

Pengaruh Perencanaan Pajak, Pertumbuhan Penjualan dan Intensitas Modal terhadap Nilai Perusahaan

Muhamad Rama¹, Muhammad Ridwan²

^{1,2} Fakultas Ekonomi dan Bisnis, Universitas Pamulang, Indonesia
Email: muhrama3109@gmail.com¹

Article Info

Article history:

Received Desember 28, 2025
Revised Desember 30, 2025
Accepted Desember 31, 2025

Keywords:

Perencanaan Pajak
Pertumbuhan Penjualan
Intensitas Modal
Nilai Perusahaan

Keywords:

Tax Planning
Sales Growth
Capital Intensity
Firm Value

ABSTRAK

Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui pengaruh perencanaan pajak, pertumbuhan penjualan dan intensitas modal terhadap nilai perusahaan pada perusahaan *consumer non-cyclicals* yang terdaftar di BEI tahun 2020-2024. Jenis penelitian ini adalah kuantitatif, dimana metode penelitian yang berlandaskan pada filsafat positivism, digunakan untuk meneliti pada populasi atau sampel tertentu, yang bersifat menanyakan pengaruh dua variabel atau lebih terhadap variabel lainnya. Jenis data yang digunakan adalah data sekunder yaitu data laporan keuangan yang diperoleh dari BEI. Metode pengambilan sampel dalam penelitian ini menggunakan teknik purposive sampling dengan kriteria tertentu. Jumlah total data yang diperoleh dalam penelitian ini sebanyak 200 laporan keuangan dari 40 perusahaan. Pengujian dalam penelitian ini dibantu dengan *software Eviews 12*, serta model yang digunakan adalah regresi data panel pendekatan *Random Effect Model (REM)*. Hasil penelitian ini menunjukkan secara simultan perencanaan pajak, pertumbuhan penjualan dan intensitas modal terhadap nilai perusahaan. Sedangkan intensitas perencanaan pajak tidak berpengaruh terhadap nilai perusahaan, serta pertumbuhan penjualan dan intensitas modal berpengaruh terhadap nilai perusahaan.

ABSTRACT

This study aims to determine the effect of tax planning, sales growth, and capital intensity on firm value in consumer non-cyclicals companies listed on the Indonesia Stock Exchange (IDX) from 2020 to 2024. This study is quantitative, employing a positivist philosophy, employing a research method based on a specific population or sample to investigate the influence of two or more variables on other variables. The data used are secondary data, specifically financial report data obtained from the IDX. The sampling method used in this study was purposive sampling with specific criteria. The total data collected in this study was 200 financial reports from 40 companies. The testing was conducted using Eviews 12 software, and the panel data regression model used was the Random Effect Model (REM) approach. The results show that tax planning, sales growth, and capital intensity simultaneously influence firm value. While tax planning has no effect on firm value, sales growth and capital intensity does influence firm value.

This is an open access article under the [CC BY](https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/) license.



1. PENDAHULUAN

Indonesia merupakan suatu negara berkembang yang pendapatan utamanya dari penerimaan pajak negara. Pajak yang dipungut oleh pemerintah merupakan sumber pendapatan utama bagi negara Indonesia yang sedang berkembang. Program pembangunan nasional dan kesejahteraan masyarakat sangat bergantung pada pajak. Menurut Anggaran Negara (APBN), negara mengendalikan uang ini. Pengeluaran dan kebutuhan keuangan pemerintah selalu meningkat, sehingga proyeksi penerimaan pajak pun meningkat secara berkala. Akibatnya, pembangunan Indonesia di masa depan akan lebih maju jika penerimaan pajak negara dapat direalisasikan pada tingkat yang lebih besar. (Putri et al., 2022). Sotarduga Sihombing dan Susy Alestriani Sibagariang (2020:8) Untuk membiayai biaya umum, negara memungut pajak dari warganya sesuai dengan undang-undang yang berlaku secara hukum, tetapi mereka tidak mendapatkan manfaat langsung sebagai imbalannya (pertukaran).

Pajak sebagai sumber penerimaan utama negara memiliki peran strategis dalam mendukung pembangunan nasional dan kesejahteraan masyarakat. Peningkatan penerimaan pajak memungkinkan pemerintah memperluas belanja negara, memperbaiki infrastruktur, serta menciptakan iklim usaha yang lebih kondusif. Kondisi ini secara tidak langsung berdampak pada kinerja dan keberlangsungan dunia usaha, termasuk sektor industri makanan dan minuman. Ketika pembangunan ekonomi berjalan optimal, stabilitas ekonomi meningkat dan risiko usaha menurun, sehingga prospek perusahaan menjadi lebih baik di mata investor.

