

## **BAB II**

### **TINJAUAN PUSTAKA**

#### **2.1 Tinjauan Teori**

##### **2.1.1 Alasan Pengimplementasian *Enterprise Resources Planning* (ERP)**

Mengapa Perusahaan-perusahaan saat ini berinvestasi dalam *Enterprise Resources Planning* (ERP) mengingat bahwa terdapat berbagai alternative teknologi informasi yang berintegrasi dalam bisnis?

Sehingga menurut Nicolaou (2004) menurutnya jawaban dari pernyataan diatas terletak pada teknis dari keuntungan seperti mengganti sistem warisan yang telah lama atau untuk alasan untuk memperbaiki kinerja bisnis perusahaan serta efisiensi operasional dari perusahaan. Selain itu pula, menurut Hitt *et al.* (2002) yang mengatakan “*There are many technical reasons that can be the reason, such as the replacement of a different system into a single integrated system*”. selain itu, penggantian dari sistem warisan merupakan hal yang penting untuk dilakukan sebab selama akhir 1990-an dimana ketika perusahaan menginginkan perubahan sistem warisannya, sehingga solusi yang terbaik adalah dengan berinvestasi pada sistem ERP (Anderson *et al.*, 2003). *Enterprise Resources Planning* (ERP) pun telah menyediakan keamanan sistem yang teruji sehingga menjadikan dasar yang menjanjikan dalam mempertahankan organisasi hingga dijadikan standar keamanan serta memberi keamanan terhadap data (Fuß *et al.*, 2007).

Menurut Hitt *et al.* (2002) yang mengatakan “*Business reasons are also included in the reasons for replacing the new system, including automated systems and reengineering business processes*”. Alasan lainnya adalah untuk manajemen yang menjadi lebih baik, operasional yang menjadi baik pula, serta ketersediaan atas informasi yang menjadi baik. Sehingga hal itu lah yang menjadikan alasan untuk memperoleh *Enterprise Resources Planning* (ERP) (Federici, 2009). Maka menurut Loh *et al.* (2006) dan Nicolaou (2004) yang menjelaskan tentang manfaat yang diharapkan bahwa “*Desired benefits of implementing an ERP system are reducing costs incurred, and reducing long operating time, while unseen benefits*

*such as integrating information, better quality of information, and improving service satisfaction”.*

Pengimplementasian dari *Enterprise Resources Planning* (ERP) biasanya melibatkan teknisi dari IT serta bisnis internal dari perusahaan itu sendiri maupun dari eksternal seperti konsultan dari mitra pelaksana. Sehingga salah satu faktor yang dianggap penting dalam keberhasilan sebuah *Enterprise Resources Planning* (ERP) adalah mitra yang membantu dalam bekerjasama untuk melakukan pengimplementasian atas sistem *Enterprise Resources Planning* (ERP) ini (Dai, 2008). Sehingga menurut Wei (2008) yang menjelaskan bahwa sistem *Enterprise Resources Planning* (ERP) pada umumnya diimplementasikan sebagai proyek, yang mana proyek pengimplementasian *Enterprise Resources Planning* (ERP) ini biasanya melibatkan pemilihan vendor *Enterprise Resources Planning* (ERP), pembangunan proses bisnis rekayasa ulang, serta evaluasi dari sistem yang diadopsi.

#### 2.1.2 Penjelasan dari Software SAP (*System Application and Product In Data Processing*)

*Systems Application and Products in Data Processing* (SAP) merupakan perusahaan pertama yang mengembangkan *software* untuk sistem *Enterprise Resources Planning* (ERP) dan juga pemimpin pasar dalam penjualan *software Enterprise Resources Planning* (ERP) saat ini. Diperkirakan, *Systems Application and Products in Data Processing* (SAP) telah digunakan untuk menyelesaikan 50 persen dari transaksi bisnis di dunia. Pada tahun 2007, *Systems Application and Products in Data Processing* (SAP) memiliki 33.000 pelanggan dan berusaha berkembang tiga kali lipat pada tahun 2010 (Setyowati, 2016).

