

**Pengaruh *Tax planning, Leverage*, dan
Profitabilitas terhadap Nilai Perusahaan
setelah Penerapan UU HPP pada Sub-sektor
*Food & Beverage***



TUGAS AKHIR

Diajukan sebagai salah satu syarat untuk menyelesaikan Program Diploma IV
(Sarjana Terapan) pada Program Diploma IV (Sarjana Terapan) Sekolah Vokasi
Universitas Diponegoro

Disusun Oleh:

Afrizal Eka Malikiano

40011422650223

PROGRAM STUDI D-IV (SARJANA TERAPAN)

AKUNTANSI PERPAJAKAN

SEKOLAH VOKASI

UNIVERSITAS DIPONEGORO

2026

PERSETUJUAN TUGAS AKHIR

Nama Penyusun : Afrizal Eka Malikiano
Nomor Induk Mahasiswa : 40011422650223
Fakultas : Sekolah Vokasi
Program Studi : Akuntansi Perpajakan
Judul Tugas Akhir : Pengaruh *Tax planning, Leverage*, dan
Profitabilitas terhadap Nilai Perusahaan setelah
Penerapan UU HPP pada Sub-sektor *Food &*
Beverage

Semarang, 3 Juni 2026

Dosen Pembimbing



Drs. Dul Muid, M.Si., Akt.

NIP. 196505131994031002

PENGESAHAN KELULUSAN UJIAN

Nama Penyusun : Afrizal Eka Malikiano
Nomor Induk Mahasiswa : 40011422650223
Fakultas : Sekolah Vokasi
Program Studi : Akuntansi Perpajakan
Judul Tugas Akhir : Pengaruh *Tax planning*, *Leverage*, dan
Profitabilitas terhadap Nilai Perusahaan setelah
Penerapan UU HPP pada Sub-sektor *Food &*
Beverage

Telah dinyatakan lulus ujian pada tanggal

Tim Penguji

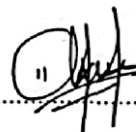
1. Drs. Dul Muid, M.Si., Akt.


(.....)

2. Deddy Sulestiyono, S.E., S.T., M.M.


(.....)

3. Apri Dwi Astuti, M.Si


(.....)

PERNYATAAN ORISINALITAS TUGAS AKHIR

Yang bertanda tangan dibawah ini saya, Afrizal Eka Malikiano, menyatakan bahwa tugas akhir/skripsi dengan judul: Pengaruh *Tax planning*, *Leverage*, dan Profitabilitas terhadap Nilai Perusahaan setelah Penerapan UU HPP pada Sub-sektor *Food & Beverage*, yang disusun untuk melengkapi persyaratan menjadi Sarjana Terapan pada Program Studi Sarjana Terapan Akuntansi Perpajakan Sekolah Vokasi Universitas Diponegoro adalah hasil tulisan saya sendiri.

Dengan ini saya menyatakan dengan sesungguhnya bahwa dalam tugas akhir ini tidak terdapat keseluruhan atau sebagian tulisan orang lain yang saya ambil dengan cara menyalin atau 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, tiru, 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 disengaja maupun tidak, dengan ini saya menyatakan menarik tugas akhir 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 ijazah yang telah diberikan oleh universitas batal saya terima.

Semarang, 19 Mei 2026

Yang membuat pernyataan,



Afrizal Eka Malikiano

NIM. 40011422650223

ABSTRAK

Perubahan kebijakan perpajakan melalui penerapan UU HPP meningkatkan urgensi penelitian terkait faktor-faktor yang memengaruhi nilai perusahaan, khususnya pada sektor *Food and beverage* yang mengalami fluktuasi nilai pasar. Penelitian ini bertujuan untuk menganalisis pengaruh *tax planning*, *leverage*, dan profitabilitas terhadap nilai perusahaan serta menjawab apakah ketiga variabel tersebut berpengaruh secara parsial maupun simultan. Penelitian ini menggunakan pendekatan kuantitatif dengan desain kausal. Data yang digunakan merupakan data sekunder dari laporan keuangan perusahaan sub-sektor *Food and beverage* yang terdaftar di Bursa Efek Indonesia periode penelitian. Teknik analisis yang digunakan adalah regresi linier berganda. Hasil penelitian menunjukkan bahwa *tax planning* dan *leverage* tidak berpengaruh signifikan terhadap nilai perusahaan, sedangkan profitabilitas berpengaruh positif dan signifikan terhadap nilai perusahaan. Secara simultan, ketiga variabel berpengaruh terhadap nilai perusahaan dengan tingkat penjelasan model yang moderat. Kesimpulannya, profitabilitas menjadi faktor dominan dalam menentukan nilai perusahaan, sehingga perusahaan perlu berfokus pada peningkatan kinerja laba.

Kata kunci: *tax planning*, *leverage*, profitabilitas, nilai perusahaan, UU HPP

ABSTRACT

Changes in tax policy through the implementation of the HPP Law have increased the urgency of research into factors influencing company value, particularly in the Food and beverage sector, which experiences market value fluctuations. This study aims to analyze the influence of tax planning, leverage, and profitability on company value and to determine whether these three variables have a partial or simultaneous influence. This study uses a quantitative approach with a causal design. The data used are secondary data from the financial statements of companies in the Food and beverage sub-sector listed on the Indonesia Stock Exchange during the study period. The analysis technique used was multiple linear regression. The results show that tax planning and leverage have no significant effect on company value, while profitability has a positive and significant effect. Simultaneously, all three variables influence company value with a moderate level of model explanation. In conclusion, profitability is the dominant factor in determining company value, so companies need to focus on improving profit performance.

Keywords: *tax planning, leverage, profitability, company value, HPP Law*

KATA PENGANTAR

Puji syukur penulis panjatkan kepada Allah SWT yang telah melimpahkan berkat rahmat, hidayah dan karunia-Nya serta shalawat dan salam penulis panjatkan kepada Nabi Muhammad Shallallahu'alaihi Wa Sallam sehingga penulis diberikan jalan terbaik dan tanpa hambatan dalam proses penyelesaian penelitian yang berjudul **“Pengaruh *Tax planning*, *Leverage*, dan *Profitabilitas* terhadap Nilai Perusahaan setelah Penerapan UU HPP pada Sub-sektor *Food & Beverage*”**.

Penelitian ini disusun guna memenuhi salah satu syarat menyelesaikan studi Sarjana Terapan dalam Program Studi S. Tr. Akuntansi Perpajakan Fakultas Sekolah Vokasi Universitas Diponegoro. Penulis menyadari dalam penyelesaian studi dan penulisan skripsi ini terdapat bantuan baik bimbingan, arahan, dan semangat yang tak henti-hentinya dari berbagai pihak baik secara langsung ataupun tidak langsung. Oleh karena itu, penulis menyampaikan penghargaan dan terimakasih yang tak terhingga kepada :

1. Prof. Dr. Suharnomo, S.E., M.Si. selaku Rektor Universitas Diponegoro Semarang.
2. Prof. Dr. Ir. Budiyo, M.Si. selaku Dekan Fakultas Sekolah Vokasi Universitas Diponegoro Semarang.
3. Apip S.E, M.Si. selaku Ketua Program Studi S.Tr. Akuntansi Perpajakan.
4. Drs. Dul Muid, M.Si., Akt. selaku dosen pembimbing tugas akhir sekaligus dosen wali penulis yang telah memberikan bimbingan, saran, arahan dan semangat kepada penulis mulai dari awal masuk perkuliahan sampai proses penyusunan tugas akhir.

5. Seluruh dosen Fakultas Sekolah Vokasi Universitas Diponegoro yang telah memberikan ilmu pengetahuan kepada penulis selama masa perkuliahan.
6. Seluruh *staff* dan karyawan Fakultas Sekolah Vokasi Universitas Diponegoro yang telah mendukung terciptanya fasilitas yang nyaman dan aman kepada penulis selama masa perkuliahan. `
7. Kepada kedua orang tua saya, paisal dan tyas, yang sudah memberi arahan arahan dan lantunan doa yang tak ada hentinya, Tugas akhir ini saya persembahkan kepada kedua orang tua saya.
8. Kepada adek-adek saya, salma dan salwa, yang selalu mensupport kakaknya ketika malas mengerjakan.
9. Kepada eyang kakung dan eyang uti saya, terimakasih atas doa dan wejangannya selama ini, dan senantiasa menyangi dan sabar kepada saya ketika saya salah.
10. Kepada keluarga besar penulis, yang senantiasa memanjatkan doa-doanya sehingga penulis dapat menyelesaikan tugas akhir ini.
11. Kepada anggota-anggota BP dan Stecu bes, Akhsa, Bariq, Dapa, Handis, Hanifah, Irvan, Jidan, Jule, Lopia, Nala, Romi yang termasuk sahabat sekaligus keluarga kecil penulis dan tempat bertukar pikiran selama proses penulisan tugas akhir ini.

12. Kepada kekasih penulis, Evy Shafika Sulistiyowaty, terimakasih banyak atas dukungan, motivasi, dan semangat yang telah diberikan selama ini, terimakasih sudah mau jadi tempat sedih dan tawa penulis.

13. Kepada Mikat HMPS Akuntansi Perpajakan periode 2024/2025, Ageng, Apul, Ara, Dinda, Mamad, Mohan, Raja, Sipa, Yupi, dan tidak lupa Rona yang sudah termasuk keluarga di Mikat, terimakasih atas pengalaman selama 1 periodenya, banyak pengalaman yang penulis dapatkan selama menjalani program-program yang teramat sangat chaos itu, terutama SAOTA, tapi dengan adanya kalian program-program tersebut dapat dijalankan dengan lancar.

Kebaikan serta dilipatgandakannya kebahagiaan. Penulis menyadari bahwa penulisan tugas akhir ini masih jauh dari kata sempurna. Dengan kerendahan hati, penulis memohon maaf dan terbuka terhadap kritik dan saran untuk perbaikan ke depan. Besar harapan penulis agar tugas akhir ini dapat memberikan manfaat bagi siapa saja yang membaca. Terima kasih.

Semarang, 19 Mei 2026

Yang membuat pernyataan,

A handwritten signature in black ink, appearing to be 'Afrizal Eka Malikiano', written over a horizontal line.

Afrizal Eka Malikiano

DAFTAR ISI

PERSETUJUAN TUGAS AKHIR	i
PENGESAHAN KELULUSAN UJIAN	ii
PERNYATAAN ORISINALITAS TUGAS AKHIR.....	iii
ABSTRAK.....	iv
ABSTRACT.....	v
KATA PENGANTAR.....	vi
DAFTAR ISI	ix
DAFTAR TABEL.....	xii
DAFTAR GAMBAR.....	xiii
DAFTAR LAMPIRAN	xiv
BAB I PENDAHULUAN	1
1.1 Latar Belakang	1
1.2 Rumusan Masalah	9
1.3 Tujuan dan Kegunaan Penelitian.....	10
1.3.1 Tujuan Penelitian	10
1.3.2 Kegunaan Penelitian	10
1.4 Sistematika Penulisan	12
BAB II TINJAUAN PUSTAKA.....	15
2.1 Landasan Teori dan Penelitian Terdahulu.....	15
2.1.1 Teori Agensi (<i>Agency Theory</i>).....	15
2.1.2 <i>Tax planning</i>	19
2.1.3 Nilai Perusahaan.....	21
2.1.4 <i>Leverage</i>	23
2.1.5 Profitabilitas	25
2.2 Penelitian Terdahulu	27
2.3 Kerangka Berpikir	28
2.4 Hipotesis	29
2.4.1 Pengaruh <i>Tax planning</i> terhadap Nilai Perusahaan	29
2.4.2 Pengaruh <i>Leverage</i> terhadap Nilai Perusahaan.....	30
2.4.3 Pengaruh profitabilitas terhadap Nilai Perusahaan	31
BAB III METODE PENELITIAN	33
3.1 Populasi dan Sampel	33
3.1.1 Populasi.....	33

3.1.2 Sampel	34
3.2 Definisi Operasional Variabel	36
3.2.1 Nilai Perusahaan.....	37
3.2.2 <i>Tax planning</i>	38
3.2.3 <i>Leverage</i>	39
3.2.4 Profitabilitas	41
3.3 Jenis dan Sumber Data	42
3.4 Teknik Pengumpulan Data.....	42
3.5 Teknik Analisis Data	43
3.5.1 Uji Statistik Deskriptif.....	43
3.5.2 Uji Asumsi Klasik	43
3.5.2.1 Uji Normalitas	44
3.5.2.2 Uji Multikolinieritas	44
3.5.2.3 Uji Heteroskedastisitas.....	45
3.5.2.4 Uji Autokorelasi.....	45
3.5.3 Analisis Regresi Linear Berganda	46
3.5.4 Pengujian Hipotesis	47
3.5.5.1 Uji Statistik F (F-test)	47
3.5.5.2 Uji Koefisien Determinasi (R^2)	48
3.5.5.3 Uji Parsial (t-test).....	48
BAB IV HASIL DAN PEMBAHASAN.....	50
4.1 Gambaran Umum.....	50
4.2 Statistika Deskriptif.....	52
4.3 Hasil Analisis Data	55
4.3.1 Uji Asumsi Klasik	55
4.3.1.1 Uji Normalitas	56
4.3.1.2 Uji Multikolinearitas	59
4.3.1.3 Uji Heteroskedastisitas.....	60
4.3.1.4 Uji Autokorelasi.....	61
4.3.2 Pengujian Hipotesis	62
4.3.2.1 Hasil Analisis Regresi Sederhana	62
4.3.2.2 Hasil Uji Statistik (<i>F-Test</i>)	64
4.3.2.3 Uji Koefisien Determinasi (R^2).....	65
4.3.2.4 Hasil Uji Parsial (<i>t-test</i>).....	65

4.4 Interpretasi Hasil dan Pembahasan	67
4.4.1 Pengaruh <i>Tax planning</i> terhadap Nilai Perusahaan	67
4.4.2 Pengaruh <i>Leverage</i> terhadap Nilai Perusahaan.....	68
4.4.3 Pengaruh Profitabilitas terhadap Nilai Perusahaan	69
BAB V PENUTUP.....	71
5.1 Kesimpulan	71
5.2 Keterbatasan dan Saran	73
5.2.1 Keterbatasan.....	73
5.2.2 Saran	74
5.3 Implikasi	75
5.3.1 Implikasi Teoritis.....	75
5.3.2 Implikasi Praktis.....	75
DAFTAR PUSTAKA	77
DAFTAR LAMPIRAN	80

DAFTAR TABEL

Tabel 2. 1 Penelitian Terdahulu	27
Tabel 4. 1 Kriteria Pemilihan Sampel	50
Tabel 4. 2 Daftar Perusahaan yang Menjadi Sampel	51
Tabel 4. 3 Hasil Analisis Uji Statistik Deskriptif.....	53
Tabel 4. 4 Hasil Uji Normalitas Kolmogorov-Smirnov	56
Tabel 4. 5 Hasil Uji Normalitas Kolmogorov-Smirnov setelah Transform	57
Tabel 4. 6 Hasil Uji Normalitas Kolmogorov-Smirnov setelah Cochrane-Orcutt	58
Tabel 4. 7 Hasil Uji Multikolienaritas.....	59
Tabel 4. 8 Hasil Uji Autokorelasi sebelum Tranform	61
Tabel 4. 9 Hasil Uji Autokorelasi Setelah Transform.....	62
Tabel 4. 10 Hasil Analisis Regresi Berganda	63
Tabel 4. 11 Hasil Uji Statistik (F-Test)	64
Tabel 4. 12 Hasil Uji Koefesien (R^2)	65
Tabel 4. 13 Hasil Uji Parsial (t-test)	66

DAFTAR GAMBAR

Gambar 2. 1 Kerangka Berpikir	29
Gambar 4. 1 Uji Heteroskedastisitas.....	60

DAFTAR LAMPIRAN

Lampiran 1. Tabulasi Data	80
Lampiran 2. Uji Statistik Deskriptif	84
Lampiran 3. Uji Normalitas sebelum Transform.....	84
Lampiran 4. Uji Normalitas setelah Kolmogorov-Smirnov	85
Lampiran 5. Uji Multikolinearitas	86
Lampiran 6. Uji Heteroskedastisitas	86
Lampiran 7. Uji Autokorelasi sebelum Transform	87
Lampiran 8. Uji Autokorelasi setelah Transform	87
Lampiran 9. Uji Analisis Regresi Berganda	88
Lampiran 10. Hasil Uji Statistik (F-Test).....	88
Lampiran 11. Uji Koefisien Determinasi (R^2)	88
Lampiran 12. Hasil Uji Parsial (T-Test)	88

BAB I

PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang

Perubahan kebijakan perpajakan di Indonesia dalam beberapa tahun terakhir menunjukkan arah reformasi yang lebih sistematis dan terstruktur. Pemerintah melakukan penyesuaian regulasi untuk memperkuat basis penerimaan negara dan meningkatkan efektivitas sistem perpajakan. Salah satu kebijakan utama adalah pemberlakuan Undang-Undang Harmonisasi Peraturan Perpajakan (UU HPP) yang mengintegrasikan berbagai ketentuan pajak dalam satu kerangka. Kebijakan ini bertujuan meningkatkan kepatuhan wajib pajak serta menciptakan sistem perpajakan yang lebih adil dan efisien. Perubahan tersebut juga mendorong perusahaan untuk menyesuaikan strategi fiskal agar tetap optimal dalam kondisi regulasi baru. Transformasi ini berdampak langsung pada strategi keuangan perusahaan lintas sektor industri (Santoso & Pratiwi, 2023).

Implementasi UU HPP memberikan dampak signifikan terhadap pengambilan keputusan keuangan perusahaan. Perusahaan perlu meninjau ulang kebijakan investasi agar sesuai dengan beban pajak yang berlaku. Struktur modal juga menjadi perhatian utama karena dapat memengaruhi efisiensi pajak dan risiko keuangan. Selain itu, kebijakan dividen ikut terdampak karena perusahaan harus menyeimbangkan laba ditahan dan distribusi kepada pemegang saham. Perubahan regulasi ini mendorong manajemen untuk lebih adaptif dalam menyusun strategi keuangan jangka panjang. Penyesuaian tersebut menjadi bagian penting dalam

menjaga stabilitas kinerja perusahaan di tengah perubahan kebijakan fiskal (Wahyuda, 2025).

Sektor *Food and beverage* (F&B) merupakan salah satu sektor yang memiliki sensitivitas terhadap perubahan kebijakan ekonomi dan fiskal. Sektor ini memiliki kontribusi besar terhadap pertumbuhan industri manufaktur konsumsi di Indonesia. Permintaan produk F&B relatif stabil karena berkaitan dengan kebutuhan dasar masyarakat. Namun, biaya produksi pada sektor ini sangat dipengaruhi oleh harga bahan baku dan kebijakan pajak. Perubahan regulasi perpajakan dapat memengaruhi margin keuntungan perusahaan dalam sektor ini. Oleh karena itu, sektor F&B menjadi salah satu objek penting dalam analisis dampak kebijakan fiskal (Arianto et al., 2023).

Dalam konteks pasar modal, nilai perusahaan menjadi indikator utama yang mencerminkan persepsi investor terhadap kinerja perusahaan. Salah satu proksi yang umum digunakan adalah Tobin's Q yang mengukur perbandingan antara nilai pasar dan nilai aset perusahaan. Rasio ini menggambarkan ekspektasi pasar terhadap prospek pertumbuhan perusahaan di masa depan. Semakin tinggi nilai Tobin's Q, semakin besar kepercayaan investor terhadap kemampuan perusahaan menciptakan nilai tambah. Nilai perusahaan juga mencerminkan efektivitas manajemen dalam mengelola sumber daya secara optimal. Oleh karena itu, Tobin's Q menjadi indikator penting dalam evaluasi kinerja perusahaan di pasar modal (Yerikho, 2023).

Berdasarkan data perusahaan sub-sektor *Food and beverage* yang terdaftar di Bursa Efek Indonesia periode 2020–2024, terjadi tren penurunan nilai rata-rata

Tobin's Q. Pada tahun 2020 nilai rata-rata tercatat sebesar 2,45 yang kemudian menurun secara bertahap hingga mencapai 2,00 pada tahun 2024. Penurunan ini menunjukkan adanya pelemahan persepsi pasar terhadap kinerja sektor F&B. Kondisi tersebut mengindikasikan bahwa ekspektasi pertumbuhan perusahaan mengalami penyesuaian dalam lima tahun terakhir. Faktor eksternal seperti inflasi, perubahan pajak, dan daya beli masyarakat turut memengaruhi kondisi ini. Data tersebut bersumber dari laporan resmi Bursa Efek Indonesia tahun 2024.

