

BAB II TINJAUAN PUSTAKA

2.1. Penelitian Sebelumnya

Umar dkk., (2020) melakukan penelitian perihal keterlibatan *capital structure* terhadap *firm value* dengan sampel 28 perusahaan properti dan real estate yang terdaftar di Bursa Efek Indonesia 2012-2016. *Capital structure* selaku variabel independen diproksikan dengan rasio DER (*Debt to Equity Ratio*). Sedangkan *firm value* selaku variabel dependen diproksikan dengan rasio tobin's Q. Hasil penelitian ditemukan adanya pengaruh positif antara *capital structure* dengan *firm value*. Penelitian yang dilakukan kali ini berdasarkan pada teori yang melandasi yaitu *capital structure theory*, dimana teori struktur modal memaparkan apakah nilai perusahaan dapat dipengaruhi oleh perubahan struktur modal berdasar pada perkiraan keputusan investasi dan kebijakan dividen tidak berubah. Jika berpengaruh berarti terdapat struktur modal yang baik, sebaliknya jika tidak mempengaruhi nilai perusahaan maka dapat dikatakan struktur modal tidak baik.

Natsir & Yusbardini (2020) melakukan penelitian perihal keterlibatan *capital structure* dan *firm size* terhadap *firm value* dengan sampel perusahaan manufaktur yang terdaftar di BEI tahun 2013-2017. *Capital structure* dan *firm size* selaku variabel independen, pada masing-masing variabel diproksikan dengan DER (*Debt to Equity Ratio*) dan *log* total aset. Sedangkan *firm value* selaku variabel dependen diproksikan dengan PBV (*Price Book Value*). Hasil penelitian ditemukan adanya pengaruh antara *capital structure* dan *firm size* terhadap *firm value*. Penelitian yang dilakukan kali ini berdasarkan pada 2 (dua) teori yang

melandasi yakni *trade-off theory* dan *signaling theory*. Teori *trade-off* menjelaskan adanya keseimbangan antara manfaat dan risiko yang diperoleh akibat pembiayaan melalui hutang. Teori *signaling* menjelaskan adanya pemberian informasi tentang besarnya keuntungan yang diperoleh perusahaan kepada pengguna laporan keuangan.

Augustina dkk., (2020) melakukan penelitian perihal keterlibatan *firm growth* dan *firm size* terhadap *firm value* dengan sampel 12 perusahaan manufaktur subsektor makanan dan minuman yang terdaftar di BEI tahun 2011-2017. *Firm growth* dan *firm size* selaku variabel independen, pada masing-masing variabel diukur dengan tingkat pertumbuhan aset dan *log* total aset. *Firm value* selaku variabel dependen diproksikan dengan tobin's Q. Sedangkan *capital structure* selaku variabel intervening diproksikan dengan rasio DAR (*Debt to Assets Ratio*). Hasil penelitian menemukan tidak adanya pengaruh variabel *firm growth* dan *firm size* terhadap *firm value*. Sebaliknya, ditemukan adanya pengaruh *capital structure* terhadap *firm value*.

Penelitian yang dilakukan kali ini berdasarkan pada 2 (dua) teori yang melandasi yaitu *agency theory* dan *signaling theory*. *Agency theory* mengungkapkan adanya hubungan kontrak antara agen yang ditunjuk oleh prinsipal untuk memberikan kontribusi bagi kepentingan prinsipal dengan melimpahkan kewenangan dalam hal pengambilan keputusan. Sedangkan *signaling theory* mengungkapkan hal-hal yang berkaitan dengan upaya perusahaan dalam menyampaikan sinyal atau tanda kepada pengguna laporan keuangan, sinyal tersebut berupa informasi yang dibutuhkan bagi investor dan kreditor dalam upaya pengambilan keputusan.

Bandanuji & Khoiruddin (2020) melakukan penelitian perihal keterlibatan *firm size* terhadap *firm value* pada perusahaan properti dan real estate yang terdaftar di BEI tahun 2014-2018. *Firm size* selaku variabel independen diukur dengan *log* total aset. Sedangkan *firm value* selaku variabel dependen diproksikan dengan rasio PBV (*Price Book Value*). Hasil penelitian ditemukan adanya pengaruh positif *firm size* terhadap *firm value*. Penelitian yang dilakukan kali ini berdasarkan pada teori yang melandasi yaitu *signaling theory*, dimana ukuran perusahaan dengan skala yang besar akan menunjukkan kondisi yang lebih stabil terutama pada pemberian pengembalian saham yang lebih tinggi kepada investor. Hal tersebut mendorong timbulnya respon positif yang membuat tingkatan pada harga saham dan nilai perusahaan.