SAP (*System Application and Product In Data Processing*) adalah suatu *software* yang dikembangkan untuk mendukung suatu organisasi dalam menjalankan kegiatan operasionalnya secara lebih efisien dan efektif. *Systems Application and Products in Data Processing* (SAP) juga merupakan *software Enterprise Resources Planning* (ERP), yaitu suatu tools IT dan manajemen untuk membantu perusahaan merencanakan dan melakukan berbagai aktivitas sehari-hari. *Systems Application and Products in Data Processing* (SAP) terdiri dari sejumlah

modul/aplikasi yang mempunyai kemampuan mendukung semua transaksi yang perlu dilakukan suatu perusahaan dan tiap aplikasi bekerja secara berkaitan satu dengan yang lainnya (Seto, 2013).

Sehingga kesimpulannya *Systems Application and Products in Data Processing* (SAP) merupakan suatu produk perangkat lunak atau *software* yang digunakan perusahaan dalam mempermudah kinerja pegawai dalam mencapai tujuan yang diharapkan. Dengan adanya suatu produk perangkat lunak maka pegawai tidak akan kesulitan dan lama dalam mengolah data-data yang berhubungan dengan kepegawaian ataupun yang lainnya. *Systems Application and Products in Data Processing* (SAP) memiliki beberapa keuntungan diantaranya adalah: a) *Systems Application and Products in Data Processing* (SAP) terdiri dari sejumlah modul/aplikasi yang mempunyai kemampuan mendukung semua transaksi yang perlu dilakukan suatu perusahaan dan tiap aplikasi bekerja secara berkaitan satu dengan yang lainnya; b) *Systems Application and Products in Data Processing* (SAP) mempunyai *netweaver platform*, yang men-support development dan *software logistic*; c) *Systems Application and Products in Data Processing* (SAP) mempunyai ABAP atau programmer, yang mempermudah developer untuk *implementasi business logic*; d) mendukung integrasi proses bisnis perusahaan-perusahaan besar; e) semua informasi yang tersimpan di dalam *Systems Application and Products in Data Processing* (SAP) dapat diakses oleh bagian organisasi yang membutuhkan pada saat dibutuhkan (Seto, 2013).

### 2.1.3 Profitabilitas

Profitabilitas ialah rasio pengukuran dari efektifitas manajemen secara keseluruhan yang ditunjukkan oleh besar kecilnya tingkat keuntungan yang diperoleh dalam hubungannya dengan penjualan maupun investasi (Fahmi, 2014). Analisis profitabilitas sendiri pada umumnya menggambarkan kinerja fundamental dari suatu perusahaan yang ditinjau dari tingkat efisiensi dan efektivitas operasi perusahaan dalam memperoleh laba (Harmono, 2014). Sedangkan menurut Kasmir (2008) rasio profitabilitas adalah rasio yang digunakan untuk menilai kemampuan suatu perusahaan dalam mencari serta memperoleh keuntungan. maka rasio ini pula dapat memberikan ukuran tingkat efektifitas manajemen suatu perusahaan. Hal

ini dapat ditunjukkan oleh laba yang diperoleh dari penjualan dan pendapatan investasi. Menurut Wiagustini (2010) profitabilitas ialah penunjukan kemampuan dari perusahaan dalam usahanya untuk memperoleh laba.

Sedangkan dalam pendapat menurut Harahap (2011) rasio *rentabilitas* atau pun biasa disebut profitabilitas dapat menggambarkan kemampuan dari perusahaan dalam memperoleh laba melalui semua usaha untuk mendapatkan laba melalui semua kemampuan serta sumber-sumber yang dimilikinya seperti pada kegiatan penjualan, kas, modal, total karyawan, total anak perusahaan, dan banyak lainnya. Sehingga laba umumnya dapat dijadikan salah satu dari ukuran kinerja dari perusahaan, yang jika pada saat perusahaan mengalami laba yang tinggi maka kinerja yang di terima perusahaan pun baik dan begitu pula kebalikannya jika perusahaan mengalami rendahnya laba atau rugi. Laba dari perusahaan pun merupakan indikator dari kemampuan perusahaan dalam pemenuhan kewajibannya bagi para penyandang dana yang menjadi elemen dalam penciptaan nilai perusahaan yang akan menunjukkan prospek dari perusahaan diwaktu yang akan datang.

