

BAB II

KAJIAN PUSTAKA, KERANGKA PEMIKIRAN DAN HIPOTESIS

2.1 Landasan Teori

2.1.1 Teori Sinyal (*Signalling Theory*)

Teori sinyal pertama kali diperkenalkan oleh Michael Spence (1973) dalam buku nya yang berjudul “Job Market Signaling”. Teori sinyal menjelaskan bahwa eksekutif perusahaan memiliki informasi yang lebih baik tentang perusahaan, termasuk kinerjanya, kondisi keuangannya, dan prospek masa depannya, dan oleh karena itu seharusnya mampu menyampaikan informasi ini (sinyal) kepada calon investor (Sari et al, 2022). Menurut Widiastari & Yasa (2018) dalam (Rivandi & Septiano, 2021), pelaporan informasi keuangan terkait dengan kinerja perusahaan akan dapat meningkatkan nilai perusahaan. Semakin tinggi laba yang dihasilkan perusahaan akan menunjukkan bahwa kinerja keuangan perusahaan semakin baik dan prospek perusahaan di waktu mendatang menjadi menjanjikan. Selain itu, pertumbuhan pengembalian aktiva akan dapat meyakinkan investor bahwa perusahaan mampu memberikan tingkat pengembalian investasi yang tinggi. Hal tersebut ditangkap sebagai sinyal positif oleh investor sehingga akan termotivasi untuk meningkatkan transaksi permintaan sahamnya yang akan berdampak pada peningkatan nilai perusahaan.

Teori sinyal mengindikasikan bahwa suatu organisasi berusaha untuk menunjukkan sinyal yang dapat berupa informasi positif kepada investor yang

potensi melalui pengungkapan didalam sebuah laporan keuangan perusahaan, sinyal yang positif dari sebuah organisasi diharapkan mendapat tanggapan yang positif pula dari pasar, hal itu dapat memberikan sebuah keuntungan yang kompetitif bagi sebuah perusahaan, serta dapat memberikan nilai yang cukup tinggi bagi perusahaan tersebut (Nanik & Candra, 2016 dalam Rivandi & Septiano, 2021).

Menurut teori sinyal ini, Perusahaan yang baik cenderung memberikan sinyal positif dan sinyal sinyal keunggulan yang dimilikinya. Seperti Profitabilitas yang baik dan *Intellectual Capital Disclosure* yang luas akan menjadi sinyal positif kepada pasar, dan akan ditangkap oleh investor yang diharapkan akan meningkatkan kepercayaan investor serta meningkatkan Nilai Perusahaan yang tercermin dari harga saham (PBV) Perusahaan. Hal ini disebabkan karena motivasi investor melakukan investasi adalah untuk memperoleh keuntungan. (Kadek Sukma, 2022)

2.1.2 Teori Pemangku Kepentingan (*Stakeholder Theory*)

Stakeholder Theory diperkenalkan oleh Robert Edward Freeman (1984). Tujuan utama dari teori *stakeholder* adalah untuk membantu efektifitas pengelolaan sumber daya melalui manajemen perusahaan dengan mengusahakan penciptaan nilai sebagai efeknya, baik dari aktivitas-aktivitas yang mereka lakukan dan meminimalkan resiko kerugian yang dianggap mungkin muncul bagi stakeholder mereka (Chariri & Imam, 2007 dalam Gani, 2022).

Stanford Research Institute (SRI) memperkenalkan istilah stakeholders pada tahun 1963 yang kemudian dipopulerkan dan dikembangkan oleh Robert Edward Freeman. Perusahaan yang memenuhi kepentingan seluruh pemangku

kepentingan akan memperoleh dukungan yang lebih luas, yang pada akhirnya menciptakan nilai jangka panjang bagi perusahaan. Freeman. R. E (1984)

Stakeholder theory beranggapan bahwa perusahaan yang berkomitmen untuk melaporkan aktivitasnya termasuk *intellectual capital disclosure* kepada stakeholder, biasanya bertujuan untuk mempertahankan keseimbangan dan keberlanjutan pembentukan nilai untuk semua stakeholder (Ernst dan Young, 1999) dalam (Juwita & Angela, 2016)

intellectual capital Disclosure merupakan bentuk pertanggungjawaban perusahaan kepada stakeholder. Semakin luas pengungkapan *intellectual capital disclosure*, maka semakin tinggi tingkat kepercayaan stakeholder seperti permintaan saham investor meningkat, produktivitas karyawan meningkat, kreditur lebih percaya pada prospek perusahaan yang kemudian dapat meningkatkan nilai Perusahaan yang tercermin dari harga saham (PBV) perusahaan. (Magau, 2025)

Berdasarkan definisi diatas dapat disimpulkan bahwa *stakeholder theory* menyatakan kepentingan tidak hanya ada pada pemilik atau manajemen perusahaan, namun kepentingan juga dimiliki oleh para pemangku kepentingan yang lain yang ikut berkontribusi pada perusahaan. Maka dari itu, perusahaan akan bereaksi dengan melakukan aktivitas-aktivitas pengelolaan yang baik dan maksimal atas sumber-sumber ekonomi untuk mendorong kinerja perusahaan sesuai dengan harapan para *stakeholder* (Devi et al., 2017) dalam (Septia & Asyik, 2022).

2.1.3 Probitabilitas

2.1.3.1 Pengertian Profitabilitas

Profitabilitas adalah kemampuan Perusahaan untuk menghasilkan keuntungan dan efisiensi operasional serta memanfaatkan asetnya secara efisien (Chen & Zhao, 2004 dalam Nirawati et al, 2022). Menurut munawir (2002), profitabilitas adalah kemampuan perusahaan dalam menghasilkan laba dalam periode waktu tertentu. Sedangkan definisi profitabilitas menurut Brigham dan Houston (2006) adalah hasil bersih dari serangkaian kebijakan dan keputusan. Profitabilitas dapat ditetapkan dengan menghitung berbagai tolak ukur yang relevan. Salah satu tolak ukur tersebut adalah dengan rasio keuangan sebagai salah satu analisis dalam menganalisis kondisi keuangan, hasil operasi dan tingkat profitabilitas suatu Perusahaan untuk melihat kemampuan Perusahaan dalam beroperasi secara efisien.

