

BAB 1

PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang

Dalam perkembangan dunia bisnis saat ini, kini telah mencapai tahap global yang sangat terbuka dengan dinamika perubahan yang kuat dan semakin banyak perusahaan yang saling bersaing. Oleh karna itu perusahaan harus melakukan upaya-upaya untuk memberikan yang terbaik dan bisa bertahan dalam dunia bisnis pada industrinya. Termasuk pada perusahaan manufaktur. Perusahaan manufaktur adalah sebuah badan usaha yang mengoperasikan mesin, peralatan dan tenaga kerja dalam suatu medium proses untuk mengubah bahan- bahan mentah menjadi barang jadi yang memiliki nilai jual. Dalam proses serta tahapan yang dilakukan pada kegiatan perusahaan manufaktur telah dilakukan dengan berdasarkan pada standar operasional prosedur atau biasa disebut SOP yang telah ditetapkan.

Salah satu dari bagian perusahaan manufaktur yang ada di Indonesia biasanya disebut pabrik. Pabrik adalah suatu tempat untuk proses manufakturing. Pengertian manufaktur berdasarkan teknis adalah kegiatan pengolahan bahan mentah melalui proses kimia dan fisika dalam mengubah suatu bentuk, sifat, serta tampilan untuk membuat sebuah produk. Selain itu manufaktur sendiri mencakup mengenai perakitan berbagai bahan hingga menjadi suatu produk.

Umumnya perusahaan manufaktur perlu menerapkan perencanaan pajak yang efektif untuk menimimalkan beban pajak secara illegal, sehingga dapat meningkatkan efisiensi biaya dan mendukung kelangsungan operasional perusahaan di tengah persaingan industry yang ketat. Menurut **Simbolon (2023)**, perencanaan pajak adalah salah satu cara yang dapat dimanfaatkan oleh wajib pajak dalam melakukan manajemen perpajakan usaha atau penghasilannya. Namun perlu diperhatikan bahwa perencanaan pajak yang dimaksud adalah perencanaan pajak tanpa melakukan pelanggaran konstitusi atau Undang-Undang Perpajakan yang berlaku. Sangat efektif melakukan perencanaan pajak jika perusahaan bisa membuat pertimbangan akan resiko serta manfaat yang bisa didapatkan dari perencanaan pajak. Tiga hal yang wajib dipertimbangkan dalam perencanaan pajak yaitu masuk akal secara bisnis, bukti pendukung memadai dan yang terpenting tidak melanggar aturan perpajakan (**Yanuarizky et al., 2023**).

Perusahaan melakukan efisiensi pajaknya dengan perencanaan pajak dan perusahaan bisa memperluas produktivitasnya juga kemampuan kerja untuk keberlangsungan hidup jika dilakukan efisiensi pajak. Apabila perencanaan pajak dilakukan dengan baik maka semakin tinggi perencanaan pajak akan semakin tinggi nilai perusahaan. Menghasilkan keuntungan melalui pembayaran pajak yang rendah membuat perusahaan mendapat laba yang besar, sehingga dapat menggambarkan bahwa nilai perusahaan meningkat jika perusahaan mendapat laba yang besar (**Muslim, 2020**).

Menurut **Sudibyo (2022)**, pertumbuhan penjualan adalah perubahan penjualan pada laporan keuangan per tahun yang dapat mencerminkan prospek perusahaan dan profitabilitas di masa yang akan datang. Pertumbuhan penjualan dapat diukur dengan membandingkan penjualan tahun sekarang dikurangi penjualan tahun sebelumnya dengan penjualan tahun sebelumnya. Peningkatan pertumbuhan penjualan cenderung akan membuat perusahaan mendapatkan laba yang besar.