Menurut Hanafi (2014) yang menyatakan bahwa rasio profitabilitas akan digunakan sebagai pengukuran kemampuan perusahaan yang dalam usaha untuk menghasilkan keuntungan atau profit pada tingkat penjualan, aset, dan modal perusahaan pada saham yang tertentu. Penggunaan dari rasio profitabilitas dapat dilakukan dengan cara membandingkan antara berbagai indikator yang ada pada laporan keuangan milik perusahaan. Sehingga jumlah laba sering diperbandingkan dengan ukuran kegiatan atau kondisi keuangan lain.

Maka dari penjabaran penjelasan diatas berikut ini merupakan beberapa komponen dalam rasio yang dipergunakan untuk mengukur profitabilitas dari sebuah perusahaan. Sebagai berikut:

### **1. Profit Margin**

Pada rasio ini menggambarkan mengenai upaya perusahaan dalam menekan biaya sekecil-kecilnya dalam pencapaian keuntungan yang sebesar-besarnya, dengan membagi antara EAT terhadap Penjualan.

Maka berikut ini ialah rumus yang digunakan dalam perhitungan terhadap rasio ini (Harahap, 2009):

$$\textit{Profit Margin} = \frac{\text{EAT}}{\text{Penjualan}}$$

## 2. *Gross Profit Margin* (Margin Laba Kotor)

*Gross Profit Margin* atau margin laba kotor ialah persentase dari laba kotor dari perusahaan dibagi dengan penjualan perusahaan. Sehingga jika semakin tinggi *gross profit margin* dari perusahaan maka semakin baik pula keadaan dari operasi milik perusahaan, sebab hal ini menunjukkan bahwa harga pokok penjualan pada perusahaan relatif lebih rendah dibandingkan dengan penjualan. Sehingga begitu pula bila terjadi dari kebalikkannya.

Maka berikut ini ialah rumus yang digunakan dalam perhitungan terhadap rasio ini (Syamsuddin, 2007) :

$$\textit{Gross Profit Margin} = \frac{\text{Penjualan} - \text{HPP}}{\text{Penjualan}}$$

## 3. *Net Profit Margin* (Margin Laba Bersih)

*Net Profit Margin* atau margin laba bersih ialah rasio yang pengukurannya bagi laba bersihnya setelah pajak dibagikan terhadap penjualan perusahaan. Sehingga bila semakin tinggi margin dari *net profit* maka semakin baik operasi dari suatu perusahaan tersebut.

Maka berikut ini ialah rumus yang digunakan dalam perhitungan terhadap rasio ini (Harahap, 2009):

$$\textit{Net Profit Margin} = \frac{\text{EAT}}{\text{Penjualan}}$$

#### 4. *Earning Per Share (EPS)*

Merupakan rasio yang menjelaskan mengenai jumlah rupiah yang diterima dalam setiap lembar saham biasa (Syamsuddin, 2011). Maka umumnya manajemen pada perusahaan, pemegang dari saham biasa, calon pemegang saham sangatlah tertarik pada *earning per share*. Sebab EPS merupakan indikator dalam keberhasilan suatu perusahaan. Sehingga dalam perhitungannya EPS menggunakan rumus, yaitu:

$$EPS = \frac{\text{Laba Bersih Setelah Pajak} - \text{Deviden Saham Preferen}}{\text{Jumlah Saham Biasa yang Beredar}}$$

#### 5. *Return On Asset (ROA)*

Menurut Harahap (2009) *Return On Asset (ROA)* ialah rasio yang umumnya menunjukkan mengenai seberapa besar laba bersih yang bisa diperoleh perusahaan bila diukur dari nilai aktiva. Rasio ini pula menunjukkan mengenai kemampuan dari perusahaan dalam memperoleh laba dari aset yang dipergunakan dengan mengetahui apakah perusahaan dapat dengan efisien dalam memanfaatkan aset dalam kegiatan operasional dari perusahaan. Sehingga pada rasio ini dapat memberikan ukuran yang lebih baik atas profitabilitas perusahaan karena menunjukkan efektifitas dari manajemen yang menggunakan aset untuk dapat dipergunakan dalam usaha memperoleh hasil pendapatan.