Profitabilitas merupakan kemampuan perusahaan dalam menghasilkan laba selama periode tertentu. Menurut Kasmir (2019), profitabilitas digunakan untuk mengukur tingkat efisiensi perusahaan dalam memanfaatkan sumber daya yang dimiliki untuk memperoleh keuntungan. Sementara itu, Brigham dan Houston (2018) menyatakan bahwa profitabilitas merupakan hasil akhir dari kebijakan dan keputusan perusahaan yang mencerminkan kinerja perusahaan secara keseluruhan. Rasio profitabilitas yang umum digunakan antara lain Return on Assets (ROA), Return on Equity (ROE), dan Net Profit Margin (NPM). Dalam penelitian ini, profitabilitas diukur menggunakan Return on Assets (ROA) karena mampu menunjukkan kemampuan perusahaan dalam menghasilkan laba dari seluruh aset yang dimiliki.

Profitabilitas merupakan salah satu indikator penting dalam menilai kinerja keuangan perusahaan. Menurut (Kasmir, 2019) profitabilitas adalah rasio yang digunakan untuk menilai kemampuan perusahaan dalam menghasilkan laba serta mengukur tingkat efektivitas manajemen dalam mengelola sumber daya yang dimiliki. Melalui rasio profitabilitas, perusahaan dapat diketahui sejauh mana kemampuan dalam menghasilkan keuntungan dari aktivitas operasionalnya, baik yang berasal dari penjualan, aset, maupun modal yang digunakan. Dengan demikian, profitabilitas tidak hanya mencerminkan tingkat laba yang diperoleh, tetapi juga menggambarkan efisiensi dan kinerja manajemen dalam menjalankan kegiatan usaha perusahaan.

(Syafri Harahap, 2011) menyatakan bahwa profitabilitas mencerminkan kemampuan perusahaan dalam menghasilkan laba melalui seluruh sumber daya yang dimiliki. Hal ini menunjukkan bahwa profitabilitas tidak hanya berkaitan dengan besar kecilnya laba, tetapi juga berkaitan dengan efisiensi penggunaan aset, modal, serta efektivitas operasional perusahaan. Oleh karena itu, profitabilitas sering digunakan sebagai dasar dalam pengambilan keputusan oleh pihak manajemen maupun investor.

2.1.3.2 Tujuan Profitabilitas

Profitabilitas merupakan indikator kunci dalam menilai *performance* keuangan perusahaan karena mencerminkan kemampuan perusahaan menghasilkan laba dari aktivitas bisnisnya. Tujuan utama profitabilitas adalah mengukur efektivitas operasional dan pemanfaatan sumber daya perusahaan dalam menghasilkan keuntungan, yang pada akhirnya berkontribusi pada keberlanjutan

usaha dan peningkatan nilai perusahaan bagi para pemangku kepentingan (Ardianti et al., 2025)

Menurut penelitian terbaru, profitabilitas penting karena menjadi tolok ukur tidak hanya bagi manajemen dalam mengevaluasi kinerja internal, tetapi juga bagi investor dalam pengambilan keputusan investasi. Profitabilitas yang tinggi mencerminkan kinerja yang efisien dalam penggunaan aset dan modal, serta memberikan sinyal positif kepada pasar tentang stabilitas serta daya saing perusahaan dalam jangka panjang. Dalam konteks nilai perusahaan, laba yang optimal membawa implikasi langsung pada persepsi investor terhadap prospek masa depan perusahaan dan potensi pengembalian investasi (Ardianti et al., 2025).

2.1.3.3 Pengukuran Profitabilitas

Profitabilitas merupakan indikator penting untuk mengukur kemampuan perusahaan dalam menghasilkan laba selama periode tertentu. Untuk menganalisis tingkat profitabilitas, terdapat beberapa jenis rasio yang dapat digunakan, antara lain:

1. *Return on Equity (ROE)*

ROE menunjukkan perbandingan antara keuntungan yang diperoleh untuk pemilik modal dan jumlah modal yang dipergunakan, sekaligus menggambarkan profitabilitas modal sendiri atau kemampuan perusahaan memanfaatkan modal tersebut untuk menghasilkan keuntungan. Rasio ini dipengaruhi oleh jumlah utang perusahaan; semakin besar proporsi utang, maka rasio ROE juga akan meningkat. Rumus dalam perhitungan ROE sebagai berikut:

$$ROE = \frac{Laba\ setelah\ pajak}{Total\ Equity} \times 100\%$$

2. *Gross Profit Margin (GPM)*

Gross Profit Margin atau yang dikenal dengan margin laba kotor merupakan rasio profitabilitas yang digunakan untuk menilai persentase laba kotor terhadap pendapatan yang dihasilkan setelah mengurangi biaya produksi.

Berikut rumusnya:

$$GPM = \frac{Penjualan - HPP}{Penjualan} \times 100\%$$

3. *Net Profit Margin (NPM)*

Net Profit Margin Margin laba bersih merupakan rasio profitabilitas untuk menilai persentase laba bersih yang didapatkan setelah dikurangi dengan pajak dari pendapatan yang didapatkan dari penjualan. Berikut Rumusnya:

$$NPM = \frac{Laba\ setelah\ pajak}{Penjualan} \times 100\%$$

4. *Operating Profit Margin (OPM)*

Operating Profit Margin merupakan rasio yang digunakan untuk mengukur besarnya presentase laba operasional atas penjualan bersih. Semakin tinggi operating profit margin berarti semakin tinggi pula laba operasional yang dihasilkan dari penjualan bersih. Berikut rumusnya:

$$OPM = \frac{Laba\ Sebelum\ Pajak}{Penjualan} \times 100\%$$

5. *Return On Assets (ROA)*

Pengukuran profitabilitas dalam penelitian ini menggunakan *Return on Assets* (ROA). Pengukuran profitabilitas pada sektor ini sangat penting karena

merupakan salah satu sektor yang memiliki karakteristik bisnis yang padat aset, terutama aset tetap seperti mesin produksi, pabrik, dan peralatan. Salah satu rasio yang paling relevan digunakan untuk mengukur profitabilitas perusahaan adalah *Return on Assets (ROA)*. *ROA* digunakan untuk menilai kemampuan perusahaan dalam menghasilkan laba bersih dengan memanfaatkan seluruh aset yang dimiliki secara efektif dan efisien. Rasio ini menggambarkan sejauh mana aset perusahaan dapat digunakan untuk menciptakan keuntungan dari aktivitas produksi dan operasional Perusahaan (Pratiwi et al., 2024).

