

Pengaruh Profitabilitas, Cash Holding, Dan Sales Growth Terhadap Nilai Perusahaan (Studi Pada Perusahaan Sektor Property Dan Real Estate Yang Terdaftar Di Bursa Efek Indonesia (Bei) Tahun 2019-2023)

Oscar Putra Dewa Haloho¹, Wiwin Aminah²

¹ Akuntansi, Fakultas Ekonomi dan Bisnis, Universitas Telkom, Indonesia,

oscarputradh@student.telkomuniversity.ac.id

² Akuntansi, Fakultas Ekonomi dan Bisnis, Universitas Telkom, Indonesia, wiwinaminah@telkomuniversity.ac.id

Abstrak

Nilai perusahaan pada hakikatnya dapat dievaluasi melalui berbagai dimensi, dengan salah satu pendekatan utama adalah menggunakan nilai pasar ekuitas perusahaan, sebab harga tersebut merepresentasikan pandangan komprehensif investor terhadap setiap porsi kepemilikan yang ada. Penelitian ini mengintegrasikan Teori Sinyal sebagai landasan teori utama karena variabel-variabel yang diuji merepresentasikan informasi kinerja korporasi yang diharapkan mampu membentuk persepsi positif di mata investor. Fokus utama studi ini adalah untuk menganalisis kontribusi Profitabilitas, Cash Holding, dan Sales Growth terhadap Nilai Perusahaan pada sektor properti dan real estat yang terdaftar di Bursa Efek Indonesia (BEI) selama periode 2019–2023. Dalam operasionalisasinya, Nilai Perusahaan diukur menggunakan instrumen Price to Book Value (PBV), sementara Profitabilitas diproksikan melalui Return on Assets (ROA), Cash Holding melalui rasio kas terhadap total aset, serta Sales Growth melalui persentase pertumbuhan penjualan tahunan. Melalui pendekatan kuantitatif dengan metode regresi data panel, penelitian ini melibatkan sampel sebanyak 44 perusahaan yang ditentukan berdasarkan kriteria purposive sampling. Berdasarkan hasil analisis data menggunakan Fixed Effect Model (FEM) pada perangkat lunak EViews 12, ditemukan bahwa secara simultan Profitabilitas, Cash Holding, dan Sales Growth memiliki pengaruh signifikan terhadap Nilai Perusahaan, namun secara parsial ketiga variabel tersebut tidak menunjukkan pengaruh yang signifikan. Temuan ini mengindikasikan bahwa dalam menilai emiten properti dan real estat di BEI, investor tidak hanya menitikberatkan pada indikator internal tersebut, tetapi juga mempertimbangkan determinan eksternal seperti kondisi makroekonomi, prospek industri, serta kebijakan strategis manajemen. Secara statistik, hasil penelitian menyimpulkan bahwa data Cash Holding dan Nilai Perusahaan cenderung bersifat homogen, sedangkan data Profitabilitas dan Sales Growth bersifat heterogen, yang mana tingkat variabilitas data tersebut dapat menjadi indikasi potensi bias dalam distribusi data penelitian. Maka melalui studi ini diharapkan bisa berkontribusi untuk literatur keuangan juga dijadikan landasan untuk manajemen perusahaan serta investor pada pengambilan keputusan strategis.

Kata Kunci- Cash Holding, Nilai Perusahaan, Price to Book Value, Profitabilitas, Sales Growth

I. PENDAHULUAN

Bursa efek ialah tempat berlangsungnya aktivitas jual beli saham, surat berharga, serta berbagai instrumen keuangan lainnya. Keberadaannya sangat vital dalam membentuk ekosistem pasar modal serta sebagai sarana untuk perusahaan guna memperoleh pendanaan. Pada Bursa Efek Indonesia (BEI) terdapat 11 sektor yang terdaftar, yang dimana salah satunya ialah sektor *Property* dan *Real Estate*. Industri Sektor *Property* dan *Real Estate* ialah industri yang bergerak dibidang pengadaan dan pengembangan jasa yang memfasilitasi kegiatan proyek pembangunan dari tanah dan bangunan. Sektor *property* dan *real estate* berpengaruh cukup signifikan pada perekonomian. Dampak dari sektor *Property* dan *Real Estate* terasa cukup besar dalam membantu pembangunan negara, menambah pendapatan untuk daerah, dan menjaga kekuatan ekonomi meski dunia sedang mengalami perlambatan. Sektor *property* dan *real*

estate cukup membantu dalam memberikan ruang dalam lapangan pekerjaan, dapat dilihat pada tahun 2022 sektor *property* dan *real estate* bisa memberikan ruang untuk 13,8 juta orang, ataupun sama dengan 9,6 persen dari total angkatan kerja nasional ataupun 10,2 persen dari penduduk yang bekerja (Grahadyarini, 2023).

Data yang diperoleh dari BEI memperlihatkan bagaimana jumlah perusahaan di sektor *Property* dan *Real Estate* yang terdaftar di BEI terus mengalami peningkatan sepanjang tahun 2019 hingga 2023. Kenaikan ini berlangsung cukup stabil dari tahun ke tahun mulai dari 2019–2023. Pada 2019, jumlah perusahaan tercatat sebanyak 67, lalu naik menjadi 79 di tahun berikutnya. Tahun 2021 menunjukkan penambahan menjadi 82 perusahaan, dan bertambah sedikit menjadi 84 pada 2022. Puncaknya terjadi di tahun 2023, ketika jumlah perusahaan yang terdaftar mencapai 92. Pertumbuhan ini memperlihatkan bahwasanya sektor *Property* dan *Real Estate* tetap mampu berkembang dan bersaing secara berkelanjutan, bahkan di tengah tekanan pandemi Covid-19 dan situasi ekonomi global yang tak menentu. Peningkatan jumlah perusahaan yang masuk ke bursa juga menjadi sinyal positif bagi investor bahwa para pelaku industri masih menaruh kepercayaan besar terhadap masa depan sektor ini. Lebih dari itu, tren ini juga memperlihatkan bahwasanya sektor *Property* dan *Real Estate* memainkan peranan yang cukup krusial sebagai suatu faktor penggerak pada pembangunan ekonomi nasional.

Nilai perusahaan pada hakikatnya dapat dievaluasi melalui berbagai dimensi, dengan salah satu pendekatan utama adalah menggunakan nilai pasar ekuitas perusahaan, sebab harga tersebut merepresentasikan pandangan komprehensif investor terhadap setiap porsi kepemilikan yang ada. Nilai pasar ekuitas menggambarkan evaluasi kolektif dari semua partisipan bursa dan berfungsi sebagai indikator performa manajemen korporasi. Pandangan investor mengenai level pencapaian perusahaan termanifestasi lewat nilai perusahaan tersebut. Hal tersebut juga berkaitan dengan *Grand Theory* yang diterapkan pada penelitian, yakni menggunakan teori sinyal, dikarenakan variabel pada penelitian ialah variabel yang berkaitan dengan informasi mengenai kinerja perusahaan. Variabel-variabel tersebut bisa memberi sinyal pada calon investor terkait keadaan perusahaan yang nantinya berpengaruh terhadap persepsi investor dan nilai perusahaan (Sari & Paramita, 2021). Kenaikan nilai perusahaan yang disebabkan oleh tingginya harga ekuitas akan menciptakan keyakinan pasar terhadap performa perusahaan beserta peluang masa depan perusahaan tersebut. Mengoptimalkan keuntungan korporasi serta memaksimalkan nilai perusahaan ialah sasaran organisasi yang saling terkait guna menambah kemakmuran para investor, agar target tersebut dijadikan standar yang cukup vital dalam mempertahankan keberlanjutan operasional perusahaan. Nilai perusahaan bisa mencerminkan perspektif investor mengenai tingkat kesuksesan perusahaan yang kerap dihubungkan dengan fluktuasi harga saham di pasar modal (Dewantari et al., 2019).

