

PENGARUH *RELATED PARTY TRANSACTION* DAN KINERJA KEUANGAN TERHADAP NILAI PERUSAHAAN

Hanna Wijaya¹, Siti Atikah²

¹hanna.fe@lecturer.uph.edu, ²s.atikah08@gmail.com

Fakultas Ekonomi dan Bisnis, Program Akuntansi, Universitas Pelita Harapan

Abstrak

Penelitian ini mengkaji pengaruh *Related Party Transactions* (RPT) dan kinerja keuangan terhadap nilai perusahaan. Menggunakan metode *purposive sampling*, sampel terdiri dari 48 perusahaan sektor *consumer* yang terdaftar di Bursa Efek Indonesia (BEI) selama periode 2019–2023, dengan total 240 observasi. Data yang digunakan bersumber dari laporan keuangan tahunan dan dianalisis menggunakan regresi linear berganda dengan bantuan perangkat lunak Stata versi 17. Variabel RPT yang dianalisis meliputi penjualan, pembelian, piutang, dan hutang kepada pihak berelasi, sementara kinerja keuangan diukur melalui *Return on Assets* (ROA). Hasil penelitian menunjukkan bahwa RPT *sales* dan RPT *purchases* berpengaruh negatif terhadap nilai perusahaan, yang mengindikasikan potensi konflik kepentingan dan inefisiensi dalam transaksi tersebut. Sebaliknya, RPT *receivable* dan RPT *payable* memiliki hubungan positif terhadap nilai perusahaan, menunjukkan bahwa transaksi ini dapat berfungsi sebagai strategi likuiditas yang mendukung stabilitas bisnis. Selain itu, kinerja keuangan yang diukur melalui ROA menunjukkan pengaruh positif terhadap nilai perusahaan, yang menegaskan pentingnya profitabilitas dalam meningkatkan valuasi pasar. Penelitian ini memberikan kontribusi pada literatur terkait RPT dengan menekankan dampak yang beragam dari berbagai jenis RPT terhadap nilai perusahaan serta peran kinerja keuangan sebagai penentu nilai perusahaan.

Kata Kunci : *Related Party Transaction*, Kinerja Keuangan, *Return on Asset* (ROA), Nilai Perusahaan

Abstract

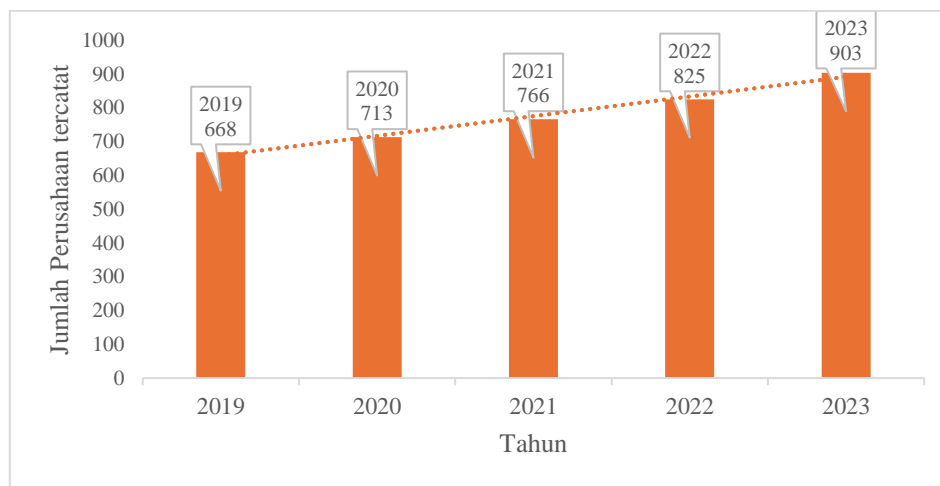
This study investigates the impact of Related Party Transactions (RPT) and financial performance on firm value. Using a purposive sampling method, the sample comprises 48 companies from the consumer sector listed on the Indonesia Stock Exchange (IDX) over the period 2019–2023, resulting in a total of 240 observations. The data, sourced from annual financial reports, is analyzed using multiple linear regression with Stata version 17. The RPT variables used include sales, purchases, receivables, and payables, while financial performance is measured through Return on Assets (ROA). The findings reveal that RPT Sales and RPT Purchases negatively impact firm value, indicating potential agency conflicts and inefficiencies in these transactions. In contrast, RPT Receivables and RPT Payables show a positive relationship with firm value, suggesting that these transactions may serve as a liquidity strategy that supports business stability. Additionally, financial performance, as measured by ROA, demonstrates a positive effect on firm value, underscoring the importance of profitability in enhancing market valuation. This research contributes to the literature on RPT by emphasizing the varied effects of different types of RPT on firm value and the potential role of financial performance as a determinant of firm value.