Sutanto dkk., (2019) melakukan penelitian perihal keterlibatan *firm size*, *firm growth* dan *capital structure* terhadap *firm value* dengan sampel perusahaan telekomunikasi yang terdaftar di BEI tahun 2010-2018. *Firm size*, *firm growth* dan *capital structure* selaku variabel independen, dimana pada masing-masing variabel diukur dengan *log* total aset, tingkat pertumbuhan aset dan rasio DER (*Debt to Equity Ratio*). Sedangkan *firm value* selaku variabel dependen diproksikan dengan rasio PBV (*Price Book Value*). Hasil penelitian ditemukan adanya pengaruh negatif variabel *firm size* terhadap *firm value*. Sebaliknya, ditemukan pengaruh positif antara *firm growth* dan *capital structure* terhadap *firm value*.

Penelitian yang dilakukan kali ini berdasarkan pada 2 (dua) teori yang melandasi yaitu *agency theory* dan *signaling theory*. Teori *agency* mengungkapkan hubungan antara agen (manajer) dan prinsipal (kreditor dan

investor). Dalam hal ini manajemen adalah agen yang akan bertindak atas nama pemegang saham. Teori *signaling* menjelaskan tindakan perusahaan dalam memberikan instruksi kepada investor tentang prospek perusahaan di masa depan. Sinyal tersebut berupa informasi yang sudah dilakukan oleh manajemen dalam mewujudkan keinginan pemiliknya.

Niar (2019) melakukan penelitian perihal keterlibatan *capital structure* dan *company growth* terhadap *firm value* dengan sampel 55 perusahaan manufaktur yang terdaftar di BEI tahun 2014-2016. *Capital structure* dan *company growth* selaku variabel independen, dimana pada masing-masing variabel diukur dengan rasio DER (*Debt to Equity Ratio*) dan tingkat pertumbuhan aset. Sedangkan *firm value* selaku variabel dependen diproksikan dengan PBV (*Price Book Value*). Hasil penelitian ditemukan adanya pengaruh positif antara variabel *capital structure* dan *company growth* terhadap *firm value*. Penelitian yang dilakukan kali ini berdasarkan pada teori yang melandasi yaitu *trade-off theory*, yaitu diperbolehkannya penambahan hutang selagi tingkatan manfaat yang diraih lebih besar dibanding risikonya.

Hasanah dkk., (2019) melakukan penelitian perihal keterlibatan praktik *tax avoidance* terhadap *firm value* dengan sampel 280 perusahaan manufaktur yang terdaftar di BEI tahun 2013-2017. *Tax avoidance* selaku variabel independen diproksikan dengan ETR (*Effective Tax Rate*). Sedangkan *firm value* selaku variabel dependen diproksikan dengan tobin's Q. Hasil penelitian menemukan tidak adanya pengaruh antara *tax avoidance* terhadap *firm value*. Penelitian yang dilakukan kali ini berdasarkan pada teori yang melandasi yaitu *agency theory*, dimana pemilik akan memberikan kepercayaan kepada agen untuk melaksanakan

semua kegiatan operasional yang terjadi di perusahaan, dimana dalam hal ini agen akan melakukan tindakan oportunistik sehingga berakibat pada timbulnya asimetri informasi yang dapat mempengaruhi nilai suatu perusahaan.

Handayani (2020) melakukan penelitian perihal keterlibatan *tax avoidance* terhadap *firm value* pada perusahaan manufaktur yang terdaftar di BEI tahun 2016-2018. *Tax avoidance* selaku variabel independen diproksikan dengan CETR (*Cash Effective Tax Rate*). Sedangkan *firm value* selaku variabel dependen diproksikan dengan PBV (*Price Book Value*). Hasil penelitian ditemukan bahwa adanya pengaruh positif variabel *tax avoidance* terhadap *firm value*. Penelitian yang dilakukan kali ini berdasarkan pada teori yang melandasi yaitu *agency theory*, dimana teori keagenan didefinisikan sebagai hubungan kontrak antara satu atau beberapa prinsipal yang mendelegasikan wewenang kepada agen untuk pengambilan keputusan dalam menjalankan suatu perusahaan.

