

## **BAB II**

### **TINJAUAN PUSTAKA**

#### **2.1 Landasan Teori**

##### **2.1.1 Teori Keagenan**

Teori keagenan (*agency theory*) pertama kali dikemukakan oleh Meckling & Jensen (1976). Hubungan keagenan didefinisikan sebagai kontrak antara prinsipal dan agen untuk mengelola sumber daya entitas termasuk pengambilan keputusan operasi dan strategi terbaik bagi prinsipal dalam menjalankan operasi (Meckling & Jensen, 1976). Teori agensi dalam hal ini berkaitan erat dengan hubungan antara pemilik atau pemegang saham sebagai prinsipal dengan manajer sebagai agen. Manajer berkewajiban mempertanggungjawabkan pengelolaan perusahaan kepada pemegang saham. Faktanya, manajer tidak selalu bekerja untuk kepentingan pemegang saham, melainkan bertujuan untuk memenuhi kepentingan pribadi (Meckling & Jensen, 1976). Hal tersebut membuat adanya konflik antara pemegang saham dengan manajer yang akan mengakibatkan keuntungan menurun, akibatnya terdapat masalah-masalah keagenan (Iman et al., 2021).

Teori keagenan diterapkan akibat adanya konflik kepentingan antara pemegang saham dan manajer, di mana pemegang saham berharap tercapainya kemakmuran perusahaan, sedangkan manajer yang seharusnya mengambil keputusan untuk memaksimalkan kemakmuran pemegang saham, pada

kenyataannya tidak selalu bertindak sesuai dengan kepentingan mereka. Memaksimalkan kemakmuran pemegang saham berarti manajemen wajib memaksimalkan nilai perusahaan, yang sering kali diukur melalui tingkat kesuksesan perusahaan yang terkait dengan harga saham. Harga saham yang tinggi akan meningkatkan nilai perusahaan, dan nilai perusahaan yang tinggi akan membangun kepercayaan pasar tidak hanya terhadap performa keuangan perusahaan saat ini, tetapi juga terhadap prospeknya di masa mendatang (Iman et al., 2021).

### **2.1.2 Nilai Perusahaan**

Nilai perusahaan merupakan salah satu indikator utama yang mencerminkan sejauh mana pasar menilai kinerja dan prospek suatu perusahaan di masa depan. Nilai perusahaan dapat diartikan sebagai persepsi investor terhadap keberhasilan perusahaan dalam mengelola sumber daya yang dimilikinya untuk menghasilkan keuntungan dan pertumbuhan berkelanjutan (Zahro et al., 2024). Menurut Wardhani et al. (2021) nilai perusahaan adalah persepsi investor terhadap suatu perusahaan yang berkaitan dengan harga saham. Suatu perusahaan dikatakan mempunyai nilai yang baik jika kinerja perusahaan juga baik. Semakin tinggi harga saham, maka semakin tinggi pula nilai perusahaan. Nilai perusahaan yang tinggi menjadi keinginan para pemilik perusahaan, sebab dengan nilai yang tinggi menunjukkan kemakmuran pemegang saham juga tinggi.

Investor menjadikan harga saham sebagai salah satu tolok ukur untuk menilai suatu perusahaan yang sudah *go public* apakah layak untuk dijadikan

tempat berinvestasi atau tidak. Investor juga cenderung lebih tertarik menanamkan sahamnya pada perusahaan yang memiliki kinerja yang baik dalam meningkatkan nilai perusahaan. Nilai perusahaan merupakan konsep penting bagi investor karena nilai perusahaan merupakan indeks bagi pasar untuk mengevaluasi perusahaan secara keseluruhan. Dengan demikian, pasar meyakini operasional perusahaan memiliki prospek yang baik dimasa depan. Jadi, tujuan perusahaan adalah meningkatkan nilai sahamnya dengan cara meningkatkan keuntungan pemilik atau pemegang sahamnya (Milenia & Muid, 2022).

