saham juga tinggi (Wiweko & Martianis LT, 2020). Nilai perusahaan sering dikaitkan dengan harga saham, semakin tinggi harga saham maka nilai perusahaan juga akan mengalami peningkatan (Barnades & Suprihhadi, 2020). Menurut Pradnyani dalam Kalbuana et al., (2021), nilai perusahaan merupakan persepsi investor terhadap kinerja manajemen apakah berhasil atau tidak dalam mengelola sumber daya perusahaan yang dipercayakan kepadanya yang sering dikaitkan dengan harga saham. Berdasarkan pengertian di atas, dapat disimpulkan bahwa nilai perusahaan merupakan suatu kondisi yang dicapai manajer dalam mengatur dan mengelola sumber daya perusahaan yang menjadi persepsi investor atau masyarakat yang biasanya dikaitkan dengan saham perusahaan. Semua perusahaan pasti ingin mendapatkan keuntungan maksimal dan memaksimalkan nilai perusahaan (Suhardi, 2021). Nilai Perusahaan diukur menggunakan *Price Book Value* (PBV).

3. METODE PENELITIAN

Penelitian ini menggunakan jenis penelitian kuantitatif dengan menggunakan pendekatan deskriptif untuk mengetahui hubungan kausalitas antara variabel independen (Ukuran Perusahaan, Profitabilitas, dan Kebijakan Hutang) dengan variabel dependen (Nilai Perusahaan) (Sugiyono, 2019). Data yang digunakan merupakan data *time series* (runtut waktu) dengan jenis data adalah data sekunder berupa laporan keuangan PT. KMI Wire And Cable, Tbk. populasi dalam penelitian ini adalah seluruh laporan keuangan kuartal perusahaan. Sampel dalam penelitian ini merupakan laporan keuangan kuartal pada periode 2017.1 sampai 2024.4. teknik pengambilan sampel menggunakan teknik sampel jenuh. Teknik analisis dalam penelitian ini menggunakan uji asumsi klasik (meliputi uji normalitas, uji multikolinieritas, uji heteroskedastisitas, dan uji autokorelasi) sebagai uji prasyarat, analisis regresi linier berganda, koefisien determinasi (R^2), dan uji hipotesis untuk mengukur hubungan antara variabel independen terhadap variabel dependen.

4. HASIL DAN PEMBAHASAN

HASIL

Uji Asumsi Klasik

Uji Normalitas

Tabel 1. Uji Normalitas.

One-Sample Kolmogorov-Smirnov Test	
	Unstandardized Residual
N	32
Asymp. Sig. (2-tailed)	.200 ^{c,d}

Berdasarkan tabel 1, menunjukkan bahwa nilai *Asymp. Sig. (2-tailed)* sebesar $0,200 > 0,05$ yang artinya data residual berdistribusi normal. Apabila data residual berdistribusi normal, maka BLUE dapat terpenuhi dan uji-uji yang lain dapat dianggap valid.

Uji Multikolinieritas

Tabel 2. Hasil Uji Multikolinieritas

Model	Collinearity Statistics	
	Tolerance	VIF
1 Ukuran Perusahaan (LN(<i>total asset</i>))	.640	1.561
Profitabilitas (ROE)	.959	1.042
Kebijakan Hutang (DER)	.662	1.509

Sumber: Data diolah (2025)

Berdasarkan tabel 2, menunjukkan bahwa penelitian ini tidak memiliki gejala multikolinieritas. Hal tersebut diterangkan pada variabel X_1 menunjukkan nilai VIF sebesar $1,561 < 10$ dan nilai *tolerance* sebesar $0,640 > 0,1$. Variabel X_2 menunjukkan bahwa nilai VIF sebesar $1,042 < 10$ dan nilai *tolerance* sebesar $0,959 > 0,1$. Demikian untuk variabel X_3 menunjukkan bahwa nilai VIF sebesar $1,509 < 10$ dan nilai *tolerance* sebesar $0,662$. Dapat diambil kesimpulan bahwa penelitian ini tidak terdapat gejala multikolinieritas.