2.2 Landasan Teori

2.2.1. Agency Theory

Teori agensi menjelaskan keterlibatan ataupun hubungan keagenan yang terjalin antara pihak-pihak yang berkepentingan dalam suatu perusahaan, yaitu hubungan antara agen (manajer) dan prinsipal (pemegang saham dan pemegang hutang). Teori keagenan mencerminkan hubungan antara prinsipal yang mendelegasikan wewenangnya kepada agen untuk pengambilan keputusan dalam menjalankan suatu perusahaan (Jensen & Meckling, 1976).

Pendelegasian wewenang yang tanpa didasari dengan tujuan yang sama, akan mendorong agen untuk bertindak oportunistik yaitu bertindak sesuai dengan kemauan sendiri guna memaksimalkan keuntungan pribadi tanpa memperhatikan

kepentingan prinsipal. Hal ini dapat memicu timbulnya *agency problem* antara pihak berkepentingan. *Agency problem* diartikan sebagai suatu konflik atau permasalahan yang timbul dalam hubungan keagenan akibat ketidaksamaan kepentingan agen dan prinsipal (Augustina dkk., 2020).

Dalam pengambilan keputusan melalui struktur modal menimbulkan konflik kepentingan antara manajemen dengan pemegang saham. Manajemen lebih memilih menggunakan struktur modal dengan meningkatkan pemanfaatan hutang sebagai upaya dalam menekan penggunaan arus kas perusahaan. Dalam keadaan ini, hutang akan memiliki efek positif terhadap nilai perusahaan. Peningkatan proporsi hutang dalam struktur modal perusahaan, akan meningkatkan nilai perusahaan sampai pada titik tertentu. Di luar titik itu, kenaikan lebih lanjut tingkat hutang akan meningkatkan biaya perusahaan secara keseluruhan modal dan mengurangi total nilai pasarnya. Sehingga Pada kenyataannya tingkat hutang yang tinggi akan menyebabkan risiko kebangkrutan yang tinggi pula. Hal inilah yang menjadi perhatian para pemegang saham yang cenderung lebih mengharapkan perusahaan dengan resiko yang rendah. Sehingga dalam keadaan ini, hutang akan memiliki efek negatif terhadap nilai perusahaan (Mangondu & Diantimala, 2016).

Hubungan keagenan dalam *tax avoidance* mendorong adanya konflik antara pemegang saham (prinsipal) dan manajer (agen), dimana pemegang saham tidak selamanya mengharapkan manajer untuk melakukan tindakan *tax avoidance* karena adanya biaya tambahan yang akan timbul. Sedangkan manajer demi memaksimalkan keuntungan yang diterima atas capaian kinerjanya akan melakukan tindakan *tax avoidance*. Dalam praktik *tax avoidance* akan berpotensi

terjadinya asimetri informasi dengan kata lain penurunan kandungan informasi pada laporan keuangan perusahaan, dimana informasi yang dimiliki oleh agen tidak berdampak dengan informasi yang dimiliki oleh prinsipal. Dalam hal ini manajemen secara konvensional memiliki lebih banyak informasi mengenai letak keuangan yang sebenarnya dan letak operasi entitas dari pemilik, hal ini akan berdampak pada penurunan nilai perusahaan (Handayani, 2020).

Konflik keagenan menyebabkan timbulnya biaya agensi atau *agency cost*. Biaya agensi merupakan biaya keagenan yang dikeluarkan untuk membenarkan apakah agen telah bertindak secara konsisten sesuai dengan kesepakatan kontrak perusahaan dengan prinsipal. Oleh karena itu, dalam menjalankan perannya dengan baik, manajemen perusahaan berhak diberikan insentif dan pengawasan yang optimal. Tujuan utama dari pemberian insentif adalah untuk memberikan tanggung jawab dan dorongan kepada manajemen dalam mengoptimalkan tingkatan kualitas dan kuantitas hasil kerjanya. Sedangkan pengawasan dapat dilakukan melalui pengeluaran biaya agensi dengan cara mengikat lembaga, mengaudit laporan keuangan, dan pembatasan keputusan manajemen (Sutanto dkk., 2019). Insentif dan pengawasan yang optimal akan berdampak pada rendahnya konflik agensi yang mungkin terjadi serta dapat dicapainya tujuan yang diharapkan bersama yaitu oleh agen dan prinsipal.