Menurut Putu, Direktur Jenderal Agrobisnis di Kementerian Perindustrian Indonesia, bisnis makanan dan minuman (mamin) memainkan peran penting dalam memperkuat pembangunan ekonomi negara. Putu mengatakan bahwa pada tahun 2023, sektor makanan dan minuman akan menyumbang 39,10 persen dari PDB non-minyak dan gas serta 6,55% dari total PDB nasional. “Meski sempat mengalami pukulan akibat pandemi COVID-19, sektor industri makanan dan minuman kembali bangkit dengan pertumbuhan 4,47 persen pada tahun 2023”. Putu (2024) Menurutnya, industri tersebut mencatatkan keuntungan sebesar 25,21 miliar dolar AS dalam perdagangan pada tahun 2023, dengan penjualan sebesar 41,70 miliar dolar AS dan pembelian sebesar 16,49 miliar dolar AS. “Investasi sektor industri makanan dan minuman juga terus tumbuh dengan perkembangan realisasi investasi mencapai Rp85,10 triliun pada tahun 2023” (Antara, Kantor Berita Indonesia, 2024). Hal ini berpotensi meningkatkan nilai perusahaan, yang tercermin dari meningkatnya kepercayaan pasar terhadap kinerja dan prospek perusahaan di masa depan.

Teori Sinyal (*Signaling Theory*)

Teori sinyal (*Signaling theory*) pertama kali dikemukakan oleh Michael Spence (1973) merupakan teori yang digunakan untuk memahami suatu tindakan oleh pihak manajemen dalam menyampaikan informasi kepada investor yang pada akhirnya dapat mengubah keputusan investor investor dalam melihat kondisi perusahaan (Divianto Ahmad & Muhammad Ridwan, 2023).

Teori Keagenan (*Agency Theory*)

Agency Theory adalah penerapan dalam organisasi modern. Teori agensi mementingkan pentingnya pemilik perusahaan atau pemegang saham dalam menyerahkan pengelolaan perusahaan kepada jasa profesional yang disebut agen. Tujuan pemisahan pengelolaan dan kepemilikan perusahaan adalah agar pemilik perusahaan menjalankan perusahaan melalui staff profesional mereka untuk memperoleh keuntungan maksimum dengan biaya yang paling efisien (Dina Lusiana & Muhammad Ridwan, 2023).

2. METODE

Penelitian ini termasuk ke dalam jenis penelitian kuantitatif dengan data sekunder. Penelitian kuantitatif merupakan penelitian jenis lapangan atau pengambilan data untuk dianalisis secara mendalam. Metode kuantitatif dapat diartikan sebagai metode penelitian yang berlandaskan pada filsafat positivism, digunakan untuk meneliti pada populasi atau sampel tertentu, pengumpulan data menggunakan instrumen penelitian, analisis data bersifat kuantitatif/statistik, dengan tujuan untuk menguji hipotesis (Sugiyono, 2023:16). Tempat penelitian ini dilakukan di Bursa Efek Indonesia (BEI) dengan cara mengunduh laporan keuangan perusahaan *consumer non-cyclicals* yang terdaftar. Laporan keuangan selama 5 periode mulai dari tahun 2020 sampai dengan tahun 2024. Sektor *consumer non-cyclicals* merupakan produk yang bersifat konsumtif dan cukup diminati banyak konsumen, sehingga tingkat penjualan produk pada sektor tersebut berdampak terhadap pertumbuhan sektor industri tersebut. Studi ini memakai metodologi *purposive sampling* (non-probabilitas) yakni dengan cara memilih sampel berlandaskan kriteria tertentu, untuk mengumpulkan sampel.

Berikut adalah kriteria-kriteria pengambilan sampel dalam penelitian ini:

1. Populasi dalam penelitian ini adalah perusahaan *consumer non-cyclicals* terdaftar di Bursa Efek Indonesia tahun 2020-2024.
2. Perusahaan *consumer non-cyclicals* yang sudah terdaftar di BEI selama periode 2020-2024.
3. Perusahaan *consumer non-cyclicals* yang mempublikasikan data laporan keuangan secara lengkap dan berturut-turut dari tahun 2020-2024 yang diperoleh dari link www.idx.co.id dan website resmi perusahaan.
4. Perusahaan *consumer non-cyclicals* yang mengalami laba selama periode penelitian pada tahun 2020-2024.
5. Perusahaan *consumer non-cyclicals* yang telah lolos dilakukannya *outlier*.

