



# Analisis Pengaruh Profitabilitas, Ukuran Perusahaan, dan Leverage terhadap Nilai Perusahaan Subsektor Tekstil dan Garmen

Dila Rizki Fatihah\*, Arda Raditya Tantra

Fakultas Ekonomi Hukum dan Humaniora, Akuntansi Perpajakan, Universitas Ngudi Waluyo, Ungaran  
Jl. Diponegoro No.186, Ngablak, Gedanganak, Kec. Ungaran Tim., Kabupaten Semarang, Jawa Tengah, Indonesia

Email: <sup>1,\*</sup>[dilarizkifatihah@gmail.com](mailto:dilarizkifatihah@gmail.com), <sup>2</sup>[raditya@unw.ac.id](mailto:raditya@unw.ac.id)

Email Penulis Korespondensi: [dilarizkifatihah@gmail.com](mailto:dilarizkifatihah@gmail.com)

Submitted: 08/02/2026; Accepted: 26/02/2026; Published: 26/02/2026

**Abstrak**—Nilai perusahaan merupakan indikator penting dalam menilai kinerja dan keberlanjutan perusahaan, khususnya pada industri tekstil dan garmen yang menghadapi dinamika persaingan dan tekanan ekonomi. Penelitian ini bertujuan untuk menganalisis pengaruh profitabilitas, ukuran perusahaan, dan leverage terhadap nilai perusahaan pada subsektor tekstil dan garmen yang terdaftar di Bursa Efek Indonesia (BEI) periode 2021–2024. Metode penelitian yang digunakan adalah pendekatan kuantitatif dengan teknik analisis regresi linier berganda menggunakan perangkat lunak SPSS versi 29. Populasi penelitian mencakup seluruh perusahaan subsektor tekstil dan garmen yang terdaftar di BEI, dengan teknik pengambilan sampel purposive sampling sehingga diperoleh 15 perusahaan sebagai sampel. Setelah dilakukan eliminasi data outlier, jumlah observasi yang dianalisis sebanyak 42 observasi. Hasil penelitian menunjukkan bahwa profitabilitas yang diukur dengan Return on Assets (ROA) berpengaruh positif dan signifikan terhadap nilai perusahaan. Ukuran perusahaan yang diprosikan dengan logaritma natural total aset berpengaruh negatif dan signifikan terhadap nilai perusahaan. Sementara itu, leverage yang diukur menggunakan Debt to Equity Ratio (DER) berpengaruh positif dan signifikan terhadap nilai perusahaan. Secara simultan, profitabilitas, ukuran perusahaan, dan leverage berpengaruh signifikan terhadap nilai perusahaan subsektor tekstil dan garmen. Penelitian ini diharapkan dapat memberikan kontribusi bagi pengembangan literatur mengenai determinan nilai perusahaan serta menjadi referensi bagi investor dan manajemen dalam merumuskan strategi peningkatan kinerja dan pengelolaan struktur keuangan perusahaan.

**Kata Kunci:** Profitabilitas; Ukuran Perusahaan; Leverage; Nilai Perusahaan; Subsektor Tekstil dan Garmen; Bursa Efek Indonesia.

**Abstract**—Firm value is an important indicator in assessing corporate performance and sustainability, particularly in the textile and garment industry, which faces dynamic competition and economic pressures. This study aims to analyze the effect of profitability, firm size, and leverage on firm value in textile and garment subsector companies listed on the Bursa Efek Indonesia during the 2021–2024 period. The research employed a quantitative approach using multiple linear regression analysis with SPSS version 29. The population consisted of all textile and garment subsector companies listed on the exchange. Using purposive sampling, 15 companies were selected as the sample. After eliminating outliers, a total of 42 observations were analyzed. The results indicate that profitability, measured by Return on Assets (ROA), has a positive and significant effect on firm value. Firm size, proxied by the natural logarithm of total assets, has a negative and significant effect on firm value. Meanwhile, leverage, measured by the Debt to Equity Ratio (DER), has a positive and significant effect on firm value. Simultaneously, profitability, firm size, and leverage significantly affect firm value in the textile and garment subsector. This study is expected to contribute to the literature on the determinants of firm value and serve as a reference for investors and management in formulating strategies to improve corporate performance and optimize financial structure management.

**Keywords:** Profitability; Firm Size; Leverage; Firm Value; Textile and Garment Subsector; Indonesia Stock Exchange.

## 1. PENDAHULUAN

Pada beberapa tahun terakhir, perekonomian Indonesia menunjukkan pemulihan yang konsisten setelah terdampak pandemi, ditandai dengan pertumbuhan Produk Domestik Bruto (PDB) yang mencapai 5,05% pada tahun 2023 (BPS, 2024). Stabilitas ekonomi ini diikuti dengan meningkatnya aktivitas industri, perdagangan, serta investasi yang semakin memperkuat peran sektor korporasi dalam perekonomian nasional. Dalam kondisi tersebut, perusahaan dituntut untuk mampu mempertahankan kinerja usahanya agar tetap kompetitif di tengah dinamika ekonomi global maupun domestik.

Di Indonesia, sektor tekstil dan garmen merupakan salah satu pilar penting dalam perekonomian nasional karena berperan besar dalam penyerapan tenaga kerja dan ekspor nonmigas (Kemenperin, 2024). Berdasarkan data Badan Pusat Statistik (BPS) industri tekstil dan pakaian jadi menyumbang Rp 326,4 triliun terhadap Produk Domestik Bruto (PDB) nasional dan tumbuh sebesar 5,2% dibandingkan tahun sebelumnya (Ardianto, 2025). Namun, dalam beberapa tahun terakhir, sektor ini menghadapi tantangan signifikan seperti fluktuasi harga bahan baku, kenaikan biaya energi, serta persaingan ketat dari produk impor (Mislinawati et al., 2021). Kondisi tersebut mendorong perusahaan tekstil dan garmen untuk meningkatkan efisiensi produksi, melakukan inovasi, serta memperkuat struktur keuangan guna mempertahankan nilai perusahaannya.

Fenomena nyata terkait tekanan kinerja keuangan pada subsektor tekstil dan garmen dapat dilihat dari kasus PT Sri Rejeki Isman Tbk (Sritex), salah satu emiten besar di industri tersebut, yang pada periode 2021–2023 mengalami penurunan kinerja keuangan dan tekanan likuiditas akibat tingginya beban utang serta melemahnya permintaan global. Kondisi tersebut menyebabkan perusahaan menghadapi kesulitan dalam memenuhi kewajiban keuangannya dan menjalani proses restrukturisasi utang. Fenomena ini menunjukkan bahwa tingkat leverage yang tinggi dan menurunnya profitabilitas dapat berdampak signifikan terhadap nilai perusahaan serta persepsi investor terhadap prospek keberlanjutan perusahaan (Eurasiareview, 2025).



Menjaga keberlanjutan operasional perusahaan merupakan hal krusial dalam meningkatkan kesejahteraan pemegang saham yang tercermin melalui nilai perusahaan. Nilai perusahaan sering dikaitkan dengan harga saham, karena kenaikan harga saham mencerminkan peningkatan nilai perusahaan dan memberikan tingkat pengembalian (return) yang lebih tinggi bagi pemegang saham. Dalam kondisi persaingan bisnis yang semakin ketat, nilai perusahaan menjadi indikator penting yang menunjukkan kekuatan, stabilitas, dan prospek keberlanjutan perusahaan, yang tidak hanya diukur dari aspek keuangan, tetapi juga dari kemampuan membangun kepercayaan investor dan hubungan dengan pemangku kepentingan. Oleh karena itu, manajemen perlu menerapkan strategi yang efektif melalui inovasi, efisiensi operasional, dan penerapan tata kelola perusahaan yang baik (Good Corporate Governance) guna meningkatkan nilai perusahaan secara berkelanjutan (Dewi & Soedaryono, 2023).

Nilai perusahaan merupakan indikator utama yang mencerminkan keberhasilan manajemen dalam meningkatkan kesejahteraan pemegang saham. Nilai perusahaan umumnya dikaitkan dengan harga saham, karena peningkatan harga saham mencerminkan meningkatnya kepercayaan investor terhadap prospek perusahaan (Dewi & Soedaryono, 2023). Dalam perspektif pasar modal, nilai perusahaan juga mencerminkan persepsi investor terhadap stabilitas keuangan, efektivitas manajemen, serta prospek keberlanjutan usaha.