Analisis Rasio *Return on Asset (ROA)* dapat diukur menggunakan rumus berikut (Winaedo, 2017 dalam (Pratiwi et al., 2024):

$$ROA = \frac{Laba\ Bersih}{Total\ Aset} \times 100\%$$

2.1.4 *Intellectual Capital Disclosure*

2.1.4.1 Pengertian *Intellectual Capital Disclosure*

Intellectual capital merupakan istilah dari aset tidak berwujud yang merupakan gabungan dari pasar dan kekayaan intelektual yang berpusat pada manusia dan infrastruktur yang mendorong untuk melaksanakan dan mengembangkan perusahaan. Modal intelektual mencakup semua pengetahuan karyawan, organisasi dan kemampuan untuk menciptakan nilai tambah dan keunggulan kompetitif berkelanjutan (Ulum, 2017)

Intellectual Capital Disclosure (ICD) merupakan pengungkapan informasi mengenai modal intelektual perusahaan yang meliputi *human capital*, *structural capital*, dan *relational capital* yang disajikan dalam laporan perusahaan seperti laporan tahunan. Pengungkapan ini bertujuan untuk memberikan informasi kepada

stakeholder mengenai aset tidak berwujud yang dimiliki perusahaan. *Intellectual Capital Disclosure* juga digunakan untuk mengukur tingkat keluasan pengungkapan informasi modal intelektual dalam laporan perusahaan (Illiyin et al., 2019)

2.1.4.2 Tujuan Intellectual Capital Disclosure

Perusahaan melakukan Pengungkapan modal intelektual karena berbagai alasan Menurut Nugroho (2012) terdapat lima motif terkait Pengungkapan modal intelektual, yaitu:

1. "Dengan mengetahui pengungkapan modal intelektual, perusahaan dapat memiliki keunggulan kompetitif untuk memfasilitasi perumusan strategi bisnis perusahaan.
2. Pengungkapan modal intelektual dapat dijadikan dasar untuk mengevaluasi strategi yang dicapai perusahaan.
3. Pengungkapan modal intelektual dapat memberi pembeli perkiraan nilai perusahaan dalam merger dan akuisisi.
4. Pengungkapan modal intelektual dapat digunakan sebagai dasar pemberian kompensasi dan insentif.
5. Menginformasikan kepada pengguna laporan keuangan tentang aset fisik perusahaan."

2.1.4.3 Pengukuran Intellectual Capital

Metode pengukuran modal intelektual dapat dikelompokkan ke dalam dua kategori, yaitu: pengukuran *non-monetary* dan pengukuran *monetary*. Hartono (2017) menguraikan beberapa keunggulan menggunakan pengukuran *non-*

monetary dalam mengukur aset tidak berwujud (*intangible asset*) perusahaan.

Keunggulan tersebut adalah sebagai berikut:

1. "Pengukuran *non-monetary* memudahkan untuk menunjukkan unsur-unsur yang membangun modal intelektual dalam sebuah perusahaan, sedangkan pengukuran moneter sulit dilakukan.
2. Pengaruh perkembangan internal terhadap modal intelektual tidak dapat diukur dengan mengukur karakteristik moneter.
3. Kapitalisasi biaya dalam aset mengarah pada manipulasi laba."

Dalam penelitian ini, modal intelektual diukur dengan menggunakan metode pengukuran VAICTM yang dikembangkan oleh Publico pada tahun (1998), yang dimaksudkan untuk memberikan informasi tentang efisiensi nilai tambah aset berwujud (*tangible asset*) dan aset tidak berwujud (*intangible asset*) yang dimiliki Perusahaan. VAICTM tidak mengukur modal intelektual, tetapi mengukur dampak pengelolaan modal intelektual (Ihyaul Ulum et al., 2009). Pendekatan ini relatif mudah dan sangat mungkin untuk dilakukan, karena dikonstruksi dari akun-akun dalam laporan keuangan (neraca, laba rugi).

Perhitungan dimulai dengan kemampuan perusahaan untuk menciptakan *value added* (VA). VA merupakan indikator paling objektif untuk keberhasilan bisnis dan menunjukkan kemampuan perusahaan dalam penciptaan nilai (Ulum, 2017)

$$VAIC = VACA + VAHU + STVA$$

1. VACA adalah indikator untuk *value added* yang diciptakan oleh *capital employed* (*physical capital* dan *financial capital*).

$$VA = OUT - IN$$

Keterangan:

VA = *Value Added*

OUT = *Revenue* atau pendapatan

IN = Beban-beban dalam Operasional (beban karyawan tidak termasuk dalam ini karena karyawan sebagai pencipta nilai)

Value Added dipengaruhi efisiensi *human capital* (HC), *structural capital* (SC). Hubungan lainnya dari VA adalah *capital employed* (CE), yang dalam hal ini dilabeli dengan VACA.

2. VAHU menunjukkan berapa banyak *value added* dapat dihasilkan dengan dana yang dikeluarkan untuk tenaga kerja. Hubungan ini mengindikasikan kemampuan *human capital* untuk menciptakan nilai dalam perusahaan.

$$\text{Rumus: } VAHU = \frac{\text{Nilai Tambah}}{\text{Biaya Karyawan}}$$

Keterangan:

HC (Biaya Karyawan) = Beban Karyawan

3. STVA menunjukkan kontribusi *structural capital* (SC) dalam penciptaan nilai.

STVA mengukur jumlah SC yang dibutuhkan untuk menghasilkan satu rupiah dari *value added* dan merupakan indikasi dari keberhasilan SC dalam penciptaan nilai. Rasio terakhir adalah menjumlahkan semua koefisien yang telah dihitung sebelumnya.

$$\text{Rumus: } STVA = \frac{\text{Nilai Tambah}}{\text{Modal Struktural}}$$

Keterangan:

ST (Modal Struktural) = VA (Nilai Tambah) – HU (Biaya Karyawan)

2.1.4.4 Metode Pengukuran Intellectual Capital Disclosure

Intellectual capital disclosure yaitu pengungkapan yang mengkombinasikan angka, narasi, dari pengetahuan yang dimiliki oleh perusahaan yang memberikan informasi tentang kekayaan intelektual serta kinerja intelektual yang dimiliki oleh perusahaan. Hal-hal yang diungkapkan di dalamnya terdiri dari informasi tentang karyawan perusahaan, teknologi informasi yang digunakan, proses yang dilakukan dalam kegiatan operasionalnya, penelitian serta pengembangan yang dilakukan, dan strategi perusahaan. ICD dihitung dengan rumus (Ulum, 2017):

$$ICDI = \frac{\sum ij D Item}{\sum ij AD Item}$$

Keterangan:

ICDI: ICD Index

$\sum ij D Item$: Total skor item ICD yang diungkapkan

$\sum ij AD Item$: Total item ICD yang seharusnya diungkapkan

Pengungkapan *intellectual capital disclosure* mencakup ketersediaan informasi keuangan serta *non-financial* terkait dengan interaksi organisasi dengan lingkungan fisik dan lingkungan sosialnya, yang dapat dibuat dalam laporan tahunan perusahaan (Suhardjanto & Wardhani, 2010).