Operasional Variabel Penelitian

Nilai perusahaan merupakan persepsi para pemegang saham terhadap perusahaan, yang paling sering dikaitkan dengan harga saham. Harga saham yang nilainya tinggi akan membuat nilai perusahaan juga tinggi (Sutama & Lisa, 2018). Setiap Nilai perusahaan yang tinggi akan membuat pasar percaya tidak hanya pada kinerja perusahaan saat ini namun juga pada prospek perusahaan dimasa yang akan datang (Niftahul Janah & Agus Munandar, 2022). Dalam penelitian ini, Nilai Perusahaan dapat dihitung sesuai dengan rumus:

$$PBV = \frac{\text{Harga Saham Saat Ini}}{\text{Nilai Buku Per Lembar Saham}}$$

Sumber: (Abdul Muslim & Ahmad Junaidi, 2020)

Perencanaan Pajak adalah sebuah proses proses mengorganisasi usaha wajib pajak atau kelompok wajib pajak sedemikian rupa sehingga utang pajaknya, baik pajak penghasilan maupun pajak-pajak lainnya, berada dalam posisi paling minimum, sepanjang hal itu dimungkinkan baik oleh ketentuan peraturan perundang-undangan perpajakan maupun komersial. Selain itu, perencanaan pajak merupakan langkah awal dalam manajemen pajak. Dalam setiap tahapan dilakukan pengumpulan dan penelitian terhadap peraturan perpajakan agar dapat diseleksi jenis tindakan penghematan pajak yang dilakukan menurut Suandy dalam (Yuningsih Nita Christiani, 2021). Dalam penelitian ini, Perencanaan pajak dapat dihitung sesuai dengan rumus:

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

Sumber: (Abdul Muslim & Ahmad Junaidi, 2020)

Pertumbuhan penjualan merupakan salah satu elemen utama dalam sebuah perusahaan, dimana setiap perusahaan memerlukan pertumbuhan penjualan yang tinggi. Perusahaan dengan penjualan yang meningkat selalu mempunyai kemampuan bersaing dengan pasar dalam keadaan apapun. Selain itu, bisnis yang mampu meningkatkan penjualan diperkirakan mampu menjual produknya secara akurat, mengenali peluang, dan berpeluang sukses. Suksesnya hasil suatu organisasi dapat terlihat dari nilai perusahaannya (Prasetyandari, 2021) dalam (Brigita Maharani, 2024). Pertumbuhan penjualan merupakan rasio yang menggambarkan kemampuan perusahaan mempertahankan posisi ekonominya di tengah pertumbuhan perekonomian dan sektor usahanya (Kasmir, 2012) dalam (Brigita Maharani, 2024). Adapun rumus perhitungan pertumbuhan penjualan adalah sebagai berikut:

$$SG = \frac{\text{Penjualan } t1 - \text{Penjualan } t0}{\text{Penjualan } t0}$$

Sumber: (Agustianingrum et al., 2023)

Intensitas Modal merupakan salah satu informasi yang penting bagi para investor karena dapat menunjukkan tingkat efisiensi dari penggunaan modal. Intensitas modal menggambarkan seberapa besar modal perusahaan dalam bentuk aset, baik aset lancar dan aset tidak lancar yang dapat dilihat dari perbandingan suatu rasio antara total aset tetap dengan total aset yang diperoleh perusahaan pada periode tertentu. Intensitas Modal akan berpengaruh terhadap pendapatan perusahaan. Semakin besar suatu perusahaan mempunyai intensitas modal yang tinggi, maka laba yang diperoleh akan semakin tinggi. Tingginya atas perolehan laba perusahaan, maka mempengaruhi keinginan investor untuk melakukan investasi terhadap perusahaan tersebut. Investor percaya terhadap perusahaan yang memiliki strategi perusahaan, serta penjualan perusahaan yang tinggi, karena investor akan menerima keuntungan yang tinggi pula. Tingginya minat investor untuk melakukan investasi, maka akan berpengaruh terhadap nilai perusahaan (Novita Aniatun, 2022). Dalam penelitian ini, Intensitas modal dapat dihitung sesuai dengan rumus:

$$CI = \frac{\text{Total Aset Tetap}}{\text{Penjualan Bersih}}$$

Sumber: (Aniatun et al., 2022)

3. HASIL DAN PEMBAHASAN

Analisis Statistik Deskriptif

Tabel 1 Hasil Uji Statistik Deskriptif

	NP	PP	SG	IM
Mean	2.402245	0.273690	0.100871	1.134051
Median	1.777592	0.220834	0.083969	0.904602
Maximum	12.47867	2.940805	0.898171	3.655788
Minimum	0.249237	0.032015	-0.404766	0.269196
Std. Dev.	2.061038	0.297406	0.163716	0.693633
Skewness	1.935397	7.515450	1.128211	1.029462
Kurtosis	8.192795	64.96171	6.872047	3.604384
Jarque-Bera	349.5681	33876.51	167.3682	38.37042
Probability	0.000000	0.000000	0.000000	0.000000
Sum	480.4490	54.73808	20.17430	226.8102
Sum Sq. Dev.	845.3273	17.60160	5.333797	95.74430
Observations	200	200	200	200

Sumber: *Output Eviews 12* yang diolah peneliti

Berdasarkan hasil yang didapat sebagaimana tabel diatas dari pengamatan 200 laporan keuangan serta laporan tahunan setiap variabel, dapat dijabarkan bahwa:

1. Variabel Y Nilai Perusahaan memiliki nilai minimum sebesar 0,249237 pada perusahaan Salim Ivomas Pratama Tbk pada tahun 2024 dan nilai maksimum sebesar 12,47867 pada perusahaan Sariguna Primatirta Tbk. pada tahun 2024. Kemudian nilai rata-rata sebesar 2,402245 dan memiliki nilai standar deviasi atau nilai simpangan baku sebesar 2,061038. Hal tersebut menunjukkan bahwa data dalam variabel tersebut memiliki penyebaran yang relatif kecil terhadap nilai rata-ratanya, atau dapat dikatakan data bersifat homogen.
2. Variabel X1 Perencanaan Pajak memiliki nilai minimum sebesar 0,032015 pada perusahaan Budi Starch & Sweetener Tbk pada tahun 2020 dan nilai maksimum sebesar 2,940805 pada perusahaan Malindo Feedmill Tbk pada tahun 2020. Kemudian nilai rata-rata sebesar 0,273690 dan nilai standar deviasi atau simpangan baku sebesar 0,297406. Hal tersebut menunjukkan bahwa data dalam variabel tersebut memiliki penyebaran yang relatif tinggi terhadap nilai rata-ratanya, atau dapat dikatakan data bersifat tidak homogen.
3. Variabel X2 Pada tahun 2024, pertumbuhan penjualan BISI International Tbk mencapai titik terendah sebesar -0,404766, sedangkan pertumbuhan penjualan Palma Serasih Tbk mencapai titik tertinggi sebesar 0,898171. Hasil yang diperoleh adalah standar deviasi sebesar 0,163716 dan rata-rata sebesar 0,100871. Hal tersebut menunjukkan bahwa data dalam variabel tersebut memiliki penyebaran yang relatif tinggi terhadap nilai rata-ratanya, atau dapat dikatakan data bersifat tidak homogen.
4. Variabel X3 Capital Intensity Pada tahun 2020, nilainya bisa serendah 0,269196 di Tigaraksa Satria Tbk dan setinggi 3,655788 di Palma Serasih Tbk. Akibatnya, rata-ratanya adalah 1,134057 dan simpangan bakunya adalah 0,693633. Hal tersebut menunjukkan bahwa data dalam variabel tersebut memiliki penyebaran yang relatif kecil terhadap nilai rata-ratanya, atau dapat dikatakan data bersifat homogen.

Model Regresi Data Panel

Tabel 2 Hasil Uji Chow

Redundant Fixed Effects Tests Equation: Untitled Test cross-section fixed effects			
Effects Test	Statistic	d.f.	Prob.
Cross-section F	34.946951	(39,157)	0.0000
Cross-section Chi-square	454.034896	39	0.0000

Sumber: *Output Eviews 12* yang diolah peneliti

Berdasarkan tabel 4.8 Nilai F-Probabilitas untuk data cross-section adalah 0,0000. Tingkat signifikansi ditetapkan pada 0,05, yang lebih rendah dari nilai ini. Oleh karena itu, Model Efek Tetap, yang memungkinkan uji Hausman, dipilih sebagai model yang digunakan.

Tabel 3 Hasil Uji Hausman

Correlated Random Effects - Hausman Test Equation: Untitled Test cross-section random effects			
Test Summary	Chi-Sq. Statistic	Chi-Sq. d.f.	Prob.
Cross-section random	3.067289	3	0.3814

Sumber: *Output Eviews 12* yang diolah peneliti

Berdasarkan tabel 4.9 menunjukkan bahwa nilai *cross section F-Probability* sebesar 0,3814. Nilai tersebut > dari nilai signifikansi 0,05. Maka model yang terpilih adalah *Random Effect Model* sehingga dapat dilanjutkan ke uji Lagrange Multiplier.

Tabel 4 Hasil Lagrange Multiplier

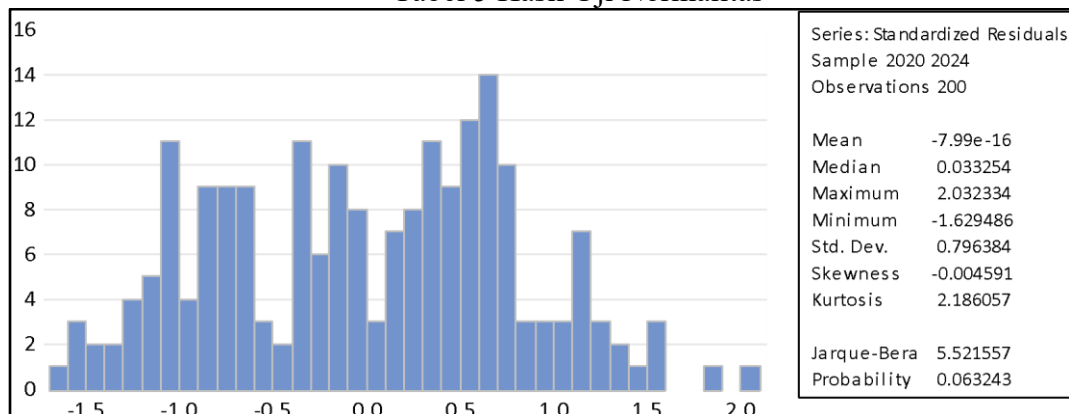
Lagrange Multiplier Tests for Random Effects Null hypotheses: No effects Alternative hypotheses: Two-sided (Breusch-Pagan) and one-sided (all others) alternatives			
	Test Hypothesis		
	Cross-section	Time	Both
Breusch-Pagan	292.3936 (0.0000)	0.012273 (0.9118)	292.4059 (0.0000)