Maka berikut ini ialah rumus yang digunakan dalam menghitung terhadap rasio ini:

$$\text{Return on Asset} = \frac{\text{EBIT}}{\text{Total Aktiva}}$$

#### 6. *Return On Equity (ROE)*

Pada rasio ini melakukan perbandingan terhadap laba bersih sesudah pajak dengan total aktiva ekuitas. Sehingga ROE ialah sebuah

pengukuran dari pendapatan (*income*) yang ada bagi pemilik dari perusahaan (baik pemegang saham biasa maupun preferen) atas modal yang diinvestasikan kepada perusahaan (Harahap, 2009). *Return on Equity* merupakan rasio yang dapat menunjukkan sejauh manakah perusahaan dalam mengelola sendiri (*Net Worth*) secara efektif, serta dalam mengukur tingkat keuntungan dari investasi yang telah dilakukan oleh pemegang saham dari perusahaan (Sawir, 2009).

Maka berikut ini ialah rumus yang digunakan dalam menghitung terhadap rasio ini:

$$\text{Return on Equity} = \frac{\text{EAT}}{\text{Modal Sendiri}}$$

#### **7. Return On Investment (ROI)**

Ialah menunjukkan kemampuan dari perusahaan dalam menghasilkan laba dari aktiva yang dipengaruhi. Sehingga dengan mengetahui rasio ini, akan dapat diketahui apakah perusahaan dapat efisien pada saat memanfaatkan aktivanya dalam melakukan kegiatan operasionalnya pada perusahaan. Pada rasio ini dapat memberikan sebuah ukuran dari yang lebih baik atas profitabilitas pada perusahaan sebab menunjukkan efektivitas dalam penggunaan aktiva dalam memperoleh pendapatan.

Maka berikut ini ialah rumus yang digunakan dalam perhitungan terhadap rasio ini:

$$\text{Return on Investment} = \frac{\text{Laba Setelah Pajak}}{\text{Total Aktiva}}$$

#### **2.1.4 Pertumbuhan Penjualan**

Pertumbuhan penjualan dapat diartikan sebagai sebuah kenaikan atas jumlah penjualan dari tahun ke tahun ataupun dari waktu ke waktu (Kennedy *et al.*, 2013). Menurut Kusumajaya (2011) menjelaskan bahwa tingkat pada pertumbuhan perusahaan yang diukur dengan pertumbuhan penjualan dapat memengaruhi nilai

perusahaan ataupun harga saham perusahaan sebab pertumbuhan dari perusahaan dapat menjadi tanda dari perkembangan sebuah perusahaan yang baik dan berdampak pada respon positif dari investor. Terdapat kecenderungan perusahaan dengan tingkat pertumbuhan tinggi dapat menghasilkan tingkat arus kas di masa depan dan kapitalisasi pasar yang tinggi yang memungkinkan pada perusahaan yang memiliki biaya modal yang rendah (Sriwardany, 2006). Sedangkan menurut Barton *et al.* 1989) bahwa perusahaan yang dengan tingkat pertumbuhan yang akan mempengaruhi dalam kemampuan untuk mempertahankan keuntungan. Pertumbuhan penjualan pun mencerminkan dari manifestasi atas keberhasilan investasi periode masa lalu dan dapat dijadikan sebagai prediksi pertumbuhan di masa yang akan datang nantinya. Pertumbuhan penjualan juga ialah indikator dari permintaan dan daya saing perusahaan pada suatu industri. Sehingga laju pertumbuhan suatu perusahaan akan mempengaruhi kemampuannya dalam mempertahankan keuntungan dalam mendanai kesempatan-kesempatan di masa yang akan datang nantinya (Barton *et al.*, 1989). Menurut Indrawati dan Suhendro (2006), pertumbuhan perusahaan adalah perubahan total penjualan dari perusahaan. Sedangkan menurut Devie (2003), pertumbuhan dari perusahaan dalam manajemen keuangan diukur didasari oleh perubahan penjualan, bahkan secara keuangan dapat dihitung terhadap berapa pertumbuhan yang seharusnya (*Sustainable Growth Rate*) dengan melihat atas keselarasan keputusan investasi dan pembiayaan.