Secara teoritis, nilai perusahaan dipengaruhi oleh berbagai faktor internal, terutama faktor fundamental keuangan seperti profitabilitas, ukuran perusahaan, dan leverage. Profitabilitas mencerminkan kemampuan perusahaan dalam menghasilkan laba, ukuran perusahaan menunjukkan skala dan kapasitas sumber daya, sedangkan leverage mencerminkan struktur pendanaan dan tingkat risiko keuangan perusahaan.

Penelitian terdahulu menunjukkan hasil yang beragam terkait pengaruh faktor-faktor tersebut terhadap nilai perusahaan. Sejumlah penelitian menemukan bahwa profitabilitas berpengaruh positif dan signifikan terhadap nilai perusahaan karena laba yang tinggi memberikan sinyal positif kepada investor. Temuan tersebut didukung oleh Carolin & Susilawati (2024), Putra et al. (2023), Nadhilah et al. (2022), serta Widyastuti et al. (2022). Namun, penelitian lain menunjukkan bahwa profitabilitas tidak selalu berpengaruh signifikan terhadap nilai perusahaan, karena investor juga mempertimbangkan prospek pertumbuhan dan keberlanjutan usaha. Hasil tersebut ditunjukkan dalam penelitian Muharramah dan Hakim (2021), Dewi dan Soedaryono (2023), serta Prasetyo & Hermawan (2023).

Hasil penelitian terdahulu juga menunjukkan temuan yang tidak konsisten pada variabel ukuran perusahaan. Beberapa penelitian menyatakan bahwa ukuran perusahaan berpengaruh positif terhadap nilai perusahaan karena perusahaan yang lebih besar dianggap memiliki stabilitas yang lebih tinggi serta kemudahan dalam memperoleh akses pendanaan. Temuan tersebut didukung oleh penelitian Vianti et al. (2023) serta Sukanti & Rahmawati (2023). Namun, penelitian lain menemukan bahwa ukuran perusahaan dapat berpengaruh negatif atau tidak signifikan terhadap nilai perusahaan, karena perusahaan yang berskala besar cenderung menghadapi kompleksitas operasional dan potensi inefisiensi dalam pengelolaan sumber daya. Hasil tersebut ditunjukkan dalam penelitian Carolin dan Susilawati (2024), Kusumaningrum & Iswara (2022) serta Gunawan (2025).

Ketidakkonsistenan temuan juga terjadi pada variabel leverage. Sejumlah penelitian menunjukkan bahwa leverage berpengaruh positif terhadap nilai perusahaan selama berada pada tingkat yang optimal, karena penggunaan utang dapat meningkatkan kapasitas pendanaan dan potensi pertumbuhan perusahaan. Temuan ini didukung oleh Kusumaningrum dan Iswara (2022) serta Putra et al. (2023). Namun, penelitian lain menunjukkan bahwa leverage justru berdampak negatif terhadap nilai perusahaan karena meningkatkan risiko keuangan dan potensi terjadinya financial distress. Hasil tersebut ditemukan dalam penelitian Muharramah dan Hakim (2021) serta Vianti et al. (2023).

Nilai perusahaan merupakan indikator penting yang mencerminkan persepsi investor terhadap kinerja dan prospek suatu entitas bisnis. Pada subsektor tekstil dan garmen, fluktuasi nilai perusahaan dalam beberapa tahun terakhir menunjukkan kondisi yang kurang stabil, terutama pada periode pascapandemi ketika perusahaan menghadapi tekanan biaya produksi, persaingan global, serta perubahan permintaan pasar. Kondisi tersebut menimbulkan ketidakpastian bagi investor dalam menilai kemampuan perusahaan dalam menciptakan nilai jangka panjang. Di sisi lain, faktor internal seperti profitabilitas, ukuran perusahaan, dan leverage diyakini memiliki peran dalam menentukan nilai perusahaan, namun pengaruh ketiga faktor tersebut belum menunjukkan pola yang konsisten pada perusahaan tekstil dan garmen yang terdaftar di Bursa Efek Indonesia, sehingga diperlukan pengujian empiris lebih lanjut untuk memperoleh bukti yang lebih aktual dan relevan dengan kondisi terbaru.

Beragamnya hasil penelitian tersebut menunjukkan adanya research gap, yaitu belum adanya kesimpulan yang konsisten mengenai pengaruh profitabilitas, ukuran perusahaan, dan leverage terhadap nilai perusahaan. Selain itu, sebagian besar penelitian sebelumnya masih berfokus pada sektor manufaktur secara umum dan menggunakan periode sebelum dinamika ekonomi pascapandemi.

Kebaruan ilmiah penelitian ini terletak pada pengujian kembali pengaruh profitabilitas, ukuran perusahaan, dan leverage terhadap nilai perusahaan secara simultan pada subsektor tekstil dan garmen yang terdaftar di Bursa Efek Indonesia dengan menggunakan data terbaru periode 2021–2024, yang masih relatif terbatas dalam kajian empiris sebelumnya. Selain itu, penelitian ini secara khusus menyoroti karakteristik unik subsektor tekstil dan garmen yang menghadapi tekanan biaya dan persaingan global.

Berdasarkan latar belakang dan celah penelitian tersebut, permasalahan penelitian ini adalah apakah profitabilitas, ukuran perusahaan, dan leverage berpengaruh terhadap nilai perusahaan. Oleh karena itu, penelitian ini bertujuan untuk menganalisis pengaruh profitabilitas, ukuran perusahaan, dan leverage terhadap nilai perusahaan pada subsektor tekstil dan garmen yang terdaftar di Bursa Efek Indonesia periode 2021–2024.



Penelitian ini diharapkan memberikan kontribusi baik secara teoritis maupun praktis. Secara teoritis, penelitian ini memperkaya literatur terkait faktor-faktor yang memengaruhi nilai perusahaan, khususnya dalam konteks sektor tekstil dan garmen pada periode terbaru. Secara empiris, penelitian ini memberikan bukti mengenai pengaruh profitabilitas, ukuran perusahaan, dan leverage terhadap nilai perusahaan menggunakan data terkini periode 2021–2024. Secara praktis, hasil penelitian ini diharapkan dapat menjadi bahan pertimbangan bagi investor dalam pengambilan keputusan investasi serta bagi manajemen perusahaan dalam merumuskan strategi peningkatan nilai perusahaan.

## 2. METODE PENELITIAN

### 2.1 Jenis Penelitian Serta Populasi dan Sampel

Penelitian ini menggunakan pendekatan kuantitatif dengan desain penelitian kausal, yang bertujuan untuk menganalisis pengaruh profitabilitas, ukuran perusahaan, dan leverage terhadap nilai perusahaan. Jenis data yang digunakan adalah data sekunder yang bersumber dari laporan keuangan tahunan dan annual report perusahaan subsektor tekstil dan garmen yang terdaftar di Bursa Efek Indonesia (BEI) selama periode 2021–2024.

Populasi penelitian mencakup seluruh perusahaan subsektor tekstil dan garmen yang terdaftar di Bursa Efek Indonesia (BEI) selama periode 2021–2024 yang terdiri dari 20 perusahaan. Teknik pengambilan sampel menggunakan purposive sampling. Adapun kriteria pemilihan sampel dapat dilihat pada Tabel 1 berikut:

**Tabel 1.** Kriteria Pengambilan Sampel

No.	Kriteria	Nilai
1	Perusahaan subsektor tekstil dan garment yang terdaftar di bursa efek Indonesia pada tahun 2021- 2024	20
2	Perusahaan yang tidak mempublikasikan laporan keuangan tahunan (Annual Report) secara konsisten pada 2021-2024.	(5)
3	Jumlah sampel penelitian tahun 2021-2024.	15
4	Tahun pengamatan	4
5	Total sampel dalam penelitian 15 x 4	60

Berdasarkan kriteria pada Tabel 1 tersebut, diperoleh 15 perusahaan sebagai sampel penelitian dengan total 60 unit observasi. Namun, setelah dilakukan proses eliminasi data outlier, jumlah observasi yang dianalisis dalam penelitian ini menjadi 42 observasi.