Pertumbuhan penjualan adalah suatu proses pertukaran barang atau jasa antara penjual dan pembeli. Tingkat penjualan mengatakan bahwa tingkat penjualan adalah jumlah yang ditawarkan dari sebuah perusahaan oleh pemakai industri dengan menggunakan distributor. Kegiatan penjualan sama hal kegiatan pembelian terdiri dari serangkaian kegiatan yang meliputi penciptaan permintaan menemukan pembeli, negoisasi harga, dan syarat-syarat pembayaran lainnya. Penjualan adalah ilmu dan seni mempengaruhi pribadi yang dilakukan oleh penjual untuk mengajak orang lain agar bersedia membeli barang dan jasa yang ditawarkan. Pertumbuhan penjualan memiliki peranan yang penting dalam manajemen modal kerja. Penelitian ini menggunakan pengukuran pertumbuhan penjualan karena dapat menggambarkan baik atau buruknya tingkat pertumbuhan penjualan suatu perusahaan. Perusahaan dapat memprediksi seberapa besar profit yang akan diperoleh dengan besarnya pertumbuhan penjualan (**Susilawati, 2023**).

Peningkatan pertumbuhan penjualan cenderung akan membuat perusahaan mendapatkan profit yang besar, Berdasarkan definisi di atas dapat disimpulkan bahwa pertumbuhan penjualan menggambarkan peningkatan penjualan dari tahun ke tahun. Tingginya tingkat pertumbuhan penjualan menunjukkan semakin baik suatu perusahaan dalam menjalankan operasinya. Selain itu, tanpa adanya pertumbuhan penjualan yang baik, maka akan sulit untuk mengembangkan bisnis. Terlebih lagi, risiko kalah bersaing dengan kompetitor pun akan sangat mungkin terjadi. Pertumbuhan penjualan ini melibatkan penggunaan berbagai taktik dan metode untuk mempromosikan produk atau jasa, mencapai target pasar, meningkatkan penjualan, dan membangun hubungan yang kuat dengan pelanggan (**Wijayanti, 2020**).

Nilai suatu perusahaan biasanya diukur dengan berbagai cara, salah satunya adalah harga saham. Hal ini dikarenakan harga saham suatu perusahaan menggambarkan penilaian keseluruhan terhadap setiap saham yang dimiliki investor. Ukuran yang sering digunakan untuk menghitung nilai perusahaan yaitu *Rasio Price to Book Value (PBV)*. Perhitungan *Rasio Price to Book Value (PBV)* dengan cara membandingkan antara harga saham dengan nilai buku dari saham perusahaan.

Tabael 1.1 Data Nilai *Price to Book* (PBV) pada Perusahaan Manufaktur yang Terdaftar di Bursa Efek Indonesia tahun 2020-2024

Kode Perusahaan	Tahun				
	2020	2021	2022	2023	2024
ADES	1.22	2.00	3.17	3.29	2.37
CPIN	4.63	3.87	3.51	3.04	2.57
ARNA	3.82	3.73	3.98	2.63	2.69
ASII	15.08	11.42	7.97	6.75	5.82
DPNS	0.31	0.42	0.40	0.41	0.31
BUDI	0.35	0.58	0.70	0.78	0.62
CEKA	0.84	0.80	0.76	0.66	0.64
CLEO	3.35	2.81	2.81	2.81	4.83
UNVR	56.79	36.28	44.85	39.82	33.45
STAR	1.02	1.41	1.29	1.00	0.46
Rata-rata	87.41	62.96	69.26	59.01	49.36

Sumber: Data Diolah 2025

Rata-rata perusahaan manufaktur mengalami tren penurunan selama 2020-2024, nilai rata-rata perusahaan mencapai 87.41, yang merupakan nilai tertinggi dalam kurun waktu 5 tahun tersebut. Namun pada tahun 2021 rata-rata tersebut turun menjadi 62.96 yang disebakan oleh dampak pandemic *COVID-21*. Pada tahun 2022, nilai rata-rata perusahaan meningkat sedikit menjadi 69.26. Namun pada tahun 2023, nilai rata-rata perusahaan kembali meningkat menjadi 59.01, yang mungkin disebakan oleh upaya perusahaan untuk beradaptasi dengan siklus pandemi. Dan pada tahun 2024, nilai rata-rata perusahaan menurun lagi menjadi 49.36, yang kemungkinan disebabkan oleh berbagai faktor

