

**PENGARUH *SALES GROWTH*, PROFITABILITAS
DAN KEBIJAKAN DIVIDEN TERHADAP
NILAI PERUSAHAAN PADA PERUSAHAAN
*CONSUMER NON-CYCLICALS***

SKRIPSI

Oleh :

BRIGITA MAHARANI

202010315017



**PROGRAM STUDI AKUNTANSI
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS
UNIVERSITAS BHAYANGKARA JAKARTA RAYA
2024**

**PENGARUH *SALES GROWTH*, PROFITABILITAS
DAN KEBIJAKAN DIVIDEN TERHADAP
NILAI PERUSAHAAN PADA PERUSAHAAN
*CONSUMER NON-CYCLICALS***

SKRIPSI

Oleh :

Brigita Maharani

202010315017



**PROGRAM STUDI AKUNTANSI
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS
UNIVERSITAS BHAYANGKARA JAKARTA RAYA**

2024

LEMBAR PERSETUJUAN PEMBIMBING

Judul Skripsi : Pengaruh *Sales Growth*, Profitabilitas dan Kebijakan Dividen Terhadap Nilai Perusahaan Pada Perusahaan *Consumer Non-Cyclicals*

Nama Mahasiswa : Brigita Maharani


Nomor Pokok Mahasiswa : 202010315017

Program Studi/Fakultas : Akuntansi / Ekonomi dan Bisnis

Tanggal Lulus Ujian Skripsi : 24 Januari 2024




Dr. David Pangaribuan, S.E., M.Si
NIDN. 0425076803


Triana Yuniati, S.E., M.M., Ak., CA., M.Ak
NIDN. 0328066301

LEMBAR PENGESAHAN

Judul Skripsi : Pengaruh *Sales Growth*, Profitabilitas dan Kebijakan Dividen Terhadap Nilai Perusahaan Pada Perusahaan *Consumer Non-Cyclicals*

Nama Mahasiswa : Brigita Maharani

Nomor Pokok Mahasiswa : 202010315017

Program Studi/Fakultas : Akuntansi / Ekonomi dan Bisnis

Tanggal Lulus Ujian Skripsi : 24 Januari 2024

Jakarta, 01 Februari 2024

MENGESAHKAN,

Ketua Penguji : Cahyadi Husadha, S.E., M.M
NIDN. 0304068209


Sekretaris Tim Penguji : Elia Rossa, S.E., M.Si., Ak., CA
NIDN. 0313046501


Penguji : Dr. David Pangaribuan, S.E., M.Si
NIDN. 0425076803

MENGETAHUI,

Ketua Program Studi
Akuntansi

Dekan
Fakultas Ekonomi dan Bisnis


Dr. Sumarno M, S.E., M.M
NIDN. 0302127003


Prof. Dr. Istianingsih, S.E., M.S.Ak
NIDN. 0318107101

LEMBAR PERNYATAAN

Dengan ini saya menyatakan bahwa:

Skripsi yang berjudul “Pengaruh *Sales Growth*, Profitabilitas dan Kebijakan Dividen Terhadap Nilai Perusahaan (Pada Perusahaan *Consumer Non-Cyclicals*)” ini adalah benar-benar merupakan hasil karya saya sendiri dan tidak mengandung materi yang ditulis oleh orang lain kecuali pengutipan sebagai referensi yang sumbernya telah dituliskan secara jelas dengan kaidah penulisan karya ilmiah.

Apabila di kemudian hari ditemukan adanya kecurangan dalam karya ini, saya bersedia menerima sanksi dari Universitas Bhayangkara Jakarta Raya sesuai dengan peraturan yang berlaku.

Saya mengizinkan skripsi ini dipinjamkan dan digandakan melalui Perpustakaan Universitas Bhayangkara Jakarta Raya.

Saya memberikan izin kepada Perpustakaan Universitas Bhayangkara Jakarta Raya untuk menyimpan skripsi ini dalam bentuk digital dan mempublikasikannya melalui internet selama publikasi tersebut melalui portal Universitas Bhayangkara Jakarta Raya.

Jakarta, 27 Januari 2024

Yang membuat pernyataan,



Brigita Maharani

202010315017

ABSTRAK

Brigita Maharani. 202010315017. Pengaruh *Sales Growth*, Profitabilitas dan Kebijakan Dividen Terhadap Nilai Perusahaan Pada Perusahaan *Consumer Non-Cyclicals*.