Sumber: *Output Eviews 12* yang diolah peneliti

Berdasarkan tabel 4.10 Nilai F-Probabilitas untuk data cross-section adalah 0,0000. Pada tingkat signifikansi statistik 0,05, nilai ini dianggap signifikan secara statistik. Oleh karena itu, Model Efek Acak telah dipilih. Jadi, Model Efek Acak (REM) adalah apa yang ditunjukkan oleh titik-titik data panel dalam penelitian ini.

Uji Asumsi Klasik Uji Normalitas

Tabel 5 Hasil Uji Normalitas



Sumber: *Output Eviews 12* yang diolah peneliti

Nilai Jarque-Bera adalah 5,521557, menurut hasil uji normalitas gambar tersebut. Selain itu, nilai probabilitasnya lebih besar dari 0,05, yaitu 0,063243. Oleh karena itu, dapat dikatakan bahwa data tersebut mengikuti distribusi normal.

Uji Multikolinearitas

Tabel 6 Hasil Uji Multikolinearitas

	PP	SG	IM
PP	1.000000	-0.104697	0.096079
SG	-0.104697	1.000000	0.015650
IM	0.096079	0.015650	1.000000

Sumber: *Output Eviews 12* yang diolah peneliti

Perencanaan Pajak, Pertumbuhan Penjualan, dan Intensitas Modal, variabel independen, kurang dari 0,9. Dengan demikian, variabel independen dalam model regresi tidak menunjukkan tanda-tanda multikolinearitas.

Uji Heteroskedastisitas

Tabel 7 Hasil Uji Heteroskedastisitas

Variable	Coefficient	Std. Error	t-Statistic	Prob.
C	0.058471	0.012194	4.795017	0.0000
PP	-0.016971	0.013901	-1.220873	0.2236
SG	0.027862	0.024990	1.114936	0.2662
IM	0.011549	0.008437	1.368958	0.1726

Sumber: *Output Eviews 12* yang diolah peneliti

Berdasarkan hasil uji heteroskedastisitas pada tabel diatas, menunjukan bahwa nilai probabilitas pada masing-masing variabel dengan variabel Perencanaan Pajak (X_1) $> 0,05$,

Pertumbuhan Penjualan (X_2) > 0,05, dan Intensitas Modal (X_3) > 0,05, maka terbebas atau tidak terjadi adanya heteroskedastisitas.

Uji Autokorelasi

Tabel 8 Hasil Uji Autokorelasi

R-squared	0.078160	Mean dependent var	0.091417
Adjusted R-squared	0.064050	S.D. dependent var	0.294320
S.E. of regression	0.284739	Sum squared resid	15.89092
F-statistic	5.539402	Durbin-Watson stat	1.242835
Prob(F-statistic)	0.001139		

Sumber: *Output Eviews 12* yang diolah peneliti

Nilai DW (Durbin-Watson) pada gambar diatas adalah 1,242835. Tidak adanya autokorelasi dalam model regresi ditunjukkan oleh angka D-W, yang terbaca 1,242835, padahal nilai seharusnya antara -2 dan +2.

Uji Hipotesis

Analisis Regresi Linear Berganda

Tabel 9 Hasil Uji Regresi Linear Berganda

Variable	Coefficient	Std. Error	t-Statistic	Prob.
C	0.728854	0.153124	4.759911	0.0000
PP	0.144927	0.080561	1.798959	0.0736
SG	0.356432	0.144372	2.468849	0.0144
IM	-0.225857	0.081027	-2.787436	0.0058

Sumber: *Output Eviews 12* yang diolah peneliti

Berdasarkan tabel 9 diperoleh persamaan regresi linear berganda sebagai berikut:

$$Y = 0.728854 (C) + 0.144927 (X_1) + 0.356432 (X_2) - 0.225857 (X_3)$$

Atas dasar persamaan regresi diatas, maka bisa diinterpretasikan:

1. Nilai perusahaan sektor konsumen non-siklik yang terdaftar di Bursa Efek Indonesia dianggap sebagai variabel dependen, dengan nilai konstanta 0,728854 menunjukkan bahwa hal ini terjadi ketika ketiga variabel x, yaitu perencanaan pajak, pertumbuhan penjualan, dan intensitas modal, bernilai nol.
2. Tanda positif pada koefisien perencanaan pajak (0,144926) berarti bahwa nilai perusahaan akan meningkat sebesar 0,144926 untuk setiap peningkatan satu unit pada variabel perencanaan pajak.
3. Dengan tanda positif pada koefisien pertumbuhan penjualan sebesar 0,356432, kita dapat menyimpulkan bahwa nilai perusahaan akan meningkat sebesar 0,356432 untuk setiap peningkatan satu unit pada variabel pertumbuhan penjualan.
4. Nilai perusahaan akan turun sebesar -0,225856 untuk setiap peningkatan satu unit pada variabel intensitas modal, seperti yang ditunjukkan oleh tanda negatif pada koefisien intensitas modal, yaitu 0,225856.