2.2.2. Signaling Theory

Signal merupakan suatu sikap yang dilakukan oleh perusahaan dalam penyampaian instruksi kepada pemegang saham tentang bagaimana manajemen mempertimbangkan prospek atau peluang perusahaan di masa depan (Brigham & Houston, 2006). Sinyal tersebut berupa informasi mengenai apa yang telah

dilakukan oleh manajemen dalam mewujudkan kemauan para pemiliknya. Informasi yang berkenaan dengan perusahaan sangatlah berarti bagi pihak eksternal. Informasi tersebut pada dasarnya disajikan dalam bentuk catatan atau gambaran kondisi perusahaan pada masa lalu, saat ini maupun masa yang akan datang demi kelangsungan hidup perusahaan dan bagaimana pengaruhnya terhadap perusahaan (Sutanto dkk., 2019).

Pemicu manajemen perusahaan dalam memberikan sinyal kepada pihak eksternal timbul karena adanya asimetri informasi, dimana dalam hal ini terdapat ketidakseimbangan atau keterlambatan informasi yang dimiliki oleh pemegang saham (Husna & Rahayu, 2020). Perusahaan yang mampu menghasilkan laba dengan stabil dan relatif meningkat dianggap sebagai sinyal positif yang dapat mempengaruhi opini pemegang saham dalam mengambil keputusan investasi yang terkait dengan kinerja manajemen perusahaan. Tanggapan positif tersebut akan mendorong naiknya minat para pemegang saham terhadap saham perusahaan sehingga nilai perusahaan mengalami peningkatan (Hairudin dkk., 2020).

2.2.3. Nilai Perusahaan

Nilai perusahaan dideskripsikan sebagai anggapan atau persepsi pemegang saham terhadap perusahaan dengan melibatkan tingkat harga saham (Tumanggor dkk., 2019). Harga saham diartikan sebagai harga penutupan pada saat saham diperdagangkan di pasar modal. Nilai perusahaan merupakan kinerja perusahaan yang tergambar dari harga saham yang dibentuk melalui tingkatan penawaran sekaligus permintaan dalam pasar modal yang merefleksikan penilaian publik (Harmono, 2009; Antoro dkk., 2020). Nilai perusahaan mampu memperlihatkan

hasil kinerja yang telah dicapai sekaligus gambaran prospek perusahaan pada masa yang akan datang.

Peningkatan nilai perusahaan menjadi tujuan perusahaan yang akan dicapai melalui pengoptimalan tingkatan pengembalian investasi kepada para pemegang saham. Nilai perusahaan yang tinggi merupakan dambaan para pemegang saham, sebab kompetensi perusahaan dalam memaksimalkan kekayaan pemegang saham dapat diketahui melalui tingginya nilai perusahaan (Ayuba dkk., 2019). Peningkatan nilai perusahaan merupakan suatu capaian perusahaan yang sesuai dengan dambaan para pemiliknya, dimana kesejahteraan pemilik akan mengalami peningkatan jika diiringi dengan meningkatnya nilai perusahaan.

Dengan kata lain, dapat diyakini nilai perusahaan mewujudkan kondisi yang digenggam perusahaan telah memiliki gambaran kepercayaan khalayak umum terhadap perusahaan setelah melalui proses operasional bertahun-tahun yakni sejak perusahaan didirikan hingga saat ini. Nilai perusahaan sama dengan harga yang bersedia dibayar oleh pemegang saham terhadap perusahaan, dimana tingginya nilai perusahaan akan merefleksikan tingginya tingkat pengembalian yang diperoleh pemegang saham. Sehingga kemakmuran pemegang saham semakin maksimal, hal ini telah sesuai dengan tujuan perusahaan yaitu meningkatkan nilai perusahaan (Handayani, 2020).