Selain tren agregat, beberapa perusahaan dalam sektor F&B juga menunjukkan fluktuasi nilai perusahaan yang cukup signifikan. Perusahaan INDF mengalami penurunan nilai dari 0,88 menjadi 0,79 selama periode pengamatan. Sementara itu, MYOR mengalami penurunan dari 3,49 menjadi 2,52 pada periode yang sama. Perbedaan ini menunjukkan adanya heterogenitas kinerja antar perusahaan dalam satu sektor industri. Variasi tersebut mengindikasikan bahwa faktor internal perusahaan memiliki peran penting dalam menentukan nilai perusahaan. Data ini juga menunjukkan bahwa tidak semua perusahaan mampu mempertahankan valuasi pasar yang stabil.

Fluktuasi nilai perusahaan tersebut mengindikasikan adanya faktor internal yang memengaruhi keputusan investor dalam menilai perusahaan. Literatur keuangan menjelaskan bahwa *tax planning*, *leverage*, dan profitabilitas merupakan determinan utama dalam pembentukan nilai perusahaan. Ketiga variabel tersebut mencerminkan efektivitas strategi manajemen dalam mengelola keuangan perusahaan. *Tax planning* berkaitan dengan efisiensi beban pajak yang dapat meningkatkan laba bersih. *Leverage* mencerminkan struktur pendanaan yang

memengaruhi risiko dan return perusahaan. Profitabilitas menunjukkan kemampuan perusahaan dalam menghasilkan keuntungan secara konsisten (Saputra & Fajaruddin, 2023).

Penelitian terdahulu menunjukkan bahwa hubungan antara *tax planning* dan nilai perusahaan masih bersifat inkonsisten. Santoso & Pratiwi (2023) menemukan bahwa *tax planning* tidak berpengaruh signifikan terhadap nilai perusahaan, sementara profitabilitas memiliki pengaruh positif yang signifikan. Temuan ini menunjukkan bahwa kinerja operasional perusahaan lebih dominan dalam menentukan nilai perusahaan dibandingkan strategi pajak. Sebaliknya, Ninia & Chandika (2025) menemukan bahwa *tax planning* memiliki pengaruh signifikan terhadap nilai perusahaan. Hasil tersebut mengindikasikan bahwa efisiensi pajak dapat meningkatkan laba bersih dan memberikan sinyal positif kepada investor. Perbedaan hasil ini menunjukkan bahwa hubungan antara *tax planning* dan nilai perusahaan dipengaruhi oleh kondisi tertentu yang belum sepenuhnya dipahami. Oleh karena itu, diperlukan penelitian lanjutan untuk menjelaskan faktor-faktor yang menyebabkan inkonsistensi tersebut.

Tax planning merupakan strategi manajemen dalam mengoptimalkan beban pajak melalui skema yang sesuai dengan regulasi yang berlaku. Strategi ini bertujuan meningkatkan efisiensi arus kas perusahaan melalui penghematan pajak yang sah. Peningkatan arus kas dapat digunakan untuk investasi maupun ekspansi usaha. Selain itu, praktik *tax planning* juga dapat memberikan sinyal positif kepada investor terkait efisiensi manajemen perusahaan. Namun, efektivitas *tax planning* sangat bergantung pada tingkat kepatuhan dan transparansi perusahaan. Dalam

konteks tertentu, *tax planning* dapat memperkuat nilai perusahaan apabila dilakukan secara optimal (Santoso & Pratiwi, 2023).

Meskipun *tax planning* dapat memberikan manfaat finansial, praktik ini juga memiliki potensi risiko jika dilakukan secara agresif. Investor dapat menilai strategi tersebut sebagai indikasi peningkatan risiko kepatuhan pajak. Kondisi ini dapat memengaruhi persepsi pasar terhadap stabilitas perusahaan. Hubungan antara *tax planning* dan nilai perusahaan tidak selalu bersifat linier karena dipengaruhi oleh faktor kepercayaan dan regulasi. Perubahan kebijakan fiskal seperti UU HPP turut memperkuat sensitivitas pasar terhadap strategi perpajakan perusahaan. Oleh karena itu, dinamika ini menjadi perhatian penting dalam analisis nilai perusahaan (Wahyuda et al., 2023).

Selain *tax planning*, *leverage* juga menjadi variabel fundamental dalam menentukan nilai perusahaan pada sektor manufaktur konsumsi. *Leverage* menggambarkan sejauh mana perusahaan menggunakan sumber dana eksternal berupa utang untuk membiayai operasional dan ekspansi bisnis. Penggunaan utang dapat meningkatkan kapasitas investasi perusahaan ketika dikelola secara efektif. Namun, peningkatan utang juga akan menambah beban bunga yang harus ditanggung perusahaan. Kondisi ini menciptakan trade-off antara peningkatan return dan peningkatan risiko keuangan. Oleh karena itu, *leverage* menjadi indikator penting yang diperhatikan oleh investor dalam menilai stabilitas perusahaan (Tobing et al., 2022).

Tingkat *leverage* yang optimal dapat memberikan dampak positif terhadap nilai perusahaan melalui peningkatan efisiensi penggunaan modal. Struktur modal

yang seimbang memungkinkan perusahaan meningkatkan return on equity tanpa meningkatkan risiko secara berlebihan. Investor cenderung merespons positif perusahaan dengan struktur utang yang terkendali dan produktif. Sebaliknya, *leverage* yang terlalu tinggi dapat meningkatkan risiko gagal bayar dan tekanan likuiditas. Kondisi tersebut dapat menurunkan kepercayaan pasar terhadap prospek perusahaan. Dengan demikian, hubungan *leverage* dan nilai perusahaan sangat bergantung pada tingkat pengelolaan risiko yang diterapkan manajemen (Arianto et al., 2023).

Selain *leverage*, profitabilitas juga menjadi indikator utama dalam menilai kinerja dan prospek perusahaan. Profitabilitas mencerminkan kemampuan perusahaan dalam menghasilkan laba dari aset, ekuitas, maupun penjualan yang dimiliki. Rasio profitabilitas seperti ROA dan ROE sering digunakan investor untuk menilai efisiensi operasional perusahaan. Semakin tinggi tingkat profitabilitas, semakin besar kemampuan perusahaan dalam menciptakan nilai tambah. Hal ini menunjukkan bahwa perusahaan memiliki manajemen yang efektif dalam mengelola sumber daya. Oleh karena itu, profitabilitas menjadi sinyal penting dalam proses pengambilan keputusan investasi (Sari & Rahma, 2022).

Perusahaan dengan tingkat profitabilitas yang tinggi cenderung memiliki nilai perusahaan yang lebih baik di mata pasar modal. Kondisi ini terjadi karena laba yang tinggi mencerminkan kinerja operasional yang efisien dan berkelanjutan. Investor menilai bahwa perusahaan dengan profitabilitas tinggi memiliki prospek pertumbuhan yang lebih stabil. Selain itu, profitabilitas yang baik juga meningkatkan kemampuan perusahaan dalam membagikan dividen kepada

pemegang saham. Hal ini memperkuat daya tarik saham di pasar modal. Dengan demikian, profitabilitas memiliki peran strategis dalam meningkatkan nilai perusahaan (Badriyah & Rahardjo, 2022).

Meskipun berbagai penelitian telah dilakukan, hasil empiris mengenai pengaruh *tax planning*, *leverage*, dan profitabilitas terhadap nilai perusahaan masih menunjukkan perbedaan hasil. Beberapa studi menemukan bahwa *tax planning* berpengaruh positif signifikan terhadap nilai perusahaan. Namun, penelitian lain menunjukkan bahwa pengaruh tersebut tidak konsisten pada kondisi tertentu. Variasi hasil juga ditemukan pada variabel *leverage* dan profitabilitas dalam berbagai sektor industri. Perbedaan ini menunjukkan bahwa hubungan antar variabel dipengaruhi oleh karakteristik perusahaan dan kondisi ekonomi. Ketidakkonsistenan ini menjadi dasar penting untuk pengembangan penelitian lanjutan (Saputra & Fajaruiddin, 2023).

Penelitian sebelumnya juga menunjukkan bahwa konteks industri memiliki peran penting dalam menentukan arah hubungan antar variabel keuangan. Pada sektor *Food and beverage*, dinamika operasional dan struktur biaya yang khas dapat memengaruhi hasil penelitian. Selain itu, perubahan regulasi perpajakan turut memberikan dampak yang berbeda pada setiap perusahaan. Beberapa penelitian menemukan pengaruh signifikan, sementara lainnya menunjukkan hasil yang tidak konsisten. Hal ini menunjukkan bahwa variabel keuangan tidak bekerja secara seragam di semua kondisi industri. Oleh karena itu, sektor F&B menjadi konteks yang relevan untuk analisis lebih lanjut (Arianto et al., 2023).

Keterbatasan penelitian terdahulu terletak pada minimnya kajian yang

berfokus pada periode setelah penerapan UU HPP. Sebagian besar penelitian masih menggunakan data sebelum reformasi pajak atau pada fase awal implementasi. Kondisi ini menyebabkan belum tergambaranya dampak kebijakan secara komprehensif terhadap perilaku perusahaan. Selain itu, perubahan struktur pajak setelah UU HPP juga belum banyak dianalisis secara mendalam dalam konteks pasar modal. Hal ini menunjukkan adanya kebutuhan untuk penelitian yang lebih aktual dan relevan. Oleh karena itu, analisis pada periode pasca UU HPP menjadi sangat penting (Santoso & Pratiwi, 2023).

Selain itu, penelitian sebelumnya masih terbatas dalam mengintegrasikan data empiris terbaru yang mencerminkan kondisi pasar terkini. Banyak studi belum memasukkan dinamika ekonomi pasca reformasi perpajakan secara menyeluruh. Akibatnya, hasil penelitian belum sepenuhnya menggambarkan realitas yang terjadi pada perusahaan di BEI. Hal ini menciptakan kesenjangan penelitian atau research gap yang perlu diisi. Kesenjangan ini terutama terlihat pada sektor F&B yang mengalami fluktuasi nilai perusahaan. Oleh karena itu, penelitian lanjutan diperlukan untuk memberikan gambaran yang lebih akurat (Yerikho, 2023).

Berdasarkan fenomena penurunan rata-rata Tobin's Q, perubahan kebijakan perpajakan melalui UU HPP, serta inkonsistensi hasil penelitian terdahulu, maka diperlukan kajian empiris yang lebih komprehensif. Penelitian ini bertujuan untuk menganalisis pengaruh *tax planning*, *leverage*, dan profitabilitas terhadap nilai perusahaan pada sektor *Food and beverage* di BEI. Fokus penelitian berada pada periode setelah penerapan UU HPP agar lebih relevan dengan kondisi aktual. Hasil penelitian diharapkan dapat memberikan kontribusi teoritis dalam pengembangan

literatur keuangan dan perpajakan. Selain itu, penelitian ini juga diharapkan memberikan implikasi praktis bagi manajemen perusahaan dan investor. Dengan demikian, penelitian ini memiliki relevansi akademik dan praktis yang kuat.

1.2 Rumusan Masalah

Perubahan kebijakan perpajakan melalui penerapan Undang-Undang Harmonisasi Peraturan Perpajakan (UU HPP) telah membawa implikasi signifikan terhadap strategi keuangan perusahaan, khususnya dalam sektor *Food and beverage* yang memiliki kontribusi penting terhadap perekonomian nasional. Penyesuaian regulasi ini mendorong perusahaan untuk mengoptimalkan kebijakan pajak, struktur modal, dan kinerja operasional agar tetap kompetitif di pasar modal. Dalam konteks tersebut, nilai perusahaan yang tercermin melalui Tobin's Q mengalami fluktuasi selama periode observasi, yang mengindikasikan adanya faktor internal yang memengaruhi persepsi investor. Berdasarkan kondisi tersebut, diperlukan analisis empiris untuk menguji pengaruh variabel keuangan utama terhadap nilai perusahaan pada periode pasca implementasi UU HPP.

Berdasarkan uraian tersebut, maka rumusan masalah dalam penelitian ini adalah sebagai berikut:

1. Apakah *tax planning* berpengaruh terhadap nilai perusahaan pada sub-sektor *Food and beverage* yang terdaftar di Bursa Efek Indonesia setelah penerapan UU HPP?

2. Apakah *leverage* berpengaruh terhadap nilai perusahaan pada sub-sektor *Food and beverage* yang terdaftar di Bursa Efek Indonesia setelah penerapan UU HPP?
3. Apakah profitabilitas berpengaruh terhadap nilai perusahaan pada sub-sektor *Food and beverage* yang terdaftar di Bursa Efek Indonesia setelah penerapan UU HPP?

1.3 Tujuan dan Kegunaan Penelitian

Tujuan penelitian ini adalah untuk memperoleh pemahaman yang lebih komprehensif mengenai pengaruh *tax planning*, *leverage*, dan profitabilitas terhadap nilai perusahaan dalam konteks pasca penerapan UU HPP. Selain itu, kegunaan penelitian ini dijelaskan berdasarkan pengetahuan teoritis maupun praktis.

1.3.1 Tujuan Penelitian

1. Menganalisis pengaruh *tax planning* terhadap nilai perusahaan pada subsektor *food & beverage* setelah penerapan UU HPP.
2. Menganalisis pengaruh *leverage* terhadap nilai perusahaan pada sub-sektor *Food and beverage* yang terdaftar di Bursa Efek Indonesia setelah penerapan UU HPP.
3. Menganalisis pengaruh profitabilitas terhadap nilai perusahaan pada sub-sektor *Food and beverage* yang terdaftar di Bursa Efek Indonesia setelah penerapan UU HPP.

1.3.2 Kegunaan Penelitian

1. Kegunaan Teoritis

Secara teoritis, penelitian ini memberikan kontribusi terhadap pengembangan literatur dalam bidang akuntansi keuangan dan perpajakan, khususnya terkait determinan nilai perusahaan pada sektor manufaktur konsumsi. Dengan menggunakan Agency Theory sebagai landasan utama, penelitian ini memperkuat pemahaman bahwa keputusan keuangan perusahaan merupakan hasil interaksi antara manajer sebagai agen dan pemegang saham sebagai prinsipal. Hasil penelitian ini diharapkan dapat memperkaya kajian empiris mengenai bagaimana *tax planning*, *leverage*, dan profitabilitas berperan sebagai mekanisme pengelolaan kepentingan dalam hubungan keagenan. Selain itu, penelitian ini juga memberikan kontribusi dalam menjelaskan bagaimana kebijakan perpajakan terbaru, yaitu UU HPP, memengaruhi perilaku manajerial dalam pengambilan keputusan keuangan perusahaan. Dengan demikian, penelitian ini memperluas bukti empiris terkait penerapan Agency Theory dalam konteks pasar modal Indonesia, khususnya pada sektor *Food and beverage*, serta dapat menjadi referensi bagi penelitian selanjutnya yang mengkaji hubungan variabel keuangan dan nilai perusahaan dalam kondisi regulasi perpajakan yang dinamis.

2. Kegunaan Praktis

- Bagi Perusahaan

Memberikan informasi bagi manajemen dalam merumuskan strategi *tax planning* yang optimal dengan mempertimbangkan struktur modal dan tingkat profitabilitas untuk meningkatkan nilai perusahaan.

- Bagi Investor

Menjadi bahan pertimbangan dalam pengambilan keputusan investasi dengan memahami pengaruh strategi perpajakan dan kondisi keuangan perusahaan terhadap nilai perusahaan.

- Bagi Penulis

Melalui proses penelitian, penulis dapat meningkatkan pemahaman mengenai konsep *tax planning*, nilai perusahaan, *leverage*, dan profitabilitas secara lebih mendalam. Selain itu, penulis juga memperoleh pengalaman dalam mengolah data kuantitatif, melakukan analisis statistik, serta menginterpretasikan hasil penelitian secara sistematis.

- Bagi Peneliti Selanjutnya

Menjadi referensi tambahan dalam penelitian selanjutnya yang berkaitan dengan *tax planning*, *leverage*, profitabilitas, dan nilai perusahaan dalam konteks kebijakan perpajakan terbaru.

1.4 Sistematika Penulisan

BAB I PENDAHULUAN

Bab ini menguraikan latar belakang masalah yang menjelaskan konteks perubahan kebijakan perpajakan melalui UU HPP serta urgensi penelitian terkait *tax planning*, *leverage*, profitabilitas dan nilai perusahaan. Selain itu, bab ini memuat rumusan masalah yang menjadi fokus kajian penelitian, tujuan penelitian yang hendak dicapai, serta manfaat penelitian baik secara teoretis, praktis, maupun

bagi penulis. Pada bagian akhir, disajikan sistematika penulisan skripsi untuk memberikan gambaran alur penelitian secara keseluruhan.

BAB II TINJAUAN PUSTAKA

Bab ini membahas landasan teori yang relevan dengan penelitian, meliputi teori keagenan, konsep *tax planning*, nilai perusahaan, *leverage*, profitabilitas, serta kebijakan perpajakan UU HPP. Selain itu, bab ini menyajikan hasil penelitian terdahulu yang berkaitan dengan topik penelitian untuk mengidentifikasi kesenjangan penelitian. Selanjutnya, dikembangkan kerangka pemikiran yang menggambarkan hubungan antar variabel penelitian. Pada bagian akhir, disusun hipotesis penelitian yang akan diuji secara empiris menggunakan pendekatan kuantitatif.

BAB III METODE PENELITIAN

Bab ini menjelaskan desain penelitian dengan pendekatan kuantitatif yang digunakan untuk menguji hubungan antar variabel. Uraian dalam bab ini meliputi jenis dan pendekatan penelitian, populasi dan sampel penelitian, serta teknik pengambilan sampel yang digunakan. Selain itu, dijelaskan jenis dan sumber data yang digunakan, serta teknik pengumpulan data melalui metode dokumentasi dan studi pustaka. Bab ini juga memuat definisi operasional variabel, instrumen penelitian, serta teknik analisis data yang digunakan, termasuk statistik deskriptif, uji asumsi klasik, dan analisis regresi.

BAB IV HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

Bab ini menyajikan hasil penelitian secara sistematis berdasarkan data yang

telah diolah. Penyajian hasil meliputi deskripsi objek penelitian, analisis data, serta hasil pengujian hipotesis menggunakan metode yang telah ditentukan. Selanjutnya, dilakukan pembahasan dengan menginterpretasikan hasil penelitian dan mengaitkannya dengan teori serta penelitian terdahulu. Bab ini juga menjelaskan implikasi dari temuan penelitian dalam konteks hubungan antara *tax planning*, *leverage*, profitabilitas, dan nilai perusahaan.

BAB V PENUTUP

Bab ini memuat kesimpulan penelitian yang merangkum hasil utama sesuai dengan tujuan penelitian yang telah ditetapkan. Selain itu, dijelaskan implikasi teoretis dan praktis dari hasil penelitian yang diperoleh. Bab ini juga menguraikan keterbatasan penelitian yang dihadapi selama proses penelitian. Pada bagian akhir, disampaikan saran bagi penelitian selanjutnya serta rekomendasi bagi pihak-pihak terkait dalam mengimplementasikan hasil penelitian.

BAB II

TINJAUAN PUSTAKA

2.1 Landasan Teori dan Penelitian Terdahulu

2.1.1 Teori Agensi (*Agency Theory*)

Landasan teori utama dalam penelitian ini adalah Agency Theory yang dikembangkan oleh Jensen & Meckling (1976). Teori ini menjelaskan bahwa perusahaan dipandang sebagai suatu rangkaian kontrak antara pemilik modal (principal) dan manajemen (agent), di mana principal memberikan wewenang kepada agent untuk mengelola sumber daya perusahaan dengan tujuan utama memaksimalkan nilai perusahaan. Dalam perspektif ini, tujuan utama perusahaan tidak hanya berorientasi pada laba jangka pendek, tetapi juga pada peningkatan kesejahteraan pemegang saham secara berkelanjutan melalui peningkatan nilai pasar perusahaan. Namun demikian, hubungan kontraktual tersebut tidak selalu berjalan harmonis karena terdapat perbedaan kepentingan yang melekat antara kedua pihak. Perbedaan orientasi ini sering menimbulkan potensi konflik yang dapat mempengaruhi pengambilan keputusan strategis perusahaan. Oleh karena itu, agency theory menjadi dasar penting dalam menjelaskan perilaku manajerial dalam konteks penelitian ini.