Uji Heteroskedastisitas

Tabel 3. Hasil Uji Heteroskedastisitas.

Correlations						
			Ukuran Perusahaan (LN(total asset))	Profitabilit as (ROE)	Kebijakan Hutang (DER)	Abs_R ES
Spearman's Rho	Abs_RE S	Sig. (2- tailed)	.737	.414	.098	.
		N	32	32	32	32
*. Correlation is significant at the 0.05 level (2-tailed).						
**. Correlation is significant at the 0.01 level (2-tailed).						

*. Correlation is significant at the 0.05 level (2-tailed).

**. Correlation is significant at the 0.01 level (2-tailed).

Sumber: Data diolah (2025)

Berdasarkan tabel 3, menunjukkan bahwa nilai signifikansi Pada variabel X_1 sebesar $0,737 > 0,05$, artinya tidak terdapat gejala heteroskedastisitas. Variabel X_2 menunjukkan bahwa nilai signifikansi Sebesar $0,414 > 0,05$ yang artinya tidak terdapat gejala heteroskedastisitas. Pada variabel X_3 menunjukkan nilai signifikansi sebesar $0,098 > 0,05$ yang artinya tidak terdapat gejala heteroskedastisitas.

Uji Autokorelasi

Tabel 4. Hasil Uji Autokorelasi

Runs Test	
	Lag_RES
Asymp. Sig. (2-tailed)	.275
a. Median	

Sumber: Data diolah (2025)

Berdasarkan tabel 4, menunjukkan bahwa nilai *Asymp. Sig. (2-tailed)* sebesar $0,275 \geq 0,05$ yang artinya tidak terdapat gejala autokorelasi.

Regresi Linier Berganda

Tabel 5. Rekapitulasi Data
Hasil Analisis Regresi Linier Berganda

Variabel	Regresi (B)	Sig-t	Keterangan
Konstanta (a)	82,843	-	-
X ₁ (Ukuran Perusahaan)	-2,872	0,000	Ha1 diterima
X ₂ (Profitabilitas)	2,924	0,000	Ha2 diterima
X ₃ (Kebijakan Hutang)	0,720	0,001	Ha3 diterima
Nilai Korelasi (R)	0,839		
Nilai Koefisien Determinasi (R ²)	0,672		
Signifikansi F	0,000		H4 diterima
Y			Nilai Perusahaan

Sumber: Data diolah (2025)

Berdasarkan tabel 5, menunjukkan bahwa persamaan regresi linier berganda dapat diperoleh dari kolom *Unstandardized Coefficients* (B), dengan demikian persamaan regresi sebagai berikut:

$$Y = 82,843 - 2,872 X_1 + 2,924 X_2 + 0,720 X_3$$

Persamaan regresi di atas dapat diuraikan sebagai berikut: (1) 82,843 merupakan konstanta yang artinya apabila variabel independen adalah 0, maka variabel dependen memiliki nilai 82,843% (2) Ukuran perusahaan sebagai variabel X₁ memiliki nilai regresi sebesar -2,872 yang artinya apabila ukuran perusahaan mengalami peningkatan 1 satuan, maka akan menurunkan nilai perusahaan sebesar 2,872 satuan. (3) Profitabilitas sebagai variabel X₂ memiliki nilai regresi sebesar 2,924 yang artinya apabila profitabilitas mengalami peningkatan 1 satuan, maka akan meningkatkan nilai perusahaan sebesar 2,924 satuan. (4) Kebijakan hutang sebagai variabel X₃ memiliki nilai regresi sebesar 0,720 yang artinya apabila kebijakan hutang mengalami peningkatan 1 satuan, maka akan meningkatkan nilai perusahaan sebesar 0,720 satuan.