Menurut **Nugraha (2020)**, nilai perusahaan dapat diukur dari harga saham yang stabil dan mengalami kenaikan dalam jangka panjang, harga saham yang

tinggi cenderung menjadikan nilai perusahaan juga tinggi. Semakin tinggi nilai perusahaan mengindikasi peningkatan laba pemegang saham. Sementara harga saham di pasar modal terbentuk berdasarkan kesepakatan antara permintaan dan penawaran investor. Nilai perusahaan dalam penelitian ini didefinisikan sebagai nilai pasar. Nilai pasar merupakan persepsi pasar yang berasal dari investor, kreditur dan stakeholder lain terhadap kondisi perusahaan yang tercermin pada nilai pasar saham perusahaan yang bisa menjadi ukuran nilai perusahaan.

Nilai perusahaan sangat penting sebagai objek utama bagi perusahaan untuk terus meningkatkan nilai perusahaan sebagai kelangsungan hidup perusahaan selanjutnya (*going concern*). Nilai pasar sanggup memberikan kesejahteraan bagi pemegang saham dengan maksimal apabila harga saham perusahaan meningkat, nilai perusahaan disebut meningkat jika dilihat dari kenaikan harga sahamnya. Peningkatan harga saham menandakan kemakmuran bagi para pemegang saham dan nilai perusahaan. Nilai perusahaan merupakan persepsi investor terhadap tingkat keberhasilan perusahaan yang sering dikaitkan dengan harga saham (**Rivandi, 2022**).

Menurut **Putri (2021)**, kinerja keuangan adalah sebagai alat ukur khusus yang dapat pengukur keberhasilan perusahaan dalam mencapai keuntungan. Kinerja keuangan dapat diartikan sebagai alat untuk mengukur posisi suatu keuangan dengan menganalisis rasio-rasio keuangan untuk beberapa periode tertentu. Dalam menghadapi perubahan kondisi lingkungan, sangat penting untuk mengetahui sumber daya mana yang digunakan secara optimal. Baik buruknya kinerja keuangan suatu perusahaan dapat dilihat dari laporan keuangan perusahaan beberapa periode yang dilaporkannya. Laporan keuangan perusahaan sangat bermanfaat bagi

masyarakat, investor, pemegang saham, dan manajemen dalam proses pengambilan pengembangan aset keputusan yang dan dimiliki. Perkembangan perusahaan sangat bergantung pada modal yang ditanamkan oleh investor, sehingga perusahaan harus memiliki kinerja yang baik agar mendapatkan kepercayaan dari investor untuk menanamkan modalnya pada perusahaan (**Atul et al., 2022**).

Kinerja keuangan adalah penentuan ukuran-ukuran tertentu yang dapat mengukur keberhasilan perusahaan dalam menghasilkan laba. Kinerja keuangan perusahaan, yang diukur melalui rasio keuangan seperti *return on assets* (ROA), *return on equity* (ROE), dan profitabilitas, dapat berperan sebagai variabel intervening dalam hubungan antara perencanaan pajak dan penghindaran pajak dengan nilai perusahaan. Kinerja keuangan yang baik menunjukkan pengelolaan yang efektif atas biaya dan pendapatan, yang bisa meningkatkan kepercayaan investor dan nilai pasar perusahaan (**Reysa et al, 2022**).

Hasil penelitian sebelumnya yang menjadi acuan peneliti ini menghasilkan temuan yang berbeda seperti penelitian yang dilakukan **Sihotang (2022)** yang meneliti variabel perencanaan pajak dengan menghubungkan dengan nilai perusahaan, hasilnya perencanaan pajak mampu mempengaruhi nilai perusahaan secara positif dan signifikan. Penelitian selanjutnya dilakukan oleh **Purnama (2020)** mengatakan yaitu perencanaan pajak rpengaruh positif terhadap nilai perusahaan.