Nilai perusahaan dapat diukur melalui berbagai indikator, di antaranya *Price to Book Value (PBV)*, *Price Earnings Ratio (PER)*, dan Tobin's Q. Rasio *Price to Book Value (PBV)* mengukur seberapa besar pasar menghargai nilai buku ekuitas perusahaan, sedangkan rasio *Price Earnings Rasio (PER)* menunjukkan seberapa tinggi investor bersedia membayar setiap satu rupiah laba yang dihasilkan. Sementara itu, Tobin's Q menggambarkan rasio antara nilai pasar aset perusahaan dengan nilai penggantian, di mana nilai lebih besar dari satu menunjukkan bahwa perusahaan dinilai positif oleh pasar (Iman et al., 2021). Ketiga rasio ini memberikan gambaran menyeluruh mengenai persepsi pasar terhadap kinerja manajemen dan prospek perusahaan dalam jangka panjang.

Dalam penelitian ini nilai perusahaan dihitung dengan rasio *Price Book Value (PBV)* dengan rumus sebagai berikut :

$$\text{Price Book Value (PBV)} = \frac{\text{Harga Saham Per Lembar}}{\text{Nilai Buku Per Lembar Saham}}$$

Rasio *Price Book Value* (PBV) yaitu rasio pasar yang dipakai untuk menilai kinerja harga saham terhadap nilai bukunya. Rasio ini menggambarkan sejauh mana suatu perusahaan mampu menghasilkan nilai yang relatif dengan jumlah modal yang telah diinvestasikan (Radja & Fidiana, 2025).

### 2.1.3 Profitabilitas

Profitabilitas adalah kemampuan perusahaan dalam memperoleh laba bersih sehubungan dengan penjualan, total aset maupun modal sendiri (Ananda & Lisiantara, 2022). Menurut Muslih & Amin (2023) upaya mengetahui keuntungan atau laba pada suatu perusahaan dalam periode tertentu adalah dengan cara melihat profitabilitas. Profitabilitas dapat dicapai dengan menekan biaya operasional agar dapat memperoleh laba yang tinggi. Profitabilitas merupakan aspek yang harus diperhatikan agar bisnis dapat berjalan dengan lancar. Dalam perusahaan, profitabilitas dipakai untuk mengetahui seberapa tinggi keuntungan yang dihasilkan perusahaan atas kegiatan operasionalnya selama periode tertentu.

Profitabilitas adalah rasio untuk mengukur kemampuan suatu perusahaan dalam operasionalnya untuk memperoleh keuntungan serta memberikan gambaran tingkat efektivitas manajemen sebuah perusahaan. Profitabilitas yang tinggi berkaitan dengan prospek perusahaan yang bagus, maka semakin tinggi efisiensi perusahaan tersebut untuk menghasilkan laba dan akan menciptakan nilai perusahaan yang semakin tinggi serta dapat

memaksimalkan kemampuan perusahaan dalam membagikan dividen yang lebih besar kepada para pemegang saham, sehingga akan berdampak positif terhadap kepercayaan investor dalam menginvestasikan dananya kepada perusahaan (Cindy & Ardini, 2023).

Profitabilitas dapat diukur melalui beberapa rasio keuangan seperti Return on Assets (ROA), Return on Equity (ROE), dan Net Profit Margin (NPM). ROA menggambarkan kemampuan perusahaan dalam menghasilkan laba bersih dari total aset yang digunakan, sedangkan ROE menunjukkan tingkat pengembalian atas modal yang ditanamkan oleh pemegang saham, dan NPM mengukur seberapa besar laba bersih yang dihasilkan dari setiap rupiah penjualan, sehingga dapat mencerminkan efisiensi operasional perusahaan (Iman et al., 2021). Dari perspektif investor, rasio-rasio profitabilitas ini menjadi alat penting dalam menilai potensi pertumbuhan laba dan risiko investasi suatu perusahaan.