Konflik keagenan muncul ketika agent tidak selalu bertindak sesuai dengan kepentingan principal dalam pengelolaan perusahaan. Hal ini dipicu oleh adanya asimetri informasi, yaitu kondisi ketika manajer memiliki akses informasi yang

lebih lengkap dan lebih cepat dibandingkan pemegang saham. Ketidakseimbangan informasi tersebut memberikan ruang bagi manajer untuk mengambil keputusan yang tidak sepenuhnya mencerminkan kepentingan pemilik modal. Dalam kondisi tertentu, manajer dapat bertindak oportunistik seperti memaksimalkan keuntungan pribadi, mempertahankan posisi jabatan, atau mengatur laporan keuangan agar terlihat lebih baik. Tindakan tersebut dapat meningkatkan agency cost yang pada akhirnya menurunkan efisiensi perusahaan. Oleh karena itu, mekanisme pengawasan menjadi elemen penting dalam meminimalkan konflik keagenan.

Dalam konteks penelitian ini, *tax planning* dipandang sebagai salah satu keputusan strategis manajerial yang berada dalam ruang lingkup agency theory. Manajer memiliki kewenangan untuk merancang strategi perpajakan guna mengoptimalkan beban pajak sehingga meningkatkan laba setelah pajak perusahaan. Efisiensi pajak tersebut pada dasarnya dapat meningkatkan arus kas dan nilai perusahaan apabila dilakukan secara optimal dan sesuai regulasi. Namun, *tax planning* yang terlalu agresif dapat menimbulkan risiko seperti pemeriksaan pajak, sanksi administrasi, hingga penurunan reputasi perusahaan di mata pasar. Armstrong et al. (2020) menjelaskan bahwa *tax planning* sering digunakan manajer sebagai alat untuk meningkatkan kinerja jangka pendek yang dapat berdampak pada persepsi investor. Oleh karena itu, *tax planning* memiliki dualitas peran dalam meningkatkan nilai perusahaan sekaligus memunculkan risiko keagenan.

Selanjutnya, *leverage* dalam perspektif agency theory dipandang sebagai salah satu mekanisme kontrol eksternal yang dapat membatasi perilaku oportunistik

manajer. Jensen & Meckling (1976) menyatakan bahwa penggunaan utang menciptakan disiplin keuangan karena perusahaan memiliki kewajiban pembayaran bunga dan pokok yang harus dipenuhi secara rutin. Kondisi ini membuat perusahaan berada di bawah pengawasan kreditur yang lebih ketat sehingga ruang gerak manajer dalam melakukan tindakan yang tidak efisien menjadi lebih terbatas. Selain itu, *leverage* juga dapat meningkatkan tekanan kinerja sehingga manajer lebih berhati-hati dalam mengambil keputusan keuangan. Namun, penggunaan *leverage* yang berlebihan juga dapat meningkatkan risiko kebangkrutan yang justru memperbesar konflik kepentingan antara stakeholder. Dengan demikian, *leverage* memiliki peran ganda sebagai alat kontrol sekaligus sumber risiko dalam hubungan keagenan.

Selain itu, profitabilitas dalam teori keagenan mencerminkan keberhasilan agent dalam mengelola sumber daya perusahaan secara efisien dan produktif. Tingkat profitabilitas yang tinggi menunjukkan bahwa manajemen mampu mengoptimalkan aset perusahaan untuk menghasilkan laba yang maksimal bagi pemegang saham. Brigham & Ehrhardt (2021) menjelaskan bahwa profitabilitas merupakan indikator utama yang digunakan investor untuk menilai efektivitas kinerja manajemen dalam menciptakan nilai tambah perusahaan. Profitabilitas yang stabil juga menjadi sinyal positif yang mengurangi ketidakpastian investor terhadap prospek perusahaan di masa depan. Dalam konteks agency theory, profitabilitas dapat dianggap sebagai hasil langsung dari efektivitas pengendalian konflik keagenan. Oleh karena itu, profitabilitas menjadi variabel penting dalam menjelaskan hubungan antara keputusan manajerial dan nilai perusahaan.

Pada akhirnya, tujuan utama principal dalam hubungan keagenan adalah tercapainya maksimalisasi nilai perusahaan secara berkelanjutan. Nilai perusahaan mencerminkan persepsi pasar terhadap kinerja, prospek pertumbuhan, dan tingkat risiko yang melekat pada perusahaan. Damodaran (2012) menjelaskan bahwa nilai perusahaan merepresentasikan ekspektasi investor terhadap arus kas masa depan yang didiskontokan berdasarkan tingkat risiko tertentu. Dalam penelitian ini, nilai perusahaan diukur menggunakan Tobin's Q yang menggambarkan perbandingan antara nilai pasar perusahaan dengan nilai buku asetnya. Tobin's Q yang tinggi menunjukkan bahwa pasar memberikan premi terhadap perusahaan karena dianggap memiliki prospek pertumbuhan yang baik. Oleh karena itu, nilai perusahaan menjadi indikator utama dalam menilai keberhasilan hubungan keagenan.

Hubungan antar variabel dalam penelitian ini menunjukkan bahwa *tax planning* sebagai keputusan manajerial dapat meningkatkan nilai perusahaan melalui efisiensi beban pajak dan peningkatan laba bersih. Namun, keputusan tersebut tetap berada dalam ruang konflik keagenan yang dapat menimbulkan risiko apabila tidak diawasi secara efektif oleh mekanisme kontrol. *Leverage* berperan sebagai instrumen disiplin yang dapat mengurangi perilaku oportunistik manajer melalui tekanan kewajiban finansial dan pengawasan kreditur. Sementara itu, profitabilitas mencerminkan hasil akhir dari efektivitas pengelolaan perusahaan oleh manajemen dalam menciptakan nilai ekonomi. Interaksi ketiga variabel tersebut menunjukkan bahwa nilai perusahaan tidak hanya dipengaruhi oleh satu faktor tunggal, tetapi merupakan hasil dari dinamika kompleks dalam kerangka *agency theory*. Dengan

demikian, *agency theory* memberikan landasan konseptual yang kuat dalam menjelaskan hubungan antar variabel penelitian ini secara sistematis dan empiris.

2.1.2 *Tax planning*

Tax planning merupakan variabel independen dalam penelitian ini yang menjelaskan strategi manajerial perusahaan dalam mengelola beban pajak secara efisien. Armstrong et al. (2020) menyatakan bahwa *tax planning* adalah serangkaian aktivitas legal yang dilakukan perusahaan untuk meminimalkan kewajiban pajak melalui pemanfaatan celah dan ketentuan dalam regulasi perpajakan yang berlaku. Dalam konteks manajemen keuangan modern, *tax planning* tidak hanya dipandang sebagai aktivitas kepatuhan pajak, tetapi juga sebagai bagian integral dari strategi perencanaan keuangan perusahaan. Keputusan ini biasanya berada pada tingkat manajemen puncak karena memiliki dampak langsung terhadap laba bersih dan arus kas perusahaan. Selain itu, *tax planning* juga mencerminkan kemampuan manajemen dalam mengoptimalkan struktur biaya perusahaan secara keseluruhan. Oleh karena itu, *tax planning* memiliki peran strategis dalam meningkatkan efisiensi kinerja keuangan perusahaan.

Dalam penelitian kuantitatif, *tax planning* umumnya diukur menggunakan Effective Tax Rate (ETR) sebagai proksi utama. ETR dihitung dengan membandingkan beban pajak terhadap laba sebelum pajak yang dihasilkan perusahaan dalam satu periode tertentu. Semakin rendah nilai ETR, maka semakin tinggi tingkat efektivitas *tax planning* yang dilakukan oleh perusahaan karena menunjukkan beban pajak relatif lebih kecil dibandingkan kemampuan

menghasilkan laba. Sebaliknya, ETR yang tinggi mengindikasikan bahwa perusahaan memiliki ruang terbatas dalam melakukan optimalisasi pajak. Penggunaan ETR sebagai indikator juga memungkinkan perbandingan antar perusahaan dalam satu industri secara lebih objektif dan terstandarisasi. Dengan demikian, ETR menjadi salah satu ukuran yang paling umum digunakan dalam penelitian empiris di bidang perpajakan dan keuangan perusahaan (Scholes et al., 2015).

Tujuan utama *tax planning* adalah mencapai efisiensi pajak yang optimal dengan tetap berada dalam koridor hukum perpajakan yang berlaku. Efisiensi pajak ini memungkinkan perusahaan untuk mengalokasikan sumber daya keuangan secara lebih produktif, seperti investasi, ekspansi usaha, atau peningkatan dividen kepada pemegang saham. Peningkatan laba bersih akibat pengurangan beban pajak secara efektif dapat memperkuat posisi keuangan perusahaan dalam jangka pendek maupun jangka panjang. Namun demikian, praktik *tax planning* yang terlalu agresif dapat menimbulkan persepsi negatif dari pasar dan regulator. Gallemore & Labro, (2021) menyatakan bahwa praktik *tax planning* yang agresif dapat meningkatkan risiko yang dihadapi perusahaan. Risiko tersebut mencakup potensi audit pajak, penalti, serta penurunan reputasi perusahaan di mata investor. Oleh karena itu, *tax planning* harus dikelola secara seimbang agar memberikan manfaat optimal tanpa meningkatkan risiko yang tidak perlu.

2.1.3 Nilai Perusahaan

Nilai perusahaan merupakan variabel dependen dalam penelitian ini yang menggambarkan bagaimana pasar menilai kinerja saat ini serta prospek pertumbuhan perusahaan di masa depan. Brigham & Ehrhardt (2021) menjelaskan bahwa nilai perusahaan merefleksikan harga yang bersedia dibayar investor terhadap suatu perusahaan yang tercermin dari harga saham di pasar modal. Konsep ini menunjukkan bahwa nilai perusahaan tidak hanya ditentukan oleh kinerja keuangan historis, tetapi juga oleh ekspektasi pasar terhadap kemampuan perusahaan menghasilkan arus kas di masa mendatang. Semakin tinggi nilai perusahaan, semakin kuat pula tingkat kepercayaan investor terhadap stabilitas dan prospek pertumbuhan perusahaan. Selain itu, nilai perusahaan juga menjadi indikator penting dalam menilai efektivitas keputusan manajerial dalam menciptakan nilai ekonomi. Oleh karena itu, variabel ini menjadi fokus utama dalam penelitian keuangan berbasis pasar modal.

Dalam penelitian ini, nilai perusahaan diukur menggunakan Tobin's Q sebagai proksi utama yang dianggap mampu memberikan gambaran lebih komprehensif dibandingkan rasio berbasis akuntansi semata. Damodaran (2012) menyatakan bahwa Tobin's Q digunakan untuk menilai apakah suatu perusahaan berada dalam kondisi overvalued atau undervalued berdasarkan perbandingan antara nilai pasar dan nilai asetnya. Penggunaan Tobin's Q relevan karena mampu menangkap nilai aset tidak berwujud yang tidak tercermin dalam laporan keuangan konvensional. Dengan demikian, Tobin's Q memberikan gambaran yang lebih menyeluruh mengenai persepsi pasar terhadap kinerja perusahaan. Rasio ini juga banyak

digunakan dalam penelitian empiris karena mampu membandingkan perusahaan lintas industri secara lebih objektif. Oleh karena itu, Tobin's Q menjadi indikator yang kuat dalam mengukur nilai perusahaan dalam konteks penelitian ini.

Komponen perhitungan Tobin's Q terdiri dari nilai pasar ekuitas, nilai buku utang, serta nilai buku total aset yang digunakan untuk merepresentasikan struktur nilai perusahaan secara menyeluruh. Secara konseptual, Tobin's Q dihitung dengan membandingkan market value of firm dengan replacement cost of assets, sehingga mencerminkan perbedaan antara nilai pasar dan nilai riil aset perusahaan. Apabila nilai Tobin's Q lebih dari 1, maka perusahaan dinilai memiliki prospek pertumbuhan yang baik karena pasar memberikan valuasi lebih tinggi dibandingkan nilai aset yang dimiliki. Sebaliknya, nilai Tobin's Q di bawah 1 menunjukkan bahwa pasar menilai perusahaan kurang optimal dalam menciptakan nilai tambah dari aset yang dimiliki. Perhitungan ini memungkinkan analisis yang lebih dinamis terhadap ekspektasi investor terhadap kinerja perusahaan. Dengan demikian, Tobin's Q menjadi alat ukur yang sensitif terhadap perubahan persepsi pasar.

Relevansi Tobin's Q dalam pasar modal sangat penting karena indikator ini mampu menggambarkan ekspektasi investor terhadap kemampuan perusahaan dalam menghasilkan keuntungan jangka panjang. Dalam konteks pasar yang efisien, perubahan Tobin's Q mencerminkan respons investor terhadap informasi baru yang masuk ke pasar, termasuk kinerja keuangan dan kebijakan perusahaan. Pada sektor consumer goods, Tobin's Q menjadi sangat relevan karena sektor ini memiliki karakteristik permintaan yang stabil namun tetap dipengaruhi oleh dinamika

ekonomi makro. Selain itu, Tobin's Q mampu menangkap efek strategi perusahaan seperti *tax planning*, struktur modal, dan efisiensi operasional yang tidak selalu terlihat dalam rasio akuntansi. Damodaran (2012) menegaskan bahwa penggunaan Tobin's Q lebih tepat dalam analisis nilai perusahaan berbasis pasar dibandingkan ukuran berbasis laba semata. Oleh karena itu, Tobin's Q digunakan dalam penelitian ini untuk memberikan gambaran yang lebih akurat mengenai nilai perusahaan pada subsektor industri barang konsumsi.

2.1.4 Leverage

Leverage merupakan rasio keuangan yang menggambarkan sejauh mana perusahaan menggunakan sumber dana eksternal berupa utang untuk membiayai aset dan kegiatan operasionalnya (Ross et al., 2022). Penggunaan *leverage* mencerminkan keputusan struktur modal perusahaan yang mengombinasikan pendanaan dari pihak internal dan eksternal. Dalam konteks manajemen keuangan, *leverage* menjadi indikator penting untuk menilai tingkat risiko keuangan sekaligus potensi pengembalian yang dihasilkan perusahaan. Semakin tinggi tingkat *leverage*, semakin besar ketergantungan perusahaan terhadap pembiayaan utang dalam menjalankan aktivitas bisnisnya. Kondisi ini dapat memengaruhi stabilitas keuangan perusahaan dan menjadi perhatian utama investor dalam menilai risiko investasi. Oleh karena itu, *leverage* memiliki peran strategis dalam menentukan kinerja dan nilai perusahaan di pasar modal.

Dalam penelitian ini, *leverage* diproses menggunakan Debt to Equity Ratio (DER) sebagai ukuran yang paling umum digunakan dalam literatur keuangan. DER dihitung dengan membandingkan total utang terhadap total ekuitas

perusahaan, yaitu: $DER = \text{Total Utang} / \text{Total Ekuitas}$. Rasio ini menunjukkan struktur pendanaan perusahaan apakah lebih didominasi oleh utang atau modal sendiri. Nilai DER yang tinggi mengindikasikan bahwa perusahaan lebih banyak menggunakan utang dibandingkan ekuitas dalam membiayai asetnya. Sebaliknya, DER yang rendah menunjukkan bahwa perusahaan lebih konservatif dalam menggunakan pendanaan eksternal. Dengan demikian, DER memberikan gambaran yang jelas mengenai kebijakan struktur modal perusahaan (Brealey et al., 2022).

Struktur pendanaan perusahaan pada dasarnya terdiri dari dua sumber utama, yaitu pendanaan internal dan pendanaan eksternal. Pendanaan internal berasal dari modal sendiri dan laba ditahan yang dihasilkan dari aktivitas operasional perusahaan. Sementara itu, pendanaan eksternal berasal dari utang jangka pendek maupun jangka panjang yang diperoleh dari kreditur. Kombinasi kedua sumber pendanaan ini mencerminkan strategi perusahaan dalam mengoptimalkan struktur modal untuk mendukung pertumbuhan bisnis. Pemilihan komposisi pendanaan yang tepat sangat penting karena akan memengaruhi biaya modal dan risiko keuangan perusahaan. Oleh karena itu, struktur pendanaan menjadi faktor penting dalam pengambilan keputusan keuangan jangka panjang.

Leverage memiliki dua sisi dampak yang saling bertolak belakang terhadap kinerja perusahaan. Di satu sisi, penggunaan utang dapat meningkatkan return bagi pemegang saham melalui mekanisme financial *leverage* ketika dana yang diperoleh mampu menghasilkan keuntungan yang lebih tinggi dibandingkan biaya utangnya. Namun di sisi lain, tingkat utang yang tinggi juga dapat meningkatkan risiko

kebangkrutan akibat beban bunga dan kewajiban pembayaran yang semakin besar. Kondisi ini dapat menurunkan fleksibilitas keuangan perusahaan dalam menghadapi tekanan ekonomi. Dalam perspektif agency theory, utang juga dapat berfungsi sebagai mekanisme pengendalian yang membatasi perilaku oportunistik manajer karena adanya kewajiban pembayaran kepada kreditur (Jensen & Meckling, 1976). Dengan demikian, *leverage* tidak hanya berperan sebagai sumber pendanaan, tetapi juga sebagai instrumen tata kelola perusahaan yang memengaruhi nilai perusahaan.

2.1.5 Profitabilitas

Profitabilitas merupakan kemampuan perusahaan dalam menghasilkan laba dari seluruh sumber daya yang dimiliki dalam suatu periode tertentu (Hery, 2022). Profitabilitas mencerminkan tingkat efisiensi dan efektivitas manajemen dalam mengelola aset, modal, dan operasional perusahaan untuk menghasilkan keuntungan. Semakin tinggi tingkat profitabilitas, semakin baik kemampuan perusahaan dalam menciptakan nilai tambah dari aktivitas bisnis yang dijalankan. Profitabilitas juga menjadi indikator utama dalam menilai kinerja keuangan perusahaan karena berhubungan langsung dengan laba bersih yang diperoleh. Dalam konteks pasar modal, profitabilitas sering digunakan investor sebagai dasar dalam mengevaluasi prospek pertumbuhan perusahaan. Oleh karena itu, profitabilitas memiliki peran penting dalam menentukan daya tarik perusahaan di mata investor.

Dalam penelitian ini, profitabilitas diukur menggunakan Return on Assets (ROA) sebagai proksi yang umum digunakan dalam analisis kinerja keuangan. ROA dihitung dengan membandingkan laba bersih terhadap total aset perusahaan, yaitu: $ROA = \text{Laba Bersih} / \text{Total Aset}$. Rasio ini menunjukkan kemampuan perusahaan dalam menghasilkan laba dari setiap unit aset yang dimiliki. Nilai ROA yang tinggi mengindikasikan bahwa perusahaan mampu mengelola aset secara efisien untuk menghasilkan keuntungan yang optimal. Sebaliknya, ROA yang rendah menunjukkan adanya inefisiensi dalam penggunaan aset perusahaan. Dengan demikian, ROA menjadi indikator yang relevan untuk menggambarkan kinerja operasional perusahaan secara menyeluruh (White et al., 2003).

Kemampuan perusahaan dalam menghasilkan laba menjadi faktor utama yang diperhatikan oleh investor dalam mengambil keputusan investasi. Semakin tinggi ROA, semakin efisien penggunaan aset yang dilakukan oleh perusahaan dalam menghasilkan keuntungan. Kondisi ini mencerminkan bahwa manajemen mampu mengoptimalkan sumber daya yang tersedia secara efektif. Profitabilitas yang tinggi juga menunjukkan kinerja operasional yang stabil dan berkelanjutan dalam jangka panjang. Hal ini memberikan sinyal positif kepada pasar bahwa perusahaan memiliki prospek yang baik di masa depan. Oleh karena itu, profitabilitas menjadi salah satu variabel penting yang memengaruhi nilai perusahaan (Brigham & Houston, 2021).

2.2 Penelitian Terdahulu

Berbagai penelitian terdahulu telah mengkaji hubungan antara *tax planning*, *leverage*, profitabilitas, dan nilai perusahaan dengan pendekatan dan hasil yang beragam. Untuk memberikan gambaran sistematis mengenai fokus, variabel, serta temuan utama dari penelitian-penelitian tersebut, berikut disajikan ringkasan penelitian terdahulu yang relevan dengan topik penelitian ini dalam bentuk tabel.