Namun, berdasarkan yang diteliti oleh **Tamba et al (2020)**, ditemukan bahwa pertumbuhan penjualanb erpengaruh negatif terhadap nilai perusahaan. Dikarenakan hasil yang tidak konsisten dari peneliti terdahulu, ada yang

menyimpulkan berpengaruh positif, juga ada yang menyimpulkan berpengaruh negatif. Kinerja keuangan juga mempengaruhi nilai perusahaan. Hasil ini didukung peneliti **Arum et al (2023)**, yang membuktikan kinerja keuangan yang diproyeksikan dengan ROA mampu mempengaruhi secara positif terhadap nilai perusahaan. ROA bisa memediasi perencanaan pajak dan pertumbuhan penjualan terhadap nilai perusahaan.

Berdasarkan latar belakang di atas dan hasil penelitian yang berbeda-beda, maka peneliti tertarik untuk melakukan penelitian yang berjudul **“Pengaruh Perencanaan Pajak Dan Pertumbuhan Penjualan Terhadap Nilai Perusahaan Dengan Kinerja Keuangan Sebagai Variabel Intervening Pada Perusahaan Manufaktur Yang Terdaftar di Bursa Efek Indonesia tahun 2020-2024”**

1.2 Identifikasi Masalah

Berdasarkan latar belakang masalah di atas, maka peneliti dapat menentukan identifikasi masalah sebagai berikut:

1. Perusahaan manufaktur di Indonesia mengalami penurunan nilai perusahaan selama periode 2020-2024.
2. Perlunya pemahaman lebih lanjut pengaruh perencanaan pajak dan pertumbuhan penjualan terhadap nilai perusahaan.
3. Terjadinya fluktuasi nilai PBV dalam 5 tahun trakhir kondisi tersebut dapat diketahui bahwa perusahaan manufaktur kurang konsisten dalam melakukan peningkatan perusahaannya.

4. Perusahaan manufaktur perlu melakukan strategi untuk meningkatkan nilai perusahaan, termasuk perencanaan pajak dan pertumbuhan penjualan yang efektif.
5. Nilai perusahaan yang rendah disebabkan oleh kecilnya tingkat keuntungan yang diperoleh perusahaan.
6. Perusahaan manufaktur perlu mempertimbangkan dampak perencanaan pajak dan pertumbuhan penjualan terhadap kinerja keuangan.
7. Penelitian lebih lanjut diperlukan untuk memahami hubungan antara perencanaan pajak, pertumbuhan penjualan, kinerja keuangan dan nilai perusahaan pada perusahaan manufaktur di Indonesia.

1.3 Batasan Masalah

Agar terfokusnya penelitian ini penulis hanya membatasi masalah dengan perencanaan pajak (X1) dan pertumbuhan penjualan (X2) sebagai variabel bebas dan nilai perusahaan (Y) sebagai variabel terikat dengan kinerja keuangan sebagai variabel *intervening* pada perusahaan manufaktur yang terdaftar di Bursa Efek Indonesia.

1.4 Rumusan Masalah

Berdasarkan latar belakang di atas, maka dapat disusun rumusan masalah sebagai berikut:

1. Bagaimanakah pengaruh perencanaan pajak terhadap nilai perusahaan pada perusahaan manufaktur yang terdaftar di Bursa Efek Indonesia?
2. Bagaimanakah pengaruh pertumbuhan penjualan terhadap nilai perusahaan pada perusahaan manufaktur yang terdaftar di Bursa Efek Indonesia?

