

BAB II

KAJIAN PUSTAKA

A. Landasan Teori

1. *Signalling Theory*

Teori sinyal merupakan pendekatan yang menjelaskan bahwa informasi yang diberikan oleh perusahaan dapat memengaruhi persepsi pasar terhadap nilai perusahaan. Teori ini menekankan pentingnya penyampaian informasi yang akurat dan relevan guna mengurangi kesenjangan informasi antara manajemen perusahaan dan pihak eksternal (Mariani, *et al.*, 2023). Investor akan menafsirkan informasi tersebut sebagai suatu sinyal yang dapat bersifat positif maupun negatif. Apabila informasi yang disampaikan menunjukkan adanya peningkatan kinerja perusahaan, maka hal tersebut dipersepsikan sebagai sinyal positif yang mencerminkan prospek perusahaan yang baik. Sebaliknya, apabila terjadi penurunan kinerja keuangan, informasi tersebut dapat ditafsirkan sebagai sinyal negatif yang mencerminkan adanya risiko atau potensi permasalahan dalam operasional perusahaan (Mudjijah, *et al.*, 2019). Dengan demikian, informasi yang dipublikasikan perusahaan berfungsi sebagai media penyampaian sinyal mengenai kondisi aktual perusahaan kepada investor. Melalui interpretasi atas sinyal tersebut, investor dapat menilai kinerja dan prospek perusahaan di masa yang

akan datang, yang selanjutnya memengaruhi keputusan investasi serta penilaian terhadap nilai perusahaan.

2. Nilai perusahaan

a. Pengertian Nilai Perusahaan

Nilai perusahaan menjadi salah satu ukuran yang diperhatikan investor dalam mengevaluasi kinerja sekaligus memperkirakan prospek suatu perusahaan. Dalam praktiknya, nilai perusahaan sering dihubungkan dengan harga saham karena kenaikan harga saham umumnya mencerminkan peningkatan nilai perusahaan. Kondisi tersebut menunjukkan adanya kepercayaan investor terhadap kinerja dan prospek perusahaan, yang pada akhirnya dapat memberikan manfaat berupa peningkatan kesejahteraan bagi para pemegang saham.

Oleh karena itu, nilai perusahaan memiliki peran yang penting karena menggambarkan penilaian pasar terhadap kemampuan perusahaan dalam mengelola usahanya dan menciptakan nilai bagi pemegang saham. Semakin tinggi nilai perusahaan, semakin baik pula persepsi pasar terhadap prospek perusahaan di masa mendatang. Hal ini menunjukkan bahwa perusahaan mampu menjalankan kegiatan operasionalnya secara efektif sehingga lebih menarik bagi investor dan berpotensi meningkatkan kesejahteraan pemegang saham secara berkelanjutan (Intara dan Suwansin, 2024).

b. Indikator Nilai Perusahaan

Pengukuran nilai perusahaan dapat dilakukan dengan menggunakan beberapa indikator, antara lain :

1) *Price Book Value* (PBV)

Price to Book Value (PBV) merupakan salah satu rasio yang banyak digunakan investor untuk menilai nilai perusahaan. Perusahaan yang memiliki kinerja yang baik umumnya menunjukkan nilai PBV lebih dari satu, yang mengindikasikan bahwa harga pasar saham berada di atas nilai bukunya. Semakin tinggi nilai PBV, semakin besar pula keyakinan investor terhadap prospek perusahaan pada masa yang akan datang. Kondisi tersebut mencerminkan peningkatan nilai perusahaan sekaligus menunjukkan adanya potensi peningkatan kesejahteraan bagi para pemegang saham (Ningrum, 2021).

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

2) Tobin's Q

Tobin's Q merupakan rasio yang digunakan untuk membandingkan nilai pasar perusahaan dengan biaya penggantian seluruh aset yang dimilikinya. Rasio ini dianggap memiliki keunggulan dibandingkan rasio nilai pasar terhadap nilai buku karena mampu memberikan gambaran yang lebih komprehensif mengenai nilai perusahaan berdasarkan biaya yang diperlukan untuk

mengganti aset perusahaan pada kondisi saat ini (Ningrum, 2021). Untuk menghitung Tobin's Q dapat menggunakan rumus:

$$\text{Tobin's} = \frac{\text{Nilai Pasar Aset Perusahaan}}{\text{Biaya Penggantian Aset}}$$

3) *Price Earning Ratio* (PER)

Price Earning Ratio (PER) mencerminkan ekspektasi pasar terhadap pertumbuhan laba perusahaan di masa depan. Semakin tinggi nilai PER, semakin besar harapan investor terhadap kemampuan perusahaan dalam meningkatkan laba, sehingga peluang pertumbuhan perusahaan dinilai lebih tinggi dan pada akhirnya dapat mendorong peningkatan nilai perusahaan (Ningrum, 2021). PER dapat dihitung dengan rumus:

$$\text{PER} = \frac{\text{Harga Saham}}{\text{Laba Per Saham}}$$

3. *Working Capital Turnover*

a. Pengertian *Working Capital Turnover*

Working Capital Turnover digunakan untuk menilai efektivitas penggunaan modal kerja dalam mendukung aktivitas penjualan. Nilai *Working Capital Turnover* yang tinggi menunjukkan modal kerja digunakan secara efisien untuk mendukung operasional perusahaan. Sedangkan Nilai *Working Capital Turnover* yang

rendah menandakan kelebihan modal kerja yang tidak dimanfaatkan secara optimal (Permana *et al.*, 2022).

b. Indikator *Working Capital Turnover*

Rumus perhitungan *working capital turnover* adalah :

$$\text{Working Capital Turnover} = \frac{\text{Penjualan}}{\text{Aset Lancar} - \text{Utang Lancar}}$$