Tabel 2. 1 Penelitian Terdahulu

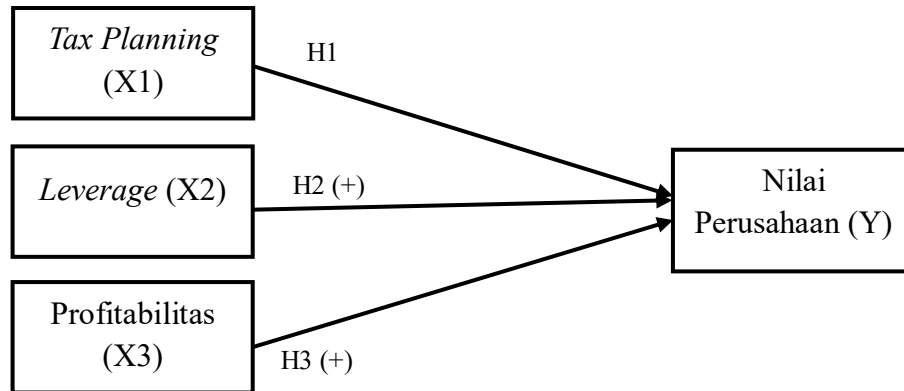
No	Peneliti (Tahun)	Judul Penelitian	Variabel	Hasil Utama
1	Santoso & Pratiwi (2023)	Pengaruh <i>Tax planning</i> , <i>Leverage</i> , Profitabilitas terhadap Nilai Perusahaan	X: <i>Tax planning</i> , <i>leverage</i> , profitabilitas Y: Tobin's Q	<i>Tax planning</i> & profitabilitas berpengaruh positif, <i>leverage</i> tidak signifikan
2	Saputra & Fajaruddin (2023)	Pengaruh <i>Tax planning</i> terhadap Nilai Perusahaan F&B	X: <i>Tax planning</i> Y: Firm value	<i>Tax planning</i> berpengaruh negatif terhadap nilai perusahaan
3	Arianto et al. (2023)	<i>Leverage</i> dan Profitabilitas terhadap Nilai Perusahaan F&B	X: <i>leverage</i> , profitabilitas Y: Tobin's Q	Profitabilitas signifikan positif, <i>leverage</i> bervariasi
4	Tobing et al. (2022)	Pengaruh Struktur Modal terhadap Nilai Perusahaan	X: Struktur Modal Y: Firm value	DER berpengaruh negatif terhadap nilai perusahaan
5	Sari & Rahma (2022)	Pengaruh Profitabilitas Nilai Perusahaan	X: profitabilitas, pajak Y: firm value	Profitabilitas mempengaruhi nilai perusahaan
6	Badriyah & Rahardjo (2022)	<i>Leverage</i> dan Profitabilitas terhadap Nilai Perusahaan	X: <i>leverage</i> , Profitabilitas Y: firm value	ROA signifikan positif, <i>leverage</i> tidak konsisten
7	Yerikho (2023)	Capital Structure and Firm Value F&B	X: struktur modal Y: Nilai Perusahaan	Struktur modal memengaruhi nilai perusahaan secara signifikan
8	Nuraghnia & Ramli (2024)	Determinan Nilai Perusahaan F&B	X: profitabilitas, likuiditas, struktur modal Y: firm value	Profitabilitas paling dominan

No	Peneliti (Tahun)	Judul Penelitian	Variabel	Hasil Utama
9	Wulandari (2021)	<i>Tax Avoidance</i> and Firm Value	X: <i>tax avoidance</i> Y: firm value	Tax avoidance berpengaruh negatif terhadap nilai perusahaan
10	Putra & Lestari (2020)	Profitability and Firm Value in Manufacturing	X: Profitabilitas Y: firm value	Profitabilitas berpengaruh positif signifikan

2.3 Kerangka Berpikir

Pada penelitian terdahulu yang telah dipaparkan, praktik *tax planning* dan hubungannya dengan nilai perusahaan masih menjadi topik yang banyak dibahas hingga saat ini. Berbagai penelitian menunjukkan bahwa pengaruh *tax planning* terhadap nilai perusahaan belum menghasilkan temuan yang konsisten, terutama setelah adanya perubahan kebijakan perpajakan melalui Undang-Undang Harmonisasi Peraturan Perpajakan (UU HPP). Selain itu, karakteristik keuangan perusahaan turut memengaruhi bagaimana kebijakan *tax planning* dijalankan dan direspons oleh pasar. Oleh karena itu, penelitian ini kembali menguji pengaruh *tax planning* terhadap nilai perusahaan dengan mempertimbangkan faktor-faktor keuangan yang berbeda. Berdasarkan hal tersebut, peneliti menggunakan *tax planning leverage*, dan profitabilitas sebagai variabel independen, serta nilai perusahaan sebagai variabel dependen. Dengan demikian, penulis menyusun kerangka berpikir untuk menggambarkan hubungan antarvariabel yang diteliti sebagai dasar dalam pengujian hipotesis penelitian ini.

Gambar 2. 1 Kerangka Berpikir



2.4 Hipotesis

2.4.1 Pengaruh *Tax planning* terhadap Nilai Perusahaan

Tax planning merupakan strategi yang digunakan perusahaan untuk meminimalkan beban pajak secara legal dan meningkatkan laba setelah pajak. Konsep ini berakar pada teori sinyal, yang menyatakan bahwa informasi yang disampaikan perusahaan melalui praktik perpajakan dapat menjadi sinyal bagi investor tentang efisiensi operasional dan kualitas manajemen (Connelly et al., 2011). Dalam konteks ini, *tax planning* yang efektif menunjukkan kemampuan manajerial dalam mengoptimalkan sumber daya untuk menghasilkan laba bersih yang lebih tinggi.

Nilai perusahaan mencerminkan persepsi pasar terhadap prospek kinerja perusahaan di masa depan, yang dapat dipengaruhi oleh berbagai aspek kinerja termasuk efektifitas *tax planning*. Penelitian empiris menemukan hubungan antara strategi pajak dan nilai perusahaan. Misalnya, Angelina & Arif (2021) menemukan bahwa cash ETR yang lebih rendah sebagai indikator *tax planning* berpengaruh

positif terhadap nilai perusahaan yang diukur melalui Tobin's Q, menandakan bahwa investor menilai efisiensi pajak secara positif.

Namun demikian, hubungan ini tidak selalu konsisten di berbagai studi. Beberapa penelitian menunjukkan bahwa *tax planning* tidak signifikan terhadap nilai perusahaan atau bahkan dapat menimbulkan risiko reputasi jika dianggap agresif (Nasution et al., 2024). Perbedaan hasil ini menunjukkan kompleksitas hubungan yang mungkin berbeda berdasarkan konteks industri dan periode penelitian, khususnya pasca UU HPP yang mengubah kebijakan fiskal secara signifikan.

Berdasarkan landasan teori dan temuan empiris tersebut, kemungkinan *tax planning* memiliki pengaruh terhadap nilai perusahaan dapat dijelaskan oleh cara investor menilai sinyal efisiensi pajak tersebut. Nilai perusahaan yang diukur melalui Tobin's Q diperkirakan naik seiring semakin efektifnya *tax planning*, karena laba bersih menjadi lebih tinggi dan prospek pertumbuhan dinilai positif.

H1: *Tax planning* berpengaruh terhadap nilai perusahaan.

2.4.2 Pengaruh *Leverage* terhadap Nilai Perusahaan

Leverage merupakan penggunaan utang dalam struktur modal perusahaan untuk membiayai aset dan operasional. Dalam Agency Theory, *leverage* berfungsi sebagai mekanisme kontrol eksternal terhadap manajemen karena adanya kewajiban pembayaran bunga yang memaksa manajemen untuk lebih disiplin dalam pengelolaan kas (Ross et al., 2022).

Penggunaan utang yang optimal dapat meningkatkan nilai perusahaan melalui efek pengungkit (*financial leverage*), di mana perusahaan dapat meningkatkan return bagi pemegang saham. Namun, jika *leverage* terlalu tinggi, risiko kebangkrutan meningkat sehingga dapat menurunkan kepercayaan investor (Brigham & Houston, 2021).

Penelitian Tobing et al. (2022) menunjukkan bahwa *leverage* tidak berpengaruh terhadap nilai perusahaan, dan Arianto et al. (2023) menemukan bahwa *leverage* tidak berpengaruh terhadap nilai perusahaan. Hal ini mengindikasikan bahwa tinggi atau rendahnya tingkat utang yang digunakan perusahaan tidak menjadi acuan utama bagi investor dalam menilai kinerja perusahaan.

Dalam konteks perusahaan F&B, *leverage* menjadi penting karena sektor ini memiliki kebutuhan modal kerja yang besar untuk menjaga stabilitas produksi dan distribusi. Oleh karena itu, keputusan penggunaan utang harus mempertimbangkan keseimbangan antara risiko dan keuntungan.

H2: *Leverage* tidak berpengaruh terhadap nilai perusahaan.

2.4.3 Pengaruh profitabilitas terhadap Nilai Perusahaan

Profitabilitas merupakan kemampuan perusahaan dalam menghasilkan laba dari aset yang dimiliki. Dalam Agency Theory, profitabilitas mencerminkan keberhasilan agent (manajemen) dalam mengelola sumber daya perusahaan untuk memenuhi tujuan principal, yaitu meningkatkan kesejahteraan pemegang saham (Brigham & Houston, 2021).

Semakin tinggi profitabilitas perusahaan, semakin besar pula kemampuan perusahaan dalam memberikan return kepada investor. Hal ini akan meningkatkan kepercayaan pasar dan mendorong kenaikan harga saham, sehingga nilai perusahaan juga meningkat (Ross et al., 2022).

Penelitian Sari & Rahma (2022) serta Badriyah & Rahardjo (2022) menunjukkan bahwa profitabilitas memiliki pengaruh positif signifikan terhadap nilai perusahaan. Hasil ini konsisten dengan signaling theory, di mana profitabilitas tinggi menjadi sinyal positif bagi investor mengenai prospek perusahaan di masa depan.

Dalam sektor *Food and beverage*, profitabilitas menjadi indikator penting karena sektor ini sangat dipengaruhi oleh biaya bahan baku, efisiensi produksi, dan daya beli konsumen. Perusahaan yang mampu menjaga profitabilitas stabil cenderung memiliki nilai perusahaan yang lebih tinggi.

H3: Profitabilitas berpengaruh positif terhadap nilai perusahaan.

BAB III

METODE PENELITIAN

3.1 Populasi dan Sampel

3.1.1 Populasi

Populasi dalam penelitian ini adalah seluruh perusahaan pada sub-sektor *food & beverage* yang terdaftar di Bursa Efek Indonesia (BEI) selama periode penelitian (misalnya tahun 2022–2024). Sub-sektor *food & beverage* dipilih karena merupakan sektor yang memiliki karakteristik defensif, yaitu relatif stabil terhadap fluktuasi ekonomi dan memiliki tingkat permintaan yang konsisten. Selain itu, sektor ini memiliki aktivitas operasional yang intensif sehingga sangat relevan untuk mengkaji praktik *tax planning* dan implikasinya terhadap nilai perusahaan.

Menurut Sugiyono (2023), populasi merupakan wilayah generalisasi yang terdiri atas objek atau subjek yang memiliki karakteristik tertentu yang ditetapkan oleh peneliti untuk dipelajari dan kemudian ditarik kesimpulannya.

Pemilihan populasi ini juga didasarkan pada pertimbangan empiris, di mana penelitian sebelumnya menunjukkan bahwa sektor *food & beverage* merupakan objek yang relevan dalam analisis hubungan antara *tax planning* dan nilai perusahaan, karena sektor ini memiliki stabilitas laba dan struktur pajak yang relatif konsisten (Syabila & Bawono, 2025). Dengan demikian, populasi yang dipilih diharapkan mampu merepresentasikan fenomena penelitian secara akurat.

3.1.2 Sampel

Teknik pengambilan sampel dalam penelitian ini adalah *purposive sampling*, yaitu teknik penentuan sampel berdasarkan kriteria tertentu yang disesuaikan dengan tujuan penelitian (Sugiyono, 2023). Penggunaan *purposive sampling* bertujuan untuk memperoleh sampel yang benar-benar relevan dan memenuhi kebutuhan analisis, khususnya dalam pengukuran variabel *tax planning*, *leverage*, dan profitabilitas yang memerlukan data spesifik dari laporan keuangan perusahaan.

Adapun kriteria pemilihan sampel dalam penelitian ini adalah sebagai berikut:

- (1) perusahaan sub-sektor *food & beverage* yang tidak terdaftar di BEI selama periode penelitian 2022 - 2024
- (2) perusahaan yang tidak menerbitkan laporan keuangan secara lengkap dan berturut-turut selama periode penelitian 2022 - 2024
- (3) perusahaan yang tidak memiliki data yang dibutuhkan untuk menghitung variabel penelitian (ETR, Tobin's Q, DER, dan ROA);
- (4) Perusahaan Manufaktur Subsektor *food & beverage* yang tidak menyajikan laba positif dalam laporan keuangan perusahaan.
- (5) Perusahaan Manufaktur Subsektor Industri Konsumsi Barang Konsumsi yang terdaftar di BEI yang tidak terdaftar di BEI sebelum tahun 2022.
- (6) Perusahaan Manufaktur Subsektor *food & beverage* yang tidak menyajikan laporan keuangan dalam satuan mata uang rupiah selama periode penelitian.

Dalam penelitian kuantitatif, ukuran sampel sering ditentukan menggunakan rumus seperti Slovin atau Lemeshow. Namun, dalam penelitian ini tidak digunakan rumus penentuan sampel, karena penelitian menggunakan teknik

purposive sampling dengan kriteria tertentu yang bersifat selektif terhadap unit analisis.

Meskipun jumlah perusahaan dalam sub-sektor *food & beverage* yang terdaftar di Bursa Efek Indonesia relatif cukup banyak, tidak seluruh perusahaan dapat dijadikan sampel penelitian. Hal ini disebabkan adanya keterbatasan data serta kebutuhan variabel penelitian yang spesifik, seperti ketersediaan data untuk menghitung *Effective Tax Rate* (ETR), Tobin's Q, *Debt to Equity Ratio* (DER), dan *Return on Assets* (ROA) secara konsisten selama periode penelitian.

Menurut Sugiyono (2023), *purposive sampling* merupakan teknik penentuan sampel dengan pertimbangan tertentu agar sampel yang dipilih benar-benar sesuai dengan tujuan penelitian. Dalam konteks penelitian ini, hanya perusahaan yang memenuhi kriteria tertentu yang dapat dijadikan sampel, sehingga penggunaan rumus penentuan sampel seperti Slovin menjadi tidak relevan, karena sampel tidak diambil secara acak melainkan berdasarkan seleksi data.

Pendekatan ini juga sejalan dengan Creswell (2014) yang menyatakan bahwa dalam penelitian kuantitatif berbasis data sekunder, peneliti dapat menggunakan sampel berbasis kriteria (*criterion-based sampling*) untuk memastikan kualitas dan kelengkapan data. Dengan demikian, jumlah sampel dalam penelitian ini ditentukan berdasarkan jumlah perusahaan yang memenuhi kriteria *purposive sampling*, bukan berdasarkan perhitungan statistik ukuran sampel.

Penggunaan teknik ini bertujuan untuk menjaga validitas internal penelitian, karena hanya data yang lengkap dan relevan yang digunakan dalam analisis, serta

meningkatkan reliabilitas hasil penelitian melalui konsistensi data antar periode pengamatan.

3.2 Definisi Operasional Variabel

Definisi operasional variabel merupakan penjelasan mengenai bagaimana suatu variabel diukur melalui indikator tertentu dengan menggunakan instrumen penelitian, sehingga menghasilkan data empiris yang valid, reliabel, dan dapat dianalisis dalam penelitian kuantitatif (Sugiyono, 2023). Definisi ini menjadi pedoman penting dalam proses penelitian karena menjembatani konsep teoritis dengan pengukuran yang bersifat empiris. Melalui definisi operasional, setiap variabel yang bersifat abstrak dapat diterjemahkan ke dalam bentuk yang lebih konkret dan terukur. Peneliti perlu menetapkan indikator yang relevan serta metode pengukuran yang sesuai agar data yang diperoleh dapat menggambarkan kondisi sebenarnya. Selain itu, definisi operasional juga berfungsi untuk memastikan konsistensi dalam pengumpulan dan analisis data sehingga hasil penelitian dapat dipertanggungjawabkan. Dengan adanya definisi operasional yang jelas, penelitian menjadi lebih sistematis, terarah, dan memiliki tingkat akurasi yang lebih tinggi dalam menguji hubungan antar variabel.

Penelitian ini menggunakan empat variabel utama, yaitu *Tax planning* (X1), *Leverage* (X2), dan Profitabilitas (X3) sebagai variabel independen, dan Nilai Perusahaan (Y) sebagai variabel dependen. Seluruh variabel diukur menggunakan data sekunder laporan keuangan perusahaan sehingga menggunakan skala rasio yang memungkinkan analisis kuantitatif yang objektif & valid.

3.2.1 Nilai Perusahaan

Nilai perusahaan mencerminkan persepsi pasar terhadap kinerja dan prospek perusahaan di masa depan. Nilai ini terbentuk dari interaksi antara informasi keuangan, kinerja operasional, serta ekspektasi investor terhadap pertumbuhan perusahaan. Tujuan utama perusahaan dalam teori keuangan adalah memaksimalkan nilai perusahaan sebagai representasi kesejahteraan pemegang saham (Brealey et al., 2022). Nilai perusahaan yang tinggi menunjukkan bahwa perusahaan mampu menciptakan nilai tambah dan memberikan return yang optimal bagi investor. Oleh karena itu, nilai perusahaan sering dijadikan indikator utama dalam menilai keberhasilan manajemen dalam mengelola sumber daya perusahaan.

Menurut Koller et al. (2020), pengukuran nilai perusahaan yang representatif dalam penelitian pasar modal adalah Tobin's Q, karena menggabungkan nilai pasar dan struktur aset perusahaan. Tobin's Q mencerminkan perbandingan antara nilai pasar perusahaan dengan nilai buku atau biaya penggantian aset yang dimiliki. Penggunaan indikator ini memberikan gambaran yang lebih komprehensif karena tidak hanya mempertimbangkan aspek akuntansi, tetapi juga persepsi pasar terhadap perusahaan. Nilai Tobin's Q yang tinggi menunjukkan bahwa perusahaan dinilai memiliki prospek pertumbuhan yang baik oleh investor. Dengan demikian, Tobin's Q menjadi proksi yang relevan untuk mengukur nilai perusahaan dalam penelitian ini. Dirumuskan sebagai berikut:

$$Tobin's\ Q = \frac{\text{Nilai Pasar Ekuitas} + \text{Total Utang}}{\text{Total Aset}}$$

3.2.2 *Tax planning*

Tax planning merupakan strategi legal perusahaan dalam meminimalkan beban pajak melalui pemanfaatan peraturan perpajakan yang berlaku. *Tax planning* bertujuan meningkatkan efisiensi fiskal sehingga laba setelah pajak dapat dimaksimalkan (Scholes et al., 2015). Strategi ini dilakukan melalui pengaturan transaksi keuangan, pemilihan metode akuntansi, serta pemanfaatan insentif pajak yang disediakan oleh pemerintah. Praktik *tax planning* mencerminkan kemampuan manajemen dalam mengelola kewajiban perpajakan secara optimal tanpa melanggar ketentuan hukum yang berlaku. Dengan demikian, *tax planning* menjadi bagian penting dalam strategi keuangan perusahaan untuk meningkatkan kinerja dan daya saing.

Penelitian empiris terbaru menunjukkan bahwa pengukuran *tax planning* yang paling umum digunakan adalah *Effective Tax Rate* (ETR) karena mampu merepresentasikan tingkat efisiensi pajak perusahaan secara komprehensif (Syabila & Bawono, 2025). ETR digunakan untuk menggambarkan proporsi laba yang dialokasikan untuk pembayaran pajak dalam suatu periode tertentu. Penggunaan indikator ini memungkinkan peneliti untuk membandingkan tingkat efisiensi pajak antar perusahaan secara objektif. Selain itu, ETR juga mencerminkan hasil akhir dari berbagai strategi *tax planning* yang diterapkan oleh perusahaan. Oleh karena itu, ETR menjadi proksi yang relevan dalam mengukur efektivitas pengelolaan pajak perusahaan, dengan rumus sebagai berikut:

$$ETR = \frac{\text{Beban Pajak}}{\text{Laba Sebelum Pajak}}$$

3.2.3 *Leverage*

Leverage merupakan penggunaan dana pinjaman atau utang oleh perusahaan untuk membiayai aset dan kegiatan operasional dengan tujuan meningkatkan potensi return bagi pemegang saham (Ross et al., 2022). Dalam praktiknya, *leverage* digunakan sebagai strategi pendanaan untuk memperluas kapasitas investasi tanpa sepenuhnya bergantung pada modal internal. Penggunaan utang memungkinkan perusahaan meningkatkan skala operasi dan potensi laba, terutama ketika tingkat pengembalian investasi lebih tinggi dibandingkan biaya utang yang ditanggung. Namun demikian, *leverage* juga membawa konsekuensi berupa kewajiban pembayaran bunga yang bersifat tetap sehingga dapat meningkatkan tekanan keuangan perusahaan. Dalam perspektif agency theory, *leverage* tidak hanya dipandang sebagai sumber pendanaan, tetapi juga sebagai mekanisme pengendalian yang dapat membatasi tindakan oportunistik manajemen karena adanya kewajiban kepada kreditur (Jensen & Meckling, 1976). Dengan demikian, *leverage* memiliki peran ganda dalam meningkatkan efisiensi sekaligus mengendalikan perilaku manajerial dalam perusahaan.