3. Bagaimanakah pengaruh perencanaan pajak terhadap kinerja keuangan pada perusahaan manufaktur yang terdaftar di Bursa Efek Indonesia?
4. Bagaimanakah pengaruh pertumbuhan penjualan terhadap kinerja keuangan pada perusahaan manufaktur yang terdaftar di Bursa Efek Indonesia?
5. Bagaimanakah kinerja keuangan dapat menjadi variabel *Intervening* dalam hubungan antara perencanaan pajak dan nilai perusahaan pada perusahaan manufaktur yang terdaftar di Bursa Efek Indonesia?
6. Bagaimanakah kinerja keuangan dapat menjadi variabel *Intervening* dalam hubungan antara pertumbuhan penjualan dan nilai perusahaan pada perusahaan manufaktur yang terdaftar di Bursa Efek Indonesia?
7. Bagaimanakah kinerja keuangan memediasi pengaruh pertumbuhan penjualan terhadap nilai perusahaan pada perusahaan manufaktur yang terdaftar di Bursa Efek Indonesia?

1.5 Tujuan Penelitian

Berdasarkan latar belakang di atas, maka dapat disusun tujuan penelitian sebagai berikut:

1. Mengetahui dan menganalisis pengaruh perencanaan pajak terhadap nilai perusahaan pada perusahaan manufaktur yang terdaftar di Bursa Efek Indonesia.
2. Mengetahui dan menganalisis pengaruh pertumbuhan penjualan terhadap nilai perusahaan pada perusahaan manufaktur yang terdaftar di Bursa Efek Indonesia.

3. Mengetahui dan menganalisis pengaruh perencanaan pajak terhadap kinerja keuangan.
4. Mengetahui dan menganalisis pengaruh pertumbuhan penjualan terhadap kinerja keuangan.
5. Mengetahui dan menganalisis pengaruh perencanaan pajak terhadap nilai perusahaan melalui kinerja keuangan sebagai variabel *Intervening* pada perusahaan manufaktur yang terdaftar di Bursa Efek Indonesia.
6. Mengetahui dan menganalisis pengaruh pertumbuhan penjualan terhadap nilai perusahaan melalui kinerja keuangan sebagai variabel *Intervening* pada perusahaan manufaktur yang terdaftar di Bursa Efek Indonesia
7. Mengetahui dan menganalisis pengaruh kinerja keuangan terhadap nilai perusahaan pada perusahaan manufaktur yang terdaftar di Bursa Efek Indonesia.

1.6 Manfaat Penelitian

1. Bagi Ilmu Pengetahuan

Hasil penelitian ini diharapkan dapat memberikan sumbangan bagi perkembangan ilmu pengetahuan yang berkaitan dengan pengaruh perencanaan dan pertumbuhan penjualan terhadap nilai perusahaan melalui kinerja keuangan sebagai variabel *Intervening*.

2. Bagi Peneliti Lain

Hasil penelitian ini dapat memberikan sumbangan yang berarti dan dapat mendorong timbulnya minat peneliti lain untuk dapat melakukan penelitian lanjut mengenai pengaruh perencanaan pajak dan pertumbuhan penjualan terhadap nilai perusahaan melalui kinerja keuangan sebagai variabel *intervening*.

3. Bagi Akademik

Hasil penelitian ini dapat bermanfaat bagi pembaca khususnya bagi yang sedang melakukan penelitian. Penelitian ini bisa menjadi referensi untuk penelitian selanjutnya.

4. Bagi Perusahaan

Penelitian ini diharapkan dapat membantu perusahaan Manufaktur untuk memahami pentingnya perencanaan pajak dan pertumbuhan penjualan dalam meningkatkan nilai perusahaan. Dengan mengetahui dampak dari strategi perpajakan yang diterapkan, perusahaan dapat lebih efektif dalam mengelola resiko pajak dan memaksimalkan keuntungan perusahaan.

5. Bagi Investor

Penelitian ini diharapkan memberikan informasi yang berharga dalam mengambil keputusan investasi. Dengan mengetahui perencanaan pajak dan pertumbuhan penjualan dapat mempengaruhi nilai perusahaan dan kinerja keuangannya, investor dapat melakukan analisis yang lebih mendalam terhadap potensi informasi di perusahaan manufaktur yang terdaftar di BEI.