Pertumbuhan perusahaan akan menimbulkan konsekuensi pada peningkatan dari investasi atas aktiva perusahaan dan akhirnya membutuhkan sebuah penyediaan dana untuk membeli aktiva. Sehingga pertumbuhan perusahaan menimbulkan konsekuensi terhadap keputusan investasi dan keputusan akan pembiayaan. Secara keuangan tingkat akan pertumbuhan dapat ditentukan dengan mendasarkan pada kemampuan keuangan perusahaan. Tingkat pertumbuhan yang telah ditentukan dengan hanya dilihat dari kemampuan keuangan dapat dibedakan menjadi dua, yaitu: tingkat pertumbuhan atas kekuatan dari diri sendiri (*Internal Growth Rate*) serta tingkat pertumbuhan dari berkesinambungan (*Sustainable Growth Rate*).



Berikut ini merupakan rumus dari perhitungan pertumbuhan penjualan sebagai berikut:

$$\text{Growth of Sales} = \frac{S_1 - S_{t-1}}{S_{t-1}} \times 100\%$$

**Keterangan:**

$S_1$  = Penjualan pada tahun ke t

$S_{t-1}$  = Penjualan pada periode sebelumnya

#### 2.1.5 Nilai Perusahaan

Nilai perusahaan ialah sebagai nilai wajar dari perusahaan yang digambarkan sebagai persepsi investor terhadap penerbit yang relevan. Sehingga nilai perusahaan dapat dipahami sebagai nilai pasar hutang pada surat berharga yang beredar pada ibukota dari pasarnya atau harga yang ingin dibayarkan bagi calon pembelinya. Menurut Noerirawan (2012) bahwa nilai perusahaan merupakan kondisi yang dicapai oleh suatu perusahaan yang menggambarkan dari kepercayaan masyarakat terhadap perusahaan setelah melalui sebuah proses kegiatan selama bertahun-tahun, yaitu sejak perusahaan tersebut didirikan sampai dengan saat ini. Sehingga dengan memaksimalkan nilai perusahaan sangatlah penting artinya bagi sebuah perusahaan. Sebab dengan pemaksimalan nilai perusahaan dapat diartikan juga bahwa untuk memaksimalkan tujuan utama dari perusahaan itu sendiri.

Menurut Sartono (2010:487) bahwa nilai perusahaan ialah nilai jual dari sebuah perusahaan yang merupakan sebagai suatu bisnis yang sedang beroperasi. Sehingga adanya kelebihan atas nilai jual diatas dari nilai likuidasi ialah nilai dari organisasi manajemen yang menjalankan perusahaan tersebut. Selain itu, nilai perusahaan adalah suatu kinerja perusahaan yang tercerminkan pada harga saham yang terbentuk oleh permintaan dan penawaran pasar modal yang merefleksikan akan permintaan yang diberikan oleh masyarakat terhadap kinerja dari perusahaan (Harmono, 2009). Nilai dari perusahaan pun ialah nilai secara actual per lembar saham suatu perusahaan yang akan diterima apabila aset perusahaan dijual sesuai

dengan harga saham (Gitman, 2006: 352). Menurut Brigham dan Erdhardt (2005:518) nilai perusahaan ialah nilai yang diterima sekarang (*Present Value*) dari *free cash flow* pada masa yang akan datang di tingkat diskonto yang sesuai dengan rata-rata tertimbang biaya modal. *Free cash flow* merupakan sebuah *cash flow* yang disediakan bagi investor (kreditur dan pemilik) setelah diperhitungkan dari seluruh pengeluaran untuk operasional dari perusahaan dan pengeluaran dari investasi maupun aset lancar bersih.

Terdapat lima jenis dari nilai perusahaan yang didasari dari metode yang digunakan dalam perhitungan, yaitu: (Yulius dan Tarigan, 2007: 3)

**a. Nilai Nominal**

Ialah nilai yang tercantumkan secara formal pada anggaran dasar perseroan, bahwa disebutkan secara eksplisif dalam neraca perusahaan, serta tertulis secara jelas pada surat saham kolektif

**b. Nilai Pasar**

Ialah nilai yang biasa juga disebutkan dengan kurs yang merupakan harga yang terjadi mulai dari proses awal yaitu tawar menawar pada pasar saham. Nilai ini hanya dapat bisa ditentukan dan diketahui bila saham perusahaan dijual pada pasar saham.

**c. Nilai Intrinsik**

Adalah konsep yang paling abstrak, sebab mengacu kepada perkiraan nilai dari riil pada suatu perusahaan. Nilai perusahaan pada konsep ini bukan lah sekedar harga dari sebuah aset namun nilai yang sebagai entitas bisnis yang memiliki kemampuan untuk menghasilkan keuntungan pada kemudian hari.