Pengukuran profitabilitas pada penelitian ini menggunakan rasio *Return on Assets* (ROA) dengan rumus sebagai berikut :

$$\text{Return On Assets} = \frac{\text{Laba Bersih Setelah Pajak}}{\text{Total Asset}}$$

Profitabilitas dalam penelitian ini diproksikan dengan *Return on Assets* (ROA) karena rasio ini mampu mengukur kemampuan perusahaan dalam menghasilkan laba melalui seluruh aset yang dimiliki. ROA menunjukkan tingkat efisiensi manajemen dalam memanfaatkan sumber daya perusahaan untuk memperoleh keuntungan. Selain itu, ROA dipilih karena dapat

menggambarkan efektivitas penggunaan seluruh aset perusahaan tanpa dipengaruhi oleh struktur pendanaan perusahaan, sehingga lebih tepat digunakan untuk menilai kemampuan operasional perusahaan dalam menghasilkan laba (Muslih & Amin, 2023).

#### 2.1.4 Struktur Modal

Struktur modal merupakan nilai utang jangka panjang dan modal dari dalam perusahaan yang seimbang. Muliana & Ahmad (2021) mengatakan struktur modal merupakan pendanaan perusahaan yang harus dimanajemen dengan baik sehingga mampu memaksimumkan nilai suatu perusahaan. Perusahaan dengan pembiayaan dari hutang mengindikasikan bahwa perusahaan mempunyai komitmen untuk meningkatkan kinerjanya. Dalam kondisi bisnis yang baik, menggunakan hutang sebagai modal usaha dapat mempercepat perkembangan perusahaan jika perusahaan mampu mengoptimalkan operasional usahanya untuk mendapat *return* sesuai dengan yang diharapkan, sehingga hal tersebut juga dapat membuat investor menganggap bahwa perusahaan yang memiliki hutang tinggi dapat menunjukkan perusahaan tersebut memiliki prospek usaha yang baik untuk kedepannya, yang pada akhirnya akan berpengaruh pada nilai perusahaan (Muslih & Amin, 2023)

Struktur modal biasanya diukur dengan rasio keuangan seperti *Debt to Equity Ratio* (DER), dan *Debt to Asset Ratio* (DAR). DER menunjukkan perbandingan antara total utang dan modal sendiri, sedangkan DAR mengukur proporsi total utang terhadap total aset perusahaan.

Pengukuran struktur modal pada penelitian ini menggunakan *Debt to Equity Ratio* (DER) dengan rumus sebagai berikut :

$$\text{Debt to Equity Ratio (DER)} = \frac{\text{Total Hutang}}{\text{Total Ekuitas}}$$

Nilai DER yang tinggi mengindikasikan ketergantungan perusahaan terhadap pembiayaan eksternal, yang dapat meningkatkan risiko finansial namun juga memberi peluang kenaikan *return* jika digunakan secara efisien (Syafar et al., 2025). Sebaliknya, perusahaan dengan DER yang terlalu rendah mungkin kehilangan potensi manfaat pajak dari bunga utang. Oleh karena itu, pengelolaan struktur modal yang optimal menjadi salah satu indikator penting bagi kesehatan keuangan dan keberlanjutan bisnis.

### **2.1.5 Agresivitas Pajak**

Agresivitas pajak merupakan bagian dari manajemen pajak dalam hal perencanaan pajak. Ishaqi & Hermanto (2023) mendefinisikan agresivitas pajak sebagai tindakan yang ditujukan untuk meminimalkan beban pajak dengan cara menurunkan laba kena pajak melalui perencanaan pajak secara legal maupun ilegal. Selama beban pajak perusahaan dapat ditekan lebih rendah dari pada beban pajak yang seharusnya, praktik agresivitas pajak dapat diwujudkan oleh manajemen pajak. Aryani & Fauzi (2023) menyatakan bahwa beban pajak yang dipikul oleh subjek pajak badan, memerlukan perencanaan yang baik, oleh karena itu strategi perpajakan menjadi mutlak diperlukan untuk mencapai perusahaan yang optimal.

Perusahaan yang agresif terhadap pajak ditandai dengan transparansi yang lebih rendah. Rahma et al. (2023) menjelaskan bahwa ketika perusahaan melakukan agresivitas pajak maka perusahaan akan mendapatkan sumber daya yang lebih banyak bahkan dapat digunakan untuk keperluan lain yang bernilai tambah, seperti memberikannya kepada para investor.