2.2.4. Struktur Modal

Struktur modal diartikan sebagai gambaran dari bentuk keseimbangan keuangan suatu perusahaan, dimana sumber pembiayaan perusahaan diperoleh dari modal hutang (pinjaman) dan modal sendiri (Fahmi, 2013; Hairudin dkk., 2020). Struktur modal merupakan suatu keseimbangan atau kombinasi modal asing

dengan modal ekuitas, dimana pada dasarnya modal asing diperoleh dari hutang, sedangkan modal ekuitas diperoleh dari laba ditahan dan juga kepemilikan saham (Umar dkk., 2020).

Kebijakan pendanaan yang ditempuh perusahaan dalam menentukan struktur permodalan bertujuan untuk mengoptimalkan keseimbangan struktur modal dalam perusahaan. Optimalnya struktur modal menandakan keseimbangan antara tingkat risiko dan pengembalian yang optimal pula sehingga dapat memaksimalkan harga saham perusahaan (Trijuniyanto dkk., 2019). Struktur modal perusahaan menyimpulkan bahwa bauran pendanaan yang berada dalam pengendalian yang baik dapat memaksimalkan nilai perusahaan. Sehingga keputusan pendanaan melalui struktur modal secara langsung akan mempengaruhi kondisi dan nilai perusahaan serta menentukan kompetensi perusahaan untuk bertahan dan berkembang (Antoro dkk., 2020).

2.2.5. Ukuran Perusahaan

Ukuran perusahaan didefinisikan sebagai skala yang menjadi patokan dalam membandingkan besar kecilnya suatu perusahaan. Dimana dalam hal ini, ukuran perusahaan dapat diklasifikasikan melalui total aset dan nilai pasar saham. Pada dasarnya ukuran perusahaan terbagi dalam tiga kategori yaitu perusahaan besar, perusahaan menengah dan perusahaan kecil (Trijuniyanto dkk., 2019). Ukuran perusahaan merupakan peningkatan dari kenyataan bahwa perusahaan besar akan memiliki kapitalisasi pasar yang besar, nilai buku yang besar, dan laba yang tinggi. Sedangkan perusahaan kecil akan memiliki kapitalisasi pasar kecil, nilai buku kecil, dan laba rendah (Tumanggor dkk., 2019).

Besar kecilnya perusahaan dapat ditentukan dengan menghitung besarnya

kuantitas aset dalam suatu perusahaan (Augustina dkk., 2020). Perusahaan dengan kuantitas aset yang besar merefleksikan bahwa perusahaan telah mencapai titik tahap jatuh tempo, dimana pada tahap ini arus kas perusahaan akan bernilai positif diikuti dengan dimilikinya prospek yang baik dalam kurun waktu relatif panjang, sekaligus menggambarkan bahwa perusahaan relatif lebih stabil dan lebih mampu menciptakan laba dibanding dengan perusahaan dengan kuantitas aset yang kecil (Bandanuji & Khoiruddin, 2020). Perusahaan berskala besar merefleksikan bahwa perusahaan tengah mengalami kemajuan. Kemajuan perusahaan akan memberi sinyal yang baik bagi para pemegang saham yang menyebabkan adanya respon positif, sehingga harga saham dan nilai perusahaan mengalami peningkatan (Antoro dkk., 2020).

2.2.6. Pertumbuhan Perusahaan

Pertumbuhan perusahaan merupakan perubahan total aset yang berupa kenaikan maupun penurunan yang dialami perusahaan selama satu periode (satu tahun) (Syaifulhaq dkk., 2020). Aset perusahaan yang dimaksud yaitu aktiva yang dipergunakan dalam aktivitas operasi perusahaan. Modal yang memadai diperlukan perusahaan yang tengah mengalami pertumbuhan tinggi untuk mendanai operasi perusahaan. Perusahaan dengan tingkatan pertumbuhan yang tinggi cenderung lebih banyak memanfaatkan pendanaan melalui hutang dibanding perusahaan dengan tingkat pertumbuhan lambat (Niar, 2019).