Tujuan penelitian ini adalah untuk menguji dan menganalisis pengaruh *sales growth*, profitabilitas dan kebijakan dividen terhadap nilai perusahaan. Metode penelitian ini menggunakan metode penelitian kuantitatif, dengan jenis dan sumber data yaitu data sekunder yang berupa laporan keuangan tahunan (*financial statement*) perusahaan. Populasi dan sampel penelitian ini adalah perusahaan sektor *consumer non cyclicals* yang terdaftar di Bursa Efek Indonesia tahun 2018-2022. Teknik pengambilan sampel dilakukan menggunakan teknik *purposive sampling* sehingga didapatkan sebanyak 330 sampel data penelitian. Metode analisis yang digunakan adalah uji statistic deskriptif, uji asumsi klasik, uji regresi linear berganda serta uji hipotesis. Hasil penelitian menunjukkan bahwa *sales growth* berpengaruh positif terhadap nilai perusahaan, profitabilitas berpengaruh positif terhadap nilai perusahaan dan kebijakan dividen berpengaruh negatif terhadap nilai perusahaan.

Kata Kunci : Nilai Perusahaan, *Sales Growth*, Profitabilitas, Kebijakan Dividen.

ABSTRACT

Brigita Maharani. 202010315017. *The Effect of Sales Growth, Profitability and Dividend Policy on Company Value In Consumer Non-Cyclicals Companies.*

The purpose of this study is to test and analyze the effect of sales growth, profitability and dividend policy on company value. This research method uses quantitative research methods, with the type and source of data, namely secondary data in the form of the company's annual financial statement. The population and sample for this study are consumer non-cyclicals sector companies listed on the Indonesia Stock Exchange in 2018-2022. The sampling technique used was purposive sampling technique and obtained 330 research data samples. The analytical method used is descriptive statistical test, classical assumption test, regression test with multiple linear regression as well as hypothesis testing. The result of this study show that sales growth has a positive effect on company value, profitability has a positive effect on company value and dividend policy has a negative effect on company value.

Keywords : *Company Value, Sales Growth, Profitability, Dividend Policy*

KATA PENGANTAR

Puji Syukur kepada Tuhan Yang Maha Esa atas Kasih dan Anugerah-Nya sehingga penulis dapat menyelesaikan skripsi ini dengan judul “Pengaruh *Sales Growth*, Profitabilitas dan Kebijakan Dividen Terhadap Nilai Perusahaan (Pada Perusahaan *Consumer Non-Cyclicals*)”. Tujuan penulisan skripsi ini dilakukan untuk memenuhi syarat dalam menyelesaikan pendidikan Program Studi Akuntansi Universitas Bhayangkara Jakarta Raya. Dalam penyusunan Skripsi ini tidak terlepas dari dukungan dan bantuan dari berbagai pihak. Oleh karena itu, penulis mengucapkan terima kasih kepada:

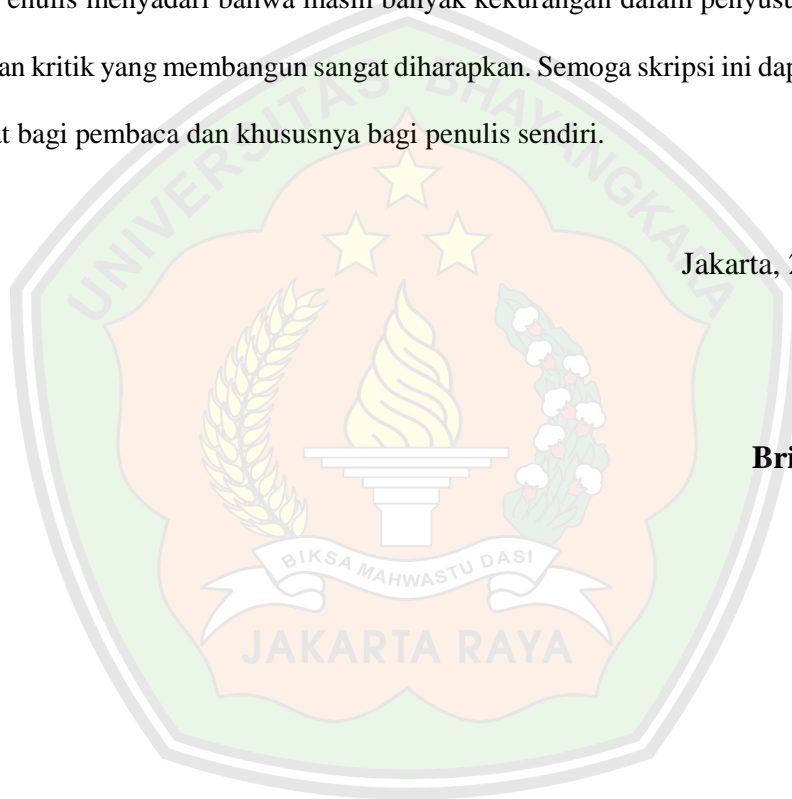
1. Irjen Pol. (Purn) Prof. Dr. Drs. Bambang Karsono, SH., M.M. selaku rektor Universitas Bhayangkara Jakarta Raya
2. Prof. Dr. Istianingsih, S.E., M.S.Ak selaku dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Bhayangkara Jakarta Raya.
3. Dr. Sumarno M, S.E., M.M selaku ketua program Studi Akuntansi Universitas Bhayangkara Jakarta Raya.
4. Dr. David Pangaribuan, S.E., M.Si dan Triana Yuniati, S.E., M.M., Ak. CA., M.Ak selaku Dosen Pembimbing Skripsi I dan II yang telah membantu dan mengarahkan penulis dalam penyusunan proposal skripsi
5. Dr. Tutty Nuryati, S.E., M.Ak selaku Dosen Pembimbing Akademik yang telah membantu selama perkuliahan.
6. Terspesial rasa terima kasih untuk kedua orang tua saya, Fx Susanto dan Retno Isdiati yang selalu memberikan dukungan finansial maupun rohani dan memberikan semangat, doa restu dan memotivasi saya setiap saat.
7. Kedua saudara saya yaitu mas Anggito Abi Mahendra dan Agatha Maharani yang selalu membantu dan mensupport saya. Dan juga untuk mochi pink terima kasih udah lucu setiap saat.

8. Sahabat peneliti dan teman-teman angkatan 2020 yang secara bersama-sama kita berjuang disetiap tugas-tugas selama 7 semester ini hingga kita sampai di tugas akhir.
9. Teman-teman skripsi peneliti, Anandita Arimbi dan Nur Laela Fitri yang telah membantu dan memberikan semangat dalam menyelesaikan proposal skripsi
10. Terima kasih untuk Eggy Party, game online yang menjadi hiburan peneliti setiap jenuh selama penyusunan skripsi ini.

Penulis menyadari bahwa masih banyak kekurangan dalam penyusunan skripsi ini, saran dan kritik yang membangun sangat diharapkan. Semoga skripsi ini dapat memberikan manfaat bagi pembaca dan khususnya bagi penulis sendiri.

Jakarta, 27 Januari 2024

Brigita Maharani



DAFTAR ISI

Halaman

LEMBAR PERSETUJUAN PEMBIMBING	i
LEMBAR PENGESAHAN	ii
LEMBAR PERNYATAAN	iii
ABSTRAK	iv
ABSTRACT	v
KATA PENGANTAR.....	vi
DAFTAR ISI.....	viii
DAFTAR TABEL	x
DAFTAR GAMBAR.....	xi
DAFTAR LAMPIRAN	xii
BAB I PENDAHULUAN.....	1
1.1 Latar Belakang	1
1.2 Rumusan Masalah	12
1.3 Tujuan Penelitian	12
1.4 Manfaat Penelitian	13
1.5 Sistematika Tugas Akhir	14
BAB II TELAAH PUSTAKA	16
2.1 Telaah Teoritis	16
2.1.1 Teori Sinyal (<i>Signaling Theory</i>).....	16
2.1.2 Teori <i>Stakeholder</i>	19
2.1.3 Nilai Perusahaan	20
2.1.4 <i>Sales Growth</i>	23
2.1.5 Profitabilitas	24
2.1.6 Kebijakan Dividen.....	27
2.2 Telaah Empiris	30
2.3 Kerangka Konseptual.....	35
2.4 Pengembangan Hipotesis	36
2.4.1 Pengaruh <i>Sales Growth</i> Terhadap Nilai Perusahaan	36
2.4.2 Pengaruh Profitabilitas Terhadap Nilai Perusahaan	37
2.4.3 Pengaruh Kebijakan Dividen Terhadap Nilai Perusahaan	38
2.4.4 Pengaruh <i>Sales Growth</i> , Profitabilitas dan Kebijakan Dividen Terhadap Nilai Perusahaan	39
BAB III METODE PENELITIAN	41