Agresivitas pajak biasanya diukur melalui beberapa indikator, antara lain *Effective Tax Rate (ETR)*, *Book Tax Difference (BTD)*, *Current Effective Tax Rate*, *Cash Effective Tax Rate (CETR)* dan *Book Tax Different (BTD)*. ETR mencerminkan proporsi pajak yang dibayarkan terhadap laba sebelum pajak, di mana nilai ETR yang rendah menunjukkan tingkat agresivitas pajak yang tinggi (Anggraeni et al., 2023). BTD mengukur selisih antara laba akuntansi dan laba kena pajak, yang menggambarkan sejauh mana perusahaan memanfaatkan perbedaan kebijakan akuntansi dan perpajakan untuk mengurangi beban pajak. CETR digunakan untuk menilai jumlah kas yang benar-benar dikeluarkan untuk membayar pajak, sehingga dapat mencerminkan perilaku pajak aktual perusahaan.

Pengukuran agresivitas pajak pada penelitian ini menggunakan *Effective Tax Rate (ETR)* dengan rumus sebagai berikut :

$$\text{Effective Tax Rate (ETR)} = \frac{\text{Beban Pajak Penghasilan}}{\text{Laba Sebelum Pajak}}$$

Agresivitas pajak dalam penelitian ini diproksikan dengan *Effective Tax Rate (ETR)* karena ETR menunjukkan besarnya beban pajak yang ditanggung perusahaan dibandingkan dengan laba sebelum pajak. ETR digunakan untuk

mengukur tingkat penghindaran pajak yang dilakukan perusahaan, di mana semakin rendah nilai ETR, semakin tinggi tingkat agresivitas pajak perusahaan (Ihsan et al., 2023).

## 2.2 Penelitian Terdahulu

Penelitian terdahulu yang berkaitan dengan penelitian ini dapat dilihat pada tabel di bawah ini:

**Tabel 2. 1 Penelitian Terdahulu**

No	Nama Peneliti dan Judul Penelitian	Variabel	Hasil Penelitian
1.	<p><b>Peneliti:</b></p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Siti Nurasih</li> <li>2. Ernie Riswandari</li> </ol> <p><b>Judul Penelitian:</b> “Pengaruh Konservatisme Akuntansi, Kualitas Audit dan Agresivitas Pajak Terhadap Nilai Perusahaan”</p>	<p><b>Variabel</b></p> <p><b>Independen:</b></p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Konservatisme Akuntansi</li> <li>2. Kualitas Audit</li> <li>3. Agresivitas Pajak</li> </ol> <p><b>Variabel Dependen:</b> Nilai Perusahaan</p>	<p>Konservatisme akuntansi berpengaruh negatif terhadap nilai perusahaan, kualitas audit berpengaruh positif terhadap nilai perusahaan, sedangkan agresivitas Pajak tidak berpengaruh terhadap Nilai Perusahaan</p>
2.	<p><b>Peneliti:</b></p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Nurdilla Tusolihah</li> <li>2. Hamida Hunein</li> </ol> <p><b>Judul Penelitian:</b></p>	<p><b>Variabel</b></p> <p><b>Independen:</b></p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Pertumbuhan Perusahaan</li> <li>2. Struktur Modal</li> </ol>	<p>Pertumbuhan perusahaan berpengaruh terhadap nilai perusahaan. Berbanding dengan struktur modal dan</p>