Pertumbuhan perusahaan menunjukkan upaya perusahaan dalam membentengi posisinya di tengah pertumbuhan ekonomi, khususnya pada sektor bisnis yang sejenis (Suwardika & Mustanda, 2017; Augustina dkk., 2020). Perspektif positif suatu perusahaan dapat diwujudkan melalui tingginya

pertumbuhan perusahaan, hal ini sesuai dengan harapan pihak-pihak yang terlibat dalam perusahaan yakni pihak internal maupun eksternal. Bagi pemegang saham, pertumbuhan perusahaan akan menunjukkan sinyal yang positif dan perkembangan yang baik, sehingga memiliki dampak yang menguntungkan. Semakin baik pertumbuhan perusahaan, dapat meningkatkan nilai perusahaan (Antoro dkk., 2020).

2.2.7. Tax Avoidance

Tax avoidance didefinisikan sebagai salah satu upaya atau strategi perusahaan dalam kebijakan perpajakannya untuk meminimalisir kewajiban perpajakan perusahaan secara legal berdasarkan dengan peraturan perpajakan yang berlaku. *Tax avoidance* merupakan suatu sebutan yang digunakan untuk menggambarkan pengaturan hukum oleh wajib pajak dalam menekan kewajiban pajaknya melalui pemanfaatan titik lemah hukum perpajakan yang ada (Widiiswa & Baskoro, 2020). Tindakan *tax avoidance* dapat dilakukan dengan memanfaatkan fasilitas insentif perpajakan, penangguhan perpajakan, dan fasilitas perpajakan yang ditanggung oleh negara (Fauzi & Isroah, 2019).

Tindakan *tax avoidance* dilakukan melalui kegiatan perencanaan pajak, yaitu upaya penekanan beban pajak serendah mungkin yang masih diperkenankan dalam peraturan perpajakan (Azam & Wang, 2020). tindakan tersebut dapat memberikan kesempatan kepada manajemen untuk meminimalkan beban pajak dan meningkatkan keuntungan atas laba perusahaan. Tindakan *tax avoidance* mampu menimbulkan peningkatan sekaligus penurunan pada nilai perusahaan. Peningkatan nilai perusahaan dapat terjadi akibat laba yang dicapai semakin besar (Harventy, 2017; Violeta & Serly, 2020). Namun, penurunan nilai perusahaan

terjadi akibat penurunan kandungan informasi dalam laporan keuangan perusahaan kepada pemegang saham, sehingga berpotensi timbulnya asimetri informasi antara perusahaan dengan pemegang sahamnya (Wardani & Juliani, 2018).

2.3. Pengembangan Hipotesis

2.3.1. Struktur Modal dan Ukuran Perusahaan terhadap Nilai Perusahaan

Struktur modal (*capital structure*) menjadi indikator penting bagi perusahaan dalam menentukan sumber pendanaan yang digunakan untuk mendanai kegiatan operasionalnya. Berdasarkan teori *agency*, keputusan struktur modal dengan meningkatkan pemanfaatan hutang digunakan manajemen sebagai alat untuk menekan pengeluaran arus kas perusahaan. Dimana dalam situasi ini, utang akan memiliki dampak positif terhadap nilai perusahaan. Namun, disisi lain tingginya tingkat hutang mengakibatkan tingginya resiko yang dihadapi oleh perusahaan. Sehingga pemegang saham cenderung lebih menginginkan perusahaan dengan tingkat resiko yang rendah, karena pada kenyataannya tingkat hutang yang tinggi akan menyebabkan risiko kebangkrutan yang tinggi pula yang akan berdampak pada penurunan tingkat kepercayaan pemegang saham. Hal ini akan berdampak negatif terhadap nilai perusahaan (Mangondu & Diantimala, 2016).

Ukuran perusahaan dinilai dari total aset yang dapat digunakan untuk menangkap peluang investasi yang menguntungkan, seperti memperluas prospek pangsa pasar. Berdasarkan teori *signaling*, ukuran perusahaan dengan skala yang besar mencerminkan stabilitas dan kemampuan lebih untuk menghasilkan keuntungan sehingga mampu memberikan *return* saham yang lebih tinggi kepada pemegang saham (Bandanuji & Khoiruddin, 2020). Perusahaan dengan skala

besar lebih mudah dipercaya oleh investor sebab perusahaan tersebut mampu memberikan sinyal positif atas kemakmuran yang lebih tinggi dibandingkan dengan perusahaan skala kecil, sehingga dapat meningkatkan harga saham dan nilai perusahaan.