Uji Koefisien Determinasi (*Adjusted R Square*)

Tabel 10 Hasil Uji Koefisien Determinasi (*Adjusted R Square*)

R-squared	0.078160	Mean dependent var	0.091417
Adjusted R-squared	0.064050	S.D. dependent var	0.294320
S.E. of regression	0.284739	Sum squared resid	15.89092
F-statistic	5.539402	Durbin-Watson stat	1.242835
Prob(F-statistic)	0.001139		

Sumber: *Output Eviews 12* yang diolah peneliti

Berdasarkan tabel hasil uji koefisien determinasi R^2 , Nilai R-squared yang disesuaikan sebesar 0,064050 menunjukkan bahwa angka ini tinggi. Ukuran efek sebesar 6,4050 persen terhadap nilai perusahaan dijelaskan oleh perencanaan pajak, pertumbuhan penjualan, dan intensitas modal. Ini menunjukkan bahwa variabel dependen dapat dijelaskan oleh 94,6% faktor selain variabel independen tersebut, tetapi variabel-variabel ini hanya dapat menjelaskan 6,4%.

Uji F (Simultan)

Tabel 11 Hasil Uji F (Simultan)

R-squared	0.078160	Mean dependent var	0.091417
Adjusted R-squared	0.064050	S.D. dependent var	0.294320
S.E. of regression	0.284739	Sum squared resid	15.89092
F-statistic	5.539402	Durbin-Watson stat	1.242835
Prob(F-statistic)	0.001139		

Sumber: *Output Eviews 12* yang diolah peneliti

Nilai F yang dihitung adalah 5,539402, dan nilai probabilitasnya adalah 0,001139 $< 0,05$, menurut temuan uji statistik F pada Tabel 4.17. Sementara itu, tabel F menghasilkan nilai 2,6506 ketika dimasukkan data berikut: $n = 200$, $k = 4$, 0,05 adalah tingkat signifikansi, $df(n1) = k-1 = 4-1 = 3$, dan $df(n2) = n-k = 200-4 = 196$. Karena nilai F (5,539402) lebih tinggi daripada nilai tabel F (2,6506) dan probabilitas (0,001139) kurang dari tingkat signifikansi (0,05), variabel dependen dipengaruhi oleh pengujian hipotesis simultan ini. Ini menunjukkan bahwa nilai bisnis dipengaruhi oleh semua faktor independen secara bersamaan. Ini menunjukkan bahwa nilai suatu perusahaan sangat dipengaruhi oleh perencanaan pajak, pertumbuhan penjualan, dan intensitas modal secara bersamaan.

Uji t (Parsial)

Tabel 12 Hasil Uji t (Parsial)

Variable	Coefficient	Std. Error	t-Statistic	Prob.
C	0.728854	0.153124	4.759911	0.0000
PP	0.144927	0.080561	1.798959	0.0736
SG	0.356432	0.144372	2.468849	0.0144
IM	-0.225857	0.081027	-2.787436	0.0058

Sumber: *Output Eviews 12* yang diolah peneliti

Tabel 12 menampilkan hasil uji statistik t, yang digunakan untuk sebagian menilai pengaruh masing-masing variabel independen. Untuk tingkat signifikansi 0,05 (5%), nilai t yang dihitung adalah $200-4=196$, dan nilai t-tabel adalah 196. Ini memungkinkan Anda untuk menentukan nilai t-tabel. Ukuran sampel n dan jumlah variabel independen k digunakan di sini. Data yang ditunjukkan di bawah ini diambil dari tabel yang disebutkan di atas. Berikut adalah poin-poin penting dari hasil uji t:

1. Variabel perencanaan pajak memiliki nilai thitung sebesar 1.798959 bernilai positif, nilai ttabel sebesar 1.9720 dan nilai probabilitas diperoleh sebesar $0.0736 > 0.05$. hal ini menunjukkan bahwa thitung < ttabel atau $1.798959 < 1.9720$. Sehingga dapat disimpulkan bahwa H_0 diterima dan H_a ditolak, artinya variabel perencanaan pajak tidak berpengaruh terhadap nilai perusahaan.
2. Variabel pertumbuhan penjualan memiliki thitung sebesar 2.468849 bernilai positif, nilai ttabel sebesar 1.9720 dan nilai probabilitas diperoleh sebesar $0.0144 < 0.05$. Hal ini menunjukkan bahwa thitung > ttabel atau $2.468849 > 1.9720$. Sehingga dapat disimpulkan bahwa H_0 ditolak dan H_a diterima, artinya variabel pertumbuhan penjualan berpengaruh terhadap nilai perusahaan.
3. Dengan nilai t-tabel sebesar 1,9720, nilai probabilitas $0,0058 < 0,05$, dan nilai t-hitung absolut sebesar 2,787436, variabel intensitas modal secara statistik signifikan. Hal ini menunjukkan bahwa nilai absolut 2,787436 kurang dari 1,9720, yang juga dikenal sebagai t-tabel atau t-hitungnya. Penolakan H_0 dan penerimaan H_a menunjukkan bahwa variabel intensitas modal memang memengaruhi nilai perusahaan.

4. KESIMPULAN

Berdasarkan hasil penelitian yang dilakukan oleh peneliti dengan penelitian yang berjudul “pengaruh perencanaan pajak, pertumbuhan penjualan dan intensitas modal terhadap nilai perusahaan (studi empiris pada perusahaan *consumer non-cyclicals* yang terdaftar di Bursa Efek Indonesia (BEI) tahun 2020-2024) dan diperoleh sampel sebanyak 200 laporan keuangan dari 40 perusahaan manufaktur yang terdapat di BEI”, maka dapat ditarik kesimpulan sebagai berikut:

1. Berdasarkan temuan penelitian secara simultan variabel perencanaan pajak, pertumbuhan penjualan dan intensitas modal berpengaruh terhadap nilai perusahaan.
2. Berdasarkan temuan penelitian secara parsial variabel perencanaan pajak tidak berpengaruh terhadap nilai perusahaan.
3. Berdasarkan temuan penelitian secara parsial variabel pertumbuhan penjualan berpengaruh terhadap nilai perusahaan.
4. Berdasarkan temuan penelitian secara parsial variabel intensitas modal berpengaruh terhadap nilai perusahaan.

REFERENSI

- [1] S. Agustianingrum, T. Suwarti, dan G. N. Masdjojo, “Pengaruh kebijakan utang, good corporate governance, cash holding, dan sales growth terhadap nilai perusahaan (pada perusahaan manufaktur yang terdaftar di Bursa Efek Indonesia (BEI) tahun 2018–2021),” *Journal of Economic, Bussines and Accounting (COSTING)*, vol. 6, no. 2, pp. 1658–1672, 2023, doi: 10.31539/costing.v6i2.5462.
- [2] J. Alamsah dan A. E. Adi, “Pengaruh perencanaan pajak dan capital intensity terhadap nilai perusahaan,” *Fair Value: Jurnal Ilmiah Akuntansi dan Keuangan*, vol. 4, no. 12, pp. 5564–5571, 2022, doi: 10.32670/fairvalue.v4i12.2015.
- [3] A. Zhafira dan C. D. Astuti, “Pengaruh pengungkapan tanggung jawab sosial dan lingkungan (TJSL), pertumbuhan penjualan, dan intensitas modal terhadap nilai perusahaan,” *El-Mal: Jurnal Kajian Ekonomi dan Bisnis Islam*, vol. 5, no. 4, pp. 3059–3074, 2024, doi: 10.47467/elmal.v5i4.1847.
- [4] A. Novita, D. Wiryaningtyas, dan T. Pramitasari, “Pengaruh capital intensity dan thin capitalization terhadap nilai perusahaan dengan tax avoidance sebagai variabel intervening pada perusahaan otomotif di BEI,” *Jurnal Mahasiswa Entrepreneur (JME)*, vol. 1, no. 2, pp. 302–317, 2022.
- [5] I. Aranni, D. Sofianty, dan R. Mardini, “Pengaruh sales growth dan tax avoidance terhadap nilai perusahaan,” *Bandung Conference Series: Accountancy*, vol. 3, no. 1, pp. 575–581, 2023, doi: 10.29313/bcsa.v3i1.6759.