No	Nama Peneliti dan Judul Penelitian	Variabel	Hasil Penelitian
	“Pengaruh Pertumbuhan Perusahaan, Struktur Modal, dan Agresivitas Pajak”	3. Agresivitas Pajak  <b>Variabel Dependen:</b> Nilai Perusahaan	agresivitas pajak tidak berpengaruh terhadap nilai perusahaan
3.	<b>Peneliti:</b> 1. Dian Nur Aprida 2. Aris Sanulika  <b>Judul Penelitian:</b> “Pengaruh Agresivitas Pajak, Beban Pajak Tangguhan, dan Kebijakan Utang terhadap Nilai Perusahaan”	<b>Variabel Independen:</b> 1. Agresivitas Pajak 2. Beban Pajak Tangguhan 3. Kebijakan Hutang  <b>Variabel Dependen:</b> Nilai Perusahaan	Agresivitas pajak dan kebijakan utang tidak berpengaruh terhadap nilai perusahaan. Berbanding terbalik dengan beban pajak tangguhan berpengaruh terhadap nilai perusahaan
4.	<b>Peneliti:</b> 1. Widya Kusuma Wardhani 2. Kartika Hendra Titisari 3. Suhendro  <b>Judul Penelitian:</b> “Pengaruh Profitabilitas, Struktur Modal, Ukuran	<b>Variabel Independen:</b> 1. Profitabilitas 2. Struktur Modal 3. Ukuran Perusahaan 4. <i>Good Corporate Governanve</i>  <b>Variabel Dependen:</b>	Profitabilitas dan ukuran perusahaan berpengaruh terhadap nilai perusahaan. Berbanding terbalik dengan struktur modal dan <i>good corporate governance</i> tidak berpengaruh terhadap nilai perusahaan

No	Nama Peneliti dan Judul Penelitian	Variabel	Hasil Penelitian
	Perusahaan, dan <i>Good Corporate Governance</i> terhadap Nilai Perusahaan”	Nilai Perusahaan	
5.	<p><b>Peneliti:</b></p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Choirul Iman</li> <li>2. Fitri Nurfatma Sari</li> <li>3. Nanik Pujiati</li> </ol> <p><b>Judul penelitian:</b> “Pengaruh Likuiditas dan Profitabilitas terhadap Nilai Perusahaan”</p>	<p><b>Variabel Independen:</b></p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Likuiditas</li> <li>2. Profitabilitas</li> </ol> <p><b>Variabel Dependen:</b> Nilai Perusahaan</p>	Likuiditas dan profitabilitas berpengaruh positif signifikan terhadap nilai perusahaan
6.	<p><b>Peneliti:</b></p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Ayub Muslih</li> <li>2. Muhammad Nuryatno Amin</li> </ol> <p><b>Judul Penelitian:</b> “Pengaruh profitabilitas, Struktur Modal dan Ukuran Perusahaan Terhadap Nilai Perusahaan”</p>	<p><b>Variabel Independen:</b></p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Profitabilitas</li> <li>2. Struktur Modal</li> <li>3. Ukuran perusahaan</li> </ol> <p><b>Variabel Dependen:</b> Nilai Perusahaan</p>	Profitabilitas dan ukuran perusahaan berpengaruh positif terhadap nilai perusahaan. Berbanding terbalik dengan struktur modal tidak berpengaruh terhadap nilai perusahaan
7.	<p><b>Peneliti:</b></p>	<p><b>Variabel Independen:</b></p>	Profitabilitas, Struktur modal, dan

No	Nama Peneliti dan Judul Penelitian	Variabel	Hasil Penelitian
	<p>1. Levina Clarinda</p> <p>2. Liana Susanto 3. Syanti Dewi</p> <p><b>Judul Penelitian:</b> “Pengaruh Profitabilitas, Struktur Modal, Pertumbuhan Perusahaan dan Ukuran Perusahaan Terhadap Nilai Perusahaan</p>	<p>1. Profitabilitas</p> <p>2. Struktur Modal</p> <p>3. Pertumbuhan Perusahaan</p> <p>4. Ukuran Perusahaan</p> <p><b>Variabel Dependen:</b> Nilai Perusahaan</p>	<p>pertumbuhan perusahaan tidak berpengaruh signifikan terhadap nilai perusahaan. Sedangkan ukuran perusahaan berpengaruh negatif signifikan terhadap nilai perusahaan</p>
8.	<p><b>Peneliti:</b></p> <p>1. Muhammad Usman Ishaqi</p> <p>2. Suwardi Bambang Hermanto</p> <p><b>Judul Penelitian:</b> “Pengaruh <i>Corporate Social Responsibility</i> dan Agresivitas Pajak Terhadap Nilai Perusahaan”</p>	<p><b>Variabel Independen:</b></p> <p>1. <i>Corporate Social Responsibility</i></p> <p>2. Agresivitas Pajak</p> <p><b>Variabel Dependen:</b> Nilai Perusahaan</p>	<p><i>Corporate social responsibility</i> berpengaruh negatif secara signifikan terhadap nilai perusahaan. Sedangkan agresivitas pajak berpengaruh negatif dan tidak signifikan terhadap nilai perusahaan</p>
9.	<p><b>Peneliti:</b></p>	<p><b>Variabel Independen:</b></p>	<p>Profitabilitas, struktur modal, dan likuiditas</p>