Brigham & Houston (2021) menjelaskan bahwa *leverage* mencerminkan struktur modal perusahaan yang terdiri dari kombinasi antara pendanaan utang dan ekuitas. Struktur modal ini menunjukkan bagaimana perusahaan menyeimbangkan penggunaan dana internal yang berasal dari ekuitas dengan dana eksternal yang berasal dari utang. Komposisi antara utang dan ekuitas menjadi indikator penting dalam menilai kebijakan pendanaan perusahaan karena berpengaruh terhadap tingkat risiko dan biaya modal. Perusahaan dengan struktur modal yang didominasi

utang cenderung memiliki risiko keuangan yang lebih tinggi, tetapi juga berpotensi memberikan return yang lebih besar kepada pemegang saham. Sebaliknya, dominasi ekuitas mencerminkan struktur pendanaan yang lebih konservatif dengan risiko yang lebih rendah. Oleh karena itu, *leverage* menjadi salah satu indikator utama dalam menilai stabilitas dan strategi keuangan perusahaan.

Definisi operasional *leverage* dalam penelitian ini diukur menggunakan Debt to Equity Ratio (DER) yang digunakan untuk menggambarkan proporsi penggunaan utang terhadap modal sendiri dalam perusahaan. DER menjadi indikator yang umum digunakan dalam penelitian keuangan karena mampu mencerminkan tingkat ketergantungan perusahaan terhadap sumber pendanaan eksternal. Semakin tinggi nilai DER, maka semakin besar porsi utang dalam struktur modal perusahaan yang menunjukkan tingkat *leverage* yang tinggi. Sebaliknya, DER yang rendah menunjukkan bahwa perusahaan lebih banyak menggunakan ekuitas dalam membiayai asetnya. Pengukuran ini penting untuk memahami risiko keuangan dan kebijakan pendanaan yang diterapkan perusahaan dalam periode pengamatan. Dengan demikian, DER memberikan gambaran yang jelas dan terukur mengenai kondisi *leverage* perusahaan (Anjarwati, 2024).

Dirumuskan sebagai berikut:

$$DER = \frac{\text{Total Utang}}{\text{Total Ekuitas}}$$

3.2.4 Profitabilitas

Profitabilitas merupakan kemampuan perusahaan dalam menghasilkan laba dari seluruh aset yang dimiliki selama periode tertentu (Hery, 2022). Konsep ini menggambarkan tingkat efektivitas dan efisiensi manajemen dalam mengelola sumber daya perusahaan untuk menghasilkan keuntungan yang optimal. Semakin tinggi tingkat profitabilitas, semakin baik kemampuan perusahaan dalam menciptakan nilai tambah dari aset yang digunakan dalam kegiatan operasional. Profitabilitas juga menunjukkan kualitas kinerja manajemen dalam mengoptimalkan penggunaan aset produktif agar mampu memberikan hasil yang maksimal. Menurut Brigham & Houston (2021), profitabilitas merupakan salah satu indikator utama kinerja perusahaan yang menjadi perhatian penting bagi investor dalam menilai prospek perusahaan. Oleh karena itu, profitabilitas memiliki peran strategis dalam menentukan daya tarik perusahaan di pasar modal.

Dalam penelitian ini, profitabilitas diukur menggunakan Return on Assets (ROA) yang menggambarkan kemampuan perusahaan dalam menghasilkan laba bersih berdasarkan total aset yang dimiliki. ROA menjadi indikator yang relevan karena mencerminkan efisiensi penggunaan aset secara keseluruhan dalam kegiatan operasional perusahaan. Semakin tinggi nilai ROA, maka semakin efisien perusahaan dalam mengelola aset untuk menghasilkan laba. Sebaliknya, ROA yang rendah menunjukkan adanya ketidakefisienan dalam pemanfaatan aset perusahaan. Dengan demikian, ROA dapat memberikan gambaran yang jelas mengenai kinerja operasional perusahaan secara menyeluruh.

Profitabilitas dalam penelitian ini diukur menggunakan *Return on Assets* (ROA). ROA dihitung dengan membandingkan laba bersih dengan total aset perusahaan dalam suatu periode tertentu. Rasio ini menunjukkan kemampuan perusahaan dalam menghasilkan laba dari seluruh aset yang dimiliki. Semakin tinggi nilai ROA menunjukkan semakin efisien perusahaan dalam memanfaatkan asetnya untuk menghasilkan keuntungan. Oleh karena itu, ROA menjadi indikator yang relevan untuk mengukur profitabilitas dalam penelitian ini (Sitompul et al., 2025). Dirumuskan sebagai berikut:

$$ROA = \frac{\text{Laba Bersih}}{\text{Total Aset}}$$

3.3 Jenis dan Sumber Data

Penelitian ini menggunakan jenis data sekunder, yaitu data yang merujuk pada sumber yang telah ada. Selain itu, data yang diambil juga memiliki kriteria sebagai faktor pertimbangan terkait informasi yang akan diambil nantinya. Data ini merupakan jenis data sekunder yang dikumpulkan dan bersumber dari website Bursa Efek Indonesia (BEI), yaitu (www.idx.co.id) dan website resmi milik perusahaan.

3.4 Teknik Pengumpulan Data

Penelitian ini menggunakan metode pengumpulan data sekunder dengan teknik dokumentasi melalui laporan keuangan dan laporan tahunan yang diperoleh dari

website Bursa Efek Indonesia (BEI) dan *website* perusahaan. Teknik pengumpulan data digunakan dengan cara memahami sumber dan menyesuaikan data yang ada dengan kriteria penelitian.

3.5 Teknik Analisis Data

Penelitian ini menggunakan data kuantitatif sekunder dari laporan keuangan perusahaan sub-sektor *food & beverage* yang terdaftar di BEI. Analisis data dilakukan untuk menguji pengaruh *Tax planning* (X1), *Leverage* (X2), dan Profitabilitas (X3) terhadap Nilai Perusahaan (Y). Seluruh pengolahan data dilakukan menggunakan SPSS (Statistical Product and Service Solutions), yang memungkinkan analisis statistik deskriptif, regresi, dan uji hipotesis secara sistematis (Ghozali, 2021).

3.5.1 Uji Statistik Deskriptif

Pengujian awal dalam penelitian ini yaitu melakukan uji statistik umum yang berupa statistik deskriptif. Menurut Ghozali (2021), statistik deskriptif memberikan gambaran atau deskripsi suatu data yang dilihat dari nilai rata-rata (mean), median, standar deviasi, varian, maksimum, dan minimum.

3.5.2 Uji Asumsi Klasik

Uji asumsi klasik dilakukan guna memastikan bahwa model regresi yang diperoleh memiliki kelayakan dalam menghasilkan parameter estimasi yang tepat. Terpuhinya asumsi-asumsi tersebut merupakan syarat mutlak agar model penelitian dianggap model idela dan bebas dari bias statistik dalam menjelaskan hubungan antar variabel (Ghozali, 2021).

3.5.2.1 Uji Normalitas

Menurut Ghozali (2021), uji normalitas bertujuan untuk menguji variabel pengganggu atau residual memiliki distribusi normal. Seperti diketahui bahwa uji T mengasumsikan bahwa nilai residu mengikuti distribusi normal. Jika asumsi ini dilanggar maka uji statistik menjadi tidak valid untuk jumlah sampel kecil. Ada dua cara untuk mendeteksi apakah residu didistribusikan secara normal atau tidak, yaitu dengan analisis grafik dan uji statistik.

Untuk mendeteksi normalitas residual, dapat memanfaatkan grafik histogram dan uji statistik Kolmogorov-Smirnov (K-S). Melalui grafik histogram, distribusi data dibandingkan dengan pola distribusi normal ideal. Penelitian ini menggunakan uji Kolmogorov-Smirnov (K-S), dengan membuat hipotesis. Hipotesis diuji dengan ketentuan: jika nilai Asymp. Sig. (2-tailed) $> 0,05$ mengindikasikan bahwa data residual terdistribusi normal (H_0 tidak ditolak). Jika nilai tersebut $< 0,05$, maka disimpulkan bahwa data residu tidak mengikuti distribusi normal (H_0 ditolak).

3.5.2.2 Uji Multikolinieritas

Uji multikolonieritas digunakan sebagai pengujian keterkaitan antar variabel bebas (independen). Jika dalam pengujian tidak terdapat korelasi antar variabel independennya, maka model regresi ini dianggap ideal. Dalam pengujian multikolonieritas, model regresi ini dapat dideteksi dengan melihat nilai tolerance dan Variance Inflation Factor (VIF). Kedua nilai ini menunjukkan hubungan terbalik antara nilai tolerance dengan VIF, di mana ketika nilai tolerance yang rendah sama dengan VIF tinggi (Ghozali, 2021).

Kriteria pengambilan keputusan dalam pengujian ini adalah sebagai berikut:

- a. Apabila secara statistik diperoleh nilai tolerance $\geq 0,10$ atau nilai VIF ≤ 10 , maka dinyatakan bebas dari gejala multikolinearitas.
- b. Apabila secara statistik diperoleh nilai tolerance $\leq 0,10$ atau nilai VIF ≥ 10 , maka dinyatakan memiliki gejala multikolinearitas.

3.5.2.3 Uji Heteroskedastisitas

Penelitian ini menggunakan uji heteroskedastisitas yang bertujuan untuk menguji model regresi yang digunakan menyebabkan ketidaksamaan variance dari residual satu pengamatan ke pengamatan yang lain. Jika terdapat variance dari residual tetap maka disebut homoskedastisitas, namun jika berbeda maka disebut heteroskedastisitas. Model regresi yang ideal yaitu jika terdapat variance homoskedastisitas.

Untuk mendeteksi ada atau tidaknya heteroskedastisitas, terdapat beberapa cara salah satunya dengan melihat grafik plot antara nilai variabel terikat (dependen), yaitu ZPRED dengan residualnya SRESID. Berdasarkan hal tersebut, sumbu Y adalah Y yang telah diprediksi, dan sumbu X adalah residual (Y prediksi – Y sesungguhnya) yang telah di-studentized (Ghozali, 2021).

3.5.2.4 Uji Autokorelasi

Uji autokorelasi dilakukan dengan tujuan untuk menguji apakah didalam model regresi terdapat kesalahan pengganggu pada suatu periode dengan kesalahan pengganggu pada periode sebelumnya. Masalah autokorelasi pada umumnya muncul pada data yang mengandung unsur deret waktu (time series), dan apabila

dibiarkan dapat menyebabkan perkiraan standar error menjadi tidak akurat, sehingga uji t dan uji F berpotensi memberikan kesimpulan yang salah (Ghozali, 2021a). Pada penelitian ini, uji autokorelasi dilakukan dengan Uji Durbin-Watson (DW test). Untuk mengetahui ada atau tidaknya autokorelasi dalam model regresi dengan cara DW test dapat dilihat dari ketentuan berikut: model dinyatakan bebas dari autokorelasi apabila nilai DW berada di antara batas atas (d_U) dan ($4 - d_U$), atau secara matematis ditulis $d_U < d < 4 - d_U$; sebaliknya, nilai DW yang berada di luar rentang tersebut mengindikasikan adanya masalah autokorelasi dalam model.

Apabila hasil uji Durbin-Watson menunjukkan adanya gejala autokorelasi, maka dilakukan pengobatan autokorelasi menggunakan metode Cochrane-Orcutt. Metode ini bekerja dengan mengeluarkan komponen ketergantungan residual antar waktu melalui transformasi lag, yaitu dengan mengurangi setiap nilai observasi periode t dengan nilai observasi periode $t-1$ yang dikalikan koefisien autokorelasi ρ (rho), dan diulang secara iteratif hingga autokorelasi hilang dan estimasi parameter kembali memenuhi asumsi BLUE (Wibowo, 2020). Setelah pengobatan dilakukan, seluruh uji asumsi klasik diulangi kembali dari awal untuk memastikan seluruh asumsi BLUE terpenuhi sebelum analisis regresi dilanjutkan.

3.5.3 Analisis Regresi Linear Berganda

Analisis regresi berganda (multiple regression analysis) bertujuan untuk menguji pengaruh variabel independen secara simultan terhadap variabel dependen. Tujuan penelitian ini sebagai penentu arah serta mengetahui seberapa besar pengaruh variabel independen dengan variabel dependen (Ghozali, 2021).

Variabel yang diujikan yaitu pengaruh variabel Kebebasan (*Tax planning*,

Leverage, Profitabilitas) terhadap variabel dependen (Nilai Perusahaan) secara simultan maupun parsial. Persamaan regresi berganda:

$$Y = \alpha + \beta_1 X + \beta_2 Z + \beta_3 (XZ) + \varepsilon$$

Keterangan:

Y = Nilai Perusahaan

X = *Tax planning*

Z1 = *Leverage*

Z2 = Profitabilitas

α = konstanta

β = koefisien regresi

ε = residual/error

3.5.4 Pengujian Hipotesis

Pengujian hipotesis ini dilakukan untuk menguji verifikasi pengaruh tiap variabel independen terhadap variabel dependen. Hal ini juga dilakukan untuk mengukur sejauh mana kemampuan model dalam menjelaskan tiap varians guna memastikan bahwa hasil temuan memiliki dasar generalisasi statistik yang valid. Berikut pendekatan yang dilakukan, yaitu:

3.5.5.1 Uji Statistik F (F-test)

Dalam penelitian ini, menggunakan pengujian Uji F yang bertujuan untuk menguji apakah pengaruh bersama-sama variabel independen berhubungan dengan

variabel dependen. Jika H_a tidak sama dengan nol (0) maka terdapat salah satu atau semuanya variabel independen signifikan (nilai F signifikan), namun jika H_0 sama dengan nol (0) maka tidak ada satupun variabel independen yang signifikan (nilai F tidak signifikan). Dalam pengambilan keputusan, didasarkan pada nilai signifikansi uji F. Jika nilai $F < 0.05$ maka model regresi dianggap signifikan (Ghozali, 2021a).

3.5.5.2 Uji Koefisien Determinasi (R^2)

Menurut Ghozali (2021), koefisien determinasi (R^2) mengukur seberapa jauh kemampuan model dalam menerangkan variasi variabel independen. Nilai koefisien determinasi adalah antara nol dan satu. Nilai R^2 mempunyai interval antara 0 sampai 1 ($0 \leq R^2 \leq 1$). Jika nilai R^2 bernilai besar (mendeteksi) berarti variabel bebas dapat memberikan hampir semua informasi yang dibutuhkan untuk memprediksi variabel dependen. Sedangkan jika R^2 bernilai kecil berarti kemampuan variabel bebas dalam menjelaskan variabel dependen sangat terbatas. Kriteria dalam analisis pengaruh variabel independen terhadap variabel dependen yaitu dikatakan pengaruh tidak kuat ketika K_d mendekati nol (0), sebaliknya dikatakan pengaruh kuat ketika K_d mendekati satu (1).

3.5.5.3 Uji Parsial (t-test)

Penelitian ini menggunakan Uji T untuk melihat pengaruh tiap variabel independen secara individu terhadap variabel dependen. Penentuan signifikan untuk hipotesis diterima atau ditolak dalam penelitian ini dilakukan melalui pendekatan, yaitu:

- a. Nilai signifikansi > 0.05 artinya, secara parsial variabel independen tidak memiliki pengaruh signifikan terhadap variabel dependen.
- b. Nilai signifikansi < 0.05 artinya, secara parsial variabel independen memiliki pengaruh signifikan terhadap variabel dependen.
- c. Jika hasil penelitian tidak sesuai dengan arah hipotesis (positif atau negatif) walaupun berada dibawah tingkat signifikan, maka hipotesis ditolak.

BAB IV

HASIL DAN PEMBAHASAN

4.1 Gambaran Umum

Objek penelitian yang dicantumkan berasal dari perusahaan manufaktur sub sektor *food & Beverage* yang terdaftar pada Bursa Efek Indonesia (BEI) periode tahun 2022 – 2024. Data sekunder melalui *website* resmi www.idx.com dan *website* perusahaan yang terpilih sesuai kriteria sampel.

Penelitian ini meneliti *tax planning*, *leverage*, dan profitabilitas sebagai variabel independen terhadap nilai perusahaan sebagai variabel dependen. Metode yang digunakan dalam penelitian ini adalah *purposive sampling* dengan kriteria sampel sebagai berikut :

Tabel 4. 1 Kriteria Pemilihan Sampel

No	Keterangan	Jumlah
	Perusahaan Manufaktur Subsektor <i>food & beverage</i> yang terdaftar di Bursa Efek Indonesia (BEI) periode 2022 – 2024	103
Pengambilan sampel berdasarkan kriteria (<i>purposive sampling</i>)		
1	perusahaan sub-sektor <i>food & beverage</i> yang tidak terdaftar di BEI selama periode penelitian 2022 - 2024	0
2	perusahaan yang tidak menerbitkan laporan keuangan secara lengkap dan berturut-turut selama periode penelitian 2022 - 2024	0
3	perusahaan yang tidak memiliki data yang dibutuhkan untuk menghitung variabel penelitian (ETR, Tobin's Q, DER, dan ROA)	(1)
4	Perusahaan Manufaktur Subsektor Industri Konsumsi Barang Konsumsi yang terdaftar di BEI yang tidak terdaftar di BEI sebelum tahun 2022.	(31)

No	Keterangan	Jumlah
5	Perusahaan Manufaktur Subsektor <i>food & beverage</i> yang tidak menyajikan laporan keuangan dalam satuan mata uang rupiah selama periode penelitian.	(2)
6	Perusahaan Manufaktur Subsektor <i>food & beverage</i> yang tidak menyajikan laba positif dalam laporan keuangan perusahaan.	(31)
Sampel Penelitian		38
Total Sampel (38 x 3 Tahun)		114

Sumber : Hasil data diolah tahun 2026

Mengacu tabel kriteria pemeliharaan sampel diatas, maka pada penelitian ini terdapat 38 perusahaan manufaktur subsektor *food & beverage* yang terdaftar di Bursa Efek Indonesia (BEI). Pada Penelitian ini penulis mengambil data perusahaan sesuai kriteria periode tahun 2022 – 2024, sehingga dapat disimpulkan terdapat 114 sampel yang dapat digunakan untuk melanjutkan proses olah data. Penulis berharap pada penelitian ini dapat mengetahui pengaruh *tax planning*, *leverage*, dan profitabilitas terhadap nilai perusahaan.

Tabel 4. 2 Daftar Perusahaan yang Menjadi Sampel

No	Kode	Nama Perusahaan
1	AALI	ASTRA AGRO LEST
2	ADES	AKASHA WIRA INTL
3	BISI	BISI INTERNATIONAL
4	BUDI	BUDI STARCH & SW
5	CLEO	SARIGUNA PRIMATI
6	CMRY	CISARUA MOUNTAIN
7	CPRO	CENTRAL PROTEINA
8	CSRA	CISADANE SAWIT R
9	DLTA	DELTA DJAKARTA
10	DSFI	DHARMA SAMUDERA
11	DSNG	DHARMA SATYA NUS
12	FAPA	FAP AGRI TBK PT
13	GOOD	GARUDAFOOD PUTRA

No	Kode	Nama Perusahaan
14	GZCO	GOZCO PLANTATION
15	ICBP	INDOFOOD CBP SUK
16	IKAN	ERA MANDIRI CEME
17	INDF	INDOFOOD SUKSES
18	JPFA	JAPFA COMFEED
19	KEJU	MULIA BOGA RAYA
20	LSIP	PP LONDON SUMATR
21	MAIN	MALINDO FEEDMILL
22	MLBI	MULTI BINTANG IN
23	MYOR	MAYORA INDAH
24	NASI	WAHANA INTI MAKM
25	OILS	INDO OIL PERKASA
26	PNGO	PINAGO UTAMA TBK
27	PSGO	PALMA SERASIH TB
28	ROTI	NIPPON INDOSARI
29	SGRO	PRIME AGRI RESOU
30	SIMP	SALIM IVOMAS PRA
31	SKLT	SEKAR LAUT TBK
32	SMAR	SMART TBK
33	SSMS	SAWIT SUMBERMAS
34	STTP	SIANTAR TOP
35	TAPG	TRIPUTRA AGRO PE
36	TBLA	TUNAS BARU LAMP
37	TGKA	TIGARAKSA SATRIA
38	ULTJ	ULTRAJAYA MILK

Sumber : Hasil data diolah

4.2 Statistika Deskriptif

Analisis uji statistik deskriptif terdapat variabel mengenai nilai terendah (*minimum*), tertinggi (*maximum*), rata-rata (*mean*), dan nilai standar deviasi (*std*).