### 2.2 Definisi Operasional Variabel

#### 2.2.1 Nilai Perusahaan

Nilai perusahaan merupakan persepsi investor terhadap tingkat keberhasilan manajer dalam menghasilkan sumber daya perusahaan yang dipercayakan kepadanya yang sering dihubungkan dengan harga saham. Semakin tinggi harga saham, semakin besar pula nilai perusahaan yang dipersepsikan pasar. Nilai perusahaan yang kuat juga meningkatkan tingkat kepercayaan investor terhadap stabilitas dan kinerja perusahaan. Metode pengukuran nilai perusahaan dalam penelitian ini menggunakan price book value (PBV). PBV dapat dihitung menggunakan rumus yang ditampilkan pada Persamaan (1) berikut.

$$PBV = \frac{\text{Harga Saham}}{\text{Nilai Buku}} \quad (1)$$

#### 2.2.2 Profitabilitas

Profitabilitas menunjukkan kemampuan perusahaan dalam menghasilkan laba selama satu periode akuntansi. Rasio ini digunakan untuk menilai efektivitas manajemen dalam mengelola aset sehingga dapat menghasilkan keuntungan. Pada penelitian ini, profitabilitas diukur menggunakan Return on Assets (ROA). ROA mencerminkan seberapa besar laba bersih yang mampu diperoleh perusahaan dari total aset yang digunakan dalam operasionalnya. Semakin tinggi nilai ROA, semakin efisien perusahaan dalam memanfaatkan aset untuk menghasilkan laba.

$$ROA = \frac{\text{Laba Bersih}}{\text{Total Aset}} \times 100\% \quad (2)$$

#### 2.2.3 Ukuran Perusahaan

Ukuran perusahaan merupakan indikator yang menunjukkan besar kecilnya suatu perusahaan, yang mencerminkan kemampuan dalam mengelola sumber daya, stabilitas usaha, serta daya saing di pasar. Perusahaan dengan ukuran yang lebih besar cenderung memiliki total aset yang lebih tinggi, volume penjualan yang lebih besar, serta akses yang lebih luas terhadap sumber pendanaan dibandingkan dengan perusahaan berukuran kecil. Dalam penelitian ini, ukuran perusahaan diprosikan menggunakan total aset karena mencerminkan keseluruhan sumber daya ekonomi yang



dimiliki perusahaan dalam menjalankan aktivitas operasionalnya. Pengukuran ukuran perusahaan dilakukan dengan menggunakan logaritma natural dari total aset.

$$\text{Size} = \ln(\text{Total Aset}) \quad (3)$$

#### 2.2.4 Leverage

Leverage merupakan kebijakan perusahaan terkait dengan besarnya utang yang digunakan untuk membiayai operasional perusahaan. Leverage dapat diukur dengan indikator DER (Debt to Equity Ratio). Analisis Debt to Equity (DER) merupakan rasio yang menggambarkan komposisi atau struktur modal perusahaan yang digunakan sebagai sumber pendanaan usaha.

$$\text{DER} = \frac{\text{Total Hutang}}{\text{Total Ekuitas}} \times 100\% \quad (4)$$

### 2.3 Hipotesis Penelitian

#### 2.3.1 H1: Profitabilitas (ROA) berpengaruh positif dan signifikan terhadap nilai perusahaan (PBV).

Menurut Kusumaningrum & Iswara (2022), profitabilitas yang tinggi memberikan sinyal positif bagi investor mengenai kinerja perusahaan. Peningkatan minat investor tersebut mendorong permintaan saham, sehingga dapat menaikkan harga saham dan pada akhirnya meningkatkan nilai perusahaan. Sejalan dengan itu, Carolin & Susilawati (2024) menegaskan bahwa profitabilitas yang tinggi menjadi indikator bahwa perusahaan memiliki potensi pertumbuhan sekaligus risiko yang lebih rendah, sehingga berdampak positif pada nilai perusahaan.

Selain itu, profitabilitas yang stabil dari waktu ke waktu juga memberikan sinyal good news kepada pasar. Sucita dan Ratnadi (2023) menyatakan bahwa pola pertumbuhan laba yang konsisten memperkuat kepercayaan investor terhadap prospek perusahaan sesuai teori sinyal, sehingga mendorong peningkatan permintaan saham dan berdampak pada naiknya nilai perusahaan. Hal tersebut diperkuat oleh temuan Sukanti & Rahmawati (2023) yang membuktikan bahwa profitabilitas yang diukur melalui Return on Assets (ROA) berpengaruh positif terhadap nilai perusahaan yang tercermin dalam Price to Book Value (PBV). Artinya, semakin efektif perusahaan mengelola aset menjadi laba, semakin tinggi pula penilaian pasar terhadap perusahaan.

Temuan tersebut konsisten dengan berbagai penelitian sebelumnya yang juga mendukung pengaruh positif profitabilitas terhadap nilai perusahaan seperti Valencia (2025), Nadhilah et al. (2022), serta Gunawan (2025) yang menyatakan bahwa profitabilitas yang tinggi meningkatkan kepercayaan investor dan berdampak pada peningkatan nilai perusahaan dan turut memperkuat bukti bahwa profitabilitas merupakan faktor penting yang mampu mendorong kenaikan nilai perusahaan.

#### 2.3.2 H2: Ukuran perusahaan (SIZE) berpengaruh positif dan signifikan terhadap nilai perusahaan (PBV).

Ukuran perusahaan merupakan indikator yang mencerminkan skala serta kapasitas operasional suatu entitas bisnis. Sukanti & Rahmawati (2023) menjelaskan bahwa perusahaan dengan ukuran besar cenderung lebih dipercaya oleh investor karena memiliki kemampuan lebih tinggi dalam mengakses pendanaan. Semakin besar ukuran perusahaan, semakin besar pula kapasitasnya dalam memperoleh sumber dana baik dari internal maupun eksternal. Perusahaan besar juga dipersepsikan memiliki struktur organisasi yang lebih mapan, sistem operasional yang stabil, serta ketahanan terhadap fluktuasi pasar, sehingga dinilai memiliki tingkat risiko yang lebih rendah.

Dari perspektif Teori Sinyal, ukuran perusahaan yang besar memberikan sinyal positif kepada investor mengenai stabilitas operasional, ketahanan risiko, dan prospek pertumbuhan perusahaan. Perusahaan besar dipandang memiliki sumber daya yang lebih kuat untuk mempertahankan kinerja dan nilai perusahaan, termasuk ketika menghadapi tekanan pasar atau penurunan laba (Vianti et al., 2023). Informasi mengenai besarnya skala usaha dan luasnya aktivitas perusahaan menjadi sinyal yang dipercaya (credible signal) mengenai kemampuan perusahaan dalam menciptakan nilai jangka panjang.

Temuan Putri et al. (2024) turut memperkuat bukti bahwa ukuran perusahaan berpengaruh positif dan signifikan terhadap nilai perusahaan. Perusahaan berukuran besar dinilai lebih fleksibel dalam memanfaatkan kapasitas operasionalnya untuk meningkatkan nilai perusahaan, sehingga investor memberikan penilaian positif terhadap prospek keuntungannya.

#### 2.3.3 H3: Leverage (DER) berpengaruh positif terhadap nilai perusahaan (PBV).

Leverage merupakan rasio yang menunjukkan sejauh mana perusahaan menggunakan utang untuk membiayai aktivitas operasional maupun investasinya (Vianti et al., 2023). Penggunaan utang dapat memberikan efek pengungkit (financial leverage) yang memungkinkan perusahaan meningkatkan kemampuan menghasilkan laba selama dana utang digunakan secara produktif. Dengan pengelolaan yang efisien, tingkat leverage yang optimal dapat meningkatkan laba operasi serta memperkuat nilai perusahaan.

Leverage yang dikelola secara tepat mampu meningkatkan nilai perusahaan selama proporsi utangnya berada pada tingkat yang optimal. Pada kondisi tersebut, utang tidak hanya menambah kapasitas ekspansi dan produktivitas, tetapi juga menghasilkan laba yang lebih besar daripada beban bunga yang ditanggung. Kemampuan perusahaan



mengoptimalkan struktur modal ini sekaligus memberikan sinyal positif kepada investor mengenai efektivitas manajemen dalam mengelola risiko dan meningkatkan kinerja keuangan.