4. Likuiditas

a. Pengertian Likuiditas

Likuiditas berasal dari kata *liquid* yang berarti mudah dicairkan dan menggambarkan kemampuan perusahaan dalam memenuhi kewajiban keuangannya. Likuiditas mencakup kemampuan perusahaan dalam melunasi kewajiban jangka pendek tepat waktu serta kemampuan membiayai aktivitas operasionalnya dalam periode tertentu. Analisis likuiditas bertujuan untuk menilai tingkat kesehatan perusahaan dan mengetahui kemampuan keuangan perusahaan dalam jangka pendek (Jenita dan Herispon, 2022).

b. Indikator Likuiditas

Likuiditas dapat diukur dengan beberapa indikator antara lain (Jenita dan Herispon, 2022):

1) *Current Ratio*

Current Ratio (CR) merupakan salah satu rasio likuiditas yang digunakan untuk mengukur kemampuan perusahaan dalam memenuhi kewajiban jangka pendek melalui aset lancar

yang dimilikinya. Rasio ini diperoleh dengan membandingkan jumlah aset lancar terhadap kewajiban lancar perusahaan. Semakin tinggi nilai *Current Ratio*, semakin baik kemampuan perusahaan dalam melunasi kewajiban jangka pendeknya karena aset lancar yang tersedia dinilai cukup untuk menutup seluruh kewajiban lancar. Dengan demikian, *Current Ratio* sering dimanfaatkan sebagai indikator dalam menilai tingkat likuiditas serta kondisi keuangan perusahaan (Jenita dan Herispon, 2022). Rasio lancar dapat dihitung menggunakan rumus:

$$\text{Current Ratio} = \frac{\text{Aktiva Lancar}}{\text{Utang Lancar}} \times 100\%$$

2) *Quick Ratio*

Rasio cepat (*Quick ratio*) merupakan rasio likuiditas yang hampir sama dengan *current ratio*, dengan perbedaan utama terletak pada pengurangan persediaan dalam perhitungannya. Persediaan dikeluarkan karena dianggap sebagai aset lancar yang membutuhkan waktu lebih lama untuk dicairkan. Meskipun demikian, suatu perusahaan tetap dapat dikatakan likuid apabila aset lancar selain persediaan masih lebih besar dibandingkan kewajibannya (Jenita dan Herispon, 2022). Rasio cepat dapat dihitung menggunakan rumus:

$$\text{Quick Ratio} = \frac{\text{Aktiva Lancar-Persediaan}}{\text{Utang Lancar}} \times 100\%$$

3) *Cash Ratio*

Cash assets meliputi kas, giro bank, dan efek yang dapat segera dicairkan, di mana kas merupakan aset yang paling likuid. Penetapan tingkat cash ratio bergantung pada kebijakan manajemen perusahaan. Jumlah kas yang terlalu besar dapat menurunkan rentabilitas karena dana tidak dimanfaatkan secara optimal, sedangkan jumlah kas yang terlalu kecil dapat mengganggu likuiditas perusahaan. Oleh karena itu, manajemen perlu menjaga cash ratio pada tingkat yang seimbang agar likuiditas dan kinerja perusahaan tetap terjaga (Jenita dan Herispon, 2022). Rasio kas dapat dihitung menggunakan rumus:

$$\text{Cash Ratio} = \frac{\text{Kas} + \text{Setara Kas}}{\text{Utang Lancar}} \times 100\%$$

5. Ukuran Perusahaan

a. Pengertian Ukuran Perusahaan

Ukuran perusahaan merupakan nilai yang menunjukkan besar kecilnya suatu perusahaan dan dapat diukur melalui berbagai proksi, seperti jumlah karyawan, total aset, dan total penjualan, yang umumnya memiliki korelasi yang tinggi satu sama lain (Sudarno *et al.*, 2022) Ukuran perusahaan digunakan sebagai metrik untuk

menggambarkan skala operasional serta kapasitas perusahaan dalam menjalankan aktivitasnya di pasar. Secara umum, ukuran perusahaan diproksikan dengan total aset sebagai indikator utama dalam menggambarkan besar kecilnya suatu perusahaan (Sudarno *et al.*, 2022).

Perusahaan dengan ukuran yang besar sering dipersepsikan investor sebagai perusahaan yang lebih aman dan memiliki potensi pertumbuhan yang berkelanjutan, sehingga lebih menarik sebagai pilihan investasi. Selain itu, ukuran perusahaan yang besar dianggap mencerminkan tingkat kematangan dan stabilitas perusahaan serta kemampuan yang lebih baik dalam menghasilkan laba dibandingkan perusahaan yang berukuran lebih kecil (Hidayat, 2024).

b. Indikator Ukuran Perusahaan

Adapun rumus yang digunakan untuk menghitung ukuran perusahaan sebagai berikut (Hidayat, 2024) :

1) Total Aktiva

Pengukuran ukuran perusahaan biasanya diproksikan dengan total aset, karena nilai total aset relatif lebih besar dan lebih stabil dibandingkan variabel keuangan lainnya, sehingga mampu menggambarkan skala perusahaan secara lebih representatif. Adapun rumus untuk menghitung ukuran perusahaan melalui total aktiva adalah :

$$\text{Ukuran Perusahaan} = \ln (\text{Total Aktiva})$$

2) Jumlah Karyawan

Semakin banyak jumlah karyawan yang dimiliki perusahaan, maka semakin besar pula ukuran perusahaan yang dapat diindikasikan, karena jumlah tenaga kerja mencerminkan skala operasional serta kapasitas perusahaan dalam menjalankan aktivitas usahanya (Hidayat, 2024). Adapun rumus untuk menghitung ukuran perusahaan melalui jumlah karyawan adalah:

$$\text{Ukuran Perusahaan} = Ln (\text{Jumlah Karyawan})$$

3) Total Penjualan

Perusahaan dengan ukuran yang besar umumnya memiliki omset yang besar pula. Besarnya omset tersebut mencerminkan skala usaha dan aktivitas operasional perusahaan dalam menjalankan kegiatan bisnisnya (Hidayat, 2024). Adapun rumus untuk menghitung ukuran perusahaan melalui total penjualan adalah:

$$\text{Ukuran Perusahaan} = Ln (\text{Total Penjualan})$$

4) Total Ekuitas

Perusahaan yang berukuran besar umumnya memiliki modal yang besar pula, termasuk modal yang berasal dari saham sendiri maupun saham publik. Ukuran perusahaan berdasarkan modal dinilai cukup akurat karena besarnya modal bersih mencerminkan kondisi keuangan perusahaan