Temuan kajian yang dilaksanakan oleh Ratag et al. (2021) bahwasanya profitabilitas memengaruhi nilai perusahaan dengan signifikan. Tidak sama seperti temuan studi yang dilaksanakan oleh Nathanael & Panggabean (2020) yang menyebutkan bahwasanya profitabilitas tak berdampak pada nilai perusahaan. Profitabilitas bisa digambarkan melalui proksi menerapkan *Return on Asset* (ROA). Dengan demikian, dapat dilihat bahwa belum ada inkonsistensi terkait pengaruh profitabilitas pada nilai perusahaan dari peneliti terdahulu.

Faktor kedua yang bisa mempengaruhi nilai perusahaan ialah *cash holding*. *Cash holding* ialah kas yang dipegang oleh perusahaan dalam jumlah uang tunai untuk menjalankan kegiatan Perusahaan (Firmansyah et al., 2020). *Cash holding* atau biasa disebut dengan ketersediaan kas, termasuk dalam jenis aset yang paling liquid yang memiliki berbagai manfaat yang salah satunya guna menunjang kegiatan operasional Perusahaan (Hapsari & Norris, 2022). Menurut Cp & Suzan (2023) *cash holding* bisa dimanfaatkan perusahaan sebagai investasi aset fisik ataupun dibagikan pada pihak investor berbentuk dividen. Perusahaan menahan kas untuk tujuan tertentu, yakni meminimalisir biaya transaksi ketika memperoleh modal, mencegah penjualan aset, memenuhi kewajiban pembayaran, serta memastikan kemampuan perusahaan dalam menggunakan peluang investasi. Studi yang dilaksanakan Habib et al. (2021) menyebutkan bahwasanya *cash holding* berdampak positif signifikan pada nilai perusahaan, dimana parameter kepemilikan kas yang dimiliki perusahaan memberi kepercayaan pada investor terkait likuiditas perusahaan yang bagus. Berbanding terbalik dari kajian yang dilaksanakan oleh Afifa et al. (2021) serta Rahmaniar & Fitriani Rizky (2022) yang menyebutkan jumlah *cash holding* tak berdampak signifikan pada nilai perusahaan karena investor tidak menjadikan *cash holding* sebagai dasar pengambilan keputusan investasi sebab investor melihat bahwasanya jumlah kepemilikan kas perusahaan baik yang besar maupun kecil sangat rentan disalahgunakan oleh manajemen perusahaan.

Faktor ketiga ialah *sales growth*. Dari penelitian yang dilaksanakan oleh Yulimtinan & Atiningsih (2021) mengutip dari penelitian Santoso & Budiarti (2020) menjelaskan bahwa *sales growth* merupakan tanda penerimaan pasar, baik dengan produk maupun jasa yang telah dihasilkan oleh perusahaan serta pendapatan dari penjualan yang telah dilakukan. Peningkatan penjualan sebagai indikator pokok guna menilai kinerja sebuah perusahaan, dikarenakan pendapatan yang sangat besar yang didapatkan dari penjualan layanan ataupun produk tertentu bisa menjadi tolak ukur guna mengetahui laju pertumbuhan penjualan perusahaan. Dari kajian sebelumnya yang dilaksanakan oleh Putri & Rahyuda (2020) menandakan bahwasanya *sales growth* memengaruhi dengan positif signifikan nilai perusahaan. Tetapi hasilnya berbanding terbalik dengan studi yang dilaksanakan oleh Fajriah et al. (2022) yang menyebutkan bahwasanya pertumbuhan penjualan tidak berpengaruh positif pada nilai perusahaan.

Berlandaskan latar belakang serta fenomena yang sudah dijelaskan di atas, dengan ini peneliti tertarik dalam melaksanakan penelitian dengan judul “Pengaruh Profitabilitas, *Cash Holding*, dan *Sales Growth* Terhadap Nilai Perusahaan pada Perusahaan Sektor *Property* dan *Real Estate* yang Terdaftar di Bursa Efek Indonesia (BEI) Tahun 2019–2023”. Studi ini juga dilaksanakan sebab adanya perbedaan hasil dari berbagai penelitian sebelumnya sehingga menjadikan peneliti berkeinginan mengkaji ulang terkait dengan penelitian tersebut.

II. TINJAUAN LITERATUR

Teori Sinyal (*Signalling Theory*)

Teori sinyal dipopulerkan Michael Spence pada 1973. Menurut Spence (1973) teori sinyal menguraikan bahwasanya perusahaan seharusnya memberi sinyal pada pengguna laporan keuangan. Laporan keuangan memiliki peran krusial dalam proses perusahaan menyampaikan sinyal kepada pengguna informasi salah satunya calon investor, penyampaian sinyal tersebut bertujuan supaya calon investor dapat memberikan pandangan dan ketika sinyal tersebut positif dapat meningkatkan nilai suatu perusahaan. Dengan demikian, manajemen perusahaan bisa secara terbuka membagikan laporan kepada pemilik modal agar mereka dapat mengamati kondisi, rencana, serta prospek perusahaan ke depannya (Alfiana et al., 2023). Teori sinyal menekankan pentingnya bagi perusahaan untuk secara transparan mengkomunikasikan tindakan manajemen kepada investor (Eka et al., 2023).

Dari pendapat Mulyadi & Affan (2022) *Signalling theory* ialah teori yang membahas terkait naik turunnya harga di pasar. Teori ini berpendapat bahwa tanggapan investor pada sinyal positif serta negatif sangat memengaruhi keadaan pasar. Beberapa investor mungkin merespon secara cepat serta agresif dengan membeli saham yang dijual, sementara yang lain mungkin memilih untuk mengambil pendekatan yang lebih hati-hati dan menunggu untuk melihat bagaimana pasar berkembang sebelum membuat keputusan apa pun. Strategi “*wait and see*” ini mencerminkan pengakuan bahwa kondisi pasar dapat berubah dengan cepat dan bahwa informasi tambahan mungkin diperlukan sebelum membuat keputusan investasi yang tepat. Hal ini dilaksanakan sebab keadaan pasar sekarang ini belum memberikan keuntungan atau tidak menguntungkan bagi mereka. Tingkat Profitabilitas yang tinggi mencerminkan kemampuan entitas dalam menghasilkan laba, yang sekaligus berfungsi sebagai sinyal positif bagi investor mengenai prospek menguntungkan di masa depan (Sari & Paramita, 2021). Kondisi ini memicu respons pasar yang optimis, sehingga mampu mendongkrak Nilai Perusahaan yang sering kali diproyeksikan melalui indikator Price to Book Value. Selain profitabilitas, faktor internal lain seperti Cash Holding dan Sales Growth juga menjadi pertimbangan penting dalam memengaruhi persepsi investor terhadap kinerja serta valuasi pasar perusahaan secara keseluruhan.