Uji Hipotesis

Berdasarkan tabel 5, didapatkan bahwa pada kolom t hitung pada masing-masing variabel bebas dan pada kolom sig-t merupakan signifikansi setiap variabel bebas. Berikut uraian uji hipotesis pada tabel 5: (1) Variabel Ukuran Perusahaan (X₁) memperoleh nilai signifikansi $0,000 < 0,05$, maka H₀ ditolak, H_a diterima, artinya variabel Ukuran Perusahaan berpengaruh secara signifikan terhadap Nilai Perusahaan. (2) Variabel Profitabilitas (X₂) memperoleh nilai signifikansi $0,000 < 0,05$, maka H₀ ditolak, H_a diterima, artinya variabel Profitabilitas berpengaruh secara signifikan terhadap Nilai Perusahaan. (3) Variabel Kebijakan Hutang (X₃)

memperoleh nilai signifikansi $0,001 < 0,05$, maka H_0 ditolak, H_a diterima, artinya variabel Kebijakan Hutang berpengaruh secara signifikan terhadap Nilai Perusahaan.

Berdasarkan uraian uji hipotesis secara parsial dan uraian persamaan regresi pada halaman sebelumnya, variabel independen yang paling dominan dalam mempengaruhi variabel dependen (Nilai Perusahaan) adalah variabel X_2 (Profitabilitas) karena nilai regresi (Beta) yang paling tinggi dibandingkan dengan variabel independen lainnya.

Uji Simultan (Uji F)

Berdasarkan tabel 5, menunjukkan nilai signifikansi pada kolom signifikansi F, nilai signifikansi sebesar $0,000 < 0,05$, maka H_0 ditolak, H_a diterima, artinya seluruh variabel bebas berpengaruh signifikan terhadap variabel terikat.

Koefisien Determinasi (R^2)

Berdasarkan tabel 5, ditunjukkan pada kolom *R square* menunjukkan nilai R^2 sebesar 0,672 yang artinya 67,2% variabel X_1 (Ukuran Perusahaan), X_2 (Profitabilitas), dan X_3 (Kebijakan Hutang) mempengaruhi variabel Y (Nilai Perusahaan). Sedangkan, 32,8% dipengaruhi oleh variabel lain yang tidak diteliti.

PEMBAHASAN

Pengaruh Ukuran Perusahaan Terhadap Nilai Perusahaan

Berdasarkan pengujian hipotesis dengan menggunakan uji secara parsial pada tabel 5 menunjukkan bahwa nilai regresi ukuran perusahaan sebesar -2,872 dan signifikansi sebesar 0,000. Karena nilai signifikansi $0,000 < 0,05$ maka H_0 ditolak dan H_a diterima. Sehingga dapat disimpulkan bahwa ukuran perusahaan berpengaruh negatif dan signifikan terhadap nilai perusahaan.

Hal ini sejalan dengan penelitian (Harianto & Hendrani, 2022), Dalam penelitian tersebut menunjukkan nilai koefisien variabel Ukuran Perusahaan sebesar -12,930 dengan tingkat signifikansi sebesar $0,000 < 0,05$ artinya ukuran perusahaan berpengaruh negatif dan signifikan terhadap nilai perusahaan. Dalam penelitian tersebut disebutkan bahwa semakin besar ukuran perusahaan maka berlawanan arah dengan peningkatan nilai perusahaan, yang artinya semakin meningkat ukuran perusahaan akan menurunkan nilai perusahaan secara signifikan.

Dalam hal ini, perusahaan justru tidak mencapai struktur modal yang optimal karena pertumbuhan aset tidak meningkatkan nilai perusahaan dan malah menurunkan perusahaan. Oleh sebab itu, nilai perusahaan akan turun apabila ukuran perusahaan semakin meningkat, karena terdapat ketidakefisienan dalam pengelolaan aset. Hal ini sejalan dengan *pecking order theory* yang menekankan urutan pendanaan yaitu menggunakan dana internal perusahaan dalam kegiatan operasional perusahaan, namun penggunaan aset belum mencapai keoptimalan

yang diinginkan. Setidaknya perusahaan mengurangi penggunaan hutang untuk mendanai operasional perusahaan.