Key Words : *Related Party Transaction*, Financial Performance, *Return on Asset* (ROA), Firm Value

1. Pendahuluan

1.1. Latar Belakang

Dewasa ini, Indonesia masih dihadapkan pada tingginya risiko dan ketidakpastian perekonomian global yang disebabkan oleh tensi geopolitik, inflasi tinggi, hingga perubahan iklim. Kondisi ini menambah kompleksitas dalam melakukan penilaian terhadap nilai perusahaan, karena investor cenderung lebih berhati-hati dan sensitif terhadap risiko (Firmansyah et al., 2020). Namun pada tahun 2023, Bursa Efek Indonesia (BEI) telah berhasil menorehkan berbagai pencapaian. Dilansir BEI telah mencatatkan rekor baru pencatatan saham terbanyak sepanjang sejarah, yakni sebanyak 79 emiten telah tercatat melakukan *Initial Public Offering (IPO)*, sehingga total emiten yang telah tercatat pada pasar modal Indonesia menjadi 903 emiten (IDX.co.id, 2023). Begitupun dengan IHSG, pada akhir tahun 2023 IHSG berhasil bertahan pada level 7.303 atau meningkat sebesar 6,62% dari penutupan perdagangan tahun 2022 (IDX.co.id, 2023).



Gambar 1 Grafik Perkembangan Jumlah Perusahaan Tercatat di Bursa Efek Indonesia (BEI)

Sumber: IDX Data diolah (2024)

Namun disisi lain, terdapat fenomena yang kontras. Lebih dari setengah emiten IPO di tahun 2023 mengalami kinerja buruk sepanjang tahun, bahkan terdapat 10 diantaranya harga sahamnya sudah berada di bawah level Rp 50/lembar saham. Kendati demikian, ada 28 saham yang mencatatkan kinerja positif yakni berhasil menutup harga sahamnya diatas harga penawaran saat IPO, bahkan ada yang melesat hingga lebih dari 100% seperti CUAN, CHIP, BREN, AMMN dan WINE pada penutupan perdagangan tahun 2023. Tabel 1.1 menampilkan 5 (lima) saham dengan kinerja terburuk dan tabel 1.2 menampilkan 5 (lima) saham dengan kinerja terbaik dari total 79 saham yang melakukan IPO pada tahun 2023.

Tabel 1 Top 5 Losers Saham IPO Tahun 2023

Nama Perusahaan	Kode Saham	Tanggal Listing	Harga IPO (IDR)	Harga Terakhir (IDR)	Perubahan
PT Lavender Bina Cendikia Tbk.	BMBL	11 Januari 2023	188	23	-87.77%
PT Menn Teknologi Indonesia Tbk.	MENN	18 April 2023	78	11	-85.90%
PT Mitra Tirta Buwana Tbk.	SOUL	06 Januari 2023	110	20	-81.82%

PT Hassana Boga Sejahtera Tbk.	NAYZ	06 Februari 2023	100	19	-81.00%
PT Solusi Kemasan Digital Tbk.	PACK	08 Februari 2023	162	36	-77.78%