Nilai Perusahaan

Nilai perusahaan pada hakikatnya dapat dievaluasi melalui berbagai dimensi, dengan salah satu pendekatan utama adalah menggunakan nilai pasar ekuitas perusahaan, sebab harga tersebut merepresentasikan pandangan komprehensif investor terhadap setiap porsi kepemilikan yang ada. Nilai pasar ekuitas menggambarkan evaluasi kolektif dari semua partisipan bursa dan berfungsi sebagai indikator performa manajemen korporasi. Pandangan investor mengenai level pencapaian perusahaan termanifestasi lewat nilai perusahaan tersebut. Hal tersebut juga berkaitan dengan Grand Theory yang diterapkan pada penelitian, yakni menggunakan teori sinyal, dikarenakan variabel dalam penelitian merupakan variabel yang berkaitan dengan informasi mengenai kinerja perusahaan. Variabel-variabel tersebut dapat memberikan sinyal pada calon investor terkait keadaan perusahaan yang nantinya berpengaruh pada persepsi investor dan nilai Perusahaan (Sari & Paramita, 2021).

Nilai perusahaan bisa mencerminkan perspektif investor mengenai tingkat kesuksesan perusahaan yang kerap dihubungkan dengan fluktuasi harga saham di pasar modal (Dewantari et al., 2019). Dalam menganalisis Nilai Perusahaan terdapat beberapa pendekatan yang bisa diterapkan guna melaksanakan analisisnya yakni, *Price Book Value* (PBV), *Tobins Q*, *Price Earning Ratio* (PER), dan *Earning Per Share* (EPS). Pendekatan atau metode analisis yang diterapkan pada studi ini ialah PBV. Nilai suatu perusahaan dimata investor di indikasi-kan sebagai harga saham yang beredar di pasar modal, maka alasan peneliti menggunakan metode analisis PBV untuk mengukur seberapa besar harga saham terhadap nilai buku perusahaan, apakah perusahaan tersebut overvalued atau undervalued (Ningrum, 2022).

Pengembangan Hipotesis

Pengaruh Profitabilitas terhadap Nilai Perusahaan

Profitabilitas mencerminkan efektivitas manajemen dalam mengoptimalkan sumber daya perusahaan guna menghasilkan laba, yang dalam penelitian ini diproksikan melalui *Return on Assets* (ROA) untuk mengukur efisiensi penggunaan total aset (Fitriana, 2024). Berdasarkan perspektif *signalling theory*, tingkat keuntungan yang tinggi menjadi sinyal positif bagi investor mengenai kinerja operasional yang efisien, sehingga memicu respons pasar yang mampu meningkatkan Nilai Perusahaan melalui indikator *Price to Book Value* (Sari & Paramita, 2021).

Meskipun Ratag et al. (2021) membuktikan adanya dampak signifikan terhadap nilai entitas, ketidakkonsistenan hasil penelitian (gap penelitian) muncul dari temuan Nathanael & Panggabean (2020) yang menyatakan tidak adanya pengaruh serupa.

H₁ Profitabilitas secara parsial berpengaruh positif terhadap Nilai Perusahaan pada sektor *property* dan *real estate* pada periode 2019 - 2023.

Pengaruh Cash Holding terhadap Nilai Perusahaan

Cash holding ialah kas yang dipegang perusahaan dalam bentuk uang tunai yang dimanfaatkan guna melangsungkan aktivitas operasional perusahaan (Firmansyah et al., 2020). Kas termasuk aset paling likuid yang berguna untuk mendukung operasi perusahaan dan memenuhi kebutuhan finansial jangka pendek (Hapsari & Norris, 2022). Perusahaan menahan kas untuk meminimalisir biaya transaksi, menghindari penjualan aset, memenuhi kewajiban pembayaran, serta memanfaatkan peluang investasi (Cp & Suzan, 2023). Menurut *Signalling Theory*, jumlah kas yang besar bisa memberikan sinyal positif pada investor terkait kemampuan perusahaan menjaga likuiditas serta menghadapi ketidakpastian. Tingkat likuiditas yang sehat dianggap bisa menumbuhkan keyakinan investor akhirnya bisa berdampak baik pada peningkatan nilai perusahaan. Studi Habib et al. (2021) memperlihatkan bahwasanya *cash holding* memengaruhi dengan positif signifikan pada nilai perusahaan. Namun, Afifa et al. (2021) dan Rahmaniar & Rizky (2022) menemukan bahwasannya *cash holding* tidak memengaruhi nilai perusahaan dengan signifikan karena investor menganggap kas perusahaan rentan disalahgunakan oleh manajemen.

H₂ *Cash Holding* secara parsial memiliki pengaruh positif terhadap Nilai perusahaan pada sektor *property* dan *real estate* pada periode 2019 - 2023.

Pengaruh Sales Growth terhadap Nilai Perusahaan

Sales Growth merupakan indikator strategis yang mencerminkan keberhasilan perusahaan dalam meningkatkan volume penjualan secara berkelanjutan, sekaligus menjadi basis proyeksi ekspansi di masa depan (Prabasari & Amalia, 2022). Dalam kerangka *signalling theory*, tren pertumbuhan penjualan yang konsisten mengirimkan sinyal positif kepada pasar mengenai kemampuan perusahaan dalam menjaga permintaan produk dan efisiensi operasional, yang pada akhirnya memperkuat persepsi investor terhadap prospek bisnis.

Peningkatan kinerja ini diharapkan mampu memberikan dampak eskalasi pada Nilai Perusahaan yang diukur melalui *Price to Book Value*, sebagaimana didukung oleh temuan Putri & Rahyuda (2020). Namun, adanya kesenjangan empiris dari penelitian Fajriah et al. (2022) yang menyatakan tidak adanya pengaruh signifikan, menunjukkan bahwa interaksi antara pertumbuhan penjualan dengan variabel lain seperti Profitabilitas dan *Cash Holding* masih memerlukan kajian lebih mendalam untuk memahami dinamika nilai entitas secara komprehensif.

H₃ *Sales Growth* secara parsial memiliki pengaruh positif terhadap Nilai Perusahaan pada sektor *property* dan *real estate* pada periode 2019 – 2023.

III. METODOLOGI PENELITIAN

Penelitian ini menggunakan pendekatan kuantitatif berbasis filsafat positivisme untuk menguji hipotesis melalui analisis statistik pada populasi perusahaan *property* dan *real estate* yang terdaftar di Bursa Efek Indonesia (BEI) periode 2019-2023 (Sugiyono, 2023). Melalui metode penelitian deskriptif, studi ini bertujuan memberikan gambaran komprehensif mengenai kondisi subjek penelitian serta menarik kesimpulan umum berdasarkan data numerik yang dikelola (Husda et al., 2023). Fokus analisis diarahkan pada data laporan tahunan resmi yang mencakup variabel Profitabilitas, Cash Holding, Sales Growth, serta Nilai Perusahaan (proksi Price to Book Value) yang diperoleh melalui situs resmi BEI. Penggunaan instrumen statistik dalam metode ini dimaksudkan untuk mengukur hubungan antarvariabel secara objektif sehingga dapat menjelaskan fenomena empiris yang terjadi pada sektor tersebut selama periode pengamatan.