**d. Nilai Buku**

Merupakan nilai dari perusahaan yang perhitungannya berdasarkan pada konsep akuntansi. Sebab secara sederhana dihitung dengan membagi dengan selisi antar total aset serta total utang dengan jumlah saham yang diedarkan.

#### e. Nilai Likuidasi

pada nilai ini ialah nilai jual bagi seluruh aset perusahaan setelah dikurangi dengan semua kewajiban yang harus dipenuhi dahulu. Pada nilai ini dapat dihitung dengan cara yang sama dengan menghitung nilai buku, yang didasari dari neraca performa yang disiapkan ketika suatu perusahaan akan dilikuidasi.

Pada pengukurannya nilai perusahaan dapat diukur dengan menggunakan harga saham, menggunakan rasio yang disebut dengan rasio penilaian. Menurut Sudana (2011) rasio penilaian ialah suatu rasio yang berkaitan tentang penilaian kinerja saham dari perusahaan yang telah diperdagangkan pada pasar modal (*Go Public*). Sehingga berdasarkan penjelasan diatas berikut ini merupakan beberapa metode yang digunakan dalam mengukur nilai dari perusahaan.

##### 1. *Price Earning Ratio* (PER)

Rasio ini menunjukkan mengenai berapa banyak jumlah uang yang rela dikeluarkan oleh para investor dalam membayar setiap nilai laba yang dilaporkan (Brigham dan Houston, 2006). Sehingga pada rasio ini digunakan untuk mengukur seberapa besar perbandingan antara harga saham milik perusahaan dengan keuntungan yang diterima oleh para pemegang saham.

Kegunaan dari *price earning ratio* ialah untuk melihat sebagaimana pasar menghargai kinerja dari perusahaan yang tercerminkan oleh *earning per share* nya. *Price earning ratio* menunjukkan hubungan dari pasar saham biasa dengan *earning per share*.

Rasio ini berfungsi untuk mengukur perubahan kemampuan laba yang diharapkan dimasa yang akan datang. Sehingga jika semakin besar PER nya, maka semakin besar pula kemungkinan dari perusahaan untuk tumbuh sehingga dapat membuat peningkatan terhadap nilai perusahaannya. Maka rumus dari perhitungan atas rasio ini ialah:

$$\text{Price Earning Ratio} = \frac{\text{Market Price Per Share}}{\text{Earning Per Share}}$$

## 2. *Price to Book Value* (PBV)

Adalah rasio yang menunjukkan tentang harga saham yang diperdagangkan mengalami *Overvalued* (di atas) atau *Undervalued* (di bawah) dari nilai buku saham yang tersebut (Fakhrudin dan Hadianto, 2001). PBV umumnya menggambarkan dari seberapa besar pasar dalam menghargai nilai buku saham suatu perusahaan. Sebab makin tinggi rasio nya, maka pasar percaya akan prospek dari perusahaan tersebut. PBV juga menunjukkan sejauh mana suatu perusahaan mampu dalam menciptakan nilai perusahaan yang relatif terhadap jumlah modal yang telah diinvestasikan.

Bagi perusahaan-perusahaan yang berjalan dengan baik, pada umumnya rasio ini mencapai diatas satu, yang menunjukkan bahwa nilai atas pasar sahamnya lebih besar dari nilai bukunya. Sebab jika semakin tinggi rasio PBV nya maka semakin tinggi pula perusahaan dapat dinilai para pemodal, sebab para pemodal relatif dibandingkan dengan dana yang ditanamkan pada perusahaan. Sehingga rumus yang digunakan dalam menghitung dari rasio PBV ini ialah:

$$\text{Price to Book Value} = \frac{\text{Market Price Per Share}}{\text{Book Value Per Share}}$$