Sumber: Yahoo Finance, Data diolah (2024)

Tabel 2. Top 5 *Gainers* Saham IPO Tahun 2023

Nama Perusahaan	Kode Saham	Tanggal Listing	Harga IPO (IDR)	Harga Terakhir (IDR)	Perubahan
PT Petrindo Jaya Kreasi Tbk.	CUAN	08 Maret 2023	220	13,425	6002.27%
PT Pelita Teknologi Global Tbk.	CHIP	08 Februari 2023	160	2,230	1293.75%
PT Barito Renewables Energy Tbk.	BREN	09 Oktober 2023	780	7,675	883.97%
PT Amman Mineral Internasional Tbk.	AMMN	07 Juli 2023	1,695	6,350	274.63%
PT Hatten Bali Tbk.	WINE	10 Januari 2023	129	420	225.58%

Sumber: Yahoo Finance, Data diolah (2024)

Go public atau yang lebih dikenal *Initial Public Offering (IPO)*, merupakan bentuk aksi korporasi yang ditempuh para pelaku bisnis untuk memperoleh pendanaan lewat masyarakat atau publik yang membeli saham yang diterbitkan oleh perusahaan. Harga saham suatu perusahaan yang menunjukkan tren kenaikan yang konsisten akan terlihat lebih menarik dimata calon investor (Nurjanah & Srimindarti, 2023). Ketika *financial performance* dan operasional suatu perusahaan menunjukkan keuntungan, maka akan berdampak terhadap harga sahamnya, hingga akhirnya dapat meningkatkan nilai perusahaan tersebut pada gilirannya. Harga dari suatu saham merupakan indikator penting nilai perusahaan karena mencerminkan bagaimana persepsi pasar atas prospek dan kinerja perusahaan di masa mendatang. Penentuan nilai suatu perusahaan dilakukan terutama dengan mempertimbangkan harga saham dan keuntungan yang dihasilkan (Mudjijah et al., 2019).

Nilai perusahaan mewakili persepsi investor tentang kesuksesan dan potensi masa depan perusahaan (Jihadi et al., 2021), yang mencerminkan kepercayaan mereka terhadap kemampuan perusahaan dalam menghasilkan profitabilitas berkelanjutan, mengelola risiko, dan menciptakan kekayaan pemegang saham dari waktu ke waktu. Nilai perusahaan menjadi indikator penting yang menggambarkan seberapa baik perusahaan mampu memenuhi ekspektasi pasar. Oleh karena itu, peningkatan nilai perusahaan seringkali dianggap sebagai tujuan utama dalam strategi manajemen perusahaan, karena hal ini mencerminkan keberhasilan operasional serta potensi pertumbuhan yang stabil di masa mendatang.

Kinerja keuangan merupakan determinan utama dalam meningkatkan nilai perusahaan. Kinerja keuangan berfungsi sebagai indikator bagi investor dalam melihat kemampuan perusahaan menggunakan sumber dayanya untuk mencetak lebih banyak keuntungan, memenuhi kewajiban, dan memberi imbal hasil yang maksimal kepada para pemangku kepentingan dan pemegang saham (Keter et al., 2024). Kinerja keuangan yang baik mencerminkan kesehatan dan potensi pertumbuhan perusahaan, sehingga dapat meningkatkan kepercayaan dan minat investor. Kinerja keuangan yang kuat menjadi tolak ukur perusahaan untuk memberikan dividen yang lebih tinggi kepada pemegang saham. Pembayaran dividen yang besar meningkatkan daya tarik investasi pada saham perusahaan tersebut, yang pada gilirannya mendorong kenaikan nilai perusahaan. Kinerja keuangan yang solid memberikan dasar bagi manajemen perusahaan dalam pengambilan keputusan yang strategis, seperti

ekspansi, akuisisi atau investasi dalam teknologi baru. Menurut Hidayat et al. (2021), pengukuran kinerja keuangan perusahaan dilakukan melalui analisis mendalam terhadap laporan keuangan, dengan melibatkan perhitungan berbagai rasio seperti profitabilitas, likuiditas, dan leverage.