(Hidayat, 2024). Adapun rumus untuk menghitung ukuran perusahaan melalui total ekuitas adalah :

$$\text{Ukuran Perusahaan} = Ln (\text{Total Ekuitas})$$

5) Total Utang

Perusahaan yang berukuran besar umumnya memiliki jumlah utang yang besar sebagai salah satu sumber pendanaan eksternal untuk mendukung aktivitas dan pengembangan usahanya (Hidayat, 2024). Adapun rumus untuk menghitung ukuran perusahaan melalui total utang adalah :

$$\text{Ukuran Perusahaan} = Ln (\text{Total Utang})$$

6. Profitabilitas

a. Pengertian Profitabilitas

Profitabilitas digunakan untuk mengukur kemampuan perusahaan dalam menghasilkan laba dari seluruh sumber daya yang dimiliki. Penggunaan rasio ini menjadi penting karena laba merupakan tujuan utama perusahaan dan menjadi indikator keberhasilan kinerja manajemen dalam mengelola aset, modal, serta aktivitas operasional perusahaan. Melalui rasio profitabilitas, perusahaan dapat mengevaluasi efektivitas manajemen dalam mencapai target laba yang telah ditetapkan. Selain itu, rasio profitabilitas juga digunakan untuk memantau perkembangan kinerja perusahaan dari waktu ke waktu, sehingga dapat diketahui

adanya peningkatan atau penurunan kinerja. Bagi investor dan pihak berkepentingan lainnya, rasio profitabilitas menjadi dasar dalam menilai prospek perusahaan serta kualitas kinerja manajemen, yang pada akhirnya berkaitan dengan nilai perusahaan (Astuti *et al.*, 2021).

b. Indikator Profitabilitas

Terdapat beberapa rumus untuk menghitung Profitabilitas untuk mengetahui kemampuan perusahaan dalam menghasilkan laba (Astuti, *et al.*, 2021) :

1) *Return On Asset* (ROA)

Return on Assets (ROA) merupakan rasio profitabilitas yang digunakan untuk mengukur kemampuan perusahaan dalam menghasilkan laba bersih melalui pemanfaatan seluruh aset yang dimiliki. Rasio ini menggambarkan besarnya laba bersih yang dapat diperoleh dari setiap rupiah investasi yang tertanam dalam total aset perusahaan. Semakin tinggi nilai ROA, semakin efektif perusahaan dalam mengelola asetnya untuk menghasilkan keuntungan. Rumus yang digunakan untuk menghitung Return on Assets (ROA) adalah sebagai berikut.:

$$\text{Return On Asset} = \frac{\text{Laba Bersih}}{\text{Total Aset}}$$

2) *Return On Equity* (ROE)

Return On Equity (ROE) merupakan rasio yang menunjukkan seberapa besar kontribusi ekuitas dalam menciptakan laba bersih. Dengan kata lain, rasio ini digunakan untuk mengukur seberapa besar jumlah laba bersih yang akan dihasilkan dari setiap rupiah dana yang tertanam dalam ekuitas. Berikut adalah rumus yang digunakan untuk menghitung hasil pengembalian atas ekuitas:

$$\text{Return On Equity} = \frac{\text{Laba Bersih}}{\text{Total Ekuitas}}$$

3) *Gross Profit Margin*

Gross profit margin merupakan rasio yang digunakan untuk mengukur besarnya persentase laba kotor atas penjualan bersih. Rasio ini dihitung dengan membagi laba kotor terhadap penjualan bersih. Laba kotor sendiri dihitung sebagai hasil pengurangan antara penjualan bersih dengan beban pokok penjualan. Yang dimaksud dengan penjualan bersih disini adalah penjualan (tunai/kredit) dikurangi retur dan penyesuaian harga jual serta potongan penjualan. Berikut adalah rumus yang digunakan untuk menghitung margin laba kotor:

$$\text{Gross Profit Margin} = \frac{\text{Laba Kotor}}{\text{Penjualan Bersih}}$$

4) *Operating Profit Margin*

Operating profit margin merupakan rasio yang digunakan untuk mengukur besarnya persentase laba operasional atas penjualan bersih. Rasio ini dihitung dengan membagi laba operasional terhadap penjualan bersih. Laba operasional sendiri dihitung sebagai hasil pengurangan antara laba kotor dengan beban operasional. Beban operasional terdiri atas beban penjualan maupun beban umum dan administrasi. Berikut adalah rumus yang digunakan untuk menghitung margin laba operasional:

$$\text{Operation Profit Margin} = \frac{\text{Laba Operasional}}{\text{Penjualan Bersih}}$$

5) *Net Profit Margin*

Net profit margin merupakan rasio yang digunakan untuk mengukur besarnya persentase laba bersih atas penjualan bersih. Rasio dihitung dengan membagi laba bersih terhadap penjualan bersih. Laba bersih sendiri dihitung sebagai hasil pengurangan antara laba sebelum pajak penghasilan dengan beban pajak penghasilan.