Dengan demikian, Perusahaan berskala besar akan memerlukan pendanaan dalam menunjang operasionalnya. Dengan kata lain semakin besar ukuran perusahaan maka semakin besar pula kebutuhan pendanaan dalam aktivitas operasionalnya. Keadaan ini membuat perusahaan dengan skala besar akan lebih transparan dalam mengungkapkan kinerja perusahaan kepada pihak eksternal guna mempermudah perusahaan dalam memperoleh dana tambahan dari kreditur. Bertambahnya modal ini harus mampu menyeimbangkan antara penggunaan modal eksternal yaitu hutang dan modal sendiri untuk memperoleh struktur modal yang optimal, dengan demikian akan mempengaruhi besar kecilnya nilai perusahaan.

Penelitian perihal pengaruh struktur modal dan ukuran perusahaan terhadap nilai perusahaan pernah dilakukan oleh Umar dkk., (2020); Natsir & Yusbardini (2020); Trijunianto dkk., (2019) dimana pada penelitian ini ditemukan adanya pengaruh atau hubungan positif antara struktur modal dan ukuran perusahaan terhadap nilai perusahaan. Hipotesis atau rumusan permasalahan yang dapat dibentuk oleh peneliti berdasarkan dengan hasil paparan yang telah dijelaskan diatas adalah sebagai berikut:

H1a : Apakah struktur modal berpengaruh terhadap nilai perusahaan?

H1b : Apakah ukuran perusahaan berpengaruh terhadap nilai perusahaan?

H1c : Apakah struktur modal dan ukuran perusahaan berpengaruh terhadap nilai perusahaan?

2.3.2. Pertumbuhan Perusahaan dan *Tax Avoidance* terhadap Nilai Perusahaan

Pertumbuhan perusahaan merupakan perubahan peningkatan atau penurunan total aset suatu perusahaan yang menandakan bahwa perusahaan tengah mengalami perkembangan. Berdasarkan teori *signaling*, Pertumbuhan perusahaan menunjukkan adanya sinyal positif mengenai tingkat perkembangan perusahaan yang baik dimata pemegang saham dalam mempertimbangkan aspek keuntungan yang akan diperoleh (Husna & Rahayu, 2020). Aset didefinisikan sebagai sumber daya yang diperuntukkan bagi perusahaan dengan potensi manfaat ekonomi di masa depan. Perusahaan dengan pertumbuhan kuantitas aset yang besar akan lebih mudah mendapatkan atensi pemegang saham sebab perusahaan tersebut memiliki aspek positif, dan mampu mewujudkan tingkat pengembalian investasi yang diharapkan serta mampu memperlihatkan perkembangan perusahaan yang baik (Syaifulhaq dkk., 2020). Pertumbuhan perusahaan menampilkan dampak positif terhadap nilai perusahaan, dimana tingginya pertumbuhan perusahaan dapat meningkatkan nilai perusahaan (Sutanto dkk., 2019).

Tax avoidance merupakan upaya manajemen perusahaan dalam meminimalkan beban pajak perusahaan. Pemegang saham menginginkan perusahaan memiliki nilai perusahaan yang maksimal. Tindakan *tax avoidance* dapat meningkatkan nilai perusahaan, sebab laba yang diperoleh semakin besar. Besarnya laba perusahaan akan beriringan dengan jumlah pajak penghasilan yang besar pula. Hal ini yang mendorong manajemen perusahaan untuk melakukan

tindakan *tax avoidance* guna menghindari peningkatan beban pajaknya (Violeta & Serly, 2020). Namun berdasarkan teori keagenan, tindakan *tax avoidance* akan menyebabkan penurunan kandungan informasi dalam laporan keuangan perusahaan kepada pemegang saham, sehingga berpotensi timbulnya asimetri informasi antara perusahaan dengan pemegang sahamnya yang berdampak pada penurunan nilai perusahaan (Handayani, 2020).