Kinerja keuangan perusahaan yang diukur dari tingkat profitabilitas memengaruhi nilai perusahaan secara positif (Keter et al., 2024). Profitabilitas yang tinggi bukan hanya memperlihatkan bahwa perusahaan mampu menghasilkan laba, tetapi juga memberikan sumber daya tambahan yang dapat dialokasikan untuk ekspansi bisnis. Reinvestasi dalam berbagai aspek bisnis seperti ekspansi, *Research and Development* (R&D), pemasaran, dan akuisisi strategis misalnya, dapat meningkatkan efisiensi operasional, daya saing, diversifikasi, dan kualitas produk. Semua upaya tersebut diharapkan dapat berkontribusi pada peningkatan prospek pertumbuhan perusahaan, sehingga nilai perusahaan dapat meningkat di mata investor dan pasar.

Chairina & Yusri (2022), Setiawati & Anggita (2022) dan Nurjanah & Srimindarti (2023), mengatakan bahwa memaksimalkan kekayaan dan meningkatkan nilai investasi para investor merupakan tujuan utama perusahaan. Pemegang saham secara umum terbagi menjadi dua kelompok yaitu pengendali (mayoritas) dan non-pengendali (minoritas). Adanya pemegang saham yang memiliki pengaruh dominan (mayoritas) dan yang memiliki pengaruh terbatas (minoritas) ini merupakan salah satu karakteristik dari struktur kepemilikan terkonsentrasi. Perusahaan dengan kepemilikan terkonsentrasi berpotensi melakukan praktik-praktik yang dapat menimbulkan masalah keagenan, salah satunya adalah melalui praktik transaksi pihak berelasi (Yaputri et al., 2023). PSAK 224 mendefinisikan transaksi pihak berelasi sebagai suatu transaksi pertukaran antara perusahaan dan pihak-pihak yang berafiliasi dengan perusahaan tersebut, terlepas dari apakah ada pembayaran atau kewajiban yang dilakukan atas transaksi tersebut (Ikatan Akuntansi Indonesia, 2024). Namun melakukan transaksi dengan pihak terafiliasi perusahaan juga merupakan salah satu strategi untuk meningkatkan valuasi perusahaan (*efficient transaction perspective*).

Terdapat kasus berkaitan dengan *related party transaction* yang melibatkan salah satu perusahaan pelat merah yaitu oleh PT Indofarma (Persero) Tbk. (INAF). PT Indofarma Tbk. mencatatkan kerugian berturut-turut mulai dari tahun 2020 sebesar Rp 3,6 miliar, tahun 2021 sebesar Rp 37 miliar, tahun 2022 sebesar Rp 457 miliar, dan sebesar Rp 721 miliar sepanjang tahun 2023. BPK melakukan audit terkait keuangan PT Indofarma Tbk (INAF) beserta anak perusahaannya periode tahun 2020 hingga 2023, yang merupakan salah satu emiten farmasi pelat merah. Ditemukan sejumlah penyimpangan yang terindikasi tindak pidana dalam pengelolaan keuangan perusahaan yang mengakibatkan kerugian finansial mencapai Rp 294,77 miliar, dengan potensi kerugian tambahan yang mencapai Rp 164,83 miliar. Salah satu penyimpangan yang dilakukan Indofarma dan entitas anaknya yakni PT Indofarma Global Medika (IGM), yaitu transaksi jual beli fiktif dengan pihak terafiliasi yaitu PT Promosindo Medika (Promedik). IGM dan PT Promosindo Medika (Promedik) melakukan *related party sales transaction* masker INAmask tanpa perencanaan memadai berindikasi *fraud*. Atas penyimpangan transaksi dengan PT Promosindo Medika tersebut diketahui berpotensi menyebabkan kerugian sebesar Rp 122,7 miliar atas piutang macet PT Promedik dan kerugian berupa penurunan nilai persediaan sebesar Rp 9,17 miliar. Temuan tersebut dikonfirmasi dan diungkapkan pada catatan laporan keuangan tahun 2023 yang disajikan kembali oleh PT Indofarma.