Berdasarkan desain sampling, penelitian ini termasuk kepada *non-probability sampling* yaitu *purposive sampling*. *Purposive sampling* merupakan teknik pengambilan sampel sesuai kriteria khusus yang sudah ditetapkan pada penelitian, serta mengeliminasi sampel yang tidak memenuhi kriteria (Hardani et al., 2020). Model regresi yang digunakan mencakup pendekatan efek umum, tetap, dan acak, dengan pemilihan model terbaik melalui uji statistik yang relevan. Hipotesis diuji secara simultan dan parsial untuk menentukan seberapa besar pengaruh masing-masing variabel independen terhadap nilai perusahaan. Seluruh analisis dilaksanakan melalui software statistik.

IV. HASIL DAN PEMBAHASAN

Analisis Statistik Deskriptif

Analisis statistik deskriptif dalam penelitian ini digunakan untuk mendeskripsikan karakteristik data tanpa tujuan generalisasi, dengan menyajikan indikator nilai minimum, maksimum, rata-rata (*mean*), serta standar deviasi (Sugiyono, 2023). Melalui metode *purposive sampling* dan prosedur eliminasi *outlier* menggunakan indikator *saturation*, diperoleh sampel sebanyak 35 perusahaan sektor *property* dan *real estate* di Bursa Efek Indonesia, sehingga menghasilkan total 175 observasi selama periode 2019–2023. Analisis pada skala rasio ini mencakup variabel dependen Nilai Perusahaan yang diproksikan melalui Price to Book Value (PBV), serta variabel independen yang meliputi Profitabilitas, Cash Holding, dan Sales Growth. Seluruh data observasi tersebut kemudian diolah untuk memberikan gambaran objektif mengenai distribusi dan fluktuasi variabel penelitian sebelum dilakukan pengujian hipotesis lebih lanjut:

Tabel 1 Hasil Analisis Statistik Deskriptif

	PBV	ROA	CH	SG
Mean	0.618004	0.013890	0.075198	0.087685
Maximum	2.196300	0.277400	0.314400	3.029100
Minimum	0.134600	-0.375200	0.002600	-0.767500
Std. Dev.	0.432807	0.072647	0.064592	0.524212
Observations	175	175	175	175

Sumber: Annual report perusahaan *property* dan *real estate*, data diolah peneliti (2025)

Dari hasil Tabel 1 pada variabel dependen yakni nilai perusahaan, diperoleh nilai mean sejumlah 0,618004 nilai tersebut lebih besar daripada standar deviasi 0,432807. Hal ini memperlihatkan bahwa data dari nilai perusahaan bersifat homogen. Nilai PBV di bawah 1 menandakan kondisi undervalued, menggambarkan harga saham yang lebih rendah dari nilai wajarnya. Nilai maksimum untuk data nilai perusahaan dicapai oleh perusahaan DMAS pada tahun 2019 sebesar 2.1963, sementara nilai minimum terdapat pada Perusahaan LPLI tahun 2020 sejumlah 0,1346. Pada variabel profitabilitas, hasil dari Tabel 4.1 menunjukkan nilai mean sebesar 0,013890 yang lebih rendah dibandingkan standar deviasi 0,072647. Hal ini menandakan bahwasanya data profitabilitas bersifat heterogen atau bervariasi. Nilai maksimum profitabilitas dicapai perusahaan EMDE tahun 2021 sebesar 0,2774, sedangkan nilai minimum terdapat

pada perusahaan LPCK tahun 2020 sejumlah -0,3752, yang menunjukkan ketidakmampuan mengoptimalkan aset untuk menghasilkan laba. Pada variabel cash holding, hasil Tabel 4.1 menunjukkan nilai mean sejumlah 0,075198 yang lebih tinggi dari standar deviasi 0,064592. Hal ini menandakan bahwa data cash holding bersifat homogen atau tidak bervariasi. Nilai cash holding tertinggi dicapai oleh perusahaan MTSM tahun 2021 sejumlah 0,3144, sementara nilai cash holding terendah terdapat pada perusahaan OMRE tahun 2020 sebesar 0,0026.

Kemudian, pada variabel sales growth, diperoleh nilai mean sejumlah 0,087685 yang lebih rendah dari standar deviasi 0,524212. Hal ini menandakan bahwasanya data sales growth bersifat heterogen atau bervariasi. Nilai maksimum sales growth diperoleh perusahaan LPLI tahun 2022 sejumlah 3,0291, sementara nilai minimum dicapai oleh perusahaan LPLI tahun 2020 dengan nilai -0,7675.

Nilai Perusahaan

Tabel 2 Hasil Statistik Deskriptif Nilai Perusahaan

TAHUN	Mean	Max	Min.	Std. Dev.	Obs.
2019	0.679086	2.196300	0.149800	0.482619	35
2020	0.654174	2.144800	0.134600	0.479749	35
2021	0.625560	1.720300	0.212900	0.423571	35
2022	0.550666	1.472800	0.209700	0.332168	35
2023	0.580534	2.043300	0.169500	0.440977	35
All	0.618004	2.196300	0.134600	0.432807	175

Sumber: Annual report perusahaan property dan real estate, data diolah peneliti (2025)

Dari hasil pengujian statistik deskriptif di tabel 2 variabel dependen nilai perusahaan dengan indikator PBV pada tahun 2019 mendapatkan nilai mean sejumlah 0,679086 nilai tersebut lebih besar dari nilai standar deviasi 0,482619, yang dapat diartikan data pada tahun 2019 tidak bervariasi atau bersifat homogen. Nilai maximum sebesar 2.1963 diperoleh perusahaan dengan kode DMAS serta nilai minimum sejumlah 0.1498 diperoleh perusahaan dengan kode LPLI. Hasil statistik deskriptif pada tahun 2020 mendapatkan nilai mean sejumlah 0.654174 nilai itu lebih besar dari nilai standard deviation 0.479749 yang dapat diartikan data pada tahun 2020 tidak bervariasi atau bersifat homogen. Hasil statistik deskriptif pada tahun 2021 mendapatkan nilai mean sejumlah 0.625560 nilai itu lebih besar dari nilai standard deviation 0.423571 yang dapat diartikan data pada tahun 2021 tidak bervariasi atau bersifat homogen. Mulai dari tahun 2019 hingga 2023 nilai mean PBV selalu lebih besar daripada standar deviasi masing-masing tahun, hal tersebut memperlihatkan bahwa data bersifat homogen. Secara keseluruhan, nilai PBV menunjukkan bahwa sebagian perusahaan mengalami kondisi overvalued karena harga saham melebihi nilai bukunya, sementara yang lain undervalued karena harga saham berada di bawah nilai buku.