Dalam penelitian ini, *Intellectual Capital Disclosure* diproksi kan menjadi *Human Capital Disclosure*. *Human Capital Disclosure* merupakan pengungkapan informasi mengenai praktik sumber daya manusia perusahaan yang menunjukkan bagaimana human capital mendukung pertumbuhan bisnis dan penciptaan nilai perusahaan.

Untuk mengidentifikasi metrik SDM, pendekatan deduktif digunakan untuk membangun indeks pengungkapan, dan indeks konten GRI digunakan untuk menyampaikan informasi ini dalam laporan keberlanjutan. Kategori yang telah ditentukan sebelumnya, yang membantu klasifikasi dimensi berikutnya mengatur item pengukuran terkait, digunakan dalam proses dari bawah ke atas ini, dan untuk mengklasifikasikan informasi ke dalam kategori, konsistensi dan objektivitas sangat penting (Alvarez, 2015 dalam (Magau, 2025)).

Untuk membuat indeks pengungkapan dengan enam kategori yang akan digunakan dalam penelitian ini, metrik HC atau standar terkait karyawan yang diambil dari kerangka GRI. Oleh karena itu, tabel 2.1 di bawah ini menyajikan kategori indeks pengungkapan dengan metrik HC atau informasi terkait karyawan yang diambil dari standar GRI.

Tabel 2.1
Indeks Human Capital Disclosure

1.	<i>Human capital allocation (HCA)</i> Informasi mengenai metode dan inisiatif yang diambil untuk menarik dan mencari bakat ke dalam organisasi	▪ Jumlah karyawan berdasarkan operasi bisnis ▪ Jumlah karyawan per kontrak kerja. ▪ Jumlah karyawan per lokasi geografis. ▪ Jumlah rekrutan baru per kelompok usia ▪ Statistik keragaman per kategori indikator lainnya ▪ Tingkat pergantian karyawan
2	<i>Human capital wellbeing (HCW):</i> Informasi mengenai program dan inisiatif untuk mengamankan kesehatan dan keselamatan karyawan.	▪ Jumlah karyawan yang ditanggung untuk kesehatan dan keselamatan. ▪ Cuti orang tua berdasarkan jenis kelamin. ▪ Jumlah bahaya terkait pekerjaan secara rutin. ▪ Jumlah cedera termasuk kematian dan jam. ▪ Jumlah keluhan karyawan. ▪ Jumlah keluhan karyawan yang

		diselesaikan.
3	<i>Human capital investment (HCI):</i> Informasi mengenai sumber daya keuangan dan non-keuangan yang digunakan untuk mengoptimalkan keterampilan orang untuk meningkatkan kinerja.	▪ Jumlah karyawan yang dilatih tentang etika. ▪ Jumlah karyawan yang dilatih tentang antikorupsi per kategori. ▪ Jumlah karyawan yang dilatih tentang antikorupsi per daerah. ▪ Jumlah karyawan yang dilatih tentang hak asasi manusia. ▪ Rata-rata jam pelatihan berdasarkan jenis kelamin. ▪ Rata-rata jam pelatihan berdasarkan kategori.
4	<i>Human capital engagement (HCE):</i> Perusahaan interaksi dengan pemangku kepentingan internal dan eksternal melalui karyawannya.	▪ Jumlah karyawan dalam perundingan kolektif. ▪ Keterlibatan karyawan pada remunerasi. ▪ Statistik keanggotaan serikat pekerja. ▪ Frekuensi melibatkan serikat pekerja. ▪ Frekuensi melibatkan karyawan dalam kebijakan anti-korupsi. ▪ Jumlah masalah karyawan kepada serikat pekerja.
5	<i>Human capital risk (HCR):</i> Informasi mengenai peristiwa atau kejadian organisasi yang berdampak negatif pada karyawan, dan karyawan yang tidak etis perilaku yang berdampak negatif pada organisasi.	▪ Insiden pekerja anak. ▪ Insiden pekerja muda yang terpapar pekerjaan berbahaya. ▪ Insiden kerja paksa. ▪ Insiden kerja wajib. ▪ Jumlah insiden diskriminasi. ▪ Jumlah pelanggaran hak-hak masyarakat adat.
6	<i>Human capital value (HCV):</i> Informasi mengenai remunerasi yang dibayar, tunjangan dan insentif untuk karyawan dan dewan untuk mengilustrasikan penciptaan nilai pemegang saham.	▪ Rasio kompensasi total tahunan. ▪ Rasio % peningkatan kompensasi. ▪ Rasio gaji pokok. ▪ Rasio upah entry level berdasarkan jenis kelamin. ▪ Pajak atas remunerasi dan pajak yang dipotong. ▪ Pajak yang dibayarkan

Sumber: Standar GRI dalam (Magau, 2025)

2.1.5 Nilai Perusahaan

2.1.5.1 Defenisi Nilai Perusahaan

Menurut Umam (2018) dalam Septia & Asyik (2022) nilai perusahaan ialah harga saham yang beredar di pasar saham yang bersedia dibayar oleh investor guna dapat mempunyai sebuah perusahaan. Nilai perusahaan mencerminkan keadaan

tertentu yang sudah dicapai oleh sebuah perusahaan, yakni gambaran dari kepercayaan masyarakat terhadap perusahaan mulai dari perusahaan itu dibangun hingga sekarang. Sedangkan nilai perusahaan sebagai harga yang bersedia dibayar oleh calon pembeli apabila perusahaan tersebut dijual, semakin tinggi nilai perusahaan semakin besar kemakmuran yang akan diterima oleh pemilik perusahaan.