Laba sebelum pajak penghasilan adalah laba operasional ditambah pendapatan dan keuntungan lain-lain, lalu dikurangi dengan beban atau kerugian lain-lain. Berikut adalah rumus yang digunakan untuk menghitung margin laba bersih:

$$Net Profit Margin = \frac{\text{Laba Bersih}}{\text{Penjualan Bersih}}$$

B. Peneliti Terdahulu

Tabel 2. 1 Hasil Peneliti Terdahulu

No	Nama Peneliti	Judul Penelitian	Variabel Penelitian	Hasil Penelitian	Persamaan dan Perbedaan Penelitian
1.	Stephanus Andi A. & Djaja Perdana (2024)	Pengaruh Struktur Modal Dan Ukuran Perusahaan Terhadap Nilai Perusahaan Dengan Profitabilitas Sebagai Variabel Mediasi	Struktur Modal (X1) Ukuran Perusahaan (X2) Nilai Perusahaan (Y) Profitabilitas (M)	Struktur Modal, dan Profitabilitas berpengaruh positif dan signifikan terhadap Nilai Perusahaan. Ukuran Perusahaan berpengaruh negatif dan signifikan terhadap Nilai Perusahaan Struktur Modal berpengaruh yang negatif dan signifikan terhadap Profitabilitas. Ukuran Perusahaan memiliki pengaruh positif dan tidak signifikan terhadap Profitabilitas. Struktur Modal melalui Profitabilitas tidak berpengaruh secara signifikan terhadap Nilai Perusahaan.	Persamaan : Variabel dan Indikator Ukuran Perusahaan dan Nilai Perusahaan Perbedaan : Objek penelitian Struktur Modal Indikator Profitabilitas

No	Nama Peneliti	Judul Penelitian	Variabel Penelitian	Hasil Penelitian	Persamaan dan Perbedaan Penelitian
				Ukuran Perusahaan melalui Profitabilitas berpengaruh secara signifikan terhadap Nilai Perusahaan.	
2.	Leony Nawa H., I Komang A., Novi Theresia K. (2025)	Pengaruh Likuiditas terhadap Nilai Perusahaan dengan Profitabilitas sebagai Variabel Intervening pada Industri Ritel yang terdaftar di Bursa Efek Indonesia tahun 2019-2023	Likuiditas (X) Nilai Perusahaan (Y) Profitabilitas (M)	Likuiditas, Profitabilitas berpengaruh positif dan signifikan terhadap Nilai Perusahaan. Likuiditas berpengaruh positif dan signifikan terhadap Profitabilitas. Likuiditas berpengaruh tidak langsung secara positif dan signifikan terhadap Nilai Perusahaan melalui Profitabilitas	Persamaan : Variabel dan Indikator Likuiditas, Nilai Perusahaan dan Profitabilitas Perbedaan : Objek penelitian Tidak ada Variabel <i>Working Capital Turnover</i> , dan Ukuran Perusahaan
3.	Lalu Reza F., Alamsyah Abubakar (2024)	Pengaruh Likuiditas Dan <i>Leverage</i> Terhadap Nilai Perusahaan Dengan Profitabilitas Sebagai Variabel Mediasi Pada Perusahaan Manufaktur	Likuiditas (X1) <i>Leverage</i> (X2) Nilai Perusahaan (Y) Profitabilitas (M)	Likuiditas berpengaruh negatif dan tidak signifikan terhadap Nilai Perusahaan.	Persamaan : Variabel dan Indikator Likuiditas, Nilai Perusahaan dan Profitabilitas Perbedaan : Objek penelitian Variabel <i>Leverage</i>

No	Nama Peneliti	Judul Penelitian	Variabel Penelitian	Hasil Penelitian	Persamaan dan Perbedaan Penelitian
		Subsektor Makanan Dan Minuman Yang Terdaftar Di Bursa Efek Indonesia (BEI) Periode 2020-2022		<i>Leverage</i> berpengaruh positif dan signifikan terhadap Nilai Perusahaan. Likuiditas berpengaruh positif dan tidak signifikan terhadap Profitabilitas. <i>Leverage</i> berpengaruh negatif dan tidak signifikan terhadap Profitabilitas Profitabilitas berpengaruh positif dan signifikan terhadap Nilai Perusahaan. Profitabilitas tidak dapat memediasi pengaruh Likuiditas terhadap Nilai Perusahaan. Profitabilitas tidak dapat memediasi pengaruh <i>Leverage</i> terhadap Nilai Perusahaan	
4.	Dhian A. M. S., Dian K., & Amos Mbiliyora. (2021)	Pengaruh Profitabilitas dan Ukuran Perusahaan Terhadap Nilai Perusahaan dengan Strukur Modal sebagai variabel <i>Intervening</i>	Profitabilitas (X) Ukuran Perusahaan (X2) Nilai Perusahaan (Y) Struktur Modal (M)	Profitabilitas dan Ukuran Perusahaan tidak berpengaruh terhadap Nilai Perusahaan. Profitabilitas berpengaruh negatif signifikan terhadap Struktur Modal.	Persamaan : Variabel dan Indikator Ukuran Perusahaan, Nilai Perusahaan dan Profitabilitas Perbedaan : Variabel Objek Penelitian

No	Nama Peneliti	Judul Penelitian	Variabel Penelitian	Hasil Penelitian	Persamaan dan Perbedaan Penelitian
				Ukuran Perusahaan berpengaruh positif terhadap Struktur Modal. Struktur Modal berpengaruh negatif terhadap Nilai Perusahaan. Struktur Modal tidak dapat memediasi pengaruh Profitabilitas terhadap Nilai Perusahaan dan pengaruh Ukuran Perusahaan terhadap Nilai Perusahaan.	Variabel Struktur Modal
5.	Titik Susanti, Nella Yantiana, Khristina Yunita, Nina Febriana D. & Fera Damayanti (2025)	Pengaruh Pertumbuhan Penjualan, Ukuran Perusahaan, Terhadap Dan Sistem Digitalisasi Terhadap Nilai Perusahaan Dengan Profitabilitas Sebagai Variabel <i>Intervening</i>	Pertumbuhan Penjualan (X1) Ukuran Perusahaan (X2) Sistem Digitalisasi (X3) Nilai Perusahaan (Y) Profitabilitas (M)	Pertumbuhan Penjualan, dan Ukuran Perusahaan berpengaruh signifikan terhadap Profitabilitas Sistem Digitalisasi tidak berpengaruh signifikan terhadap Profitabilitas Pertumbuhan Penjualan, dan Profitabilitas tidak berpengaruh signifikan terhadap Nilai Perusahaan	Persamaan : Variabel dan Indikator Ukuran Perusahaan, Nilai Perusahaan dan Profitabilitas Perbedaan : Objek Penelitian Variabel Sistem Digitalisasi