Profitabilitas

Tabel 3 Hasil Statistik Deskriptif Profitabilitas

TAHUN	Mean	Max	Min.	Std. Dev.	Obs.
2019	0.029503	0.260500	-0.105500	0.066484	35
2020	-0.016280	0.199700	-0.375200	0.091857	35
2021	0.025446	0.277400	-0.062300	0.071117	35
2022	0.013331	0.184000	-0.112300	0.056041	35
2023	0.017449	0.189000	-0.131700	0.067924	35
All	0.013890	0.277400	-0.375200	0.072647	175

Sumber: Annual report perusahaan property dan real estate, data diolah peneliti (2025)

Dari Tabel 3, Hasil statistik deskriptif di tahun 2020 mendapatkan mean -0,016280 nilai tersebut lebih kecil dari standard deviation 0,091857 yang dapat diartikan data pada tahun 2020 bersifat heterogen atau bervariasi. Nilai maximum sebesar 0,1997 diperoleh perusahaan dengan kode DMAS serta nilai minimum sejumlah -0,3752 diperoleh

perusahaan berkode LPCK. Hasil statistik deskriptif pada tahun 2021 mendapatkan mean 0,025446 nilai tersebut lebih kecil dari standard deviation 0,071117 yang dapat diartikan data pada tahun 2021 bersifat heterogen atau bervariasi. Nilai maximum sebesar 0,2774 diperoleh perusahaan berkode EMDE serta nilai minimum sejumlah -0,0623 diperoleh perusahaan dengan kode DART.

Hasil statistik deskriptif pada tahun 2022 mendapatkan mean 0,013331 nilai tersebut lebih kecil dari standard deviation 0,056041 yang dapat diartikan data pada tahun 2022 bersifat heterogen atau bervariasi. Nilai maximum sebesar 0,1840 diperoleh perusahaan berkode DMAS serta nilai minimum sejumlah -0,1123 diperoleh perusahaan dengan kode MTSM. Hasil statistik deskriptif pada tahun 2023 mendapatkan mean 0,017449 nilai tersebut lebih kecil dari standard deviation 0,067924 yang dapat diartikan data pada tahun 2023 bersifat heterogen atau bervariasi. Nilai maximum sebesar 0,1890 diperoleh perusahaan dengan kode LPLI serta nilai minimum sejumlah -0,1317 diperoleh perusahaan berkode MTSM.

Cash Holding

Tabel 4. Hasil Statistik Deskriptif Cash Holding

TAHUN	Mean	Max	Min.	Std. Dev.	Obs.
2019	0.062769	0.219800	0.004100	0.048277	35
2020	0.067523	0.203700	0.002600	0.057873	35
2021	0.087443	0.314400	0.005200	0.075066	35
2022	0.082926	0.250700	0.002600	0.071656	35
2023	0.075329	0.240300	0.004900	0.066833	35
All	0.075198	0.314400	0.002600	0.064592	175

Sumber: Data diolah oleh penulis, 2025

Dari hasil pengujian statistik deskriptif di tabel 4 variabel independen cash holding pada tahun 2019 mendapatkan nilai mean sejumlah 0,062769 nilai tersebut lebih besar dari nilai standard deviation 0,048277 yang dapat diartikan data pada tahun 2019 tidak bervariasi atau bersifat homogen. Nilai maximum sebesar 0,2198 diperoleh perusahaan dengan kode DUTI dan nilai minimum sejumlah 0,0041 diperoleh perusahaan berkode OMRE. Kondisi yang menunjukkan sifat dari variabel cash holding adalah homogen (tidak bervariasi) terus berlanjut hingga akhir periode penelitian pada tahun 2023, yang dimana hasil statistik deskriptif pada tahun 2023 mendapatkan nilai mean sejumlah 0,075329 nilai tersebut lebih besar daripada nilai standard deviation 0,066833 yang dapat diartikan data pada tahun 2023 tidak bervariasi atau bersifat homogen. Nilai maximum sebesar 0,2403 diperoleh perusahaan berkode CTRA serta nilai minimum sejumlah 0,0049 diperoleh perusahaan dengan kode BKDP.

Sales Growth

Tabel 5 Hasil Statistik Deskriptif Sales Growth

TAHUN	Mean	Max	Min.	Std. Dev.	Obs.
2019	0.027897	1.557600	-0.484300	0.414338	35
2020	-0.220577	0.781300	-0.767500	0.369436	35
2021	0.165751	1.969700	-0.584400	0.519491	35
2022	0.295777	3.029100	-0.538400	0.692985	35
2023	0.169577	1.556600	-0.460200	0.434524	35
All	0.087685	3.029100	-0.767500	0.524212	175

Sumber: Data diolah oleh penulis, 2025

Dari hasil uji statistik deskriptif di tabel 5 variabel independen sales growth pada tahun 2019 mendapatkan mean 0,027897 nilai tersebut lebih kecil daripada standard deviation 0,414338 yang bisa diartikan data pada tahun 2019 bersifat heterogen atau bervariasi. Nilai maximum sebesar 1,5576 diperoleh perusahaan dengan kode DMAS dan nilai minimum sejumlah -0,4843 diperoleh perusahaan berkode RBMS.

Hasil statistik deskriptif pada tahun 2020 mendapatkan mean -0,220577 nilai tersebut lebih kecil dari standard deviation 0,369436 yang dapat diartikan data pada tahun 2020 bersifat heterogen atau bervariasi. Nilai maximum sebesar 0,7813 diperoleh perusahaan berkode MTLA serta nilai minimum sejumlah -0,7675 diperoleh perusahaan dengan kode LPLI. Hasil statistik deskriptif pada tahun 2021 mendapatkan mean 0,165751 nilai tersebut lebih kecil dari standard deviation 0,519491 yang dapat diartikan data pada tahun 2021 bersifat heterogen atau bervariasi. Nilai maximum sebesar 1,9697 diperoleh perusahaan berkode MDLN serta nilai minimum sejumlah -0,5844 diperoleh perusahaan dengan kode PPRO.

Hasil statistik deskriptif pada tahun 2022 mendapatkan mean 0,295777 nilai tersebut lebih kecil dari standard deviation 0,692985 yang dapat diartikan data pada tahun 2022 bersifat heterogen atau bervariasi. Nilai maximum sebesar 3,0291 diperoleh perusahaan berkode LPLI serta nilai minimum sejumlah -0,5384 diperoleh perusahaan berkode CITY. Hasil statistik deskriptif pada tahun 2023 mendapatkan mean 0,169577 nilai tersebut lebih kecil dari standard deviation 0,434524 yang dapat diartikan data pada tahun 2023 bersifat heterogen atau bervariasi. Nilai maximum sebesar 1,5566 diperoleh perusahaan berkode BKSL serta nilai minimum sejumlah -0,4602 diperoleh perusahaan dengan kode APLN.

Uji Asumsi Klasik

Uji multikolinearitas dilakukan untuk melihat korelasi antar variabel bebas. Karena seluruh nilai VIF < 10, maka model regresi dinyatakan tidak mengalami multikolinearitas.

Sementara itu, uji heteroskedastisitas bertujuan guna mengetahui apakah terdapat perbedaan varians pada residual antar variabel independen. Pengujian dilakukan melalui metode residual graph dengan acuan batas ± 500 . Berdasarkan grafik residual berwarna biru tidak melewati batas tersebut, sehingga menunjukkan bahwa varian residual bersifat konstan. Oleh karena itu, tak adanya indikasi heteroskedastisitas pada model regresi yang diterapkan.