Temuan penelitian sebelumnya mendukung hubungan positif antara leverage dan nilai perusahaan. Kusumaningrum & Iswara (2022) menunjukkan bahwa nilai DER yang tinggi dapat meningkatkan nilai perusahaan karena penggunaan utang yang efektif mampu menghasilkan keuntungan dan memperkuat posisi perusahaan di mata investor. Carolin & Susilawati (2024) juga menemukan pengaruh signifikan dengan arah positif, yang mengindikasikan bahwa utang digunakan sebagai tambahan sumber pendanaan untuk membiayai operasional dan pengembangan bisnis. Selanjutnya, Dewi & Soedaryono (2023) menegaskan bahwa leverage yang tinggi dapat menciptakan prospek perusahaan yang lebih menguntungkan, menarik minat investor, dan meningkatkan permintaan saham sehingga mendorong kenaikan nilai perusahaan.

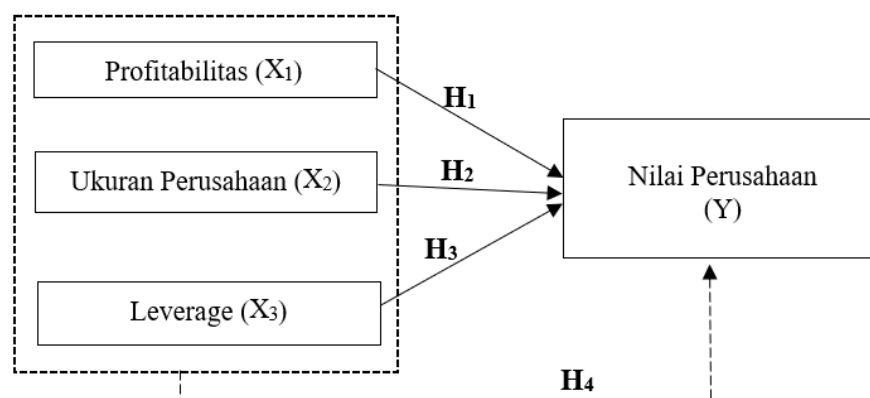
### 2.3.4 H<sub>4</sub> : Profitabilitas (ROA), ukuran perusahaan (SIZE), dan leverage (DER) secara simultan berpengaruh terhadap nilai perusahaan (PBV).

Menurut Teori Sinyal (Signaling Theory) yang dikemukakan oleh Spence, perusahaan dapat memberikan sinyal kepada pasar melalui informasi keuangannya. Informasi yang disampaikan melalui laporan keuangan bertujuan untuk mengurangi asimetri informasi antara manajemen perusahaan dan investor. Variabel-variabel seperti profitabilitas, ukuran perusahaan, dan leverage merupakan sinyal penting yang mencerminkan kondisi serta prospek perusahaan di masa mendatang.

Profitabilitas memberikan sinyal mengenai kemampuan perusahaan menghasilkan laba serta efektivitas manajemen dalam mengelola sumber daya. Ukuran perusahaan menjadi sinyal mengenai kapasitas, stabilitas, serta kekuatan perusahaan dalam menghadapi persaingan dan risiko bisnis. Sementara itu, leverage mencerminkan kebijakan pendanaan yang menunjukkan sejauh mana perusahaan memanfaatkan utang untuk mendukung aktivitas operasional maupun ekspansi. Ketika ketiga sinyal tersebut menunjukkan kondisi yang baik, investor akan menilai perusahaan memiliki prospek positif, sehingga meningkatkan permintaan terhadap saham dan akhirnya menaikkan nilai perusahaan.

## 2.4 Kerangka Konseptual

Penelitian ini menggunakan tiga variabel independen, yaitu profitabilitas, ukuran perusahaan, dan leverage serta satu variabel dependen yaitu nilai perusahaan. Hubungan antar variabel digambarkan dalam model penelitian pada Gambar 1 berikut.



**Gambar 1.** Kerangka Konseptual Penelitian

Gambar 1 menunjukkan model penelitian yang menggambarkan hubungan antara variabel independen dan variabel dependen dalam penelitian ini. Profitabilitas, ukuran perusahaan, dan leverage diposisikan sebagai variabel independen yang diduga memengaruhi nilai perusahaan sebagai variabel dependen. Arah panah pada model penelitian menunjukkan hubungan kausal antarvariabel yang akan diuji secara empiris melalui analisis regresi linier berganda. Model penelitian ini disusun berdasarkan landasan teori serta hasil penelitian terdahulu, dan menjadi dasar dalam perumusan hipotesis penelitian.

## 2.5 Teknik Analisis dan Pengujian

Dalam penelitian ini, metode analisis yang digunakan untuk menguji hipotesis adalah regresi berganda. Regresi berganda merupakan teknik statistik yang digunakan untuk mengetahui pengaruh beberapa variabel independen terhadap satu variabel dependen. Model regresi dalam penelitian ini digunakan untuk menganalisis pengaruh profitabilitas, ukuran perusahaan, dan leverage terhadap nilai perusahaan. Adapun model yang digunakan adalah sebagai berikut:

$$Y = \beta_0 + \beta_1 X_1 + \beta_2 X_2 + \beta_3 X_3 + \varepsilon$$

(5)



Variabel Y merepresentasikan variabel nilai perusahaan, sementara  $X_1$  adalah variabel profitabilitas,  $X_2$  adalah variabel ukuran perusahaan, dan  $X_3$  adalah variabel leverage. Konstanta (intercept) dilambangkan dengan  $\beta_0$ , koefisien regresi ( $\beta$ ) menunjukkan seberapa besar pengaruh masing-masing variabel independen terhadap variabel dependen, dan Istilah kesalahan (error term) dilambangkan  $\varepsilon$ .

### 3. HASIL DAN PEMBAHASAN

#### 3.1 Hasil Pengujian

##### 3.1.1 Uji Statistik Deskriptif

Sebelum dilakukan pengujian hipotesis menggunakan analisis regresi linier, terlebih dahulu dilakukan analisis statistik deskriptif untuk memperoleh gambaran umum mengenai karakteristik data penelitian. Statistik deskriptif digunakan untuk memberikan gambaran umum data penelitian yang dilihat dari jumlah sampel, nilai minimum, nilai maksimum, nilai rata-rata (mean), serta standar deviasi. Hasil analisis statistik deskriptif tersebut selanjutnya disajikan pada Tabel 2, yang memberikan gambaran mengenai sebaran dan kecenderungan data perusahaan subsektor garmen dan tekstil yang terdaftar di Bursa Efek Indonesia (BEI) selama periode 2021–2024.

**Tabel 2.** Hasil Uji Statistik Deskriptif

Variabel	N	Minimum	Maximum	Mean	Std. Deviasi
Profitabilitas	42	-5.31	12.05	2.6793	4.09176
Ukuran Perusahaan	42	26.07	30.25	28.1279	1.15648
Leverage	42	-1.25	2.77	1.1750	.93597
PBV	42	-.01	3.88	1.1174	.98662

Berdasarkan Tabel 2, variabel profitabilitas diproksikan dengan ROA memiliki nilai minimum sebesar  $-5,31$  dan nilai maksimum sebesar  $12,05$ . Nilai rata-rata ROA sebesar  $2,6793$  menunjukkan bahwa secara umum perusahaan dalam mampu menghasilkan laba, meskipun masih terdapat beberapa perusahaan yang berada pada kondisi rugi. Nilai standar deviasi sebesar  $4,09176$  yang lebih besar dibandingkan nilai rata-ratanya mencerminkan adanya variasi tingkat profitabilitas yang cukup signifikan antarperusahaan. Ukuran perusahaan menunjukkan nilai minimum sebesar  $26,07$  dan nilai maksimum sebesar  $30,25$ , dengan nilai rata-rata sebesar  $28,1279$ . Hasil tersebut mengindikasikan bahwa sebagian besar perusahaan memiliki skala usaha yang relatif besar. Nilai standar deviasi sebesar  $1,15648$  yang lebih kecil dibandingkan nilai rata-ratanya menunjukkan bahwa variasi ukuran perusahaan antarobservasi tergolong rendah. Leverage perusahaan memiliki nilai minimum sebesar  $-1,25$  dan nilai maksimum sebesar  $2,77$ . Nilai rata-rata sebesar  $1,1750$  mengindikasikan bahwa perusahaan secara umum menggunakan utang sebagai salah satu sumber pendanaan dalam struktur modalnya. Nilai standar deviasi sebesar  $0,93597$  yang lebih kecil dari nilai rata-ratanya menunjukkan bahwa tingkat leverage antarperusahaan relatif tidak terlalu beragam setelah penghapusan data ekstrem. Nilai perusahaan menunjukkan nilai minimum sebesar  $-0,01$  dan nilai maksimum sebesar  $3,88$ . Rata-rata sebesar  $1,1174$  mengindikasikan bahwa perusahaan memperoleh penilaian pasar yang sedikit lebih tinggi dibandingkan nilai bukunya. Sementara itu, nilai standar deviasi sebesar  $0,98662$  yang lebih rendah dari nilai rata-ratanya menunjukkan bahwa persepsi pasar terhadap perusahaan relatif stabil.