No	Nama Peneliti	Judul Penelitian	Variabel Penelitian	Hasil Penelitian	Persamaan dan Perbedaan Penelitian
				Profitabilitas tidak mampu memediasi pengaruh Pertumbuhan Penjualan, Ukuran Perusahaan, dan Sistem Digitalisasi terhadap Nilai Perusahaan	
6.	Khairina Natsir, Yusbardini	<i>The Effect of Capital Structure and Firm Size on Firm Value Profitability as Intervening Variable</i>	Struktur Modal (X1) Ukuran Perusahaan (X2) Nilai Perusahaan (Y) Profitabilitas (M)	Struktur Modal berpengaruh negatif signifikan terhadap Profitabilitas Ukuran Perusahaan berpengaruh positif signifikan terhadap Profitabilitas Struktur Modal, Ukuran Perusahaan, dan Profitabilitas berpengaruh positif terhadap Nilai Perusahaan Profitabilitas mampu memediasi Ukuran Perusahaan, dan Struktur Modal terhadap Nilai Perusahaan	Persamaan : Variabel dan Indikator Ukuran Perusahaan, Nilai Perusahaan dan Profitabilitas Perbedaan : Objek Penelitian Variabel Struktur Modal
7.	Fide Theresia, Haryetti, Dian Pratiwi (2023)	<i>The Effect Of Firm Size And Working Capital Turnover On Firm Value Mediated By Profitability And Intellectual</i>	Ukuran Perusahaan (X1) <i>Working Capital Turnover</i> (X2) Nilai Perusahaan (Y)	Ukuran perusahaan berpengaruh negatif tidak signifikan terhadap Nilai Perusahaan.	Persamaan : Variabel dan Indikator Ukuran Perusahaan, Nilai Perusahaan dan Profitabilitas

No	Nama Peneliti	Judul Penelitian	Variabel Penelitian	Hasil Penelitian	Persamaan dan Perbedaan Penelitian
		<i>Capital As Moderating Variable In Food And Beverage Companies Listed On Idx In 2017-2021</i>	Profitabilitas (M)	<i>Working Capital Turnover</i> berpengaruh negatif tidak signifikan terhadap Nilai Perusahaan Profitabilitas berpengaruh positif signifikan terhadap Nilai Perusahaan Ukuran perusahaan, <i>Working Capital Turnover</i> berpengaruh positif signifikan terhadap Profitabilitas Profitabilitas mampu memediasi Ukuran Perusahaan, dan <i>Working Capital Turnover</i> terhadap Nilai Perusahaan <i>Intellectual Capital</i> mampu memoderasi <i>Working Capital Turnover</i>, dan Ukuran Perusahaan terhadap Profitabilitas <i>Intellectual Capital</i> mampu memoderasi <i>Working Capital Turnover</i>, dan Profitabilitas terhadap Nilai Perusahaan	<i>Working Capital Turnover</i> Perbedaan : Objek Penelitian Variabel <i>Intellectual Capital</i>

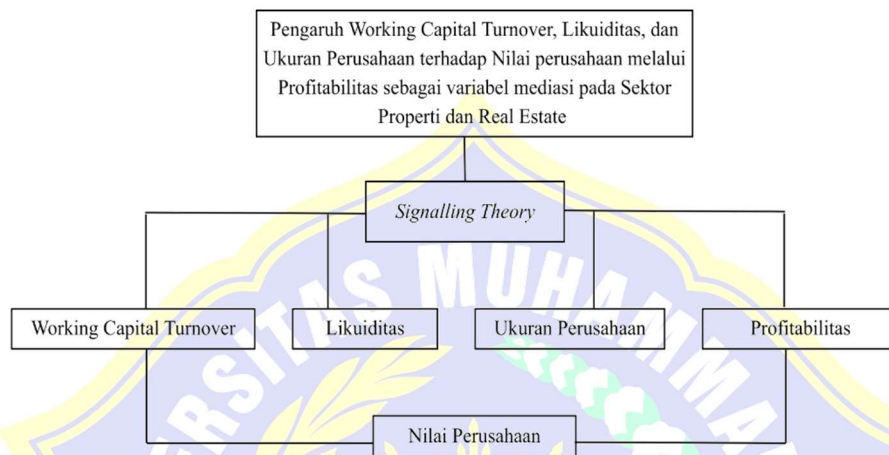
No	Nama Peneliti	Judul Penelitian	Variabel Penelitian	Hasil Penelitian	Persamaan dan Perbedaan Penelitian
				<i>Intellectual Capital</i> tidak mampu memoderasi Ukuran Perusahaan terhadap Nilai Perusahaan	
8.	Pedro Avelino S. I Gusti Agung Musa B. (2023)	<i>The Influence of Working Capital Turnover and Company Size on Company Value with Profitability As A Mediating Variable</i>	<i>Working Capital Turnover</i> (X1) Ukuran Perusahaan (X2) Nilai Perusahaan (Y) Profitabilitas (M)	<i>Working Capital Turnover</i> berpengaruh negatif signifikan terhadap Profitabilitas Ukuran Perusahaan berpengaruh positif signifikan terhadap Profitabilitas <i>Working Capital Turnover</i> berpengaruh positif tidak signifikan terhadap Nilai Perusahaan Ukuran Perusahaan, dan Profitabilitas berpengaruh positif signifikan terhadap Nilai Perusahaan Profitabilitas tidak mampu memediasi <i>Working Capital Turnover</i> terhadap Nilai Perusahaan Profitabilitas mampu memediasi Ukuran Perusahaan terhadap Nilai Perusahaan	Persamaan : Variabel dan Indikator Ukuran Perusahaan, Nilai Perusahaan, Profitabilitas dan <i>Working Capital Turnover</i> Perbedaan : Objek Penelitian