No	Nama Peneliti dan Judul Penelitian	Variabel	Hasil Penelitian
	<p>1. Adevia Ananda Gz,G. 2. Anggana Lisiantara</p> <p><b>Judul Penelitian:</b> “Pengaruh profitabilitas, struktur modal, ukuran perusahaan, likuiditas dan kebijakan dividen terhadap nilai perusahaan”</p>	<p>1. Profitabilitas 2. Struktur Modal 3. Ukuran Perusahaan 4. Likuiditas 5. Kebijakan Dividen</p> <p><b>Variabel Dependen:</b> Nilai Perusahaan</p>	<p>berpengaruh negatif dan signifikan terhadap nilai perusahaan. Berbanding terbalik dengan ukuran perusahaan dan kebijakan dividen yaitu berpengaruh positif dan signifikan terhadap nilai perusahaan</p>
10.	<p><b>Peneliti:</b></p> <p>1. Ayu Stevani Silalahi 2. Mila Susanti 3. Joan Yuliana Hutapea</p> <p><b>Judul Penelitian:</b> “Pengaruh <i>Green Accounting</i> Dan Agresivitas Pajak Terhadap Nilai Perusahaan”</p>	<p><b>Variabel Independen:</b></p> <p><i>1.5 Green Accounting</i> <b>2.5 Agresivitas Pajak</b></p> <p><b>Variabel Dependen:</b> Nilai Perusahaan</p>	<p><i>Green accounting</i> tidak memiliki pengaruh yang signifikan terhadap nilai perusahaan. Berbanding terbalik dengan agresivitas pajak memiliki pengaruh signifikan dan positif terhadap nilai perusahaan</p>

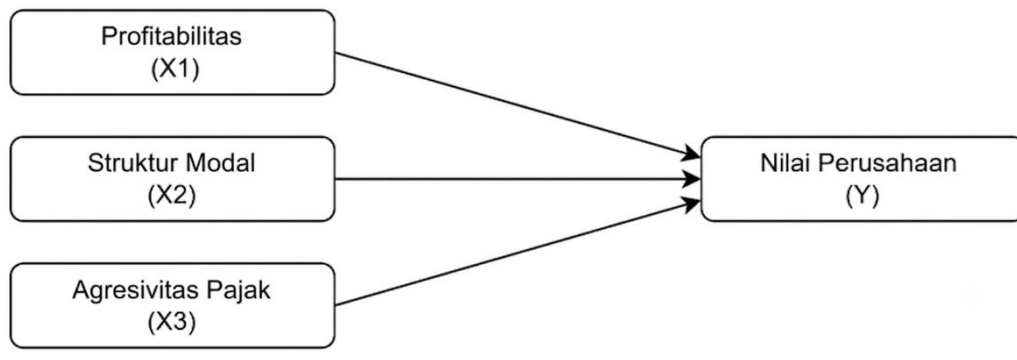
### 2.3 Kerangka Pemikiran

Berdasarkan landasan teori, penelitian terdahulu, serta rumusan masalah yang telah dikemukakan, sebagai dasar dalam penyusunan hipotesis, maka berikut ini merupakan kerangka pemikiran yang menggambarkan hubungan antar variabel dalam penelitian. Berdasarkan penjelasan mengenai landasan teori yang telah diuraikan, penelitian ini bertujuan untuk menganalisis pengaruh profitabilitas, struktur modal, dan agresivitas pajak terhadap nilai perusahaan.