##### 3.1.2 Uji Normalitas

Pada penelitian ini, pengujian normalitas dilakukan menggunakan One-Sample Kolmogorov–Smirnov (K–S) Test terhadap nilai unstandardized residual. Data dinyatakan berdistribusi normal apabila nilai Asymp. Sig. (2-tailed) lebih besar dari  $0,05$ . Pengujian ini bertujuan untuk memastikan terpenuhinya asumsi normalitas sehingga model regresi menghasilkan estimasi yang valid.

**Tabel 3.** Hasil Uji Normalitas

Kolmogorov-Smirnov Z	0.069
Asymp. Sig. (2-tailed)	0.200

Berdasarkan Tabel 3, hasil pengujian Kolmogorov–Smirnov menghasilkan nilai Asymp. Sig. (2-tailed) sebesar  $0,200$ , yang berada di atas tingkat signifikansi. Selain itu, nilai Monte Carlo Sig. (2-tailed) sebesar  $0,882$  juga menunjukkan hasil yang lebih besar dari batas signifikansi yang ditetapkan. Temuan tersebut mengindikasikan bahwa sebaran residual telah mengikuti pola distribusi normal.

##### 3.1.3 Uji Multikolinearitas

Pengujian multikolinearitas dilakukan sebagai langkah untuk memastikan bahwa variabel independen dalam model regresi tidak saling berkorelasi secara kuat. Indikasi multikolinearitas dianalisis melalui nilai tolerance dan Variance Inflation Factor (VIF). Model dinyatakan tidak mengalami multikolinearitas apabila nilai Tolerance lebih besar dari  $0,1$  dan nilai VIF kurang dari  $10$ .



**Tabel 4.** Hasil Uji Normalitas

Model	Collinearity Statistics	
	Tolerance	VIF
(Constant)		
Profitabilitas	0.961	1.041
Ukuran Perusahaan	0.875	1.143
Leverage	0.904	1.106

Berdasarkan Tabel 4, hasil pengujian multikolinieritas menunjukkan bahwa variabel profitabilitas (ROA) memiliki nilai tolerance sebesar 0,961 dengan VIF 1,041. Variabel ukuran perusahaan (SIZE) mencatat nilai tolerance 0,875 dan VIF 1,143, sedangkan variabel leverage (DER) memiliki nilai tolerance sebesar 0,904 dengan VIF 1,106. Seluruh variabel independen memiliki nilai tolerance di atas 0,10 dan nilai VIF di bawah 10, sehingga dapat disimpulkan bahwa model regresi tidak mengandung gejala multikolinieritas.

**3.1.4 Uji Autokorelasi**

Uji autokorelasi dilakukan untuk mengetahui apakah terdapat korelasi antara residual pada periode pengamatan yang berbeda. Model regresi dinyatakan layak apabila residual bersifat acak dan tidak menunjukkan pola tertentu berdasarkan urutan waktu. Pengujian autokorelasi dalam penelitian ini dilakukan dengan menggunakan statistik Durbin–Watson (DW). Model dinyatakan bebas dari autokorelasi apabila nilai DW berada pada rentang yang memenuhi kriteria bebas autokorelasi.

**Tabel 5.** Hasil Uji Autokorelasi

Model	R	R Square	Adjusted R Square	Std. Error of the Estimate	Durbin-Watson
1	0.664	0.441	0.397	0.765	0.902

Berdasarkan Tabel 5, pengujian autokorelasi dilakukan dengan menerapkan statistik Durbin–Watson (DW) diperoleh nilai sebesar 0,902. Berdasarkan 42 observasi dan tiga variabel independen, nilai batas bawah (dL) ditetapkan sebesar 1,36 dan batas atas (dU) sebesar 1,66, yang menghasilkan nilai  $4 - dU$  sebesar 2,34. Karena nilai DW lebih kecil dibandingkan dL, maka model regresi awal mengalami indikasi autokorelasi positif.

Sebagai upaya menangani indikasi autokorelasi yang terjadi, penelitian ini menerapkan metode Cochran–Orcutt. Metode ini merupakan transformasi model regresi dengan memasukkan nilai lag pada variabel yang dianalisis. Penerapan metode tersebut bertujuan untuk mereduksi keterkaitan residual antarperiode, sehingga model regresi yang dihasilkan menjadi lebih reliabel dan memenuhi asumsi klasik.

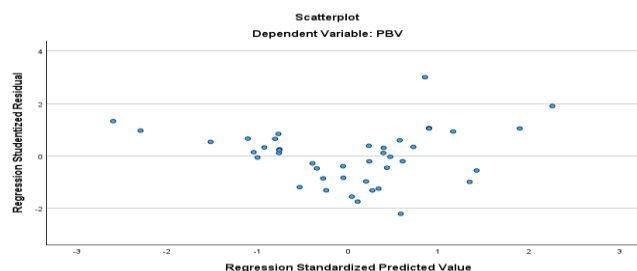
**Tabel 6.** Hasil Uji Autokorelasi dengan Cochran–Orcutt

Model	R	R Square	Adjusted R Square	Std. Error of the Estimate	Durbin-Watson
1	.663 <sup>a</sup>	.440	0.395	.638	1.695

Berdasarkan Tabel 6, hasil pengujian ulang setelah penerapan metode Cochran–Orcutt diperoleh nilai Durbin–Watson sebesar 1,695, yang berada di antara batas dU dan  $4 - dU$  ( $1,66 < 1,695 < 2,34$ ). Pengujian menunjukkan bahwa model regresi yang digunakan tidak mengalami autokorelasi, sehingga asumsi klasik dalam penelitian ini telah terpenuhi.

**3.1.5 Uji Heteroskedastisitas**

Uji heteroskedastisitas bertujuan untuk mengetahui apakah varians residual dalam model regresi bersifat konstan pada seluruh pengamatan. Pengujian heteroskedastisitas dilakukan dengan menggunakan grafik scatterplot antara nilai prediksi variabel dependen (ZPRED) dan residual (SRESID). Model dinyatakan tidak mengandung gejala heteroskedastisitas apabila sebaran titik tidak membentuk pola tertentu dan tersebar secara acak di atas maupun di bawah nilai nol.



**Gambar 2.** Hasil Uji Heteroskedastisitas



Berdasarkan Gambar 2, hasil pengamatan grafik menunjukkan sebaran titik residual tersebar tidak beraturan di sekitar garis nol pada sumbu Y tanpa adanya pola tertentu. Penyebaran data juga tidak terfokus pada satu sisi serta tidak menunjukkan pola sistematis. Kondisi ini mengindikasikan bahwa model regresi memiliki varians residual yang stabil, sehingga tidak ditemukan gejala heteroskedastisitas.

### 3.1.6 Uji Regresi Linier Berganda

Pengujian regresi linier berganda dilakukan untuk menganalisis pengaruh lebih dari satu variabel independen terhadap satu variabel dependen dalam satu model analisis. Melalui analisis ini, dapat diketahui arah dan besarnya pengaruh profitabilitas, ukuran perusahaan, dan leverage terhadap nilai perusahaan.