Tujuan dilakukannya analisis uji statistik deskriptif adalah untuk mengetahui informasi secara ringkas dari data penelitian.

Tabel 4. 3 Hasil Analisis Uji Statistik Deskriptif

Descriptive Statistics					
	N	Minimu m	Maximu m	Mean	Std. Deviation
<i>Tax planning</i>	114	.02	.80	.2365	.08211
Nilai Perusahaan	114	.51	7.37	1.6985	1.28378
<i>Leverage</i>	114	.07	4.94	.8575	.74621
Profitabilitas	114	.00	.79	.0957	.09273
Valid N (listwise)	114				

Sumber : Output IBM SPSS 26, data diolah tahun 2026

Hasil uji statistik deskriptif berdasarkan tabel 4.3 dengan jumlah 114 sampel perusahaan perusahaan dapat diperoleh kesimpulan untuk setiap variabel, diantaranya sebagai berikut :

1. Variabel *tax planning* yang diproksikan menggunakan *Effective Tax Rate* (ETR) memiliki nilai minimum sebesar 0,02 dan nilai maksimum sebesar 0,80. Nilai rata-rata (mean) *tax planning* sebesar 0,2365 dengan standar deviasi sebesar 0,08211. Nilai rata-rata tersebut menunjukkan bahwa rata-rata perusahaan memiliki tingkat ETR sebesar 23,65%, yang mengindikasikan bahwa perusahaan cenderung mampu mengelola beban pajaknya secara relatif efisien. Standar deviasi yang lebih kecil dibandingkan nilai rata-rata menunjukkan bahwa variasi data *tax planning*

relatif rendah dan data cenderung terdistribusi secara homogen. Kondisi ini menunjukkan bahwa sebagian besar perusahaan memiliki pola pengelolaan pajak yang tidak terlalu berbeda secara ekstrem selama periode penelitian.

2. Variabel nilai perusahaan yang diproksikan menggunakan Tobin's Q memiliki nilai minimum sebesar 0,51 dan nilai maksimum sebesar 7,37. Nilai rata-rata (mean) variabel ini sebesar 1,6985 dengan standar deviasi sebesar 1,28378. Nilai rata-rata yang lebih besar dari satu menunjukkan bahwa secara umum perusahaan memiliki nilai pasar yang lebih tinggi dibandingkan nilai asetnya, sehingga dapat dikatakan bahwa perusahaan memiliki prospek pertumbuhan yang cukup baik di mata investor. Namun, standar deviasi yang relatif besar menunjukkan bahwa variasi nilai perusahaan antar perusahaan cukup tinggi. Hal ini mengindikasikan adanya perbedaan persepsi investor terhadap kinerja dan prospek masing-masing perusahaan dalam subsektor *food and beverage*.
3. Variabel *leverage* memiliki nilai minimum sebesar 0,07 dan nilai maksimum sebesar 4,94 dengan nilai rata-rata sebesar 0,8575. Standar deviasi *leverage* sebesar 0,74621 menunjukkan adanya variasi tingkat penggunaan utang antar perusahaan. Nilai rata-rata *leverage* yang kurang dari satu menunjukkan bahwa sebagian besar perusahaan masih memiliki proporsi utang yang relatif lebih kecil dibandingkan modal sendiri. Namun, nilai maksimum yang cukup tinggi menunjukkan bahwa terdapat beberapa perusahaan yang menggunakan utang dalam jumlah besar sebagai sumber pendanaan perusahaan. Perbedaan tingkat *leverage* ini menunjukkan adanya

variasi strategi struktur modal yang diterapkan oleh masing-masing perusahaan selama periode penelitian.

4. Variabel profitabilitas memiliki nilai minimum sebesar 0,00 dan nilai maksimum sebesar 0,79 dengan nilai rata-rata sebesar 0,0957. Standar deviasi profitabilitas sebesar 0,09273 menunjukkan bahwa variasi profitabilitas antar perusahaan relatif kecil. Nilai rata-rata profitabilitas sebesar 9,57% menunjukkan bahwa perusahaan dalam subsektor *food and beverage* secara umum mampu menghasilkan laba meskipun tingkat profitabilitasnya berbeda-beda. Nilai minimum sebesar 0,00 menunjukkan bahwa terdapat perusahaan yang mengalami kondisi laba yang sangat rendah selama periode penelitian. Namun demikian, secara keseluruhan perusahaan masih menunjukkan kemampuan dalam menghasilkan keuntungan dari aktivitas operasionalnya. Dengan demikian, hasil statistik deskriptif menunjukkan bahwa seluruh variabel penelitian memiliki karakteristik data yang cukup bervariasi dan layak untuk dianalisis lebih lanjut menggunakan metode regresi.

4.3 Hasil Analisis Data

4.3.1 Uji Asumsi Klasik

Bagian ini merupakan alat uji prasyarat sebelum melakukan analisis lebih lanjut. Dengan tujuan untuk memperoleh model regresi dengan estimasi yang tidak bias serta dapat dipercaya pengujiannya.

4.3.1.1 Uji Normalitas

Uji normalitas ini bertujuan untuk mendeteksi normal atau tidaknya data penelitian. Untuk membuktikan hal itu, data dapat dikatakan normal apabila nilai signifikan > 0.05 . Sebaliknya data dikatakan tidak normal apabila memiliki nilai signifikan < 0.05 . Pada bagian ini penulis melakukan uji normalitas menggunakan uji Kolmogorov-Smirnov (K-S), berikut merupakan hasil uji yang telah dilakukan :

Tabel 4. 4 Hasil Uji Normalitas *Kolmogorov-Smirnov*

One-Sample Kolmogorov-Smirnov Test		
		Unstandardized Residual
N		114
Normal Parameters ^{a,b}	Mean	.0000000
	Std. Deviation	.96013940
Most Extreme Differences	Absolute	.151
	Positive	.151
	Negative	-.108
Test Statistic		.151
Asymp. Sig. (2-tailed)		.000 ^c
a. Test distribution is Normal.		
b. Calculated from data.		
c. Lilliefors Significance Correction.		

Sumber : Output IBM SPSS 26, data diolah 2026

Hasil uji normalitas Kolmogorov-Smirnov berdasarkan tabel 4.4 diketahui nilai signifikansinya $0.000 < 0.05$. Artinya, nilai tersebut lebih kecil dari batas ketentuan 0,05. Sehingga disimpulkan bahwa data residual dalam penelitian ini tidak terdistribusi secara normal. Untuk mengatasi

masalah ketidaknormalan data, penelitian ini melakukan transformasi data menggunakan transformasi natural logarithm (Ln). Metode transformasi ini umum digunakan dalam penelitian kuantitatif ketika data memiliki distribusi yang tidak normal.

Tabel 4. 5 Hasil Uji Normalitas *Kolmogorov-Smirnov* setelah *Transform*

One-Sample Kolmogorov-Smirnov Test		
		Unstandardized Residual
N		109
Normal Parameters ^{a,b}	Mean	.0000000
	Std. Deviation	.47049273
Most Extreme Differences	Absolute	.054
	Positive	.054
	Negative	-.039
Test Statistic		.054
Asymp. Sig. (2-tailed)		.200 ^{c,d}
a. Test distribution is Normal.		
b. Calculated from data.		
c. Lilliefors Significance Correction.		
d. This is a lower bound of the true significance.		

Sumber : Output IBM SPSS 26, data diolah 2026.

Hasil uji normalitas Kolmogorov-Smirnov berdasarkan tabel 4.5 diketahui nilai signifikansi $0.200 > 0.05$. Artinya, nilai tersebut lebih besar dari batas ketentuan 0,05. Hal ini memberikan bukti bahwa data residual dalam penelitian ini telah memenuhi asumsi distribusi normal, sehingga data yang digunakan dinyatakan layak dan memenuhi syarat untuk dilanjutkan ke tahap analisis regresi linear berganda.

Meskipun uji normalitas menunjukkan data sudah normal, nilai Durbin-Watson (DW) pada model transformasi Ln hanya 1,058, yang mengindikasikan adanya autokorelasi positif pada residual. Nilai DW yang ideal untuk bebas autokorelasi berada di kisaran 1,6317–1,7446. Untuk mengatasi autokorelasi, peneliti kemudian menerapkan Cochrane-Orcutt transformation, yang merupakan metode standar untuk memperbaiki autokorelasi dalam regresi linear.

Tabel 4. 6 Hasil Uji Normalitas *Kolmogorov-Smirnov* setelah *Cochrane-Orcutt*

One-Sample Kolmogorov-Smirnov Test		
		Unstandardized Residual
N		104
Normal Parameters ^{a,b}	Mean	.0000000
	Std. Deviation	.39075400
Most Extreme Differences	Absolute	.076
	Positive	.076
	Negative	-.038
Test Statistic		.076
Asymp. Sig. (2-tailed)		.155 ^c
a. Test distribution is Normal.		
b. Calculated from data.		
c. Lilliefors Significance Correction.		

Sumber : Output IBM SPSS 26, data diolah 2026.

Setelah transformasi menggunakan metode *Cochrane-ortcutt*, diperoleh nilai signifikasi $0,155 > 0,05$. Artinya, nilai tersebut lebih besar dari batas ketentuan 0,05. Hal ini memberikan bukti bahwa data residual dalam penelitian ini telah memenuhi asumsi distribusi normal, sehingga data yang digunakan

dinyatakan layak dan memenuhi syarat untuk dilanjutkan ke tahap analisis regresi linear berganda.

4.3.1.2 Uji Multikolinearitas

Uji multikolinearitas dilakukan untuk mengetahui apakah terdapat hubungan atau keterkaitan antar variabel independen dalam model regresi. Suatu variabel dikatakan tidak mengalami multikolinearitas apabila nilai tolerance yang diperoleh $\geq 0,10$ atau secara bersamaan dilihat dari nilai VIF ≤ 10 . Adapun hasil pengujian multikolinearitas dalam penelitian ini:

Tabel 4. 7 Hasil Uji Multikolienaritas

Model		Collinearity Statistics	
		Tolerance	VIF
1	(Constant)		
	<i>X_Tax_Planning</i>	0,882	1,133
	<i>M1_Leverage</i>	0,916	1,092
	<i>M2_Profitabilitas</i>	0,889	1,124

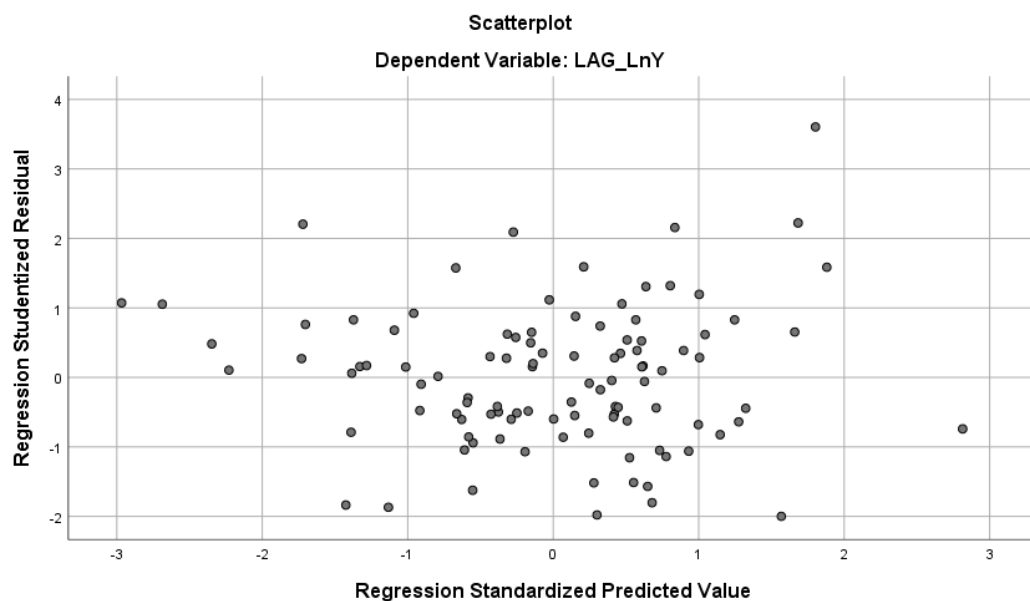
Sumber : Output IBM SPSS 26, data diolah 2026.

Berdasarkan hasil uji multikolinearitas pada tabel 4.7, diketahui bahwa nilai *tolerance* dari seluruh variabel berada pada rentang 0,882 – 0,916, yang artinya $\geq 0,10$. Selanjutnya, nilai VIF dari keseluruhan variabel adalah dimulai dari rentang 1,092 – 1,133, artinya ≤ 10 . Dengan demikian, maka dapat disimpulkan variabel dalam penelitian ini tidak mengalami multikolinearitas.

4.3.1.3 Uji Heteroskedastisitas

Model regresi yang baik adalah yang tidak mengalami heteroskedastisitas atau yang biasa disebut sebagai homoskedastisitas. Menurut Ghazali (2021) apabila terdapat pola tertentu yang teratur, maka artinya telah terjadi heteroskedastisitas. Begitupun sebaliknya, apabila terjadi pola yang tidak jelas (titik-titik menyebar), maka tidak terjadi heteroskedastisitas. Berikut dibawah ini hasil uji heteroskedastisitas yang diperoleh :

Gambar 4. 1 Uji Heteroskedastisitas



Sumber : Output IBM SPSS 26, data diolah 2026

Hasil uji heteroskedastisitas berdasarkan gambar 4.1 diketahui terdapat titik-titik yang menyebar secara acak dan tidak membentuk pola. Dengan demikian, dapat disimpulkan pada penelitian ini tidak terjadi heteroskedastisitas.

4.3.1.4 Uji Autokorelasi

Uji autokorelasi bertujuan untuk mendeteksi ada atau tidaknya korelasi antara kesalahan pengganggu pada periode tertentu (t) dengan kesalahan pengganggu pada periode sebelumnya ($t-1$) dalam model regresi linier. Keberadaan autokorelasi dalam model regresi perlu diidentifikasi guna memastikan bahwa hasil estimasi yang diperoleh valid. Adapun hasil pengujian autokorelasi dalam penelitian ini disajikan pada tabel berikut.

Tabel 4. 8 Hasil Uji Autokorelasi sebelum *Tranform*

Model Summary ^b					
Model	R	R Square	Adjusted R Square	Std. Error of the Estimate	Durbin-Watson
1	.652 ^a	.426	.409	.47717	1.058
a. Predictors: (Constant), LnM2, LnX1, LnM1					
b. Dependent Variable: LnY					

Sumber : Output IBM SPSS 26, data diolah 2026

Hasil uji autokorelasi berdasarkan tabel 4.8 diketahui nilai Durbin-Watson (d) sebesar 1,058. Diketahui nilai du 1,7446, sedangkan nilai dl 1,6317, dan nilai $4-du$ ($4-1,7446=2,2554$). Karena $dl \leq d \leq du$, maka hasil pengujian ini berada pada daerah keragu-raguan sehingga tidak dapat ditarik kesimpulan secara pasti mengenai ada atau tidaknya autokorelasi dalam model regresi. Untuk mengatasi hal tersebut, dilakukan transformasi data menggunakan metode *cochrane-orcutt*, yang merupakan salah satu pendekatan iterative untuk memperbaiki masalah autokorelasi dalam model regresi linier.

Tabel 4. 9 Hasil Uji Autokorelasi Setelah *Transform*

Model Summary^b					
Model	R	R Square	Adjusted R Square	Std. Error of the Estimate	Durbin-Watson
1	.561 ^a	.315	.294	.39657	1.755
a. Predictors: (Constant), LAG_LnM2, LAG_LnM1, LAG_LnX1					
b. Dependent Variable: LAG_LnY					

Sumber : Output IBM SPSS 26, data diolah 2026

Setelah transformasi menggunakan metode *Cochrane-Orcutt*, diperoleh Durbin-Watson sebesar 1,755. Maka dari itu, nilai ini berada diantara $1,7446 \leq 1,755 \leq 2,254$ dimana hal ini sudah memenuhi kriteria pengambilan keputusan $du \leq d \leq 4-du$, sehingga dapat disimpulkan bahwa data telah terbebas dari masalah autokorelasi.

4.3.2 Pengujian Hipotesis

Pengujian hipotesis merupakan langkah terakhir yang dilakukan dalam rangkaian proses analisis data penelitian. Pada penelitian ini, proses pengujian hipotesis dilakukan dengan menggunakan metode analisis regresi berganda sebagai alat analisis utamanya. Adapun tahapan pengujian hipotesis yang dilakukan mencakup uji statistik simultan (F-Test), uji korelasi determinasi (R^2), serta uji parsial (t-test) untuk memperoleh gambaran yang menyeluruh mengenai pengaruh variabel-variabel yang diteliti.

4.3.2.1 Hasil Analisis Regresi Sederhana

Dalam penelitian ini, penulis menggunakan metode analisis regresi untuk menguji pengaruh *tax planning*, *leverage*, dan profitabilitas sebagai variabel

independen dan terhadap nilai perusahaan sebagai variabel dependen. Metode analisis yang digunakan mencakup pendekatan analisis regresi sederhana, untuk mengidentifikasi dan mengukur peran variabel Independen. Program aplikasi yang digunakan oleh penulis untuk menganalisis yaitu dengan IBM SPSS 26. Berikut merupakan hasil analisis yang diperoleh:

Tabel 4. 10 Hasil Analisis Regresi Berganda

Coefficients ^a						
Model		Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	t	Sig.
		B	Std. Error	Beta		
1	(Constant)	.850	.214		3.970	.000
	Tax planning	.309	.262	.104	1.180	.241
	Leverage	-.020	.063	-.027	-.318	.751
	Profitabilitas	.398	.061	.576	6.566	.000

a. Dependent Variable: Nilai Perusahaan

a. Dependent Variable: Nilai Perusahaan

Sumber : Output IBM SPSS 26, data diolah 2026.

Hasil uji analisis regresi berganda berdasarkan 4.9 dapat disimpulkan sebagai berikut:

$$\text{Profitabilitas} = 0,850 + 0,309 \text{ Tax_Planning} - 0,020 \text{ Leverage} + 0,398$$

1. Nilai koefisien variabel *tax planning* adalah 0,241. Hal ini membuktikan bahwa *tax planning* tidak berpengaruh terhadap nilai perusahaan.
2. Nilai koefisien variabel *leverage* adalah 0.751. Hal ini menunjukkan bahwa *leverage* tidak berpengaruh terhadap nilai perusahaan.

3. Nilai koefisien variabel profitabilitas adalah 0,000. Hal ini menunjukkan bahwa profitabilitas berpengaruh positif dan signifikan terhadap nilai perusahaan.

4.3.2.2 Hasil Uji Statistik (*F-Test*)

Uji Statistik (*F-Test*) dalam penelitian ini berfungsi untuk mengetahui hubungan linier antar variabel dependen dengan variabel independen. Berdasarkan hal tersebut, variabel independen dikatakan signifikan apabila nilai *F* signifikan. Dengan demikian, apabila nilai *F* tidak mencapai tingkat signifikan, maka tidak terdapat variabel independen yang berdampak signifikan terhadap variabel dependen. Berikut dibawah ini hasil uji (*F-Test*) yang diperoleh:

Tabel 4. 11 Hasil Uji Statistik (*F-Test*)

ANOVA ^a						
Model		Sum of Squares	df	Mean Square	F	Sig.
1	Regression	7.218	3	2.406	15.298	.000 ^b
	Residual	15.727	100	.157		
	Total	22.945	103			
a. Dependent Variable: LAG_LnY						
b. Predictors: (Constant), LAG_LnX1, LAG_LnX2, LAG_LnX3						

Sumber : Output IBM SPSS 26, data diolah 2026.