- [6] Y. N. Christiani, M. K. D. Rane, dan D. A. Sine, “Analisis pengaruh perencanaan pajak terhadap nilai perusahaan pada perusahaan sektor pertanian yang terdaftar di Bursa Efek Indonesia,” *Among Makarti*, vol. 14, no. 2, pp. 77–88, 2022, doi: 10.52353/ama.v14i2.211.
- [7] D. Lusiana dan M. Ridwan, “Pengaruh pajak tangguhan, struktur modal, dan perencanaan pajak terhadap kinerja perusahaan,” *Jurnal Ilmiah Ekonomi dan Manajemen*, vol. 2, no. 2, Feb. 2024, doi: 10.61722/jiem.v2i2.898.
- [8] A. L. Fajriah, A. Idris, dan U. Nadhiroh, “Pengaruh pertumbuhan penjualan, pertumbuhan perusahaan, dan ukuran perusahaan terhadap nilai perusahaan,” *Jurnal Ilmiah Manajemen dan Bisnis*, vol. 7, no. 1, pp. 1–12, 2022, doi: 10.38043/jimb.v7i1.3218.
- [9] Y. T. Hutami dan Sofie, “Pengaruh likuiditas, solvabilitas, dan sales growth terhadap nilai perusahaan selama masa pandemi Covid-19,” *Jurnal Ekonomi Trisakti*, vol. 2, no. 2, pp. 1529–1540, 2022, doi: 10.25105/jet.v2i2.14687.
- [10] A. Ismiati, S. Mulyani, dan Z. Afifi, “Pengaruh current ratio, intensitas modal, net profit margin, dan debt to equity ratio terhadap nilai perusahaan pada perusahaan sektor consumer non-cyclicals yang terdaftar di Bursa Efek Indonesia periode 2019–2021,” *Jurnal Economina*, vol. 2, no. 11, pp. 3143–3153, 2023, doi: 10.55681/economina.v2i11.778.
- [11] N. Janah dan A. Munandar, “Pengaruh perencanaan pajak dan profitabilitas terhadap nilai perusahaan dengan ukuran perusahaan sebagai variabel moderasi,” *Jurnal Ilmiah MEA (Manajemen, Ekonomi, dan Akuntansi)*, vol. 6, no. 2, pp. 494–512, 2022.
- [12] A. E. Karlinda, P. Azizi, dan M. F. Sopali, “Pengaruh pengalaman kerja, prestasi kerja, pendidikan dan pelatihan terhadap pengembangan karir pada PT PLN (Persero) Kota Padang Rayon Kuranji,” *Journal of Information System, Applied, Management, Accounting and Research*, vol. 5, no. 2, pp. 523–531, 2021, doi: 10.52362/jisamar.v5i2.
- [13] Kementerian Perindustrian, “Industri makanan-minuman penopang ekonomi Indonesia,” *Antara Kantor Berita Indonesia*, Mar. 2, 2024. [Online]. Available: <https://www.antaraneews.com/berita/3992028/kemenperin-industri-makanan-minuman-penopang-ekonomi-indonesia>. [Accessed: Jun. 3, 2025].
- [14] B. Maharani, D. Pangaribuan, dan T. Yuniati, “Pengaruh sales growth, profitabilitas, dan kebijakan dividen terhadap nilai perusahaan pada perusahaan sektor consumer non-cyclicals,” *SENTRI: Jurnal Riset Ilmiah*, vol. 3, no. 2, pp. 828–842, 2024, doi: 10.55681/sentri.v3i2.2331.
- [15] Sugiyono, *Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif dan R&D*, 5th ed. Bandung: Alfabeta, 2023.
- [16] I. Ghozali, *Partial Least Squares: Konsep, Teknik, dan Aplikasi*. Semarang: Yoga Pratama, 2023.
- [17] D. M. Putri, D. P. Sari, dan A. M. Yudha, “Pengaruh perencanaan pajak, aset pajak tangguhan, dan beban pajak tangguhan terhadap nilai perusahaan (perusahaan manufaktur yang terdaftar di Bursa Efek Indonesia 2016–2020),” *Jurnal Pendidikan Tambusai*, vol. 6, no. 2, pp. 1–8, 2022.
- [18] F. A. F. Rahman dan M. Ridwan, “Pengaruh perencanaan pajak, keputusan investasi, dan kepemilikan institusional terhadap nilai perusahaan,” *Jurnal Ilmiah*, vol. 2, no. 8, Aug. 2024. [Online]. Available: <https://jig.rivierapublishing.id>.
- [19] D. A. Riyadi dan M. Ridwan, “Pengaruh struktur aktiva, peluang pertumbuhan, dan kebijakan utang terhadap nilai perusahaan,” *Jurnal Ilmiah Ekonomi dan Manajemen*, vol. 1, no. 4, Dec. 2024, doi: 10.61722/jiem.v1i4.485.
- [20] Bareksa, “Sektor konsumsi bertahan di tengah perlambatan ekonomi: Rekomendasi ICBP, INDF, MYOR, CMRY,” Jun. 5, 2025. [Online]. Available: <https://www.bareksa.com/berita/saham/2025-06-04/sektor-konsumsi-bertahan-di-tengah-perlambatan-ekonomi-ini-rekomendasi-icbp-indf-myor-cmry>. [Accessed: Jul. 9, 2025].
- [21] S. Sihombing dan S. A. Sibagariang, *Perpajakan (Teori dan Aplikasi)*, 1st ed. Bandung: Widina Bhakti Persada, 2020.
- [22] T. Wahyuni dan Wizanasari, “Pengaruh perencanaan pajak, struktur modal, dan kinerja keuangan terhadap nilai perusahaan,” *Jurnal Ilmiah*, vol. 3, no. 2, Dec. 2023.