Selain kerugian finansial, kasus ini juga telah membuat investor dan masyarakat kehilangan kepercayaan terhadap PT Indofarma Tbk, yang berdampak pada penurunan harga sahamnya. Saham PT Indofarma Tbk (INAF) mengalami penurunan tajam hingga berada di level Rp 126 per lembar sahamnya pada 28 Juni 2024. Bursa Efek Indonesia (BEI)

mengumumkan bahwa emiten farmasi milik BUMN ini mendapat 4 (empat) notasi khusus yakni masuk ke dalam papan pemantauan khusus (Notasi X), belum menyampaikan laporan keuangan terakhir yaitu periode tahun 2023 (Notasi L), sedang dalam proses PKPU (Notasi M), dan memiliki ekuitas negatif (Notasi E) (cnbcindonesia.com, 2024).

Terdapat dualisme perspektif dalam memandang *related party transaction* (RPT). Satu sisi menganggap bahwa *related party transaction* dapat menimbulkan kecenderungan tindakan oportunistik yang digunakan untuk mengambil keuntungan pribadi yang dilakukan oleh pemegang saham yang memiliki pengaruh dominan (saham mayoritas) dengan mengorbankan pihak lainnya (saham minoritas) (Firdaus & Zulfikar, 2022). Misalnya, pemegang saham pengendali dapat menetapkan harga transaksi yang tidak wajar atau memindahkan sumber daya berharga perusahaan kepada entitas yang mereka miliki, sehingga mengurangi nilai yang seharusnya dinikmati oleh pemegang saham minoritas. Sedangkan sudut pandang lainnya menganggap bahwa *related party transaction* dapat memberikan keuntungan finansial bagi perusahaan melalui efisiensi dan optimalisasi biaya lewat tingkat harga yang disepakati.

Penelitian ini akan secara khusus membahas beberapa jenis transaksi pihak berelasi, yaitu transaksi penjualan (RPT *sales*), pembelian (RPT *purchase*), piutang (RPT *receivable*), dan utang (RPT *payable*). Transaksi jual beli yang dilakukan dengan pihak berelasi memberikan sejumlah keuntungan bagi perusahaan, terutama terkait dengan informasi asimetris yang lebih kecil dibandingkan dengan transaksi di pihak eksternal (Yaputri et al., 2023). Misalnya dalam pasar eksternal sulit didapatkan informasi lengkap tentang kredibilitas, kualitas produk atau kondisi keuangan pemasok atau pelanggan. Dengan asimetri informasi yang lebih kecil, perusahaan tidak perlu menggunakan banyak biaya untuk verifikasi informasi atau melakukan *due diligence* yang ekstensif. Pengurangan biaya transaksi melalui RPT *sales* dan RPT *purchase* ini tentunya dapat membantu perusahaan agar lebih optimal menghasilkan keuntungan, hingga pada akhirnya dapat meningkatkan nilai perusahaan. Seperti yang ditemukan oleh Rasheed et al., (2023) pada perusahaan-perusahaan di India.