Dengan demikian, pertumbuhan perusahaan dijadikan sebagai indikator dalam menilai peluang atau prospek perusahaan di masa mendatang dengan menimbang perubahan kuantitas aset yang dimiliki perusahaan. Perubahan kuantitas aset didasarkan pada tingginya laba yang dihasilkan oleh perusahaan akibat faktor pertumbuhan perusahaannya. Semakin tinggi laba perusahaan mengakibatkan semakin tinggi pula beban pajak perusahaan. Oleh karena itu perusahaan berupaya melakukan tindakan *tax avoidance* guna meminimalkan beban pajak yang menyebabkan keuntungan lebih besar, sehingga dividen yang dibayarkan kepada investor semakin besar. Hal ini akan memicu terjadinya investasi baru yang mampu meningkatkan harga saham dan nilai perusahaan. Perusahaan dengan tingkatan laba yang maksimal dapat menarik atensi investor sebab mampu memberikan kekayaan maksimal kepada pemegang saham. Sebaliknya praktik penghindaran pajak menimbulkan informasi mengenai laporan keuangan berkurang, hal ini berakibat pada penurunan nilai perusahaan (Hasanah dkk., 2019).

Penelitian terkait hubungan pertumbuhan perusahaan dan *tax avoidance* dengan nilai perusahaan pernah dilakukan oleh Sutanto dkk., (2019); Niar, (2019); Azam & Wang, (2020); Violeta & Serly, (2020) dimana pada penelitian ini

ditemukan hasil berupa adanya hubungan positif dan negatif antara pertumbuhan perusahaan dan *tax avoidance* dengan nilai perusahaan. Hipotesis atau rumusan permasalahan yang dapat dibentuk oleh peneliti berdasarkan dengan hasil paparan yang telah dijelaskan diatas adalah sebagai berikut:

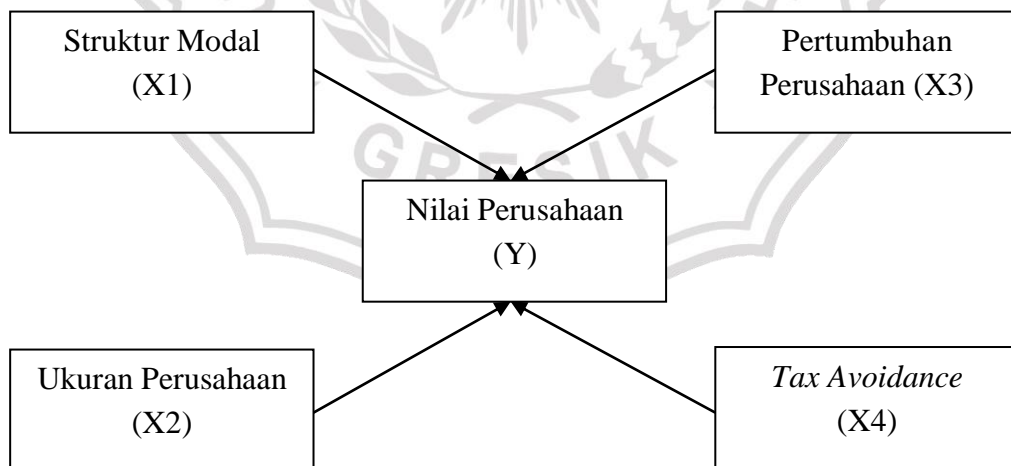
H2a : Apakah pertumbuhan perusahaan berpengaruh terhadap nilai perusahaan?

H2b : Apakah *tax avoidance* berpengaruh terhadap nilai perusahaan?

H2c : Apakah pertumbuhan perusahaan dan *tax avoidance* berpengaruh terhadap nilai perusahaan?

2.4. Kerangka Konseptual

Berdasarkan pada tinjauan teoritis dan pembahasan yang telah dipaparkan di atas, dapat dipergunakan sebagai dasar pemikiran terkait nilai perusahaan. Maka kerangka konseptual yang dikembangkan oleh peneliti dalam penelitian ini adalah:



2.1 Gambar Kerangka Konseptual

Berdasarkan gambar 2.1. kerangka konseptual diatas, penelitian kali ini memiliki empat variabel independen dan satu variabel dependen. Peneliti menetapkan struktur modal selaku variabel independen pertama (X1), ukuran perusahaan selaku variabel independen kedua (X2), pertumbuhan perusahaan selaku variabel independen ketiga (X3) dan *tax avoidance* selaku variabel independen keempat (X4). Kemudian nilai perusahaan ditetapkan selaku variabel dependen (Y).