Analisis Regresi Data Panel

Pemilihan Model Regresi Data Panel

Uji Chow

Tabel 6. Hasil Uji Chow

Redundant Fixed Effects Tests
Equation: Untitled
Test cross-section fixed effects

Effects Test	Statistic	d.f.	Prob.
Cross-section F	14.568525	(34,137)	0.0000
Cross-section Chi-square	267.650292	34	0.0000

Sumber: Output Eviews 12, data diolah penulis, 2025

Dari hasil uji chow pada tabel 6 bisa terlihat bahwasanya nilai dari prob. Cross-section Chi-square sejumlah 0.0000 nilainya lebih kecil daripada 0.05, demikian H1 diterima, yang dapat disimpulkan model yang diterapkan ialah Fixed Effect Model (FEM).

Uji Hausman

Tabel 7. Hasil Uji Hausman

Correlated Random Effects - Hausman Test
Equation: Untitled
Test cross-section random effects

Test Summary	Chi-Sq. Statistic	Chi-Sq. d.f.	Prob.
Cross-section random	9.183658	3	0.0269

Sumber: Output Eviews 12, data diolah penulis, 2025

Berdasarkan hasil uji Hausman pada Tabel 7, diperoleh nilai probabilitas Cross-section random sebesar 0,0269 yang lebih kecil dari 0,05, sehingga hipotesis alternatif (H1) diterima dan model yang paling tepat digunakan dalam

penelitian ini adalah Fixed Effect Model (FEM). Pemilihan model ini juga didukung oleh hasil uji Chow dan uji Hausman yang sama-sama menunjukkan bahwa FEM merupakan model terbaik, sehingga pengujian Lagrange Multiplier tidak perlu dilakukan karena uji tersebut hanya digunakan untuk menentukan model antara Random Effect Model (REM) dan Common Effect Model (CEM). Selain itu, hasil uji Hausman lainnya yang menunjukkan nilai probabilitas sebesar 0,0000 ($< 0,05$) semakin menegaskan bahwa model regresi data panel yang sesuai untuk penelitian ini adalah Fixed Effect Model (FEM).

Hasil Analisis Regresi Data Panel

Tabel 8. Hasil Uji Fixed Effect Model

Dependent Variable: PBV					
Method: Panel Least Squares					
Date: 09/28/25 Time: 16:02					
Sample: 2019 2023					
Periods included: 5					
Cross-sections included: 35					
Total panel (balanced) observations: 175					
Variable	Coefficient	Std. Error	t-Statistic	Prob.	
C	0.565751	0.039360	14.37376	0.0000	
ROA	-0.234032	0.317156	-0.737908	0.4618	
CH	0.759911	0.487911	1.557478	0.1217	
SG	-0.018704	0.030582	-0.611622	0.5418	
Effects Specification					
Cross-section fixed (dummy variables)					
R-squared	0.824034	Mean dependent var	0.618004		
Adjusted R-squared	0.776510	S.D. dependent var	0.432807		
S.E. of regression	0.204608	Akaike info criterion	-0.145958		
Sum squared resid	5.735443	Schwarz criterion	0.541253		
Log likelihood	50.77134	Hannan-Quinn criter.	0.132794		
F-statistic	17.33942	Durbin-Watson stat	1.604025		
Prob(F-statistic)	0.000000				

Sumber: Output Eviews 12, data diolah penulis, 2025

Dari tabel 8 hasil regresi data panel dengan fixed effect model yang dalam penelitian ini menggunakan variabel dependen nilai perusahaan dengan indikator PBV, sedangkan variabel independen terdiri dari profitabilitas dengan indikator ROA, cash holding serta sales growth yang dirumuskan yaitu:

$$PBV = 0,565751 - 0,234032ROA + 0,759911CH - 0,018704SG + \varepsilon$$

Keterangan:

PBV : Nilai Perusahaan

ROA: Profitabilitas

CH : Cash Holding

SG : Sales Growth

ε : Error

Adapun persamaan regresi dapat diartikan di antaranya:

1. Nilai koefisien konstanta memiliki nilai 0,565751 yang dapat diartikan jika variabel independen profitabilitas, cash holding serta sales growth bernilai 0 (nol) demikian variabel dependen nilai perusahaan ialah sejumlah 0,565751.
2. Nilai koefisien regresi dari variabel independen profitabilitasnya sejumlah -0,234032 yang bisa diartikan jika nilai koefisien dari variabel lainnya konstan serta variabel profitabilitasnya terjadi kenaikan 1 (satu) unit, maka variabel dependen nilai perusahaan akan terjadi penurunan sejumlah 0,234032.

3. Nilai koefisien regresi dari variabel independen *cash holding* sejumlah 0,759911 yang bisa diartikan jika nilai koefisien dari variabel lain konstan dan variabel *cash holding* terjadi kenaikan 1 (satu) unit, demikian variabel dependen nilai perusahaan akan terjadi kenaikan sejumlah 0,759911.
4. Nilai koefisien regresi dari variabel independen *sales growth* sebesar -0,018704 yang bisa diartikan jika nilai koefisien dari variabel lainnya konstan serta variabel *sales growth* terjadi kenaikan 1 (satu) unit, demikian variabel dependen nilai perusahaan akan terjadi penurunan sejumlah 0,018704. sejumlah 0,927303.

Pengujian Hipotesis

Hasil Uji Koefisien Determinan (R^2)

Tabel 9. Hasil Uji koefisien Determinasi

R-squared	0.824034	Mean dependent var	0.618004
Adjusted R-squared	0.776510	S.D. dependent var	0.432807
S.E. of regression	0.204608	Akaike info criterion	-0.145958
Sum squared resid	5.735443	Schwarz criterion	0.541253
Log likelihood	50.77134	Hannan-Quinn criter.	0.132794
F-statistic	17.33942	Durbin-Watson stat	1.604025
Prob(F-statistic)	0.000000		

Sumber: Output Eviews 12, data diolah penulis, 2025

Pada tabel 9 hasil uji koefisien determinan (R^2) nilai Adjusted R-squared yang didapatkan sejumlah 0,776510 ataupun 77,65%. Nilainya menandakan bahwasanya variabel independen profitabilitas, *cash holding* dan *sales growth* dapat menjelaskan variabel dependen nilai perusahaan sejumlah 77,65% serta selebihnya 22,35% dijabarkan oleh variabel lainnya yang tak ada pada kajian ini.

Uji Simultan (Uji F)

Tabel 10 Hasil Uji Simultan (Uji F)

R-squared	0.824034	Mean dependent var	0.618004
Adjusted R-squared	0.776510	S.D. dependent var	0.432807
S.E. of regression	0.204608	Akaike info criterion	-0.145958
Sum squared resid	5.735443	Schwarz criterion	0.541253
Log likelihood	50.77134	Hannan-Quinn criter.	0.132794
F-statistic	17.33942	Durbin-Watson stat	1.604025
Prob(F-statistic)	0.000000		

Sumber: Output Eviews 12, data diolah penulis, 2025

Dari tabel 10 hasil uji signifikan f, didapatkan nilai Prob(F-statistic) sejumlah $0,000000 < 0,05$, demikian H_1 diterima ataupun kesimpulannya seluruh variabel independen profitabilitas, *cash holding* dan *sales growth* berpengaruh dengan simultan pada variabel dependen nilai perusahaan.