Nilai perusahaan merupakan persepsi investor terhadap tingkat keberhasilan perusahaan yang tercermin dari harga saham dan kemampuan perusahaan dalam menciptakan kesejahteraan bagi pemegang saham. Tinggi rendahnya nilai perusahaan dapat dipengaruhi oleh berbagai faktor, di antaranya profitabilitas, struktur modal, dan agresivitas pajak. Profitabilitas yang tinggi menunjukkan kemampuan perusahaan dalam menghasilkan laba sehingga dapat meningkatkan kepercayaan investor dan berdampak pada peningkatan nilai perusahaan. Struktur modal yang optimal dapat mencerminkan kemampuan perusahaan dalam mengelola sumber pendanaan secara efektif sehingga mampu meningkatkan kinerja dan nilai perusahaan. Sementara itu, agresivitas pajak merupakan upaya perusahaan dalam meminimalkan beban pajak yang dapat memengaruhi persepsi investor terhadap risiko dan keberlanjutan perusahaan.

Berdasarkan penjelasan di atas, kerangka penelitian ini dirumuskan untuk menjelaskan hubungan antara variabel independen, yaitu Profitabilitas,

Struktur Modal dan Agresivitas Pajak dengan variabel dependen, yaitu Nilai Perusahaan. Sebagai hasilnya, kerangka pemikiran digambarkan sebagai berikut:



**Gambar 2. 1 Kerangka Pemikiran Penelitian**

## **2.4 Pengembangan Hipotesis**

### **2.4.1 Pengaruh Profitabilitas Terhadap Nilai Perusahaan**

Profitabilitas adalah kemampuan perusahaan dalam memperoleh laba. Perusahaan yang memiliki tingkat profitabilitas yang tinggi dapat diartikan juga bahwa perusahaan tersebut memiliki tingkat penjualan atau pendapatan yang tinggi. Semakin besar profitabilitas perusahaan maka semakin menarik minat investor dalam menanamkan saham pada perusahaan tersebut, dengan harapan para investor mendapatkan keuntungan maka nilai perusahaan tersebut akan semakin besar (Iman et al., 2021).

Berdasarkan teori agensi, profitabilitas yang tinggi dapat mengurangi konflik kepentingan antara manajemen dan pemegang saham, karena laba yang besar menunjukkan bahwa manajemen bertindak sesuai dengan kepentingan pemilik perusahaan dalam menghasilkan nilai yang optimal. Selain itu,

profitabilitas yang meningkat memberikan kemampuan bagi perusahaan untuk mendistribusikan dividen lebih besar maupun menahan laba untuk ekspansi. Kondisi ini membuat perusahaan lebih menarik bagi investor, karena tingkat laba yang tinggi mengindikasikan risiko finansial yang lebih rendah serta kemampuan perusahaan bertahan dalam kondisi ekonomi yang berfluktuasi.

Penelitian empiris menunjukkan bahwa profitabilitas berpengaruh positif dan signifikan terhadap nilai perusahaan, karena investor cenderung menilai tinggi perusahaan yang mampu menjaga stabilitas dan pertumbuhan laba dari waktu ke waktu (Wijaya & Yanti, 2025).

**H1: Profitabilitas berpengaruh positif terhadap Nilai Perusahaan.**

#### **2.4.2 Pengaruh Struktur Modal Terhadap Nilai Perusahaan**

Struktur modal merupakan kombinasi yang seimbang antara pendanaan yang berasal dari utang dan modal perusahaan. Struktur modal tersebut menggambarkan proporsi antara utang jangka panjang dan modal sendiri. Perusahaan dengan tingkat ekspansi usaha yang tinggi membutuhkan sumber pendanaan yang lebih besar, sehingga diperlukan tambahan dana dari pihak eksternal untuk memperkuat modal dalam mendukung proses pengembangan usaha tersebut. Pertumbuhan usaha dalam jangka panjang dapat memberikan keuntungan yang signifikan bagi investor. Apabila perusahaan memiliki struktur modal yang optimal, investor cenderung tertarik untuk menanamkan modalnya, sehingga harga saham perusahaan berpotensi meningkat. Kenaikan

harga saham tersebut pada akhirnya akan berkontribusi pada peningkatan nilai perusahaan (Asmanto & Andayani, 2020).