kinerja perusahaan yang dicerminkan oleh harga saham yang dibentuk oleh permintaan dan penawaran pasar modal yang merefleksikan penilaian masyarakat terhadap kinerja perusahaan (Harmono, 2009)

Menurut Husnan (2004) dalam (Juwita & Angela, 2016) nilai perusahaan merupakan harga yang bersedia dibayar oleh calon pembeli apabila perusahaan tersebut dijual. Sedangkan menurut Keown (2004) dalam (Juwita & Angela, 2016) nilai perusahaan merupakan nilai pasar atas surat berharga hutang dan ekuitas perusahaan yang beredar. Menurut Brigham dan Erhardt (2002) dalam Juwita & Angela (2016) nilai perusahaan adalah penentuan perbandingan hasil sebagai kinerja perusahaan yang terlihat dari laporan keuangan. Menurut Damodaran (2002) dalam Juwita & Angela (2016) untuk melakukan valuasi secara garis besar menggunakan 3 pendekatan yaitu: *Relative Valuation*, *Discounted Cash Flow* dan *Contingent Claim Valuation*.

Menurut Harmono (2017) tujuan manajemen perusahaan adalah memaksimalkan nilai kekayaan pemegang saham. Nilai perusahaan dapat diukur dengan nilai harga saham di pasar, berdasarkan pembentukan harga saham perusahaan di pasar, yang mencerminkan opini publik tentang kinerja perusahaan

secara ril. Dikatakan secara ril, karena pembentukan harga di pasar merupakan konvergensi dari titik stabilitas kekuatan permintaan dan titik stabilitas kekuatan uji harga, yang secara ril merupakan jual beli surat berharga pasar modal antara penjual (emiten) dan investor atau sering disebut sebagai keseimbangan pasar. Oleh karena itu Harmono (2015:50) menyatakan bahwa dalam teori pembiayaan pasar modal, harga saham di pasar disebut sebagai konsep nilai perusahaan. Semakin tinggi harga saham, semakin tinggi pula nilai Perusahaan

2.1.5.2 Tujuan Memaksimumkan Nilai Perusahaan

Menurut Sundana (2011) teori-teori dibidang keuangan memiliki satu fokus, yaitu memaksimalkan kemakmuran pemegang saham atau pemilik perusahaan. Tujuan normatif ini dapat diwujudkan dengan memaksimalkan nilai pasar perusahaan (*market value of firm*). Bagi perusahaan yang sudah go public, memaksimalkan nilai perusahaan sama dengan memaksimalkan harga pasar saham. Memaksimalkan nilai perusahaan dinilai lebih tepat sebagai tujuan perusahaan karena:

1. "Memaksimalkan nilai perusahaan berarti memaksimalkan nilai sekarang dari keuntungan masa depan atau jangka panjang untar semua pemegang saham.
2. Pertimbangkan faktor risiko.
3. Dalam memaksimalkan nilai perusahaan, lebih ditekankan pada arus kas daripada laba buku.
4. Memaksimalkan nilai perusahaan tanpa mengabaikan tanggung jawab sosial."

2.1.5.3 Proses Nilai Perusahaan

Menurut Mardiyanto (2009) Situasi ekonomi, peraturan pemerintah dan iklim persaingan (baik domestik maupun asing) berdampak signifikan pada proses penciptaan nilai perusahaan karena kondisi pasar yang kuat atau lambat. Kondisi pasar tentunya mempengaruhi hasil perusahaan secara internal maupun reaksi investor (pemilik dana). Laba perusahaan sangat dipengaruhi oleh pengembangan usaha, pendanaan, investasi dan kebijakan dividen, yang menentukan jumlah akumulasi arus kas. Di sektor ril, preferensi suku bunga dan risiko menentukan tingkat pengembalian yang diminta investor. Interaksi kondisi pasar, aktivitas internal perusahaan, dan perilaku investor pada akhirnya menentukan nilai suatu perusahaan di pasar modal.

2.1.5.4 Metode Pengukuran Nilai Perusahaan

Indikator Nilai Perusahaan Pengukuran rasio ini menurut Fahmi I (2013) adalah sebagai berikut:

1. *“Earning Per Share (EPS)*
2. *Price Earning Ratio (PER)* atau Rasio Harga Laba
3. *Tobin’s Q*

Adapun penjelasan dari rasio nilai Perusahaan ini Adalah sebagai berikut:

1. *Earning Per Share (EPS)*

Earning per share atau pendapatan per lembar saham adalah bentuk pemberian keuntungan yang diberikan kepada para pemegang saham dari setiap lembar saham yang dimiliki.

Rumus *Earning Per Share* adalah:

$$EPS = \frac{Earning\ After\ Tax}{Jumlah\ saham\ beredar}$$

Keterangan:

EPS = *Earning per Share*

EAT = *Earning After Tax* atau pendapatan setelah laba

JSB = Jumlah saham yang beredar

2. *Price Earning Ratio (PER) atau Rasio Harga Laba*

Price earning ratio (rasio harga terhadap laba) adalah perbandingan antara price per share (harga pasar per lembar saham) dengan *earning per share* (laba per lembar saham). Bagi para investor semakin tinggi *price earning ratio* maka pertumbuhan laba yang diharapkan juga mengalami kenaikan.

Rumus *Price Earning Ratio* adalah:

$$EPS = \frac{Market\ Price\ per\ Share}{Earning\ per\ Share}$$

Keterangan:

PER = *Price Earning Ratio*

MPS = *Market Price Per Share* atau harga pasar per saham

EPS = *Earning per Share* atau laba per saham

3. *Tobin's Q*

Pengukuran nilai perusahaan yang dikembangkan oleh James Tobin (1967) yaitu *Tobin's Q*. Rasio ini merupakan konsep yang sangat berharga menunjukkan estimasi pasar keuangan saat ini tentang nilai hasil pengembalian dari setiap dolar investasi inkremental (Weston & Copelan, 2004). Modifikasi rumus Tobin's versi Chung dan Pruitt (1994) digunakan secara konsisten karena disederhanakan pada berbagai simulasi.