3.1 Desain Penelitian.....	41
3.2 Populasi dan Sampel	42
3.2.1 Populasi	42
3.2.2 Sampel.....	42
3.3 Jenis dan Sumber Data.....	43
3.3.1 Jenis Penelitian.....	43
3.3.2 Sumber Data.....	43
3.4 Definisi Operasional Variabel dan Skala Pengukurannya	44
3.4.1 Variabel Terikat (<i>Dependent Variable</i>)	44
3.4.2 Variabel Bebas (<i>Independent Variable</i>).....	44
3.5 Metode Analisis Data dan Pengujian Hipotesis	47
3.5.1 Metode Analisis Data	47
3.5.2 Uji Statistik Deskriptif	47
3.5.3 Uji Asumsi Klasik	48
3.5.4 Analisis Regresi Linier Berganda.....	51
3.5.5 Uji Hipotesis.....	51
BAB IV HASIL DAN PEMBAHASAN	54
4.1 Hasil Penelitian	54
4.1.1 Gambaran Umum Objek Penelitian	54
4.1.2 Hasil Analisis Data.....	55
4.1.2.1 Uji Statistik Analisis Deskriptif.....	55
4.1.2.2 Uji Asumsi Klasik.....	58
4.1.2.3 Analisis Regresi Linear Berganda.....	63
4.1.2.4 Uji Hipotesis	65
4.2 Pembahasan.....	68
4.2.1 Interpretasi Hasil Penelitian	69
4.2.1.1 Pengaruh Sales Growth Terhadap Nilai Perusahaan.....	69
4.2.1.2 Pengaruh Profitabilitas Terhadap Nilai Perusahaan.....	71
4.2.1.3 Pengaruh Kebijakan Dividen Terhadap Nilai Perusahaan	72
4.2.1.4 Pengaruh Sales Growth, Profitabilitas dan Kebijakan Dividen Terhadap Nilai Perusahaan	74
BAB V PENUTUP.....	76
5.1 Kesimpulan	76
5.2 Keterbatasan Penelitian.....	76
5.3 Saran Penelitian.....	77
REFERENSI.....	78

DAFTAR TABEL

	Halaman
Tabel 2.1 Penelitian Terdahulu.....	31
Tabel 3.1 Kriteria Pemilihan Sampel Penelitian.....	43
Tabel 3.2 Definisi Operasional Variabel	46
Tabel 3.3 Kriteria nilai uji Durbin-Watson	50
Tabel 4.1 Hasil Uji Statistik Deskriptif	55
Tabel 4.2 Hasil Uji Normalitas.....	58
Tabel 4.3 Hasil Uji Multikolinearitas	59
Tabel 4.4 Hasil Uji Autokorelasi Sebelum Perbaikan.....	61
Tabel 4.5 Hasil Uji Autokorelasi Setelah Diperbaiki	62
Tabel 4.6 Analisis Regresi Linear Berganda	63
Tabel 4.7 Hasil Uji t	65
Tabel 4.8 Hasil Uji f	66
Tabel 4.9 Hasil Uji Koefisien Determinasi.....	67
Tabel 4.10 Ringkasan Hasil Pengujian Hipotesis.....	68

DAFTAR GAMBAR

	Halaman
Gambar 2.1 Kerangka Konseptual.....	35
Gambar 4.1 Hasil Uji Heteroskedastisitas – <i>Scatterplot</i>	60



DAFTAR LAMPIRAN

Lampiran I Nama Perusahaan *Consumer Non-Cyclicals*

Lampiran II Tabulasi Data

Lampiran III Hasil Olah Data

Lampiran IV Uji Referensi Skripsi

Lampiran V Uji Plagiarisme

Lampiran VI Kartu Bimbingan Skripsi

Lampiran VII Tabel Durbin Watson

Lampiran VIII Tabel Distribusi T

Lampiran IX Tabel Distribusi F

Lampiran X Daftar Riwayat Hidup