## 3. Tobin's Q

Rasio Q merupakan alternatif yang lain yang dapat digunakan dalam mengukur nilai dari perusahaan. Metode ini dikembangkan oleh James Tobin. Tobin's Q dihitung dengan perbandingan rasio atas nilai pasar saham perusahaan dengan nilai buku ekuitas dari perusahaan. (Weston dan Copeland, 2001). Rasio Q lebih unggul daripada rasio nilai pasar terhadap nilai buku sebab rasio ini berfokus pada berapa nilai dari

perusahaan saat ini secara relatif terhadap biaya yang dibutuhkan dalam menggantikannya saat ini. Sehingga rumus perhitungan yang digunakan untuk melihat hasil dari rasio Q ini ialah:

$$Q = \frac{(EMV + D)}{(EBV + D)}$$

**Keterangan :**

Q = Nilai Perusahaan

EMV = Nilai Pasar Ekuitas

EBV = Nilai Buku dari Total Aktiva

D = Nilai Buku dari Total Hutang

## 2.2 Tinjauan Penelitian Terdahulu

Sebagai bahan pertimbangan dalam mengembangkan penelitian ini, maka diambil beberapa referensi jurnal skripsi yang terdahulu agar dapat digunakan untuk mengembangkan dan untuk memperluas pemahaman dari peneliti mengenai penelitian yang dibuat ini. Sehingga dicantumkan lah hasil penelitian terdahulu yang relevan oleh penulis kedalam tabel sebagai berikut:

**Tabel 2.1**  
**Penelitian Terdahulu**

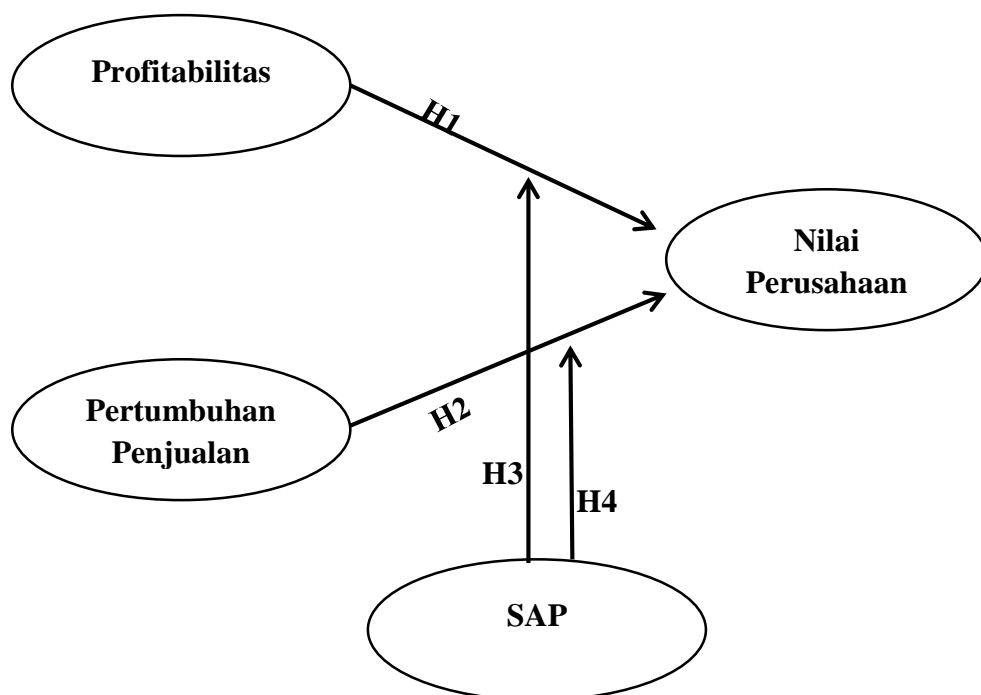
No	Nama Peneliti , Tahun Penelitian	Judul Penelitian	Variabel Penelitian yang digunakan	Hasil Penelitian
1.	Windia Fita Rini dan Dewi Febriani, 2017	Dampak Implementasi <i>Enterprise Resources Planning</i> (ERP) atas Pengaruh Profitabilitas terhadap Nilai Perusahaan	Independen: Harga Pasar Ekuitas (MVE) Dependen: Profitabilitas : <i>Net Profit Margin</i> Ukuran Perusahaan : Total Aset Keputusan Investasi : Peluang Investasi (MBVA) Investasi ERP	Hasil dari penelitian ini membuktikan bahwa profitabilitas, ukuran perusahaan, dan peluang investasi sebagai variabel kontrol, dan interaksi antar ERP dengan profitabilitas berpengaruh secara signifikan terhadap nilai perusahaan dengan menggunakan nilai pasar saham. Kesimpulan dari penelitian ini adalah perusahaan yang menerapkan <i>ERP</i> memiliki kinerja yang lebih baik dibandingkan dengan sebelum menerapkan <i>ERP</i>
2.	Ahmed A. Elraga dan Ayman M. Al-serafi, 2011	The Effect Of ERP System Implementation On	Dependen: <i>Enterprise Resources Planning</i> (ERP) System	Hasil dari penelitian ini menunjukkan bahwa secara umum banyak manfaat dalam kinerja bisnis yang dapat