**Tabel 7.** Hasil Uji Regresi Linier Berganda

Variabel	B	t	Sig.
(Constant)	17.632	5.598	<,001
ROA	.073	2.460	0.019
SIZE	-.583	-5.274	<,001
DER	0.264	1.964	0.047

Uji regresi linier berganda pada Tabel 6 menghasilkan model persamaan:

$$PBV = 17,632 + 0,073 ROA + 0,583 SIZE + 0,264 DER + \epsilon \tag{6}$$

Berdasarkan Tabel 7, hasil analisis regresi menunjukkan bahwa nilai konstanta sebesar 17,632 mengindikasikan nilai perusahaan (PBV) ketika ROA, SIZE, dan DER diasumsikan konstan. Koefisien ROA yang bernilai positif sebesar 0,073 menunjukkan bahwa peningkatan profitabilitas cenderung meningkatkan nilai perusahaan. Sebaliknya, koefisien SIZE sebesar -0,583 mengindikasikan bahwa peningkatan ukuran perusahaan berpengaruh negatif terhadap nilai perusahaan. Sementara itu, koefisien DER sebesar 0,264 menunjukkan bahwa leverage berpengaruh positif terhadap nilai perusahaan.

### 3.1.7 Uji Hipotesis (Uji t)

Pengujian t bertujuan untuk mengetahui sejauh mana masing-masing variabel independen secara individual berperan dalam memengaruhi variabel dependen. Keputusan penerimaan atau penolakan hipotesis ditentukan berdasarkan perbandingan antara nilai signifikansi hasil analisis dengan batas signifikansi sebesar 0,05.

Penilaian terhadap peran setiap variabel independen secara individual terhadap variabel dependen dilakukan melalui pengujian t. Penentuan atas hipotesis penelitian ditetapkan dengan membandingkan nilai signifikansi hasil analisis terhadap batas signifikansi 0,05.

**Tabel 8.** Hasil Uji Parsial (Uji t)

Variabel	B	t	Sig.
(Constant)	17.632	5.598	<,001
ROA	.073	2.460	0.019
SIZE	-.583	-5.274	<,001
DER	0.264	1.964	0.047

Berdasarkan Tabel 8, pengujian parsial (uji t), dapat disimpulkan bahwa profitabilitas memiliki pengaruh positif dan signifikan terhadap nilai perusahaan yang diprosikan dengan Price to Book Value (PBV), yang ditunjukkan oleh nilai signifikansi sebesar 0,019 (< 0,05), sehingga hipotesis pertama diterima. Selanjutnya, ukuran perusahaan menunjukkan nilai signifikansi < 0,001 (< 0,05) dengan koefisien regresi negatif, yang mengindikasikan bahwa ukuran perusahaan berpengaruh negatif dan signifikan terhadap nilai perusahaan, sehingga hipotesis kedua yang menyatakan pengaruh positif ukuran perusahaan terhadap nilai perusahaan ditolak. Sementara itu, leverage memiliki nilai signifikansi sebesar 0,047 (< 0,05) dengan koefisien regresi positif, yang menunjukkan bahwa leverage berpengaruh positif dan signifikan terhadap nilai perusahaan, sehingga hipotesis ketiga diterima.

### 3.1.8 Uji Koefisien Determinasi (R2)

Pengujian koefisien determinasi digunakan untuk mengetahui sejauh mana variabel profitabilitas, ukuran perusahaan, dan leverage mampu menjelaskan perubahan pada variabel dependen. Dalam penelitian ini, ukuran yang digunakan adalah Adjusted R Square, karena mampu memberikan estimasi yang lebih akurat pada model regresi dengan lebih dari satu variabel independen.

**Tabel 9.** Hasil Uji Koefisien Determinasi (R2)

Model	R	R Square	Adjusted R Square	Std. Error of the Estimate
1	0.664 <sup>a</sup>	0.441	0.397	0.76595



Berdasarkan Tabel 9, nilai Adjusted R Square sebesar 0,397 atau 39,7%. Hal ini menunjukkan bahwa variabel ROA, SIZE, dan DER mampu menjelaskan variasi nilai perusahaan sebesar 39,7%, sedangkan sisanya sebesar 60,3% dijelaskan oleh variabel lain di luar model penelitian.

### 3.1.9 Uji Layak Model (Uji F)

Pengujian simultan dilakukan untuk melihat apakah variabel independen yang dimasukkan dalam model memiliki pengaruh secara bersama-sama terhadap variabel dependen. Melalui pengujian ini, dapat diketahui apakah model yang dibangun mampu menjelaskan hubungan antarvariabel secara keseluruhan, dimana model regresi dinyatakan memenuhi kriteria kelayakan apabila Sig. berada di bawah 0,05.

**Tabel 10.** Hasil Uji Simultan (Uji F)

Model	Sum of Squares	df	Mean Square	F	Sig.
Regression	17.616	3	5.872	10.009	<,001 <sup>b</sup>
Residual	22.294	38	.587		
Total	39.910	41			

Berdasarkan Tabel 10, nilai signifikansi yang diperoleh berada di bawah batas 0,05, yakni < 0,001, yang menunjukkan bahwa profitabilitas, ukuran perusahaan, dan leverage secara simultan berpengaruh signifikan terhadap nilai perusahaan. Hasil tersebut mengindikasikan bahwa model analisis yang digunakan telah memenuhi kriteria kelayakan dan mampu menjelaskan hubungan antarvariabel penelitian.

## 3.2 Pembahasan

Berdasarkan hasil pengujian penelitian mengenai pengaruh profitabilitas, ukuran perusahaan, dan leverage terhadap nilai perusahaan pada subsektor tekstil dan garmen yang tercatat di BEI periode 2021–2024, diperoleh hasil pembahasan sebagai berikut.

### 3.2.1 Profitabilitas terhadap Nilai Perusahaan

Hasil penelitian menunjukkan bahwa profitabilitas yang diukur dengan Return on Assets (ROA) berpengaruh positif dan signifikan terhadap nilai perusahaan. Temuan ini menegaskan bahwa kemampuan perusahaan dalam menghasilkan laba menjadi sinyal penting bagi investor dalam menilai kinerja dan prospek perusahaan. Perusahaan dengan tingkat profitabilitas yang tinggi dipersepsikan memiliki efektivitas operasional dan manajemen aset yang baik, sehingga meningkatkan kepercayaan pasar dan berdampak pada kenaikan nilai perusahaan.

Dalam konteks industri tekstil dan garmen yang menghadapi tekanan biaya dan persaingan tinggi, kemampuan mempertahankan profitabilitas menunjukkan efisiensi operasional dan daya saing perusahaan. Temuan ini mendukung teori sinyal yang menyatakan bahwa informasi laba digunakan investor sebagai dasar pengambilan keputusan investasi.

Hasil penelitian ini sejalan dengan temuan Sucita & Ratnadi (2023), Kusumaningrum & Iswara (2022), Carolin & Susilawati (2024), serta Widyastuti et al. (2022) yang menyatakan bahwa profitabilitas berperan penting dalam meningkatkan nilai perusahaan. Kontribusi penelitian ini terletak pada penguatan bukti empiris khusus pada sektor tekstil dan garmen periode terbaru, yang menunjukkan bahwa profitabilitas tetap menjadi indikator fundamental dalam pembentukan nilai perusahaan. Selain itu, penelitian ini memberikan perspektif kontekstual bahwa dalam industri dengan tingkat persaingan tinggi dan tekanan biaya yang signifikan, kemampuan perusahaan dalam mempertahankan kinerja laba menjadi faktor strategis yang paling menentukan dalam membentuk persepsi investor dan meningkatkan nilai perusahaan secara berkelanjutan. Temuan ini sekaligus memperkaya literatur dengan menegaskan bahwa profitabilitas tidak hanya berfungsi sebagai indikator kinerja keuangan, tetapi juga sebagai sinyal utama yang memengaruhi keputusan investasi dan penilaian pasar terhadap prospek perusahaan.

### 3.2.2 Ukuran Perusahaan terhadap Nilai Perusahaan

Ukuran perusahaan menunjukkan pengaruh negatif dan signifikan terhadap nilai perusahaan. Hasil ini mengindikasikan bahwa peningkatan skala perusahaan tidak selalu diikuti oleh peningkatan nilai perusahaan. Besarnya aset yang dimiliki perusahaan dapat menimbulkan kompleksitas operasional, peningkatan biaya, serta potensi konflik keagenan apabila tidak dikelola secara efisien. Fenomena ini dapat dijelaskan karena pertumbuhan perusahaan besar biasanya diikuti oleh peningkatan lapisan manajemen, kompleksitas operasional, serta risiko konflik kepentingan antara manajemen dan pemilik. Kondisi tersebut dapat memicu meningkatnya biaya perusahaan dan memperbesar risiko munculnya konflik kepentingan antara pihak manajemen dan pemilik, sehingga berpotensi memengaruhi kinerja perusahaan. Pertumbuhan aset yang tidak diimbangi dengan pengelolaan yang tepat dapat mengakibatkan penurunan kinerja perusahaan, sehingga nilai perusahaan ikut terdampak.