Formulasi rumus *Tobin's Q* Devi dkk (2017) adalah sebagai berikut:

$$Tobin's\ Q = \frac{MVS + D}{TA}$$

Keterangan :

Tobin's Q = Nilai Perusahaan

MVS = Nilai pasar saham (*market value of all outstandings shares*)

D = Nilai pasar hutang yang diperoleh dari hasil (kewajiban lancar – *asset* lancar + kewajiban jangka panjang)

TA = Total aset perusahaan

Menurut (Erwanto, 2025) nilai perusahaan dapat diukur dengan *Price Book value* (PBV), yaitu perbandingan antara harga saham dengan nilai buku saham. PBV yang tinggi akan meningkatkan kepercayaan pasar pada prospek perusahaan dan mengindikasikan kemakmuran pemegang saham. PBV juga dapat diartikan sebagai rasio yang menunjukkan apakah harga saham yang diperdagangkan *overvalued* atau *undervalued* dari nilai buku saham tersebut. Menurut (Jaunanda, 2024) PBV merupakan salah satu rasio keuangan yang cukup representative untuk melihat penciptaan nilai oleh suatu perusahaan. Oleh karena itu dalam penelitian ini nilai perusahaan akan diukur dengan rasio *Price to Book value* (PBV).

Jadi penulis memilih PBV sebagai alat untuk mengukur nilai perusahaan karena, PBV sangat berguna untuk perusahaan yang nilai aset fisiknya signifikan, karena metodenya langsung membandingkan harga saham dengan nilai buku (ekuitas – Jumlah saham beredar).

$$PBV = \frac{Harga\ Pasar\ Saham}{Nilai\ Buku\ Perlembar\ Saham\ (NBVS)}$$

Secara umum, berikut cara membaca nilai *price to book value* (PBV):

- Rasio PBV > 1 artinya *Overvalued*.
- Rasio PBV = 1 artinya *Fairvalued*.
- Rasio PBV < 1 artinya *Undervalued*.

2.2 Penelitian Terdahulu

Dalam melakukan penelitian ini lebih lanjut, maka penulis terlebih dahulu menguraikan beberapa penelitian terdahulu yang memiliki lingkup topik yang berhubungan dengan penelitian ini. Namun, dalam uraian penelitian terdahulu ini terdapat beberapa perbedaan baik perbedaan variabel, periode waktu, ataupun perbedaan sampel yang digunakan. Sehingga hasil antara penelitian terdahulu dengan penelitian ini pun terdapat banyak ketidaksamaan dan dapat saling melengkapi.

Berikut ini ringkasan penelitian terdahulu yang berkaitan dengan “Pengaruh Profitabilitas dan *Intellectual Capital Disclosure* terhadap Nilai Perusahaan”

Tabel 2.2
Penelitian Terdahulu

No	Nama Peneliti; Judul; Publikasi; Tahun	Tujuan Penelitian	Metode	Hasil
1	Wendy Pradytia; Pengaruh Profitabilitas terhadap nilai Perusahaan dengan <i>Intellectual Capital Disclosure</i> sebagai variable moderating; Jurnal Multidisiplin Indonesia; 2022	Menguji Pengaruh profitabilitas (ROA) terhadap nilai Perusahaan dengan ICD sebagai variable moderasi	Regresi linier berganda & <i>moderated Regression Analysis</i> (MRA)	secara parsial profitabilitas berpengaruh positif dan signifikan terhadap nilai perusahaan dan <i>intellectual capital disclosure</i> berpengaruh positif dan signifikan terhadap nilai perusahaan, secara simultan profitabilitas dan <i>intellectual capital disclosure</i> berpengaruh secara signifikan terhadap nilai perusahaan.

2	Muhammad Rivandi & Renil Septiano; <i>Pengaruh Intellectual Capital Disclosure, dan Profitabilitas terhadap Nilai Perusahaan</i> ; Jurnal Akuntansi Trisaktii; 2021	mengkaji pengaruh pengungkapan modal intelektual dan profitabilitas terhadap nilai perusahaan	Regresi panel; regresi berganda, <i>purposive</i> sampling; 44 perusahaan BEI.	ICD dan profitabilitas memiliki pengaruh positif dan signifikan terhadap nilai perusahaan
3	Syovi Ulfa Septia & Nur Fadrih Asyik; <i>Pengaruh ERM Disclosure dan Intellectual Capital Disclosure pada Nilai Perusahaan</i> ; Jurnal Ilmu dan Riset Akuntansi; 2022	Menguji pengaruh ERMD dan ICD terhadap nilai perusahaan LQ45 periode 2016–2019	Regresi linier berganda; 33 perusahaan LQ45.	ERMD dan ICD berpengaruh positif signifikan terhadap nilai perusahaan (Tobin's Q).
4	Ifki Putri Dwi Nanda Dutrianda & Hisar Pangaribuan; <i>Pengaruh Intellectual Capital Disclosure terhadap Nilai Perusahaan dan Harga Saham</i> ; Jurnal Truhojoyo; 2020	Menguji pengaruh pengungkapan modal intelektual terhadap nilai perusahaan dan juga pengaruh pengungkapan modal intelektual terhadap harga saham di Indonesia.	<i>Purposive sampling</i> ; 40 Bank di BEI	peningkatan pengungkapan modal intelektual tidak dapat secara signifikan mempengaruhi peningkatan nilai perusahaan, sedangkan pada kesempatan yang sama peningkatan pengungkapan informasi modal intelektual itu sendiri dapat secara signifikan mempengaruhi peningkatan harga saham.
5	Ridha Asmara Oktaviana & Rosita; <i>Pengaruh Profitabilitas, Struktur Modal, dan Kebijakan Dividen terhadap Nilai Perusahaan</i> ; Edunomika; 2023	Menguji pengaruh ROA, DER, dan DPR terhadap nilai perusahaan sektor Consumer Goods.	Regresi linier berganda; 19 perusahaan (2018–2021).	Profitabilitas berpengaruh positif signifikan; struktur modal dan kebijakan dividen tidak berpengaruh terhadap nilai perusahaan.
6	Lia Nirawati dkk.; <i>Profitabilitas dalam Perusahaan</i> ; Journal	Menganalisis pengaruh ukuran perusahaan, leverage, PER, dan	Regresi linier.	Profitabilitas berpengaruh positif terhadap nilai perusahaan; leverage tidak berpengaruh