Pengaruh Profitabilitas Terhadap Nilai Perusahaan

Berdasarkan pengujian hipotesis dengan menggunakan uji secara parsial pada tabel 5 menunjukkan bahwa nilai regresi variabel profitabilitas sebesar 2,924 dan signifikansi sebesar 0,000. Karena nilai signifikansi $0,000 < 0,05$ maka H_0 ditolak dan H_a diterima. Sehingga dapat disimpulkan bahwa profitabilitas berpengaruh positif dan signifikan terhadap nilai perusahaan.

Hal ini sejalan dengan penelitian (Santoso & Junaeni, 2024), dalam penelitian tersebut menunjukkan nilai koefisien variabel profitabilitas sebesar 8,230 dengan tingkat signifikansi sebesar $0,000 < 0,05$ artinya profitabilitas secara parsial berpengaruh positif dan signifikan terhadap nilai perusahaan. Dalam penelitian tersebut disebutkan bahwa semakin besar profitabilitas maka nilai perusahaan juga mengalami peningkatan. Berdasarkan perbandingan laba bersih dengan ekuitas, menunjukkan bahwa perusahaan menggunakan mengelola modal secara efisien untuk memperoleh laba bersih.

Perusahaan yang memiliki laba tinggi cenderung menggunakan lebih sedikit hutang, karena mereka memiliki dana internal yang cukup, contohnya adalah laba ditahan dapat digunakan untuk mendanai operasional perusahaan. Artinya tingkat profitabilitas yang tinggi mengurangi kebutuhan pendanaan eksternal dan meningkatkan kepercayaan investor, sehingga dapat memberikan kontribusi positif terhadap nilai perusahaan. Hal ini sejalan dengan prinsip *Trade off theory* dan *pecking order theory* yaitu mengutamakan penggunaan dana internal perusahaan (laba ditahan) serta menggunakan hutang sebagai pendanaan eksternal dengan bijak dan tidak berlebihan dengan tujuan memanfaatkan penghematan pajak yang didasarkan dari hutang serta mencerminkan struktur modal yang efisien.

Pengaruh Kebijakan Hutang Terhadap Nilai Perusahaan

Berdasarkan pengujian hipotesis dengan menggunakan uji secara parsial pada tabel 5 menunjukkan bahwa nilai regresi variabel kebijakan hutang sebesar 0,720 dan signifikansi sebesar 0,001. Karena nilai signifikansi $0,001 < 0,05$ maka H_0 ditolak dan H_a diterima. Sehingga dapat disimpulkan bahwa kebijakan hutang berpengaruh positif dan signifikan terhadap nilai perusahaan.

Hal ini tidak sejalan dengan penelitian (Kalbuana et al., 2021) karena dalam penelitian tersebut, kebijakan hutang berpengaruh negatif dan signifikan terhadap nilai perusahaan. Dalam penelitian tersebut disebutkan bahwa semakin besar kebijakan hutang maka nilai perusahaan mengalami penurunan. Sedangkan, dalam penelitian ini kebijakan hutang

berpengaruh positif dan signifikan, yang artinya semakin besar kebijakan hutang maka nilai perusahaan juga mengalami peningkatan.

Berdasarkan gambar 1, menunjukkan bahwa nilai DER mengalami penurunan pada periode 2020 hingga 2023, hal tersebut menunjukkan bahwa perusahaan membiayai kegiatan operasionalnya menggunakan modal pihak ketiga (hutang) dengan persentase yang sangat sedikit. Hal ini sejalan dengan *Trade off theory*, bahwa penggunaan hutang dapat meningkatkan nilai perusahaan sampai batas tertentu karena hutang dapat memberikan manfaat penghematan pajak. Namun, penggunaan hutang yang berlebihan akan meningkatkan risiko kebangkrutan yang lebih tinggi.