Uji Parsial (Uji T)

Tabel 11. Hasil Uji Parsial (Uji T)

Variable	Coefficient	Std. Error	t-Statistic	Prob.
C	0.565751	0.039360	14.37376	0.0000
ROA	-0.234032	0.317156	-0.737908	0.4618
CH	0.759911	0.487911	1.557478	0.1217
SG	-0.018704	0.030582	-0.611622	0.5418

Sumber: Output Eviews 12, data diolah penulis, 2025

Berdasarkan uji parsial, profitabilitas (X1) yang diprosikan dengan ROA memiliki nilai signifikansi 0,4618 ($> 0,05$), sehingga H0.1 diterima dan menunjukkan bahwa profitabilitas tidak berpengaruh secara individual terhadap nilai perusahaan. Selanjutnya, variabel cash holding (X2) memperoleh nilai signifikansi 0,1217 ($> 0,05$), sehingga H0.2 juga diterima, yang berarti cash holding tidak memberikan pengaruh parsial terhadap nilai perusahaan. Sementara itu, variabel sales growth (X3) memiliki nilai signifikansi 0,5418 ($> 0,05$), sehingga H0.3 diterima. Dengan demikian, dapat disimpulkan bahwa sales growth juga tidak berpengaruh secara parsial terhadap nilai perusahaan.

Hasil dan Pembahasan

Pengaruh Profitabilitas, Cash Holding, dan Sales Growth Terhadap Nilai Perusahaan

Berdasarkan hasil uji F pada Tabel 8, diperoleh nilai probabilitas sebesar 0,000000 yang lebih kecil dari 0,05. Hal ini menunjukkan bahwa secara simultan profitabilitas, cash holding, dan sales growth berpengaruh terhadap nilai perusahaan.

Pengaruh Profitabilitas Terhadap Nilai Perusahaan

Hasil uji t menunjukkan nilai probabilitas sebesar 0,4618 lebih besar dari 0,05 dengan koefisien sebesar -0,234032. Dengan demikian, profitabilitas yang diukur melalui ROA tidak berpengaruh terhadap nilai perusahaan pada perusahaan sektor properti dan real estate yang terdaftar di Bursa Efek Indonesia periode 2019–2023. Hasil ini sejalan dengan penelitian Ardini et al. (2022).

Pengaruh Cash Holding Terhadap Nilai Perusahaan

Berdasarkan uji t, diperoleh nilai probabilitas sebesar 0,1217 $> 0,05$ dengan koefisien 0,759911. Hal ini menunjukkan bahwa cash holding tidak berpengaruh terhadap nilai perusahaan pada perusahaan sektor properti dan real estate yang terdaftar di Bursa Efek Indonesia tahun 2019–2023. Temuan ini konsisten dengan Rahmiani dan Fitriani Rizky (2022).

Pengaruh Sales Growth Terhadap Nilai Perusahaan

Hasil uji t pada Tabel 11 menunjukkan nilai probabilitas sebesar 0,5418 $> 0,05$ dengan koefisien -0,018704. Oleh karena itu, sales growth tidak berpengaruh terhadap nilai perusahaan pada perusahaan sektor properti dan real estate yang terdaftar di Bursa Efek Indonesia periode 2019–2023. Temuan ini sejalan dengan penelitian Dianissa et al. (2025).

V. KESIMPULAN DAN SARAN

Dari hasil studi berikut disimpulkan bahwa mean dari variable dependen yaitu sejumlah 0,618004 yang dimana nilainya lebih besar dari standar deviasi 0,432807, hal ini memperlihatkan bahwasanya nilai Perusahaan bersifat homogen (tidak bervariasi). Peningkatan tertinggi dari variabel dependen dimiliki oleh Perusahaan MTSM pada tahun 2023, serta penurunan tertinggi dipunyai oleh Perusahaan EMDE di tahun 2021. Profitabilitas menunjukkan nilai mean sejumlah 0,013890 yang lebih rendah dari standar deviasi, ini menunjukkan bahwa profitabilitas bersifat heterogeny (bervariasi). Peningkatan terbesar terjadi pada PT Star Pasific Tbk pada tahun 2021. Pada Variabel *Cash Holding*, nilai mean menunjukkan pada angka 0,075198 yang dimana nilai ini lebih tinggi dari standar deviasi. Nilainya memperlihatkan bahwasanya Cash Holding bersifat homogen (tidak bervariasi). Peningkatan signifikan pada *Cash Holding* terlihat pada Perusahaan MTSM yang terjadi pada tahun 2021. *Sales Growth* memperlihatkan nilai mean senilai 0,087685 yang mana nilai ini lebih rendah dari standar deviasi. Ini menandakan bahwasanya *Sales Growth* bersifat heterogen (bervariasi). Peningkatan signifikan terjadi pada PT Star Pasific Tbk pada tahun 2022 dengan nilai sejumlah 3,02.

Secara simultan Profitabilitas, *Cash Holding*, dan *Sales Growth* berpengaruh pada nilai perusahaan pada perusahaan sektor Property dan Real Estate yang terdaftar di BEI tahun 2019-2023, namun secara Parsial Profitabilitas, Cash

Holding, serta Sales Growth tidak berpengaruh terhadap nilai perusahaan pada perusahaan sektor Property dan Real Estate yang terdaftar di BEI tahun 2019-2023, yang dimana jika dilihat dari aspek teoritisnya, hasil penelitian ini variabel independen yaitu Profitabilitas, *cash holding*, serta *sales growth* secara parsial tidak berdampak, hal ini dimungkinkan karena terbatasnya sampel dan periode penelitian. Maka demikian, kepada peneliti berikutnya, diharapkan bisa menambahkan periode penelitian serta jumlah sampel penelitian. Dari sisi praktis, bagi pihak Perusahaan yang ingin meningkatkan nilai perusahaan, dapat mempertimbangkan aspek (variabel lain) selain dari profitabilitas, *cash holding*, dan *sales growth*, mengingat dari hasil penelitian ini, ketiga variabel ini tidak berpengaruh, serta bagi investor maupun calon investor disarankan untuk tidak hanya mempertimbangkan ketiga variabel tersebut, yaitu profitabilitas, *cash holding* dan *sales growth* sebagai dasar pengambilan Keputusan dalam berinvestasi di sektor property dan real estate, pihan investor dapat mempertimbangkan aspek lainnya, mengingat hasil dari penelitian ini, ketiga variabel tidak berpengaruh.