	Manajemen dan Bisnis Universitas UTS; 2022	profitabilitas terhadap nilai perusahaan.		signifikan secara parsial.
7	Sandrina Putri Fajriyanti Suandra; Pengaruh <i>Intellectual Capital Disclosure</i> , Profitabilitas dan <i>Leverage</i> terhadap <i>Firm Value</i> ; Ekonomi Keuangan Syariah dan Akuntansi Pajak (EKSAP); 2025	Menganalisis pengaruh <i>Intellectual Capital Disclosure</i> (ICD), Profitabilitas, dan <i>Leverage</i> terhadap Nilai Perusahaan Pada Perusahaan dalam indeks LQ45 di BEI 2020-2024	Pendekatan kuantitatif, eksplanatori, regresi linier berganda	ICD dan profitabilitas berpengaruh positif signifikan terhadap nilai perusahaan, sedangkan leverage berpengaruh negatif signifikan terhadap nilai perusahaan
8	Petrus Gani; pengaruh <i>Intellectual Capital Disclosure</i> terhadap kinerja keuangan dan Nilai Perusahaan; Riset & Jurnal Akuntansi; 2022	Menganalisis pengaruh modal intelektual terhadap kinerja keuangan dan nilai perusahaan	<i>Partial Least Square (PLS) & aplikasi SmartPLS 3.3</i>	secara parsial VAHU dan STVA memiliki pengaruh positif signifikan terhadap kinerja keuangan. Sementara itu, VACA tidak memiliki pengaruh positif signifikan terhadap kinerja keuangan. Secara simultan VAHU, STVA, dan VACA memiliki pengaruh positif signifikan terhadap kinerja keuangan. Di sisi lain, secara parsial maupun simultan VAHU, STVA, dan VACA tidak memiliki pengaruh positif signifikan langsung terhadap nilai perusahaan. Namun melalui kinerja keuangan.
9	Adi Reso Sentono & Rina Yuniarti; <i>Intellectual Capital Disclosure</i> , Kinerja keuangan dan Nilai Perusahaan; Jurnal Akuntansi Kontemporer; 2024	Menguji pengaruh <i>intellectual capital disclosure</i> dan kinerja keuangan terhadap nilai perusahaan pada perusahaan manufaktur tahun 2017 – 2021	Regresi data panel; Eviews; purposive sampling, 55 perusahaan manufaktur di BEI 2017-2021	<i>Intellectual capital disclosure</i> berpengaruh negatif dan signifikan terhadap nilai perusahaan sedangkan kinerja keuangan (ROA) tidak berpengaruh dan tidak signifikan terhadap nilai perusahaan

10	Nur Intan Setyowati dkk; Pengaruh <i>Intellectual Capital Disclosure</i> , Profitabilitas dan <i>Good Corporate Governance</i> Terhadap Nilai Perusahaan; Jurnal Akuntansi Inovatif; 2024	menguji apakah terdapat pengaruh <i>intellectual capital disclosure</i> , profitabilitas dan <i>good corporate governance</i> terhadap nilai perusahaan yang terdaftar di Bursa Efek Indonesia (BEI) periode tahun 2017-2021.	Kuantitatif; purposive sampling, 180 perusahaan di BEI	Nilai perusahaan secara positif dan signifikan dipengaruhi oleh <i>intellectual capital disclosure</i> dan profitabilitas. Sedangkan komite audit dan dewan komisaris tidak berpengaruh terhadap nilai perusahaan.
11	Fidela Salsabilla & Fitra Dharma; Pengaruh <i>Intellectual Capital</i> dan Profitabilitas terhadap <i>Firm Value</i> ; Jurnal Ilmiah Ekonomi, Akuntansi, dan pajak; 2025	menganalisis pengaruh <i>intellectual capital</i> dan profitabilitas terhadap nilai perusahaan pada perusahaan manufaktur sub-sektor <i>food and beverage</i> yang terdaftar di Bursa Efek Indonesia (BEI) periode 2020–2023.	VAIC; VACA, VAHU, STVA; regresi linier berganda	<i>intellectual capital</i> tidak berpengaruh signifikan terhadap nilai perusahaan. Temuan ini mengindikasikan bahwa pengelolaan dan pengungkapan aset intelektual di perusahaan <i>food and beverage</i> belum mampu meningkatkan persepsi investor terhadap nilai pasar perusahaan. Sebaliknya, profitabilitas berpengaruh positif dan signifikan terhadap nilai perusahaan
12	Dewi Kurnia Sari dkk; <i>Does Profitability, Firm Size, and Intellectual Capital Affect firm value?</i> ; Jurnal Riset Akuntansi Terpadu; 2022	mengetahui pengaruh profitabilitas, ukuran perusahaan, dan modal intelektual terhadap nilai perusahaan	Kuantitatif; Dokumentasi	profitabilitas, ukuran perusahaan, dan modal intelektual berpengaruh terhadap nilai perusahaan
13	Vrilly Claudia dkk; <i>Pengaruh Intellectual Capital, Intellectual Capital Disclosure (ICD) Terhadap Nilai Perusahaan Dengan Profitabilitas Sebagai Variabel Intervening</i>	Menguji pengaruh <i>intellectual capital</i> (IC), <i>intellectual capital disclosure</i> (ICD) terhadap nilai perusahaan dengan profitabilitas sebagai variabel intervening.	Purposive Sampling; 25 perusahaan LQ-45	IC berpengaruh positif namun tidak signifikan terhadap nilai perusahaan; ICD berpengaruh negatif terhadap nilai perusahaan; profitabilitas berpengaruh positif dan signifikan terhadap nilai perusahaan; IC