Pengaruh Ukuran Perusahaan, Profitabilitas, dan Kebijakan Hutang Terhadap Nilai Perusahaan

Berdasarkan pengujian hipotesis dengan menggunakan uji secara simultan pada tabel 5 menunjukkan bahwa nilai signifikansi sebesar 0,000. Karena nilai signifikansi $0,000 < 0,05$ maka H_0 ditolak dan H_a diterima. Sehingga dapat disimpulkan bahwa ukuran perusahaan, profitabilitas, dan kebijakan hutang berpengaruh positif dan signifikan terhadap nilai perusahaan.

Hal ini sejalan dengan penelitian (Lutfi, 2022), karena dalam penelitian tersebut menunjukkan bahwa ukuran perusahaan, kebijakan hutang, dan profitabilitas secara simultan berpengaruh positif dan signifikan terhadap nilai perusahaan. Meskipun dalam penelitian ini, ukuran perusahaan secara parsial berpengaruh negatif terhadap nilai perusahaan, namun secara simultan ukuran perusahaan, profitabilitas, dan kebijakan hutang mempengaruhi nilai perusahaan.

Nilai perusahaan dapat meningkat apabila struktur modal yang seimbang dapat dicapai, seperti pengelolaan aset yang optimal, peningkatan laba perusahaan dan manfaat pajak dari hutang. Meskipun ukuran perusahaan secara parsial berdampak negatif, apabila diseimbangkan dengan profitabilitas yang tinggi dan kebijakan hutang yang efisien, perusahaan dapat mencapai struktur modal yang optimal. Hal ini sejalan dengan *Trade off theory*, bahwa struktur modal yang optimal dapat mencapai nilai perusahaan.

5. KESIMPULAN DAN SARAN

Berdasarkan hasil penelitian yang telah diuraikan, ukuran perusahaan secara parsial berpengaruh negatif dan signifikan terhadap nilai perusahaan. Sedangkan, profitabilitas dan kebijakan hutang secara parsial berpengaruh positif dan signifikan terhadap nilai perusahaan.

Secara simultan, ukuran perusahaan, profitabilitas, dan kebijakan hutang berpengaruh positif dan signifikan terhadap nilai perusahaan.

Implikasi teoritis penelitian ini memperkuat *Trade Off Theory*, bahwa struktur modal optimal mampu meningkatkan nilai perusahaan melalui pengelolaan aset yang baik, profitabilitas tinggi dan penggunaan hutang yang bijak. Secara praktis, perusahaan perlu meningkatkan efisiensi dalam pengelolaan serta pengalokasian aset agar produktif dan menguntungkan tanpa menambah risiko finansial. Profitabilitas harus menjadi fokus utama dengan memastikan laba berasal dari aktifitas operasional inti yang sehat serta pengelolaan ekuitas dilakukan secara efektif, misalnya melalui *buyback* saham bila diperlukan. Selain itu, kebijakan hutang sebaiknya dikelola secara konservatif dengan menyeimbangkan proporsi hutang dan ekuitas, serta memastikan dana eksternal digunakan untuk kegiatan produktif, sehingga dapat menjaga kepercayaan investor sekaligus mendisiplinkan manajemen.