Hasil uji statistik (*F-Test*) menunjukkan nilai *F* yang diperoleh 15,298. Nilai signifikan berdasarkan tabel 4.11 adalah $0,000 < 0,05$. Dengan demikian, maka dapat disimpulkan bahwa variabel independen secara simultan mempengaruhi variabel dependen.

4.3.2.3 Uji Koefisien Determinasi (R^2)

Uji Koefisien Determinasi atau yang sering dikenal uji (R^2) dalam penelitian ini berfungsi untuk mengetahui besarnya pengaruh dan hubungan antar variabel independen dengan variabel dependen. Berikut dibawah ini hasil uji koefisien determinasi (R^2) yang diperoleh :

Tabel 4. 12 Hasil Uji Koefisien (R^2)

Model Summary^b					
Mod el	R	R Square	Adjusted R Square	Std. Error of the Estimate	Durbin- Watson
1	.561 ^a	.315	.294	.39657	1.755
a. Predictors: (Constant), LAG_LnX1, LAG_LnX2, LAG_LnX3					
b. Dependent Variable: LAG_LnY					

Sumber : Outout IBM SPSS 26, data diolah 2026.

Hasil uji koefisien determinasi (R^2) berdasarkan tabel 4.12 diketahui nilai R^2 (29,4%). Nilai tersebut artinya, variabel dependen nilai perusahaan dapat dipengaruhi oleh variabel independen. Selanjutnya, sisa persentase 70,6% dipengaruhi oleh faktor lain selain yang diteliti oleh penulis.

4.3.2.4 Hasil Uji Parsial (t -test)

Uji parsial (t -test) dalam penelitian ini berfungsi untuk menganalisis uji hipotesis. Berdasarkan hal tersebut, uji parsial (t -test) digunakan untuk menguji variabel independen apakah berpengaruh terhadap variabel dependen. Berikut dibawah ini hasil uji parsial (t -test) yang diperoleh :

Tabel 4. 13 Hasil Uji Parsial (*t-test*)

Coefficients						
Model		Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	t	Sig.
		B	Std. Error	Beta		
1	(Constant)	.850	.214		3.970	.000
	LAG_LnX1	.309	.262	.104	1.180	.241
	LAG_LnX2	-.020	.063	-.027	-.318	.751
	LAG_LnX3	.398	.061	.576	6.566	.000
a. Dependent Variable :LAG_LnY						

Sumber : Output IBM SPSS 26, data diolah 2026.

Hasil uji parsial (*t-test*) berdasarkan tabel 4.13 dapat disimpulkan apabila nilai signifikan $< 0,05$ artinya berpengaruh terhadap variabel dependen. Demikian sebaliknya, apabila nilai signifikan $> 0,05$ artinya variabel independen tidak berpengaruh terhadap variabel dependen. Berikut dibawah ini kesimpulan dari hasil uji parsial (*t-test*) adalah sebagai berikut :

1. *Tax planning* (X1) : $0,241 > 0,05$ = tidak berpengaruh terhadap nilai perusahaan perusahaab Manufaktur Subsektor *Food & Beverage* yang tercatat di Bursa Efek Indonesia (BEI) periode 2022 – 2024.
2. *Leverage* (X2) : $0,751 > 0,05$ = tidak berpengaruh terhadap nilai perusahaan perusahaab Manufaktur Subsektor *Food & Beverage* yang tercatat di Bursa Efek Indonesia (BEI) periode 2022 – 2024.
3. Profitabilitas (X3) : $0,000 < 0,05$ = berpengaruh positif terhadap nilai perusahaan perusahaab Manufaktur Subsektor *Food & Beverage* yang tercatat di Bursa Efek Indonesia (BEI) periode 2022 – 2024.

4.4 Intrepretasi Hasil dan Pembahasan

Bagian ini memaparkan hasil analisis berdasarkan teknik yang diterapkan dalam penelitian. Berdasarkan hal tersebut, interpretasi hasil berisi landasan teori dan temuan penelitian sebelumnya, dengan tujuan menjawab rumusan masalah yang telah dibuat oleh penulis.

4.4.1 Pengaruh *Tax planning* terhadap Nilai Perusahaan

Hasil analisis regresi menunjukkan bahwa *tax planning* memiliki koefisien positif sebesar 0,309 namun tidak berpengaruh signifikan terhadap nilai perusahaan. Temuan ini mengindikasikan bahwa perubahan tingkat *tax planning* tidak mampu memberikan dampak yang berarti terhadap peningkatan nilai perusahaan pada sub-sektor *Food and beverage* setelah penerapan UU HPP. Dalam perspektif Agency Theory, kondisi ini dapat dijelaskan melalui adanya asimetri informasi antara manajemen sebagai agen dan investor sebagai prinsipal. Investor tidak sepenuhnya merespons strategi *tax planning* karena informasi tersebut tidak selalu tercermin secara langsung dalam kinerja pasar. Selain itu, pasar cenderung lebih fokus pada indikator fundamental seperti laba bersih dan efisiensi operasional dibandingkan strategi penghematan pajak.

Hasil ini sejalan dengan penelitian Santoso & Pratiwi (2023) yang menemukan bahwa *tax planning* tidak berpengaruh signifikan terhadap nilai perusahaan karena pasar lebih menekankan kinerja operasional. Namun, hasil ini berbeda dengan penelitian Ninia & Chandika (2025) yang menyatakan bahwa *tax planning* memiliki pengaruh positif terhadap nilai perusahaan melalui peningkatan laba setelah pajak. Perbedaan ini menunjukkan bahwa efektivitas *tax planning*

sangat bergantung pada persepsi investor dan kondisi regulasi. Dalam konteks UU HPP, meningkatnya pengawasan pajak dapat membuat investor lebih berhati-hati dalam menilai strategi penghindaran pajak. Oleh karena itu, *tax planning* tidak selalu diterjemahkan sebagai sinyal positif oleh pasar.

Secara praktis, temuan ini menunjukkan bahwa manajemen perusahaan tidak dapat hanya mengandalkan strategi efisiensi pajak untuk meningkatkan nilai perusahaan. Perusahaan perlu memastikan bahwa *tax planning* dilakukan secara transparan dan tidak menimbulkan risiko reputasi. Secara teoritis, hasil ini memperkuat Agency Theory yang menyatakan bahwa keputusan manajerial tidak selalu sejalan dengan respon pasar karena adanya perbedaan kepentingan dan informasi. Dengan demikian, *tax planning* tidak menjadi faktor dominan dalam pembentukan nilai perusahaan pada sektor ini.

4.4.2 Pengaruh *Leverage* terhadap Nilai Perusahaan

Hasil penelitian menunjukkan bahwa *leverage* memiliki koefisien negatif sebesar -0,020 dan tidak berpengaruh signifikan terhadap nilai perusahaan. Hal ini menunjukkan bahwa tingkat penggunaan utang tidak menjadi faktor utama yang memengaruhi penilaian investor terhadap perusahaan *Food and beverage*. Dalam konteks Agency Theory, *leverage* seharusnya berfungsi sebagai mekanisme pengendalian yang membatasi perilaku oportunistik manajemen. Namun, hasil penelitian ini menunjukkan bahwa mekanisme tersebut tidak bekerja secara kuat dalam konteks penelitian.

Hasil ini sejalan dengan penelitian Tobing et al. (2022) yang menyatakan bahwa *leverage* tidak selalu memiliki pengaruh signifikan terhadap nilai

perusahaan karena tergantung pada struktur utang dan risiko industri. Namun, berbeda dengan Arianto et al. (2023) yang menemukan bahwa *leverage* dapat meningkatkan nilai perusahaan ketika berada pada tingkat optimal. Perbedaan ini menunjukkan bahwa efek *leverage* sangat bergantung pada kemampuan perusahaan dalam mengelola risiko keuangan. Pada sektor F&B yang relatif stabil, investor mungkin tidak terlalu sensitif terhadap perubahan struktur utang. Investor lebih mempertimbangkan kemampuan perusahaan dalam menghasilkan laba dibandingkan tingkat utangnya.

Secara praktis, hasil ini menunjukkan bahwa perusahaan tidak dapat menjadikan peningkatan utang sebagai strategi utama dalam meningkatkan nilai perusahaan. Pengelolaan *leverage* harus dilakukan secara hati-hati agar tidak meningkatkan risiko finansial. Secara teoritis, temuan ini menunjukkan bahwa fungsi kontrol *leverage* dalam Agency Theory tidak selalu efektif dalam semua kondisi industri. Hal ini memperkuat pandangan bahwa efektivitas mekanisme keagenan sangat bergantung pada konteks sektor dan kondisi pasar.

4.4.3 Pengaruh Profitabilitas terhadap Nilai Perusahaan

Hasil penelitian menunjukkan bahwa profitabilitas memiliki pengaruh positif dan signifikan terhadap nilai perusahaan dengan koefisien sebesar 0,398. Hal ini berarti bahwa semakin tinggi profitabilitas perusahaan, semakin tinggi pula nilai perusahaan di mata investor. Dalam perspektif Agency Theory, profitabilitas mencerminkan keberhasilan manajemen dalam mengelola sumber daya perusahaan secara efisien. Tingginya profitabilitas juga menjadi sinyal positif bagi investor bahwa perusahaan memiliki prospek pertumbuhan yang baik.

Temuan ini sejalan dengan penelitian Sari & Rahma (2022) yang menyatakan bahwa profitabilitas berpengaruh positif terhadap nilai perusahaan karena mencerminkan efisiensi operasional. Selain itu, Badriyah & Rahardjo (2022) juga menemukan hasil yang konsisten bahwa profitabilitas meningkatkan kepercayaan pasar terhadap perusahaan. Konsistensi hasil ini menunjukkan bahwa profitabilitas merupakan variabel fundamental yang paling diperhatikan oleh investor dibandingkan variabel lain dalam penelitian ini. Dalam konteks pasar modal, laba yang tinggi menjadi indikator utama dalam menentukan daya tarik saham. Oleh karena itu, profitabilitas memiliki peran dominan dalam pembentukan nilai perusahaan.

Secara praktis, temuan ini menunjukkan bahwa perusahaan harus berfokus pada peningkatan efisiensi operasional untuk meningkatkan laba. Strategi peningkatan profitabilitas menjadi kunci utama dalam meningkatkan nilai perusahaan di pasar. Secara teoritis, hasil ini memperkuat Agency Theory bahwa kinerja manajemen yang efektif akan meningkatkan kesejahteraan pemegang saham. Profitabilitas menjadi bukti bahwa konflik keagenan dapat diminimalkan melalui kinerja yang optimal.

BAB V

PENUTUP

5.1 Kesimpulan

Menurut hasil analisis penelitian dan pembahasan yang telah diuraikan mengenai pengaruh *tax planning*, *leverage*, dan profitabilitas terhadap nilai perusahaan. Penelitian ini menggunakan 17 perusahaan pertambangan sub-sektor mineral dan batubara sebagai sampel dengan rentang waktu observasi selama empat tahun yang dimulai dari tahun 2021 hingga 2024. Data yang digunakan pada penelitian ini merupakan data sekunder yang diperoleh melalui laman resmi perusahaan dan Bursa Efek Indonesia (BEI). Analisis data pada penelitian ini dilakukan dengan metode regresi linear berganda menggunakan bantuan *software* SPSS 26 untuk menganalisis pengaruh variabel independen terhadap variabel dependen.

Dengan demikian, berdasarkan hasil analisis data yang telah dilakukan dalam penelitian ini, maka dapat ditarik Kesimpulan menjadi sebagai berikut:

1. ***Tax planning* tidak berpengaruh signifikan terhadap nilai perusahaan pada perusahaan sub-sektor *Food and beverage* yang terdaftar di BEI.**

Hasil ini menunjukkan bahwa strategi pengelolaan pajak yang dilakukan perusahaan belum mampu memberikan dampak yang signifikan terhadap peningkatan nilai perusahaan di mata investor. Investor cenderung tidak menjadikan informasi terkait efisiensi pajak sebagai dasar utama dalam menilai prospek perusahaan, melainkan lebih berfokus pada kinerja

keuangan yang lebih mudah diamati seperti laba dan stabilitas operasional. Selain itu, setelah penerapan UU HPP, pengawasan perpajakan yang semakin ketat juga dapat membuat strategi *tax planning* tidak memberikan sinyal positif yang kuat bagi pasar. Kondisi ini menunjukkan bahwa peran *tax planning* dalam meningkatkan nilai perusahaan masih terbatas dalam konteks sektor *Food and beverage*.

2. *Leverage* tidak berpengaruh signifikan terhadap nilai perusahaan pada perusahaan sub-sektor *Food and beverage* yang terdaftar di BEI.

Hal ini mengindikasikan bahwa penggunaan utang dalam struktur modal perusahaan belum menjadi faktor utama yang dipertimbangkan investor dalam menentukan nilai perusahaan. Meskipun *leverage* dapat digunakan untuk meningkatkan kapasitas pendanaan dan ekspansi usaha, pasar tampaknya lebih memperhatikan kemampuan perusahaan dalam menghasilkan laba dibandingkan tingkat risiko utang. Selain itu, fluktuasi kondisi ekonomi dan karakteristik sektor yang relatif stabil membuat perubahan struktur utang tidak terlalu memengaruhi persepsi investor. Dengan demikian, *leverage* belum mampu menjadi indikator dominan dalam pembentukan nilai perusahaan pada periode penelitian.

3. *Profitabilitas* berpengaruh positif dan signifikan terhadap nilai perusahaan pada perusahaan sub-sektor *Food and beverage* yang terdaftar di BEI.

Hasil ini menunjukkan bahwa semakin tinggi kemampuan perusahaan dalam menghasilkan laba, maka semakin tinggi pula penilaian investor

terhadap nilai perusahaan. Profitabilitas menjadi indikator utama yang mencerminkan efektivitas pengelolaan aset dan kinerja operasional perusahaan secara keseluruhan. Investor cenderung merespons positif perusahaan dengan tingkat laba yang tinggi karena dianggap memiliki prospek pertumbuhan yang lebih stabil dan berkelanjutan. Dengan demikian, profitabilitas menjadi variabel yang paling dominan dalam memengaruhi nilai perusahaan dibandingkan variabel lainnya dalam penelitian ini.

5.2 Keterbatasan dan Saran

5.2.1 Keterbatasan

Penelitian ini memiliki keterbatasan dan dapat dikatakan masih jauh dari kesempurnaan. Dengan demikian, penelitian ini dapat dijadikan bahan evaluasi dan perlu diperhatikan bagi peneliti selanjutnya. Berikut di bawah ini beberapa keterbatasan dalam penelitian ini, diantaranya adalah:

1. Pada penelitian ini hanya menggunakan perusahaan subsektor *food & beverage* yang tercatat di Bursa Efek Indonesia (BEI) periode 2022–2024, sehingga hasil penelitian belum dapat menggambarkan kondisi seluruh sektor industri yang ada di Indonesia.
2. Data yang digunakan dalam penelitian ini diperoleh dari laporan keuangan tahunan perusahaan, sehingga penelitian hanya terbatas pada informasi yang dipublikasikan perusahaan dan belum mencerminkan kondisi internal perusahaan secara menyeluruh, khususnya terkait kebijakan *tax planning* yang tidak seluruhnya diungkapkan dalam laporan publik.

3. Waktu pengamatan dalam penelitian ini terbatas hanya pada periode 2022–2024, sehingga hasil penelitian belum sepenuhnya mampu menggambarkan pengaruh *tax planning* terhadap nilai perusahaan dalam jangka panjang setelah penerapan Undang-Undang Harmonisasi Peraturan Perpajakan (UU HPP).
4. Penelitian ini hanya menggunakan variabel *tax planning*, *leverage*, dan profitabilitas dalam menjelaskan nilai perusahaan, sehingga masih terdapat kemungkinan adanya variabel lain di luar model penelitian yang dapat memengaruhi nilai perusahaan namun belum dimasukkan dalam penelitian ini.

5.2.2 Saran

Berdasarkan hasil penelitian dan keterbatasan yang ditemukan dalam penelitian ini, maka terdapat beberapa saran yang dapat diberikan untuk penelitian selanjutnya, diantaranya sebagai berikut:

1. Penelitian selanjutnya disarankan untuk memperluas objek penelitian ke sektor industri lain di BEI agar hasil penelitian dapat memberikan gambaran yang lebih luas mengenai faktor-faktor yang memengaruhi nilai perusahaan.
2. Penelitian selanjutnya disarankan menggunakan periode pengamatan yang lebih panjang agar dapat menganalisis dampak kebijakan UU HPP secara lebih komprehensif dalam jangka panjang.
3. Penelitian selanjutnya disarankan menambahkan variabel lain seperti ukuran perusahaan, likuiditas, good corporate governance, atau pertumbuhan perusahaan untuk memperkuat model penelitian.

4. Penelitian selanjutnya disarankan mengembangkan model analisis yang lebih kompleks seperti variabel moderasi atau mediasi agar hubungan antar variabel dapat dianalisis lebih mendalam.

5.3 Implikasi

5.3.1 Implikasi Teoritis

Hasil penelitian ini memberikan kontribusi terhadap pengembangan Agency Theory dalam menjelaskan hubungan antara *tax planning*, *leverage*, profitabilitas, dan nilai perusahaan pada konteks perusahaan *Food and beverage* setelah penerapan UU HPP. Temuan menunjukkan bahwa tidak semua keputusan manajerial yang berkaitan dengan efisiensi pajak dan struktur modal mampu memberikan dampak signifikan terhadap peningkatan nilai perusahaan. Kondisi ini memperkuat konsep agency theory bahwa terdapat potensi asimetri informasi antara manajemen sebagai agen dan investor sebagai prinsipal, sehingga tidak semua strategi keuangan dipersepsikan secara positif oleh pasar. Selain itu, hasil penelitian ini menegaskan bahwa pasar lebih merespons informasi yang bersifat realisasi kinerja, khususnya profitabilitas, dibandingkan keputusan strategis yang bersifat diskresioner seperti *tax planning* dan *leverage*. Dengan demikian, penelitian ini memperkaya bukti empiris bahwa dalam konteks pasar modal Indonesia, efektivitas mekanisme keagenan lebih tercermin melalui kinerja laba yang dapat diamati secara langsung.

5.3.2 Implikasi Praktis

1. Bagi perusahaan, hasil penelitian ini menunjukkan bahwa peningkatan nilai perusahaan lebih efektif dicapai melalui penguatan profitabilitas

dibandingkan hanya berfokus pada optimalisasi *tax planning* atau peningkatan *leverage*. Perusahaan perlu mengarahkan strategi pada peningkatan efisiensi operasional, pengendalian biaya, serta optimalisasi aset agar mampu menghasilkan laba yang berkelanjutan.

2. Bagi manajemen, temuan ini menjadi dasar bahwa keputusan keuangan harus lebih berorientasi pada penciptaan kinerja riil perusahaan. Strategi efisiensi operasional dan peningkatan laba harus menjadi prioritas utama dalam pengambilan keputusan, karena terbukti lebih kuat memengaruhi persepsi pasar dibandingkan strategi perpajakan maupun struktur modal.
3. Bagi investor, profitabilitas dapat dijadikan indikator utama dalam mengevaluasi kinerja dan prospek perusahaan sebelum melakukan keputusan investasi. Fokus pada rasio laba seperti ROA menjadi lebih relevan karena mencerminkan kemampuan perusahaan dalam menghasilkan keuntungan dari aset yang dimiliki secara efektif.
4. Bagi regulator, hasil penelitian ini memberikan gambaran bahwa perubahan kebijakan perpajakan seperti UU HPP tidak secara langsung memengaruhi nilai perusahaan di pasar modal. Oleh karena itu, evaluasi kebijakan fiskal perlu mempertimbangkan bagaimana pasar merespons informasi keuangan perusahaan, terutama yang berkaitan dengan kinerja riil dibandingkan strategi pajak.