REFERENSI

- Afifa, M. A., Saleh, I., & Haniah, F. (2021). Direct and Mediated Associations Among Ownership Structure, Cash Holdings and Firm Value: The Case of Jordanian Insurance Firms. *Sage Journal*, 25(4), 471–482. <https://doi.org/10.1177/0972262920983989>
- Alfiana, D., Ichwanudin, W., & Khaerunnisa, E. (2023). Determinan Profitabilitas dan Implikasinya Terhadap Nilai Perusahaan Dengan Leverage Sebagai Variabel Intervening. *Jurnal Maneksi*, 12(1). <https://doi.org/https://doi.org/10.31959/jm.v12i1.1265>
- Ardini, L., Wahidahwati, & Adhitya, D. (2022). The Effect of Investment Decisions, Funding, And Profitability on Company Value with Corporate Governance as Moderating Variables. *Quality - Access to Success*, 23(190), 1–10. <https://doi.org/10.47750/QAS/23.190.01>
- Cp, P. E., & Suzan, L. (2023). Dampak Growth Opportunity, Cash Holding, Kepemilikan Manajerial dan Ukuran Perusahaan Terhadap Nilai Perusahaan Indeks LQ45. *Management Studies and Entrepreneurship Journal*, 4(5), 5056–5069. <https://doi.org/https://doi.org/10.37385/msej.v4i5.2740>
- Dewantari, N. L. S., Cipta, W., & Putu Agus Jana Susila, G. (2019). Pengaruh Ukuran Perusahaan dan Leverage serta Profitabilitas Terhadap Nilai Perusahaan pada Perusahaan Food and Beverages di BEI. *Jurnal Prospek*, 1(2). <https://doi.org/https://doi.org/10.23887/pjmb.v1i2.23157>
- Dianissa, R. P., Yuliasuty, R., & Asmara. (2025). Pengaruh ROE, Sales Growth, dan Ukuran Perusahaan Terhadap Nilai Perusahaan. *Jurnal Ekonomi Bisnis, Manajemen, Dan Akuntansi (Jebma)*, 5. <https://doi.org/doi.org/10.47709/jebma.v5n1.4685>
- Eka, Jasman, J., & Asriany. (2023). Pengaruh Kebijakan Dividen, Kebijakan Hutang, dan Profitabilitas terhadap Nilai Perusahaan. *Student Research Journal*. <https://doi.org/https://doi.org/10.55606/sjryappi.v1i1.203>
- Fajriah, A. L., Idris, A., & Nadhiroh, U. (2022). Pengaruh Pertumbuhan Penjualan, Pertumbuhan Perusahaan, dan Ukuran Perusahaan Terhadap Nilai Perusahaan. *Jurnal Ilmiah Manajemen Dan Bisnis*, 7(1). <https://doi.org/https://doi.org/10.38043/jimb.v7i1.3218>
- Firmansyah, A., Setiawan, T. A., & Fathurahman, F. (2020). Nilai Perusahaan: Kebijakan Utang, Good Corporate Governance, Cash Holding. *Jurnal Akuntansi Dan Bisnis*. <https://doi.org/https://doi.org/10.20961/jab.v20i2.568>
- Fitriana, A. (2024). *Analisis Laporan Keuangan* (R. R. Hasibuan, Ed.). CV. Malik Rizki Amanah.
- Grahadyarini, B. L. (2023). *Sektor Properti Topang Perekonomian*. Kompas.Id. <https://www.kompas.id/baca/ekonomi/2023/04/10/sektor-properti-tahan-banting>
- Habib, A., Bhatti, M. I., Khan, M. A., & Azam, Z. (2021). Cash Holding and Firm Value in the Presence of Managerial Optimism. *Journal of Risk and Financial Management*, 14(8). <https://doi.org/10.3390/jrfm14080356>
- Hapsari, D. W., & Norris, N. R. (2022). The Determinant Of Cash Holding. *Jurnal Akuntansi*, 26(3), 358–373. <https://doi.org/10.24912/ja.v26i3.960>
- Hardani, Andriani, H., Ustiawaty, J., Utami, E. F., Istiqomah, R. R., Fardani, R. A., Sukmana, D. J., & Auliya, N. H. (2020). *Metode Penelitian Kualitatif dan Kuantitatif* (H. Abdi, Ed.). CV. Pustaka Ilmu Group. <https://www.researchgate.net/publication/340021548>

- Husda, N. E., Suhardi, Sukati, I., Oktavia, Y., Maslan, A., Sugianto, W., Ambalegin, Tukino, & Salsabilla, L. (2023). *Metode Penelitian: Kualitatif, Kuantitatif, dan Research and Development (R&D)* (Y. Oktavia, Ed.; 1st ed.). UPB Press.
- Mulyadi, T. K., & Affan, N. (2022). Pengaruh Biaya Penelitian dan Pengembangan, Biaya Iklan dan Promosi Terhadap Nilai Perusahaan. *Jurnal Akuntansi Dan Keuangan*. <https://doi.org/https://doi.org/10.30872/jakt.v19i3.11775>
- Nathanael, R. F., & Panggabean, R. R. (2020). Pengaruh Struktur Modal, Profitabilitas, Leverage dan Growth Opportunity Terhadap Nilai Perusahaan. *Jurnal Akuntansi, Auditing Dan Keuangan*, 17(2), 175–200. <https://doi.org/10.25170/balance.v17i2>
- Ningrum, E. P. (2022). *Nilai Perusahaan (Konsep dan Aplikasi)*. <http://www.PenerbitAdab.id>
- Prabasari, B., & Amalia, N. R. (2022). Pengaruh Sales Growth dan Capital Structure Terhadap Financial Performance. *Jurnal Ilmiah Bidang Ilmu Ekonomi*, 20(3), 230–235. <https://doi.org/10.26623/slsi.v20i3.5357>
- Putri, I. G. A. P. T., & Rahyuda, H. (2020). Effect of Capital Structure and Sales Growth on Firm Value With Profitability as Mediation. *International Research Journal of Management, IT and Social Sciences*. <https://doi.org/10.21744/irjmis.v7n1.833>
- Rahmaniar, & Fitriani Rizky. (2022). Pengaruh Profitabilitas dan Cash Holding terhadap Nilai Perusahaan. *HEI EMA: Jurnal Riset Hukum, Ekonomi Islam, Ekonomi, Manajemen Dan Akuntansi*, 1(2), 22–31. <https://doi.org/10.61393/heiema.v1i2.69>
- Rahmaniar, & Rizky, F. (2022). Pengaruh Profitabilitas dan Cash Holding terhadap Nilai Perusahaan. *Jurnal HEI EMA*, 1(2). <https://doi.org/https://doi.org/10.61393/heiema.v1i2.69>
- Ratag, A. J., Rate, P. Van, & Tulung, J. E. (2021). Pengaruh Profitabilitas, Growth Opportunity dan Kebijakan Dividen Terhadap Nilai Perusahaan Manufaktur yang Terdaftar di Bursa Efek Indonesia Periode 2014-2018. *Jurnal EMBA*, 9, 712–721.
- Santoso, B. A., & Budiarti, A. (2020). Profitabilitas Sebagai Mediasi Pertumbuhan Penjualan dan Struktur Modal terhadap Nilai Perusahaan. *Jurnal Ekonomi & Ekonomi Syariah*, 3(2), 45–57. <https://doi.org/10.36778/jesya.v3i2.158>
- Sari, D. K., & Paramita, R. A. S. (2021). Pengaruh Kinerja Keuangan dan Struktur Modal terhadap Nilai Perusahaan Basic Industry and Chemical Periode 2013-2017. *Jurnal Ilmu Manajemen*, 9(2), 547. <https://doi.org/10.26740/jim.v9n2.p547-558>
- Spence, M. (1973). Job Market Signaling. *The Quarterly Journal of Economics*, 87(3), 355–374. <https://doi.org/https://doi.org/10.2307/1882010>
- Sugiyono. (2023). *Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif, dan R&D* (Sutopo, Ed.; Vol. 5). Alfabeta. www.cvalfabeta.com
- Yulimtinan, Z., & Atiningsih, S. (2021). Pengaruh Leverage, Ukuran Perusahaan, dan Pertumbuhan Penjualan Terhadap Nilai Perusahaan Dengan Profitabilitas Sebagai Variabel Mediasi. *Jurnal Akuntansi Dan Bisnis*, 6(1), 69–82. <https://doi.org/https://doi.org/10.32502/jab.v6i1.3422>