Penelitian ini konsisten dengan temuan Dewi & Soedaryono (2023), yang menemukan adanya pengaruh negatif signifikan ukuran perusahaan terhadap nilai perusahaan. Studi tersebut menyoroti bahwa perusahaan berukuran kecil juga berpeluang memperoleh pendapatan tinggi, sehingga nilai perusahaan tidak selalu bergantung pada skala usaha.



Selanjutnya, penelitian Fitriani et al. (2025) menjelaskan bahwa kepemilikan aset dalam jumlah yang terlalu besar dapat ditafsirkan oleh investor sebagai indikasi yang kurang menguntungkan. Perusahaan besar cenderung menahan laba dalam jumlah yang lebih besar dibandingkan membagikannya sebagai dividen, sehingga dapat memengaruhi keputusan investasi dan berdampak menurunkan nilai perusahaan.

Penelitian ini juga diperkuat oleh studi Fahira et al. (2021) yang membuktikan adanya pengaruh negatif yang signifikan antara ukuran perusahaan dan nilai perusahaan berdasarkan pengujian parsial. Kondisi tersebut mengindikasikan bahwa peningkatan skala perusahaan yang tidak disertai dengan pengelolaan aset secara efektif dan efisien berpotensi menurunkan persepsi investor terhadap kinerja perusahaan. Kondisi ini dapat berdampak pada menurunnya minat pasar, yang pada akhirnya tercermin pada penurunan nilai perusahaan.

Kontribusi penelitian ini menegaskan bahwa dalam sektor tekstil dan garmen, efisiensi pengelolaan aset lebih menentukan pembentukan nilai perusahaan dibandingkan besarnya skala perusahaan. Temuan ini menunjukkan bahwa investor tidak semata-mata menilai total aset, tetapi lebih menitikberatkan pada kemampuan perusahaan dalam mengoptimalkan aset secara produktif untuk menghasilkan kinerja dan laba yang berkelanjutan. Dengan demikian, penelitian ini memperkuat bukti empiris bahwa efektivitas pemanfaatan sumber daya menjadi faktor kunci dalam meningkatkan persepsi pasar dan nilai perusahaan.

### 3.2.3 Leverage terhadap Nilai Perusahaan

Leverage yang diprosikan dengan Debt to Equity Ratio (DER) terbukti berpengaruh positif dan signifikan terhadap nilai perusahaan. Hasil ini menunjukkan bahwa penggunaan utang sebagai sumber pendanaan dapat meningkatkan nilai perusahaan selama dikelola secara optimal. Penggunaan leverage memungkinkan perusahaan memperoleh tambahan dana untuk operasional dan ekspansi, serta mencerminkan kepercayaan kreditur terhadap kemampuan perusahaan dalam memenuhi kewajibannya. Selama berada pada tingkat yang terkendali, struktur pendanaan berbasis utang dapat meningkatkan efisiensi modal dan kinerja perusahaan.

Hasil penelitian ini memperoleh dukungan dari berbagai studi empiris, antara lain oleh Kusumaningrum & Iswara (2022), Carolin & Susilawati (2024), Dewi & Soedaryono (2023), serta Widyastuti et al. (2022) yang mengonfirmasi leverage berperan positif dan signifikan dalam meningkatkan nilai perusahaan, yang menunjukkan bahwa pengelolaan utang yang efektif mencerminkan struktur permodalan yang sehat dan mendorong meningkatnya nilai perusahaan.

Temuan penelitian ini memberikan kontribusi penting dengan menunjukkan bahwa leverage dalam sektor tekstil dan garmen tidak selalu dipersepsikan sebagai risiko, melainkan dapat menjadi strategi pendanaan yang mampu meningkatkan nilai perusahaan apabila dikelola secara optimal. Hasil ini mengindikasikan bahwa penggunaan utang dapat memberikan sinyal positif kepada investor mengenai kemampuan perusahaan dalam memanfaatkan sumber dana eksternal untuk mendukung operasional dan ekspansi usaha. Dengan pengelolaan yang tepat serta didukung kinerja keuangan yang stabil, leverage dapat meningkatkan efisiensi struktur permodalan, memperkuat kepercayaan pasar, dan pada akhirnya mendorong peningkatan nilai perusahaan secara berkelanjutan.

### 3.2.4 Pengaruh Profitabilitas, Ukuran Perusahaan, dan Leverage terhadap Nilai Perusahaan

Hasil uji simultan menunjukkan bahwa profitabilitas, ukuran perusahaan, dan leverage secara bersama-sama berpengaruh signifikan terhadap nilai perusahaan. Hal ini mengindikasikan bahwa nilai perusahaan terbentuk dari kombinasi berbagai aspek kinerja keuangan, bukan dari satu indikator tunggal. Temuan ini juga mencerminkan bahwa investor dalam menilai perusahaan cenderung menggunakan pendekatan yang komprehensif dengan mempertimbangkan berbagai informasi keuangan secara simultan. Dengan demikian, peningkatan nilai perusahaan tidak hanya bergantung pada kemampuan menghasilkan laba, tetapi juga dipengaruhi oleh efektivitas pengelolaan aset serta kebijakan pendanaan yang diterapkan perusahaan.

Nilai Adjusted R Square sebesar 39,7% menunjukkan bahwa ketiga variabel mampu menjelaskan variasi nilai perusahaan secara moderat, sementara sisanya dipengaruhi faktor lain di luar model penelitian. Temuan ini menegaskan bahwa investor menilai perusahaan secara komprehensif dengan mempertimbangkan profitabilitas, efisiensi pengelolaan aset, serta kebijakan pendanaan.

Kontribusi utama penelitian ini adalah memberikan bukti empiris terbaru bahwa dalam sektor tekstil dan garmen, sinergi antara kinerja laba, efisiensi aset, dan struktur modal menjadi faktor penting dalam pembentukan nilai perusahaan. Hasil ini menegaskan bahwa peningkatan nilai perusahaan tidak dapat dicapai secara optimal apabila hanya berfokus pada satu aspek keuangan saja. Sebaliknya, perusahaan perlu mengelola ketiga faktor tersebut secara seimbang dan terintegrasi agar mampu meningkatkan persepsi investor serta memperkuat daya saing perusahaan di pasar. Temuan ini sekaligus memperkaya literatur dengan menunjukkan pentingnya pendekatan multidimensional dalam menjelaskan determinan nilai perusahaan pada industri yang memiliki tingkat persaingan dan dinamika operasional yang tinggi.

## 4. KESIMPULAN

Berdasarkan hasil analisis dan pengujian hipotesis, penelitian ini secara tegas menjawab rumusan masalah bahwa profitabilitas, ukuran perusahaan, dan leverage terbukti berpengaruh signifikan terhadap nilai perusahaan pada



subsektor tekstil dan garmen yang terdaftar di Bursa Efek Indonesia periode 2021–2024. Secara parsial, profitabilitas yang diproksikan dengan Return on Assets (ROA) berpengaruh positif terhadap nilai perusahaan, yang menunjukkan bahwa kemampuan perusahaan dalam menghasilkan laba menjadi indikator utama yang dipertimbangkan investor dalam menilai kinerja dan prospek perusahaan. Sebaliknya, ukuran perusahaan berpengaruh negatif terhadap nilai perusahaan, yang mengindikasikan bahwa besarnya skala aset tidak selalu mencerminkan kinerja yang efektif apabila tidak diimbangi dengan pengelolaan yang efisien. Sementara itu, leverage yang diproksikan dengan Debt to Equity Ratio (DER) terbukti berpengaruh positif terhadap nilai perusahaan, yang menandakan bahwa penggunaan utang masih dipersepsikan sebagai strategi pendanaan yang mampu meningkatkan nilai perusahaan selama dikelola secara optimal dan proporsional. Secara simultan, ketiga variabel tersebut mampu menjelaskan variasi nilai perusahaan sebesar 39,7%, yang menunjukkan bahwa pembentukan nilai perusahaan merupakan hasil sinergi berbagai aspek kinerja keuangan dan tidak ditentukan oleh satu indikator tunggal. Temuan ini memberikan manfaat praktis bagi manajemen perusahaan sebagai dasar dalam merumuskan kebijakan strategis untuk meningkatkan nilai perusahaan melalui optimalisasi profitabilitas, efisiensi pengelolaan aset, dan pengaturan struktur modal yang seimbang, serta memberikan implikasi bagi investor dalam mempertimbangkan berbagai aspek fundamental perusahaan secara komprehensif dalam pengambilan keputusan investasi. Meskipun demikian, penelitian ini memiliki keterbatasan pada jumlah variabel yang digunakan dan periode pengamatan yang relatif singkat, sehingga belum sepenuhnya mampu menggambarkan determinan nilai perusahaan secara menyeluruh. Oleh karena itu, penelitian selanjutnya disarankan untuk menambahkan variabel lain seperti kebijakan dividen, pertumbuhan perusahaan, struktur kepemilikan, maupun faktor makroekonomi, serta memperpanjang periode penelitian agar hasil yang diperoleh lebih komprehensif dan memiliki tingkat generalisasi yang lebih kuat.