DAFTAR REFERENSI

- Barnades, A. N., & Suprihadi, H. (2020). Pengaruh profitabilitas, leverage, likuiditas, dan ukuran perusahaan terhadap nilai perusahaan pada perusahaan food and beverages di BEI periode 2014–2018. *JIRM: Jurnal Ilmu dan Riset Manajemen*, 9(6), 1–20. <http://jurnalmahasiswa.stiesia.ac.id/index.php/jirm/article/view/3067>
- Fahlevi, A., & Nazar, M. R. (2023). Pengaruh kebijakan hutang, struktur modal dan pertumbuhan perusahaan terhadap nilai perusahaan. *Jurnal Ilmiah MEA*. <https://doi.org/10.31955/mea.v7i2.3059>
- Harianto, R., & Hendrani, A. (2022). Pengaruh profitabilitas, leverage, dan ukuran perusahaan terhadap nilai perusahaan. *Fair Value: Jurnal Ilmiah Akuntansi dan Keuangan*, 9(2), 3869–3877. <https://doi.org/10.55171/apjms.v9i2.815>
- Irma, Puspitasari, D., Rachamawati, D. W., Husnatarina, F., Suriani, T., Aprih, S., Anas, M., Muliadi, S., & Sari, D. C. (2021). *Manajemen keuangan* (Issue 19). Yogyakarta: Nuta Media.
- Kalbuana, N., Yohana, Y., Bp, A. I., & Cahyadi, C. I. (2021). Pengaruh ukuran perusahaan, kebijakan hutang, profitabilitas terhadap nilai perusahaan (studi kasus perusahaan properti yang terdaftar di Bursa Efek Indonesia tahun 2016–2020). *Jurnal Riset Akuntansi Politala*, 4(2), 58–66. <https://doi.org/10.34128/jra.v4i2.79>
- Khotimah, A. R. K., Pratiwi, A. S., Simbolon, Y. L., Yudhanto, W., & Sijabat, Y. P. (2023). Pengaruh kebijakan hutang dan profitabilitas terhadap nilai perusahaan. *Jurnal Ilmiah Research and Development Student*, 2(1), 184–198. <https://doi.org/10.59024/jis.v2i1.622>
- Kurniawan, G. G., & Ardiansyah. (2020). Pengaruh profitabilitas, ukuran perusahaan, leverage dan likuiditas terhadap nilai perusahaan. *Jurnal Multiparadigma Akuntansi Tarumanagara*, 2(2), 90–99. <https://doi.org/10.70021/ap.v2i2.107>

- Lutfi, A. M. (2022). Pengaruh ukuran perusahaan, kebijakan hutang dan profitabilitas terhadap nilai perusahaan pada PT Gudang Garam Tbk periode 2010–2021. *Ekonomis: Journal of Economics and Business*, 6(2), 814. <https://doi.org/10.33087/ekonomis.v6i2.624>
- Mahmudi, B., & Khaerunisa, E. (2024). *Manajemen keuangan*. PT Media Penerbit Indonesia.
- Muharramah, R., & Hakim, M. Z. (2021). Pengaruh ukuran perusahaan, leverage dan profitabilitas terhadap nilai perusahaan. *Prosiding Seminar Nasional Ekonomi dan Bisnis 2021*, 5(1), 94. <https://doi.org/10.32497/akunbisnis.v5i1.3618>
- Rukmawati, E., & Lestari. (2019). Pengaruh ukuran perusahaan dan profitabilitas terhadap nilai perusahaan (suatu studi pada PT. Indofood Sukses Makmur Tbk tahun 2008–2017). *Business Management and Entrepreneurship Journal*, 1, 149.
- Santoso, B. A., & Junaeni, I. (2024). Pengaruh profitabilitas, leverage, ukuran perusahaan, dan pertumbuhan perusahaan terhadap nilai perusahaan. *Owner*, 8(2), 1823–1838. <https://doi.org/10.33395/owner.v8i2.1997>
- Sugiyono. (2019). *Metode penelitian kuantitatif, kualitatif, dan R&D*. Bandung: Alfabeta.
- Suhardi, H. (2021). Pengaruh leverage, profitabilitas, dan ukuran perusahaan terhadap nilai perusahaan manufaktur sektor industri dasar dan kimia yang terdaftar di BEI. *Jurnal Manajemen Bisnis dan Kewirausahaan*, 5(1), 77. <https://doi.org/10.24912/jmbk.v5i1.10834>
- Wiweko, H., & Martianis, M. E. (2020). Pengaruh profitabilitas, kebijakan dividen dan kebijakan hutang terhadap nilai perusahaan. *JRMB*, 15(1), 1–14. <https://doi.org/10.60079/ajeb.v1i1.57>