No	Nama Peneliti	Judul Penelitian	Variabel Penelitian	Hasil Penelitian	Persamaan dan Perbedaan Penelitian
9.	Radita Herninda Octaviana (2022)	Pengaruh Struktur Modal, Perputaran Modal Kerja Dan Ukuran Perusahaan Terhadap Nilai Perusahaan	Struktur Modal (X1) Perputaran Modal Kerja (X2) Ukuran Perusahaan (X3) Nilai Perusahaan (Y)	Struktur Modal berpengaruh terhadap Nilai Perusahaan Perputaran Modal Kerja berpengaruh terhadap Nilai Perusahaan Ukuran Perusahaan tidak berpengaruh terhadap Nilai Perusahaan.	Persamaan : Variabel dan Indikator Perputaran Modal Kerja, Ukuran Perusahaan dan Nilai Perusahaan Perbedaan : Objek Penelitian Variabel Struktur Modal

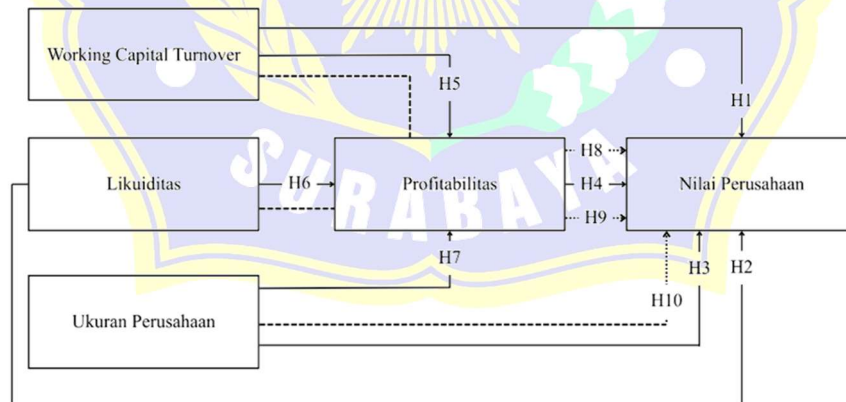
Sumber : Diolah oleh peneliti, 2026

C. Kerangka Berpikir dan Model Analisis

Berdasarkan latar belakang, landasan teori, dan hasil analisis penelitian terdahulu, disusun sebuah kerangka berpikir yang menggambarkan hubungan antara *working capital turnover*, likuiditas, dan ukuran perusahaan terhadap nilai perusahaan dengan profitabilitas sebagai variabel mediasi. Selanjutnya, model analisis penelitian ini digunakan untuk menguji hubungan tersebut secara empiris. Ketiga variabel independen memengaruhi profitabilitas perusahaan, yang selanjutnya berperan dalam menjelaskan nilai perusahaan. Peningkatan profitabilitas diharapkan mampu meningkatkan persepsi investor sehingga berdampak pada peningkatan nilai perusahaan.

Gambar 2. 1 Kerangka Berpikir

Sumber : Diolah oleh peneliti, 2026

Gambar 2. 2 Model Analisis

Sumber : Diolah oleh peneliti, 2026

Keterangan :

—————> = Pengaruh Langsung

-----> = Pengaruh Tidak Langsung

D. Pengembangan Hipotesis

1. Pengaruh *Working Capital Turnover* Terhadap Nilai Perusahaan

Working capital turnover mencerminkan seberapa efisien perusahaan memutar modal kerja melalui kas, piutang, dan persediaan dalam mendukung aktivitas operasional. Semakin cepat perputaran modal kerja, semakin efektif perusahaan dalam mengelola aset lancarnya dan menghasilkan laba. Efisiensi tersebut mencerminkan peningkatan rentabilitas, yang dapat memperkuat kinerja keuangan dan berpotensi meningkatkan nilai perusahaan (Purba dan Mahendra, 2022).

Efisiensi dalam pengelolaan modal kerja tersebut juga berperan dalam membentuk persepsi pihak eksternal, khususnya investor. Dalam pengambilan keputusan investasi, investor memanfaatkan informasi keuangan untuk menilai kualitas dan prospek perusahaan.

Berdasarkan teori sinyal, tingkat *working capital turnover* yang tinggi dapat dipersepsikan sebagai sinyal positif atas kemampuan manajemen dalam mengelola modal kerja secara efisien, sehingga meningkatkan kepercayaan investor dan memperkuat penilaian pasar terhadap nilai perusahaan.

Menurut penelitian yang dilakukan oleh (Setiawan, *et al.*, 2021) dan (Octaviana, 2022) *working capital turnover* berpengaruh signifikan terhadap nilai perusahaan. Berdasarkan teori dan penelitian terdahulu yang dipaparkan, maka peneliti menduga:

H1 : Working Capital turnover berpengaruh signifikan terhadap Nilai Perusahaan

2. Pengaruh Likuiditas Terhadap Nilai Perusahaan

Likuiditas menunjukkan kemampuan perusahaan memenuhi kewajiban jangka pendeknya tepat waktu. Perusahaan dengan tingkat likuiditas yang tinggi umumnya berada dalam kondisi keuangan yang lebih stabil, memiliki aset lancar yang cukup, dan lebih siap menjaga kelangsungan operasional. Situasi ini membuat perusahaan dipandang lebih aman oleh kreditur dan investor, sehingga dapat berdampak pada peningkatan nilai perusahaan.

Dalam *theory signalling*, kondisi keuangan perusahaan dipahami sebagai bentuk informasi yang dapat memengaruhi penilaian pihak eksternal. Tingkat likuiditas yang tinggi dapat menjadi petunjuk bahwa perusahaan berada dalam posisi keuangan yang kuat dan mampu mengelola kewajibannya dengan baik. Hal ini meningkatkan keyakinan investor terhadap prospek perusahaan, yang pada akhirnya mendorong kenaikan nilai perusahaan (Maptuha, *et al.*, 2021).