## REFERENCES

- Ardianto, P. (2025). Tanda-Tanda ‘Sunset Industry’ Sektor Tekstil dan Garmen RI. *Investor.Id*. <https://investor.id/business/391374/tandatanda-sunset-industry-sektor-tekstil-dan-garmen-ri>
- Carolyn, J. Y., & Susilawati, C. (2024). PENGARUH UKURAN PERUSAHAAN, PROFITABILITAS, DAN LEVERAGE TERHADAP NILAI PERUSAHAAN. *Jesya*, 7(1), 588–597. <https://doi.org/10.36778/jesya.v7i1.1447>
- Dewi, R., & Soedaryono, B. (2023). PENGARUH PROFITABILITAS, LEVERAGE DAN UKURAN PERUSAHAAN TERHADAP NILAI PERUSAHAAN PADA PERUSAHAAN SEKTOR PROPERTY DAN REAL ESTATE YANG TERDAFTAR DI BURSA EFEK INDONESIA PERIODE 2017-2021. *Jurnal Ekonomi Trisakti*, 3(1), 1831–1840. <https://doi.org/10.25105/jet.v3i1.16209>
- Eurasiareview. (2025). Sritex’s loss worsened to IDR 1.17 trillion in H1 2023. *Eurasia Review*. <https://www.eurasiareview.com/08032025-how-indonesian-textile-giant-sritex-collapsed-analysis/>
- Fitriani, S., Sandi Yuda, M., Hardianto, A. M., & Novitasari, Y. (2025). Leverage, Profitabilitas, Ukuran Perusahaan dan Intellectual Capital Terhadap Nilai Perusahaan F&B di BEI (2020-2024). *Jurnal Ilmu Manajemen Retail Universitas Muhammadiyah Sukabumi*, 6(3), 575–587. <https://doi.org/10.37150/jimat.v6i3.3970>
- Gunawan, A. (2025). Pengaruh Likuiditas, Leverage, Profitabilitas dan Ukuran Perusahaan Terhadap Nilai Perusahaan Pada Sub Sektor Food and Beverage Yang Terdaftar di Bursa Efek Indonesia. *Visioner: Jurnal Manajemen Dan Bisnis*, 14(02), 77–97.
- Heliani, Fadhilah, N. H. K., & Riany, N. (2023). Analisis Pengaruh Profitabilitas, Ukuran Perusahaan Dan Leverage Terhadap Nilai Perusahaan. *Jurnal Aktiva : Riset Akuntansi Dan Keuangan*, 5(1), 16–31. <https://doi.org/10.52005/aktiva.v5i1.177>
- Kemenperin. (2024). Industri TPT Jadi Sektor Strategis Nasional. *Kementerian Perindustrian*. <https://kemenperin.go.id/artikel/24774/Industri-TPT-Jadi-Sektor-Strategis-Nasional>
- Kusumaningrum, D. P., & Iswara, U. S. (2022). PENGARUH PROFITABILITAS, LEVERAGE, DAN UKURAN PERUSAHAAN TERHADAP NILAI PERUSAHAAN (Studi Kasus Pada Perusahaan Food And Beverage Yang Terdaftar Di Bursa Efek Indonesia). *Jurnal Ilmiah Akuntansi Dan Keuangan (JIAKu)*, 1(3), 295–312. <https://doi.org/10.24034/jiaku.v1i3.5509>
- Mislinawati, Fahira, A., Faradilla, C., & Eriva, C. Y. (2021). PENGARUH UKURAN PERUSAHAAN DAN LEVERAGE TERHADAP NILAI PERUSAHAAN (STUDI PADA PERUSAHAAN INDUSTRI TEKSTIL DAN GARMEN YANG TERDAFTAR DI BURSA EFEK INDONESIA TAHUN 2018-2020). *Jurnal Penelitian Ekonomi Akuntansi (JENSI)*, 5(2), 146–163. <https://doi.org/10.33059/jensi.v5i2.4451>
- Muharramah, R., & Hakim, M. Z. (2021). Pengaruh Ukuran Perusahaan, Leverage, Dan Profitabilitas Terhadap Nilai Perusahaan. *PROSIDING SEMINAR NASIONAL EKONOMI DAN BISNIS*, 2017, 569–576. <https://doi.org/10.32528/psneb.v0i0.5210>
- Nadhilah, F., Widjaja, H. S., & Kaban, R. F. (2022). Pengaruh Profitabilitas Dan Leverage Terhadap Nilai Perusahaan. *Gorontalo Accounting Journal*, 5(2), 174. <https://doi.org/10.32662/gaj.v5i2.2165>
- Prasetyo, D. W., & Hermawan, A. (2023). Profitabilitas, Ukuran Perusahaan, Dan Struktur Modal Terhadap Nilai Perusahaan. *Jesya*, 6(1), 743–751. <https://doi.org/10.36778/jesya.v6i1.1003>
- Putri, M. R. S., Hermuningsih, S., & Wiyono, G. (2024). Pengaruh Profitabilitas, Leverage, Ukuran Perusahaan, dan Pertumbuhan Aset Terhadap Nilai Perusahaan. *Owner*, 8(2), 1823–1838. <https://doi.org/10.33395/owner.v8i2.1997>
- Sucita, I. M. A., & Ratnadi, N. M. D. (2023). PENGARUH PROFITABILITAS, STRUKTUR MODAL, DAN UKURAN PERUSAHAAN PADA NILAI PERUSAHAAN (STUDI PERUSAHAAN TELEKOMUNIKASI). *Journal of Economics and Business UBS*, 12(5), 3358–3368. <https://doi.org/https://www.jurnal.ubs-usg.ac.id/index.php/joeb/article/download/671/949>
- Sukanti, A. T. W., & Rahmawati, M. I. (2023). PENGARUH PROFITABILITAS, LIKUIDITAS DAN UKURAN PERUSAHAAN TERHADAP NILAI PERUSAHAAN. *Jurnal Ilmiah Akuntansi Dan Keuangan (JIAKu)*, 2(1), 49–62. <https://doi.org/10.24034/jiaku.v2i1.5742>
- Valencia, W. (2025). Pengaruh Profitabilitas, Ukuran Perusahaan, Cash Holding, dan Leverage terhadap Nilai Perusahaan pada Perusahaan Sektor Perindustrian di Bursa Efek Indonesia. *MABIS*, 16(2), 148–155.



<https://doi.org/10.66003/mabis.v16i2.10602>

Vianti, M., Adam Zakaria, & Achmad Fauzi. (2023). Pengaruh Profitabilitas, Leverage dan Ukuran Perusahaan terhadap Nilai Perusahaan Properti dan Real Estate. *Jurnal Akuntansi, Perpajakan Dan Auditing*, 4(2), 307–324. <https://doi.org/10.21009/japa.0402.01>

Widyastuti, D. R., Wijayanti, A., & Masitoh W, E. (2022). Pengaruh kepemilikan manajerial, profitabilitas, leverage dan ukuran perusahaan terhadap nilai perusahaan. *INOVASI*, 18(2), 294–304. <https://doi.org/10.30872/jinv.v18i2.10617>