Dalam perspektif teori keagenan utang dianggap sebagai alat untuk meminimalkan *agency cost* antara manajer dan pemegang saham. Ketika perusahaan meningkatkan proporsi utang, maka perusahaan memiliki kewajiban pembayaran bunga yang bersifat tetap. Kondisi ini menekan manajer untuk bekerja lebih disiplin, mengurangi pemborosan dana (*free cash flow problem*), serta mendorong manajer menggunakan dana secara lebih efisien untuk menghasilkan *return* yang lebih tinggi (Wardhani et al., 2021).

Hasil penelitian yang dilakukan oleh Setiawan et al. (2021), memberikan bukti atas hasil penelitiannya yang menyatakan bahwa struktur modal berpengaruh terhadap nilai perusahaan. Kebijakan pendanaan perusahaan dalam menggunakan hutang dapat memberikan kesempatan perusahaan untuk mengembangkan usahanya sehingga akan meningkatkan nilai investasi yang akan dapat mempengaruhi nilai perusahaan. Hal ini sejalan dengan penelitian yang telah dilakukan oleh Handayani & Rahyuda (2025) yang menyatakan bahwa struktur modal berpengaruh terhadap nilai perusahaan.

## **H2: Struktur modal berpengaruh positif terhadap nilai perusahaan**

### **2.4.3 Pengaruh Agresivitas Pajak Terhadap Nilai Perusahaan**

Agresivitas pajak merujuk pada tindakan untuk meminimalkan beban pajak dengan menekan laba yang dikenai pajak melalui strategi perencanaan

pajak, baik yang legal maupun ilegal (Ishaqi & Hermanto, 2023). Dalam perspektif teori agensi, agresivitas pajak dapat memicu konflik kepentingan antara manajemen dan pemegang saham. Praktik ini dapat memberikan dampak positif maupun negatif terhadap nilai perusahaan. Agresivitas pajak memberikan pengaruh positif pada nilai perusahaan apabila dianggap sebagai bentuk perencanaan dan efisiensi pajak yang sesuai dengan ketentuan perundang-undangan perpajakan. Sebaliknya, agresivitas pajak memberikan pengaruh negatif pada nilai perusahaan jika dipandang sebagai pelanggaran terhadap aturan perpajakan, seperti manipulasi data pendapatan dan biaya, serta upaya untuk meningkatkan risiko pajak perusahaan (Prastiwi & Walidah, 2020).

Reputasi negatif perusahaan yang timbul dari praktik agresivitas pajak akan memengaruhi pilihan investor untuk membeli saham perusahaan, sehingga permintaan saham tersebut kemungkinan akan mengalami penurunan di masa mendatang (Prastiwi & Walidah, 2020). Selain itu, agresivitas pajak sering kali dipandang sebagai upaya manajemen untuk memanipulasi laporan laba guna mengurangi pajak yang terutang, yang berpotensi menimbulkan biaya tambahan dari pemeriksaan pajak di kemudian hari, seperti sanksi dan denda (Arora & Gill, 2022). Perusahaan yang menghadapi masalah dengan otoritas fiskal sering kali terlibat dalam proses penyelesaian masalah perpajakan yang memakan waktu lama, sehingga menimbulkan biaya tambahan di luar operasional rutin yang dapat memperberat beban dan mengurangi laba perusahaan, akibatnya nilai perusahaan pun bisa menurun

(Nurasiah & Riswandari, 2023). Penelitian yang dilakukan oleh Prastiwi & Walidah (2020) menyatakan bahwa agresivitas berpengaruh negatif terhadap nilai perusahaan, hal ini tidak sejalan dengan Silalahi et al. (2025) menyatakan bahwa agresivitas pajak berpengaruh positif terhadap nilai perusahaan.

**H3: Agresivitas pajak berpengaruh negatif terhadap nilai perusahaan.**