Menurut penelitian yang dilakukan oleh (Alifian dan Susilo, 2024), (Ludianingsih, *et al.*, 2022) dan (Antari, *et al.*, 2022) likuiditas berpengaruh signifikan terhadap nilai perusahaan. Berdasarkan teori dan penelitian terdahulu yang dipaparkan, maka peneliti menduga:

H2 : Likuiditas berpengaruh signifikan terhadap nilai perusahaan

3. Pengaruh Ukuran Perusahaan Terhadap Nilai Perusahaan

Ukuran perusahaan mencerminkan skala operasional dan kekuatan finansial suatu bisnis. Perusahaan dengan skala besar umumnya dianggap memiliki kinerja yang lebih stabil, akses pendanaan yang lebih mudah, serta potensi pertumbuhan yang lebih tinggi. Kondisi ini meningkatkan kepercayaan investor dan mendorong peningkatan permintaan saham, yang pada akhirnya berdampak pada kenaikan nilai perusahaan (Haryadi, *et al.*, 2024).

Signalling theory menjelaskan bahwa perusahaan dapat menyampaikan informasi kepada investor untuk mengurangi asimetri informasi. Dalam hal ini, ukuran perusahaan dapat menjadi sinyal positif yang mencerminkan reputasi, stabilitas, dan prospek kinerja perusahaan. Oleh karena itu, perusahaan dengan skala besar cenderung lebih menarik bagi investor, sehingga berkontribusi pada peningkatan nilai perusahaan melalui mekanisme teori sinyal.

Menurut penelitian yang dilakukan oleh (Irawati, *et al.*, 2022), (Bagaskara, *et al.*, 2021), dan (Anggita, 2022) ukuran perusahaan berpengaruh signifikan terhadap nilai perusahaan. Berdasarkan teori dan penelitian terdahulu yang dipaparkan, maka peneliti menduga:

H3 : Ukuran perusahaan berpengaruh signifikan terhadap nilai perusahaan

4. Pengaruh Profitabilitas Terhadap Nilai Perusahaan

Profitabilitas menunjukkan seberapa efektif perusahaan menghasilkan laba dari kegiatan usahanya. Ketika laba perusahaan tinggi, hal ini memberi gambaran bahwa perusahaan memiliki prospek yang baik. Kondisi tersebut biasanya membuat investor lebih tertarik untuk menanamkan modal, meningkatkan permintaan saham, dan pada akhirnya mendorong kenaikan nilai perusahaan.

Signalling theory menjelaskan bahwa kinerja perusahaan dapat menjadi petunjuk bagi investor dalam menilai kualitas dan prospek perusahaan. Informasi keuangan yang mencerminkan kinerja positif, seperti tingkat profitabilitas yang tinggi, dapat membentuk persepsi yang lebih baik di mata investor (Adityaputra dan Perdana 2024).

Dengan demikian, profitabilitas dapat dipahami sebagai sinyal yang mencerminkan kekuatan kinerja dan prospek perusahaan. Semakin tinggi tingkat profitabilitas, semakin besar kepercayaan investor terhadap potensi perusahaan, sehingga berdampak pada peningkatan permintaan saham dan nilai perusahaan.

Menurut penelitian yang dilakukan oleh (Novianti, *et al.*, 2023) dan (Susanto dan Suryani, 2024) profitabilitas berpengaruh signifikan terhadap nilai perusahaan. Berdasarkan teori dan penelitian terdahulu yang dipaparkan, maka peneliti menduga:

H4 : Profitabilitas berpengaruh signifikan terhadap nilai perusahaan

5. Pengaruh *Working Capital Turnover* Terhadap Profitabilitas

Working capital turnover merupakan rasio yang digunakan untuk mengukur efektivitas perusahaan dalam memanfaatkan modal kerja untuk menghasilkan penjualan. Semakin tinggi tingkat perputaran modal kerja, semakin efisien perusahaan dalam mengelola aset lancarnya untuk mendukung aktivitas operasional. Efisiensi ini berpotensi meningkatkan kemampuan perusahaan dalam menghasilkan laba, sehingga *working capital turnover* diperkirakan memiliki hubungan positif dengan profitabilitas.

Berdasarkan *signaling theory*, kinerja keuangan perusahaan dapat menjadi indikator bagi investor dalam menilai prospek dan kualitas manajemen perusahaan. Tingkat *working capital turnover* yang tinggi dapat menjadi sinyal positif bahwa perusahaan mampu mengelola modal kerja secara efektif dan mengoptimalkan operasionalnya, yang pada akhirnya mencerminkan kinerja profitabilitas yang baik.

Menurut penelitian yang dilakukan oleh (Vidyasari, *et al.*, 2021) dan (Wikantha, *et al.*, 2023) *working capital turnover* berpengaruh signifikan terhadap profitabilitas. Berdasarkan teori dan penelitian terdahulu yang dipaparkan, maka peneliti menduga:

H5 : *Working capital turnover* berpengaruh signifikan terhadap profitabilitas

6. Pengaruh Likuiditas Terhadap Profitabilitas

Likuiditas merupakan kemampuan perusahaan dalam memenuhi kewajiban jangka pendeknya secara tepat waktu. Tingkat likuiditas yang baik menunjukkan bahwa perusahaan memiliki manajemen kas dan aset lancar yang efisien, sehingga dapat mendukung kelancaran operasional dan meningkatkan peluang dalam menghasilkan laba. Dengan demikian, likuiditas yang optimal berpotensi memberikan kontribusi positif terhadap profitabilitas, karena perusahaan mampu mengelola sumber daya keuangannya secara lebih efektif.

Dalam *signalling theory*, kondisi keuangan perusahaan, termasuk tingkat likuiditas, dapat menjadi sinyal bagi investor dan pemangku kepentingan mengenai kinerja dan prospek perusahaan di masa depan. Likuiditas yang tinggi dapat dipersepsikan sebagai sinyal positif yang mencerminkan stabilitas keuangan dan kemampuan perusahaan dalam mengelola risiko, sehingga meningkatkan kepercayaan pasar terhadap kinerja profitabilitas perusahaan.