DAFTAR PUSTAKA

- Angelina & Arif. (2021). The Impact Of *Tax planning* On Firm Value. *Journal of Applied Accounting and Taxation*, 6, No. 2,.
- Anjarwati, T. (2024). *International Journal of Social Science and Human Research The Effect of Leverage Ratio on Company Value with Activity Ratio as a Moderating Variable*. 07(07), 4591–4603.
<https://doi.org/10.47191/ijsshr/v7-i07-08>
- Arianto, K., Samanto, H., & Kusuma, I. L. (2023). The influence of *leverage*, profitability and sales growth on firm value in *food and beverage* sub-sector companies listed on the Indonesia Stock Exchange. *International Journal of Economics, Business and Accounting Research*, 7(3).
- Armstrong, C. S., Blouin, J. L., Jagolinzer, A. D., & Larcker, D. F. (2020). Corporate governance, incentives, and tax avoidance. *Journal of Accounting and Economics*, 60(1), 1–33. <https://doi.org/10.1016/j.jacceco.2020.101303>
- Badriyah, Q., & Rahardjo, T. (2022). *Leverage* and profitability impact on firm value. *Journal of Management and Finance Research*.
- Brealey, R. A., Myers, S. C., & Allen, F. (2022). *Principles of Corporate Finance* (14th ed.). McGraw-Hill Education.
- Brigham, E. F., & Ehrhardt, M. C. (2021). *Financial Management: Theory & Practice* (16th ed.). Cengage Learning.
- Brigham, E. F., & Houston, J. F. (2021). *Fundamentals of financial management*. Cengage Learning.
- Connelly, B. L., Certo, S. T., Ireland, R. D., & Reutzel, C. R. (2011). Signaling theory: A review and assessment. *Journal of Management*, 37(1), 39–67.
<https://doi.org/10.1177/0149206310388419>
- Creswell, J. W. (2014). *Research design: Qualitative, quantitative, and mixed methods approaches* (4th ed.). Sage Publications.
- Damodaran, A. (2012). *Investment Valuation: Tools and Techniques for Determining the Value of Any Asset* (3 (ed.)). Wiley.
- Gallempore, J., & Labro, E. (2021). The importance of the internal information environment for tax avoidance. *Journal of Accounting and Economics*, 72(1), 101388. <https://doi.org/10.1016/j.jacceco.2021.101388>
- Ghozali. (2021a). *Aplikasi analisis multivariate dengan program IBM SPSS 26* (10th ed.).
- Ghozali, I. (2021b). *Aplikasi Analisis Multivariate dengan Program IBM SPSS 26* (Badan Penerbit Universitas Diponegoro (ed.); 10th ed.).

- Hery. (2022). *Analisis Laporan Keuangan*. Grasindo.
- Jensen, M. C., & Meckling, W. H. (1976). Theory of the firm: Managerial behavior, agency costs and ownership structure. *Journal of Financial Economics*, 3(4), 305–360. [https://doi.org/https://doi.org/10.1016/0304-405X\(76\)90026-X](https://doi.org/https://doi.org/10.1016/0304-405X(76)90026-X)
- Koller, T., Goedhart, M., & Wessels, D. (2020). *Valuation: Measuring and Managing the Value of Companies* (8 (ed.)). Wiley.
- Nasution, M. A., Marbun, P., & Syahriandy, H. (2024). The Effect of *Tax planning, Leverage, and Profitability* on Firm Value. *International Journal of Economic Research and Financial Accounting*.
- Ninia, & Chandika, R. (2025). Pengaruh Perencanaan Pajak dan Profitabilitas Terhadap Nilai Perusahaan Pada Perusahaan Subsektor Makanan dan Minuman Di BEI Tahun 2019-2023. *Jurnal Akuntansi Keuangan Dan Perpajakan*, 01(03), 486–498. <https://doi.org/https://doi.org/10.XXXX/jakp.v1i03>
- Nuraghnia, F., & Ramli, R. (2024). Determinants of firm value in *food and beverage* sector. *Journal of Financial Studies*.
- Putra, I., & Lestari, P. (2020). Profitability and firm value in manufacturing companies. *Jurnal Akuntansi Indonesia*.
- Ross, S. A., Westerfield, R. W., Jaffe, J., & Jordan, B. D. (2022). *Corporate Finance* (13th ed.). McGraw-Hill Education. <https://mheducation.com>
- Santoso, S., & Pratiwi, D. (2023). The Influence of *Tax planning, Leverage, Profitability, and Firm Size* on Firm Value. *Journal of Accounting and Finance Management*.
- Saputra, T. A. (2023). The Effect of *Tax planning, Profitability, and Leverage* on Firm Value. *E-Journal World Conference Proceedings*.
- Saputra, T. A., & Fajaruddin, I. (2023). The effect of *tax planning, profitability and leverage* on firm value in *food and beverage* companies. *Jurnal Ekonomi*, 23(01), 39–45.
- Sari, M., & Rahma, A. A. (2022). Strength of profitability as moderating tax and corporate governance on firm value. *Governors Journal*, 1(1).
- Scholes, M. S., Wolfson, M. A., Erickson, M., Maydew, E. L., & Shevlin, T. (2015). *Taxes and Business Strategy: A Planning Approach* (5 (ed.)). Pearson.
- Sitompul, T., Lim, J., Wong, J. J., Harapan, U. P., & Harapan, U. P. (2025). *The Effect of Profitability Towards Financial Distress 1*. 4(2), 171–180. <https://doi.org/10.54259/akua.v4i2.4287>
- Sugiyono. (2023). *Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif, dan R&D* (Edisi

Kedua Cetakan Ke-5). Alfabeta.

- Syabila, P. I. S., & Bawono, A. D. B. (2025a). The effect of *tax planning*, profitability, and *leverage* on company value with company size as a moderating variable. *Indonesian International Journal of Social and Educational Studies*. <https://doi.org/10.31538/ijse.v8i1.6048>
- Syabila, P. I. S., & Bawono, A. D. B. (2025b). The Effect of *Tax planning*, Profitability, and *Leverage* on Company Value with Firm Size as a Moderating Variable. *Indonesian Interdisciplinary Journal of Sharia Economics*, 8(1).
- Tobing, R. T. L., Prasetyo, T. J., & Azhar, R. (2022). Pengaruh leverage dan profitabilitas terhadap nilai perusahaan *food and beverage*. *E-Journal EFEBE*, 1(3), 327–333.
- Wahyuda, D. A. (2025). Pengaruh *Tax planning*, Tax Avoidance, dan Leverage terhadap Nilai Perusahaan. *Owner: Riset dan Jurnal Akuntansi*.
- Wahyuda, D. A., Falatifah, M., & Karlinah, L. (2023). Pengaruh *tax planning* terhadap firm value. *Owner: Riset Dan Jurnal Akuntansi*, 9(2).
- White, G. I., Sondhi, A. C., & Fried, D. (2003). *The Analysis and Use of Financial Statements* (3 (ed.)). Wiley.
- Wibowo, A. (2020). Perbaikan Asumsi Autokorelasi Menggunakan Metode Cochrane-Orcutt (Studi Apakah Minyak dan Gas Merupakan Berkah atau Musibah). *JMPM: Jurnal Matematika Dan Pendidikan Matematika*, 5(1), 23–30.
- Wulandari, D. (2021). Tax avoidance and firm value. *Jurnal Akuntansi Indonesia*.
- Yerikho, Y. (2023). Capital structure and firm value in *food and beverage* companies. *Prosiding Ekonomi Dan Bisnis*.

DAFTAR LAMPIRAN

Lampiran 1. Tabulasi Data

Kode	Tahun	X1_Tax_Planning	Y_Nilai Perusahaan	M1_Leverage	M2_Profitabilitas
AALI	2022	0.26	0.77	0.31	0.06
AALI	2023	0.27	0.69	0.28	0.04
AALI	2024	0.30	0.61	0.24	0.04
ADES	2022	0.21	2.76	0.23	0.22
ADES	2023	0.21	2.91	0.21	0.19
ADES	2024	0.21	2.15	0.19	0.20
BISI	2022	0.19	1.51	0.12	0.15
BISI	2023	0.19	1.35	0.13	0.15
BISI	2024	0.24	1.06	0.07	0.05
BUDI	2022	0.20	0.87	1.20	0.03
BUDI	2023	0.19	0.90	1.09	0.03
BUDI	2024	0.20	0.84	1.36	0.02
CLEO	2022	0.21	4.00	0.42	0.11
CLEO	2023	0.21	4.05	0.52	0.14
CLEO	2024	0.22	7.37	0.38	0.18
CMRY	2022	0.21	5.57	0.18	0.79
CMRY	2023	0.20	4.67	0.19	0.18
CMRY	2024	0.20	5.41	0.21	0.19
CPRO	2022	0.22	1.00	1.15	0.05
CPRO	2023	0.23	0.94	1.00	0.06
CPRO	2024	0.29	0.91	0.88	0.05
CSRA	2022	0.24	1.11	0.91	0.14
CSRA	2023	0.26	0.92	0.65	0.08
CSRA	2024	0.26	1.08	0.73	0.10

Kode	Tahun	X1_Tax_Planning	Y_Nilai Perusahaan	M1_Leverage	M2_Profitabilitas
DLT A	2022	0.22	2.58	0.31	0.18
DLT A	2023	0.21	2.57	0.29	0.17
DLT A	2024	0.21	1.78	0.32	0.13
DSFI	2022	0.17	0.83	0.65	0.05
DSFI	2023	0.22	0.70	0.64	0.03
DSFI	2024	0.22	0.67	0.62	0.03
DSN G	2022	0.25	0.81	0.88	0.08
DSN G	2023	0.26	0.81	0.82	0.05
DSN G	2024	0.30	1.01	0.76	0.07
FAP A	2022	0.25	2.36	1.21	0.09
FAP A	2023	0.35	2.76	1.12	0.02
FAP A	2024	0.26	2.79	1.29	0.06
GOO D	2022	0.23	3.19	1.19	0.07
GOO D	2023	0.23	2.61	0.90	0.08
GOO D	2024	0.20	2.33	1.10	0.08
GZC O	2022	0.19	0.67	0.77	0.04
GZC O	2023	0.80	0.79	0.81	0.00
GZC O	2024	0.23	0.76	0.88	0.03
ICBP	2022	0.24	1.51	1.01	0.05
ICBP	2023	0.26	1.51	0.92	0.07
ICBP	2024	0.23	1.52	0.88	0.07
IKA N	2022	0.18	0.86	0.80	0.02
IKA N	2023	0.25	0.77	0.92	0.01
IKA N	2024	0.18	0.61	0.86	0.00
INDF	2022	0.25	0.81	0.93	0.05
INDF	2023	0.26	0.77	0.86	0.06
INDF	2024	0.23	0.79	0.85	0.06
JPFA	2022	0.24	1.05	1.39	0.05

Kode	Tahun	X1_Tax_Planning	Y_Nilai Perusahaan	M1_Leverage	M2_Profitabilitas
JPFA	2023	0.25	0.99	1.41	0.03
JPFA	2024	0.24	1.18	1.09	0.09
KEJU	2022	0.22	2.68	0.22	0.14
KEJU	2023	0.22	2.28	0.23	0.10
KEJU	2024	0.21	1.49	0.32	0.15
LSIP	2022	0.19	0.68	0.14	0.08
LSIP	2023	0.17	0.58	0.10	0.06
LSIP	2024	0.17	0.57	0.10	0.11
MAIN	2022	0.18	0.85	1.62	0.00
MAIN	2023	0.43	0.76	1.41	0.01
MAIN	2024	0.24	0.72	0.82	0.09
MLBI	2022	0.26	6.27	2.14	0.27
MLBI	2023	0.24	5.38	1.45	0.31
MLBI	2024	0.21	4.35	1.61	0.33
MYOR	2022	0.21	2.93	0.74	0.09
MYOR	2023	0.21	2.69	0.56	0.14
MYOR	2024	0.21	2.52	0.74	0.10
NASI	2022	0.26	1.31	0.18	0.01
NASI	2023	0.55	1.03	0.24	0.00
NASI	2024	0.02	1.03	0.39	0.00
OILS	2022	0.28	1.10	0.91	0.04
OILS	2023	0.22	1.07	1.37	0.02
OILS	2024	0.22	0.79	1.41	0.03
PNGO	2022	0.23	1.25	1.19	0.11
PNGO	2023	0.23	1.20	0.87	0.13
PNGO	2024	0.24	1.17	0.83	0.13
PSGO	2022	0.19	1.26	1.46	0.06
PSGO	2023	0.17	1.06	0.87	0.13

Kode	Tahun	X1_Tax_Planning	Y_Nilai Perusahaan	M1_Leverage	M2_Profitabilitas
PSGO	2024	0.20	1.28	0.62	0.09
ROTI	2022	0.25	2.33	0.54	0.10
ROTI	2023	0.22	2.20	0.65	0.08
ROTI	2024	0.23	1.99	0.62	0.10
SGRO	2022	0.26	0.86	0.96	0.10
SGRO	2023	0.41	0.82	0.83	0.04
SGRO	2024	0.35	0.78	0.72	0.07
SIMP	2022	0.37	0.59	0.71	0.04
SIMP	2023	0.38	0.55	0.61	0.03
SIMP	2024	0.27	0.51	0.55	0.06
SKLT	2022	0.19	1.73	0.75	0.07
SKLT	2023	0.20	1.88	0.57	0.06
SKLT	2024	0.21	1.30	0.66	0.08
SMA R	2022	0.19	0.88	1.21	0.13
SMA R	2023	0.17	0.81	1.08	0.02
SMA R	2024	0.19	0.79	1.28	0.03
SSMS	2022	0.25	2.07	4.45	0.13
SSMS	2023	0.38	1.67	4.94	0.03
SSMS	2024	0.31	1.81	3.07	0.07
STTP	2022	0.17	2.33	0.17	0.14
STTP	2023	0.17	2.36	0.13	0.17
STTP	2024	0.13	2.73	0.10	0.19
TAPG	2022	0.16	1.21	0.40	0.21
TAPG	2023	0.14	0.96	0.22	0.12
TAPG	2024	0.17	1.27	0.27	0.23
TBLA	2022	0.21	0.87	2.46	0.03
TBLA	2023	0.22	0.84	2.16	0.02

Kode	Tahun	X1_Tax_Planning	Y_Nilai Perusahaan	M1_Leverage	M2_Profitabilitas
TBL A	2024	0.22	0.83	2.29	0.03
TGK A	2022	0.21	2.07	1.04	0.11
TGK A	2023	0.25	1.82	1.08	0.10
TGK A	2024	0.18	1.68	1.02	0.09
ULTJ	2022	0.25	2.29	0.27	0.13
ULTJ	2023	0.21	2.32	0.13	0.16
ULTJ	2024	0.23	2.34	0.14	0.14

Lampiran 2. Uji Statistik Deskriptif

Descriptive Statistics

	N	Minimum	Maximum	Mean	Std. Deviation
Tax Planning	114	.02	.80	.2365	.08211
Nilai Perusahaan	114	.51	7.37	1.6985	1.28378
Leverage	114	.07	4.94	.8575	.74621
Profitabilitas	114	.00	.79	.0957	.09273
Valid N (listwise)	114				

Lampiran 3. Uji Normalitas sebelum Transform

One-Sample Kolmogorov-Smirnov Test

		Unstandardized Residual
N		114
Normal Parameters ^{a,b}	Mean	.0000000
	Std. Deviation	.96013940
Most Extreme Differences	Absolute	.151
	Positive	.151
	Negative	-.108
Test Statistic		.151
Asymp. Sig. (2-tailed)		.000 ^c

a. Test distribution is Normal.

b. Calculated from data.

c. Lilliefors Significance Correction.

Lampiran 4. Uji Normalitas setelah Kolmogorov-Smirnov

One-Sample Kolmogorov-Smirnov Test

		Unstandardized Residual
N		104
Normal Parameters ^{a,b}	Mean	.0000000
	Std. Deviation	.39075400
Most Extreme Differences	Absolute	.076
	Positive	.076
	Negative	-.038
Test Statistic		.076
Asymp. Sig. (2-tailed)		.155 ^c

a. Test distribution is Normal.

b. Calculated from data.

c. Lilliefors Significance Correction.

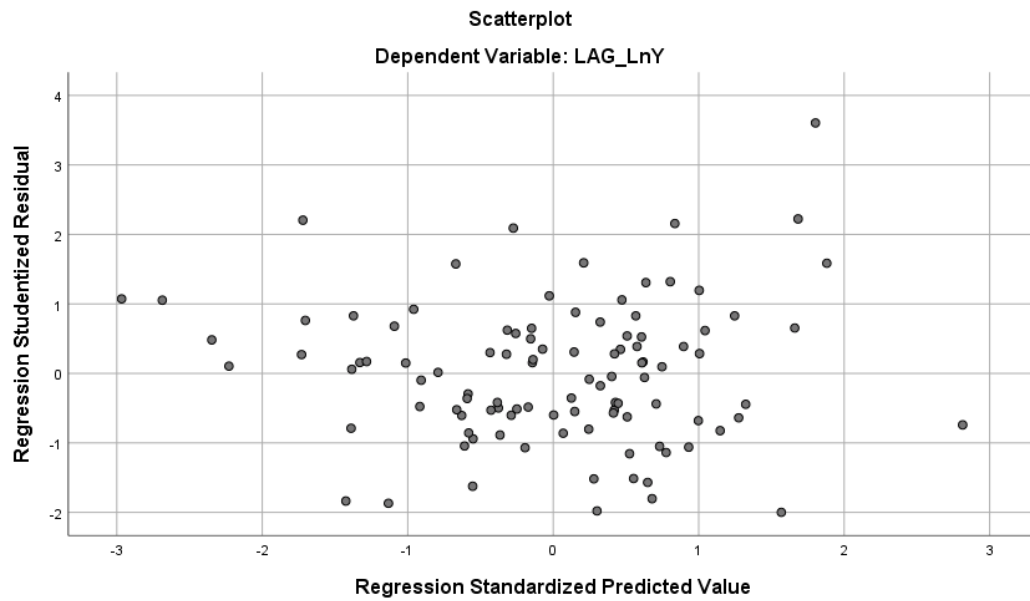
Lampiran 5. Uji Multikolinearitas

Coefficients^a

Model		Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	t	Sig.	Collinearity Statistics	
		B	Std. Error	Beta			Tolerance	VIF
1	(Constant)	.850	.214		3.970	.000		
	LAG_LnX1	.309	.262	.104	1.180	.241	.882	1.133
	LAG_LnM1	-.020	.063	-.027	-.318	.751	.916	1.092
	LAG_LnM2	.398	.061	.576	6.566	.000	.889	1.124

a. Dependent Variable: LAG_LnY

Lampiran 6. Uji Heteroskedastisitas



Lampiran 7. Uji Autokorelasi sebelum Transform

Model Summary^b

Model	R	R Square	Adjusted R Square	Std. Error of the Estimate	Durbin-Watson
1	.652 ^a	.426	.409	.47717	1.058

a. Predictors: (Constant), LnM2, LnX1, LnM1

b. Dependent Variable: LnY

Lampiran 8. Uji Autokorelasi setelah Transform

Model Summary^b

Model	R	R Square	Adjusted R Square	Std. Error of the Estimate	Durbin-Watson
1	.561 ^a	.315	.294	.39657	1.755

a. Predictors: (Constant), LAG_LnM2, LAG_LnM1, LAG_LnX1

b. Dependent Variable: LAG_LnY

Lampiran 9. Uji Analisis Regresi Berganda

Coefficients^a

Model		Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	t	Sig.
		B	Std. Error	Beta		
1	(Constant)	.850	.214		3.970	.000
	LAG_LnX1	.309	.262	.104	1.180	.241
	LAG_LnM1	-.020	.063	-.027	-.318	.751
	LAG_LnM2	.398	.061	.576	6.566	.000

a. Dependent Variable: LAG_LnY

Lampiran 10. Hasil Uji Statistik (F-Test)

ANOVA^a

Model		Sum of Squares	df	Mean Square	F	Sig.
1	Regression	7.218	3	2.406	15.298	.000 ^b
	Residual	15.727	100	.157		
	Total	22.945	103			

a. Dependent Variable: LAG_LnY

b. Predictors: (Constant), LAG_LnM2, LAG_LnM1, LAG_LnX1

Lampiran 11. Uji Koefisien Determinasi (R^2)

Model Summary^b

Model	R	R Square	Adjusted R Square	Std. Error of the Estimate	Durbin-Watson
1	.561 ^a	.315	.294	.39657	1.755

a. Predictors: (Constant), LAG_LnM2, LAG_LnM1, LAG_LnX1

b. Dependent Variable: LAG_LnY

Lampiran 12. Hasil Uji Parsial (T-Test)

Coefficients^a

Model		Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	t	Sig.	Collinearity Statistics	
		B	Std. Error	Beta			Tolerance	VIF
1	(Constant)	.850	.214		3.970	.000		
	LAG_LnX1	.309	.262	.104	1.180	.241	.882	1.133
	LAG_LnM1	-.020	.063	-.027	-.318	.751	.916	1.092
	LAG_LnM2	.398	.061	.576	6.566	.000	.889	1.124

a. Dependent Variable: LAG_LnY