				berpengaruh positif dan signifikan terhadap nilai perusahaan yang dimediasi oleh profitabilitas dan ICD berpengaruh positif dan signifikan terhadap nilai perusahaan yang dimediasi oleh profitabilitas.
14	Suandra S; Pengaruh Intellectual capital disclosure, Profitabilitas dan leverage terhadap Nilai perusahaan	Menguji pengaruh ICD, Profitabilitas dan leverage terhadap nilai perusahaan	kuantitatif	Intellectual capital disclosure berpengaruh positif terhadap nilai perusahaan. Profitabilitas berpengaruh positif terhadap nilai perusahaan. Good corporate governance dengan proksi dewan komisaris tidak berpengaruh terhadap nilai perusahaan. Good corporate governance dengan proksi komite audit tidak berpengaruh terhadap nilai perusahaan.
15	Noorhasanah et al; pengaruh profitabilitas, leverage dan ukuran perusahaan terhadap nilai perusahaan dengan Corporate social responsibility sebagai variabel moderasi	Menguji setiap variabel dalam penelitian terhadap nilai Perusahaan dan di moderasi oleh CSR	Kuantitatif	profitabilitas berpengaruh negatif dan tidak signifikan terhadap nilai perusahaan. Leverage berpengaruh terhadap nilai perusahaan dan ukuran perusahaan tidak berpengaruh terhadap nilai perusahaan. Hasil juga menunjukkan CSR tidak mampu memoderasi pengaruh profitabilitas, leverage dan ukuran perusahaan terhadap nilai perusahaan.
16	Fauziyah et al; Pengaruh Profitabilitas, Leverage, dan Likuiditas terhadap Nilai Perusahaan	Menguji pengaruh profitabilitas, leverage dan likuiditas terhadap nilai perusahaan	kuantitatif	Hasilnya menunjukkan bahwa leverage memiliki pengaruh signifikan terhadap nilai perusahaan, sementara

				profitabilitas dan likuiditas tidak. Temuan ini menunjukkan bahwa investor lebih mempertimbangkan struktur pendanaan perusahaan daripada kemampuan menghasilkan keuntungan atau tingkat likuiditas saat menilai perusahaan manufaktur selama periode penelitian. Penelitian ini diharapkan dapat memberikan kontribusi empiris bagi manajemen perusahaan dalam merumuskan kebijakan keuangan dan bagi investor dalam membuat keputusan investasi.
17	Illiyyin N. et al; INTELLECTUAL CAPITAL DISCLOSURE AND THE UNDERPRICING OF INDONESIAN INITIAL PUBLIC OFFERINGS	Menguji intellectual capital disclosure	kuantitatif	Hasil menggunakan analisis regresi linier berganda menunjukkan ICDI, prestise penjamin emisi, dan ukuran perusahaan memiliki pengaruh negatif dan signifikan terhadap tingkat underpricing. Sementara itu, leverage keuangan dan profitabilitas (ROA) bukanlah variabel yang menjelaskan variasi underpricing.

2.3 Kerangka pemikiran

Kerangka penelitian adalah model konseptual tentang bagaimana hubungan antara berbagai faktor yang telah diidentifikasi sebagai masalah yang penting

Sugiyono (2022:62). Kerangka pemikiran ini dilakukan untuk membantu dalam membangun hipotesis penelitian.

2.3.1 Pengaruh Profitabilitas terhadap Nilai Perusahaan

Nilai perusahaan meningkat karena profitabilitas yang tinggi. Berhasilnya suatu perusahaan dalam mengelola dapat meningkatkan laba yang menggambarkan kinerja perusahaan tersebut baik sehingga dapat menarik investor untuk berinvestasi.

Profitabilitas merupakan cara untuk mengetahui perusahaan menghasilkan laba pada periode tertentu. Profitabilitas menggambarkan perusahaan memperoleh laba, tinggi profitabilitas diperoleh maka nilai perusahaan terus meningkat dan memberikan sinyal terhadap kinerja perusahaan sehingga tertariknya investor, banyak pemodal yang tertarik pada perusahaan dapat menambah harga saham perusahaan,

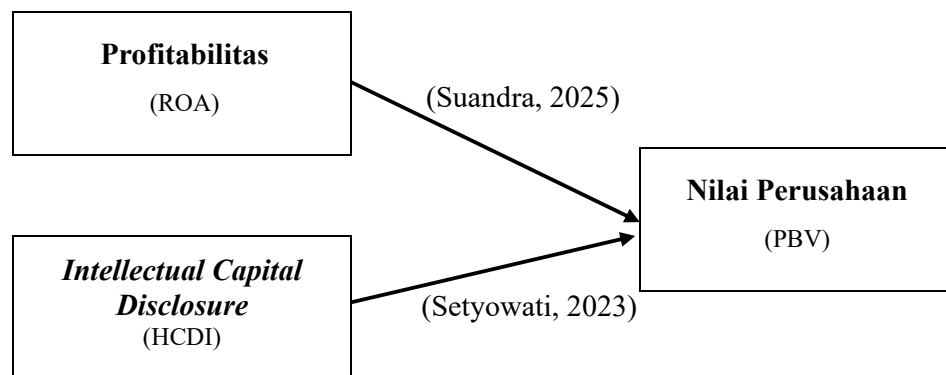
Menurut penelitian yang dilakukan oleh (Pradytia, 2022), (Rivandi & Septiano, 2021), (Oktaviana & Rosita, 2023), (Nirawati et al, 2022), dan (Suandra, 2025) menunjukkan bahwa profitabilitas berpengaruh positif terhadap nilai Perusahaan.

2.3.2 Pengaruh *Intellectual Capital Disclosure* terhadap Nilai Perusahaan

Modal intelektual yaitu sumber daya perusahaan mendasari pengetahuan berupa aktiva tidak berwujud sehingga dijadikan nilai untuk perusahaan. Sinyal positif didapatkan investor melalui ICD yang diberikan perusahaan digunakan menciptakan inovasi dan persaingan bisnis yang kompetitif. Nilai perusahaan meningkat dilihat dari semakin tingginya jumlah ICD.

Intellectual capital disclosure yaitu aktiva tidak berwujud berupa gabungan pasar serta kekayaan intelektual berpusat terhadap manusia beserta infrastruktur untuk mendorong dan mengembangkan perusahaan. Kepercayaan *stakeholder* terhadap perusahaan diungkapkan melalui informasi mengenai aktiva tidak berwujud meningkat. Nilai perusahaan tinggi disebabkan oleh tingginya jumlah ICD.

Menurut penelitian yang dilakukan oleh (Pradytia, 2022), (Septia & Asyik, 2022), (Gani, 2022), (Setyowati et al., 2023), dan (Rivandi & Septiano, 2021) menunjukkan intellectual capital disclosure berpengaruh positif terhadap nilai perusahaan.



Gambar 2.3
Kerangka Pemikiran

Keterangan:

→ = Parsial

2.4 Hipotesis

Berdasarkan teori dan hasil penelitian terdahulu maka peneliti mengajukan hipotesis sebagai berikut:

H₁: Profitabilitas berpengaruh positif terhadap nilai Perusahaan

H₂: *Intellectual Capital Disclosure* berpegaruh positif terhadap nilai Perusahaan