Menurut penelitian (Setiawan dan Suwaidi, 2022), (Anisa dan Febyansyah, 2024) dan (Cahyani, 2020) likuiditas berpengaruh signifikan terhadap profitabilitas. berdasarkan teori dan penelitian terdahulu yang telah dipaparkan, maka peneliti menduga:

H6 : Likuiditas berpengaruh signifikan terhadap profitabilitas

7. Pengaruh Ukuran Perusahaan Terhadap Profitabilitas

Ukuran perusahaan mencerminkan besar kecilnya skala operasional yang umumnya diukur melalui total aset, penjualan, atau nilai pasar. Perusahaan dengan ukuran yang lebih besar cenderung memiliki sumber daya yang lebih kuat dan efisiensi operasional yang lebih baik, sehingga berpotensi meningkatkan kemampuan dalam menghasilkan laba. Oleh karena itu, ukuran perusahaan diperkirakan memiliki pengaruh terhadap tingkat profitabilitas.

Dalam *signalling theory*, informasi yang berkaitan dengan kondisi dan karakteristik perusahaan dapat berfungsi sebagai indikator bagi pihak eksternal dalam menilai kualitas dan prospek perusahaan. Skala perusahaan yang besar sering diasosiasikan dengan stabilitas usaha, ketahanan finansial, serta tingkat risiko yang relatif lebih rendah. Oleh karena itu, ukuran perusahaan dapat menjadi sinyal positif mengenai kekuatan kinerja keuangan dan potensi pencapaian laba di masa mendatang.

Menurut penelitian oleh (Christiaan, 2020), (Nasir, 2020) dan (Arridho *et al.*, 2023) ukuran perusahaan berpengaruh signifikan terhadap profitabilitas. Berdasarkan teori dan penelitian terdahulu yang dipaparkan, maka peneliti menduga:

H7 : Ukuran perusahaan berpengaruh signifikan terhadap profitabilitas

8. Profitabilitas Mampu Memediasi *Working Capital Turnover* Terhadap Nilai Perusahaan

Efisiensi dalam pengelolaan modal kerja, yang tercermin melalui tingginya *working capital turnover*, berpotensi meningkatkan profitabilitas perusahaan. Peningkatan profitabilitas tersebut selanjutnya dapat memperkuat daya tarik perusahaan di mata investor dan berkontribusi pada peningkatan nilai perusahaan, sehingga profitabilitas berperan sebagai variabel yang menjembatani hubungan antara *working capital turnover* dan nilai perusahaan.

Dalam perspektif *signaling theory*, profitabilitas menjadi indikator penting bagi investor dalam menilai kualitas dan prospek perusahaan. Profitabilitas yang tinggi dipersepsikan sebagai sinyal positif bahwa perusahaan dikelola dengan baik, sehingga mampu menarik minat investasi dan pada akhirnya meningkatkan nilai perusahaan (Theresia dan Pratiwi, 2023).

Menurut penelitian yang dilakukan oleh (Theresia Pratiwi, 2023) Profitabilitas Mampu Memediasi *Working Capital Turnover* Terhadap Nilai Perusahaan. Berdasarkan teori dan penelitian terdahulu yang dipaparkan, maka peneliti menduga:

H8 : Profitabilitas mampu memediasi *working capital turnover* terhadap nilai perusahaan

9. Profitabilitas Mampu Memediasi Likuiditas Terhadap Nilai Perusahaan.

Likuiditas yang baik menunjukkan kemampuan perusahaan dalam memenuhi kewajiban jangka pendek serta menjaga stabilitas keuangan, yang dapat mendukung kelancaran operasional dan mendorong peningkatan kinerja keuangan. Kondisi likuiditas yang sehat berpotensi meningkatkan profitabilitas perusahaan melalui pengelolaan modal kerja yang lebih efektif. Peningkatan profitabilitas tersebut selanjutnya dapat memperkuat daya tarik perusahaan di mata investor dan berkontribusi pada peningkatan nilai perusahaan, sehingga profitabilitas berperan sebagai variabel yang memediasi pengaruh likuiditas terhadap nilai perusahaan.

Profitabilitas juga merupakan salah satu indikator utama yang mencerminkan kualitas kinerja keuangan perusahaan. Dalam perspektif *signalling theory*, tingkat profitabilitas yang tinggi dapat memberikan isyarat positif kepada investor mengenai stabilitas dan prospek perusahaan, sehingga berpotensi meningkatkan nilai perusahaan.

Menurut penelitian yang dilakukan oleh (Wulandari, *et al.*, 2022) dan (Fitriani dan Khaerunnisa 2024) profitabilitas mampu memediasi likuiditas terhadap nilai perusahaan. Berdasarkan teori dan penelitian terdahulu yang dipaparkan, maka peneliti menduga:

H9 : Profitabilitas Mampu Memediasi Likuiditas Terhadap Nilai Perusahaan.

10. Profitabilitas Mampu Memediasi Ukuran Perusahaan Terhadap Nilai Perusahaan

Ukuran perusahaan mencerminkan besarnya aset, kapasitas operasional, dan potensi dalam menghasilkan laba. Perusahaan dengan skala besar umumnya memiliki kinerja yang lebih baik, risiko yang lebih rendah, serta peluang profitabilitas yang lebih tinggi, sehingga dapat meningkatkan kepercayaan investor dan nilai perusahaan.

Dalam *signalling theory*, ukuran perusahaan, kinerja, dan tingkat profitabilitas dapat menjadi sinyal positif mengenai kondisi dan prospek perusahaan. Skala perusahaan yang lebih besar mendorong peningkatan profitabilitas melalui efisiensi operasional dan potensi laba yang lebih tinggi. Profitabilitas tersebut kemudian memperkuat persepsi investor dan mendorong kenaikan nilai perusahaan. Dengan demikian, profitabilitas berperan sebagai mediator dalam hubungan antara ukuran perusahaan dan nilai perusahaan dalam kerangka teori sinyal (Haryadi, *et al.*, 2024).

Menurut penelitian yang dilakukan oleh (Natsir dan Yusbardini, 2020) dan (Adelia, *et al.*, 2024) Profitabilitas Mampu Memediasi Ukuran Perusahaan Terhadap Nilai Perusahaan. Berdasarkan teori dan penelitian terdahulu yang dipaparkan, maka peneliti menduga:

H10 : Profitabilitas Mampu Memediasi Ukuran Perusahaan Terhadap Nilai Perusahaan