		Business Performance: An Explanatory Case-Study	Independen: Business Performance	dicapai setelah menerapkan ERP seperti yang dilaporkan oleh pengguna bisnis, tetapi juga menunjukkan bahwa beberapa manfaat yang sebelumnya terkait dengan ERP tidak sepenuhnya tercapai. Ini menunjukkan kontribusi positif ERP pada kinerja bisnis tetapi juga menyarankan penerapan terbatas dari hubungan positif ini sesuai dengan faktor spesifik yang akan diteliti.
3.	Aulia Nirmala dan Moeljadi Andarwati, 2016	Pengaruh Ukuran Perusahaan, Profitabilitas, Pertumbuhan Penjualan, dan Kepemilikan Manajerial terhadap Struktur Modal dan Nilai Perusahaan Manufaktur di Indonesia (Perspektif <i>Pecking Order Theory</i> )	Dependen: Ukuran Perusahaan Profitabilitas Pertumbuhan Penjualan Kepemilikan Manajerial Independen: Struktur Modal Nilai Perusahaan	Hasil penelitian ini mendukung <i>Pecking Order Theory</i> dalam menjelaskan perilaku pendanaan industri manufaktur yang terdaftar pada Bursa Efek Indonesia selama Periode penelitian. Sehingga dari penelitian ini mendapatkan data yang menunjukkan bahwa semua hipotesis berpengaruh positif dan signifikan, dimana orientasi pasarnya paling besar pengaruhnya.

### 2.3 Metode Konseptual Penelitian

Berdasarkan penjabaran dari teori-teori yang digunakan dalam penelitian ini, maka akan dijabarkan lah metode konseptual dari penelitian ini agar mempermudah dalam memahami mengenai penelitian ini. Model Konseptual pada penelitian ini sebagai berikut:

**Gambar 2.1**  
**Kerangka Konseptual Penelitian**



Sumber: Data diolah Peneliti 2019

### 2.4 Pengembangan Hipotesis

Menurut Kothari (2009) menjelaskan bahwa hipotesis penelitian ialah sebuah *statement* atas prediksi yang berhubungan dengan *independent variable* terhadap *dependent variable*. Pada umumnya *research hypothesis* berisi sekurang-kurangnya satu *independent variable* dan satu *dependent variable* (Swarjana, 2012). Untuk dapat mengetahui jawaban atas masalah penelitian maka diperlukan lah hipotesis. Maka pengertian hipotesis itu ialah suatu praduga atau dugaan, asumsi, atau pun kesimpulan sederhana yang diajukan untuk digunakan seseorang peneliti yang berkaitan dengan permasalahan yang dikaji.



Sehingga berdasarkan atas pendapat diatas dan juga berdasarkan penjelasan-penjelasan yang telah diberikan maka tersusunlah hipotesis yang akan digunakan dalam penelitian ini yang didasari oleh model konseptual dari penelitian ini sebagai dasarnya.

**H1:** Terdapat Pengaruh secara positif antara Profitabilitas terhadap Nilai Perusahaan pada perusahaan yang terdaftar di BEI

**H2:** Terdapat Pengaruh secara positif antara Pertumbuhan Penjualan terhadap Nilai Perusahaan pada perusahaan yang terdaftar di BEI

**H3:** Terdapat Pengaruh secara positif dari *Software System Application and Product in Data Processing* (SAP) dalam memoderasi Profitabilitas terhadap Nilai Perusahaan pada perusahaan yang terdaftar di BEI

**H4:** Terdapat Pengaruh secara positif dari *Software System Application and Product in Data Processing* (SAP) dalam memoderasi Pertumbuhan Penjualan terhadap Nilai Perusahaan pada perusahaan yang terdaftar di BEI