Namun, penelitian oleh Hendratama & Barokah (2020) dan Zimon et al. (2021) membuktikan sebaliknya. Hasil penelitian Hendratama & Barokah (2020) menyatakan bahwa *Related party sales transaction* dapat merusak nilai perusahaan. Hal ini mengimplikasikan bahwa pasar atau investor memandang *related party sales transaction* sebagai transaksi yang kurang kredibel dan bersifat oportunistik, sehingga mengurangi kepercayaan terhadap integritas manajemen perusahaan. Transaksi jual beli dengan pihak berelasi seringkali dianggap sebagai upaya manipulatif yang bertujuan untuk mengalihkan keuntungan atau sumber daya perusahaan, sehingga berpotensi merugikan pemegang saham minoritas dan berdampak negatif terhadap persepsi pasar kepada perusahaan. Hal ini juga dikonfirmasi oleh Zimon et al. (2021) yang menemukan bahwa RPT *purchase* mempengaruhi nilai perusahaan secara negatif signifikan pada perusahaan manufaktur yang terdaftar di Bursa Efek Iran (TSE). Sehingga RPT jenis tersebut diinterpretasikan sebagai sarana yang dimanfaatkan oleh pemegang saham pengendali sebagai sarana untuk menutupi ekstraksi sumber daya perusahaan.

Transaksi selanjutnya yakni RPT *receivable* dan RPT *payable*. Penelitian Wulandari et al. (2022) menemukan bahwa RPT *receivable* berpengaruh positif terhadap nilai perusahaan ketika dilakukan pada periode pandemi Covid-19 (2020-2021). Untuk menjaga kelangsungan bisnis di tengah pandemi Covid-19, banyak grup bisnis yang memanfaatkan RPT *receivable* dan RPT *payable*. Dengan cara ini, arus kas anak perusahaan dapat tetap terjaga. Kontrak yang lebih menguntungkan, seperti termin pembayaran yang lebih panjang atau tingkat bunga yang lebih rendah, seringkali ditawarkan dalam praktik RPT *receivable* dan RPT *payable*. Hal ini memungkinkan perusahaan untuk memperoleh dana dengan biaya yang lebih efisien. Temuan tersebut juga mengonfirmasi hasil penelitian Hendratama & Barokah (2020) yang mengatakan

bahwa transaksi hutang dengan pihak berelasi memiliki pengaruh positif terhadap nilai perusahaan.

Namun berbanding terbalik dengan penelitian Wulandari et al. (2022) pada periode sebelum pandemi Covid-19 (2018-2019), yang mengatakan bahwa RPT *receivable* berdampak negatif terhadap nilai perusahaan, karena dapat berindikasi tindakan *income shifting* dengan motivasi penghindaran pajak. Piutang pihak berelasi cenderung diberikan oleh entitas untuk membantu perusahaan afiliasinya yang sedang mengalami kesulitan keuangan. Hal ini memiliki implikasi risiko kerugian finansial berupa gagal bayar yang dibebankan kepada perusahaan pemberi piutang, sehingga dapat berdampak negatif terhadap nilai perusahaan. Begitupun dengan Yaputri et al., (2023) yang memberikan bukti empiris bahwa RPT *payable* dapat berdampak negatif terhadap nilai perusahaan.

Related party transaction yang ada pada perusahaan yang memiliki kepemilikan terkonsentrasi cenderung digunakan sebagai alat oleh para pemegang saham pengendali (mayoritas) untuk mengendalikan manajer dalam mengejar tujuan pribadi (Yaputri et al., 2023). Indonesia sebagai salah satu negara yang mayoritas perusahaan-perusahaannya memiliki struktur kepemilikan terkonsentrasi (OECD, 2017), sehingga RPT sangat rentan digunakan sebagai tindakan oportunistik oleh para pemegang saham pengendali (mayoritas).

Berdasarkan eksplorasi literatur yang peneliti lakukan, belum banyak ditemukan penelitian terdahulu terkait *related party transaction* yang diproksikan dengan RPT *Sales*, RPT *Purchase*, RPT *Payable* dan RPT *Receivable* dengan nilai perusahaan yang dilakukan di Indonesia selama 3 tahun terakhir yakni periode *economic recovery* setelah pandemi Covid-19. Berdasarkan atas rincian informasi dan fenomena yang telah disajikan, terdapat beragam kesimpulan hasil penelitian dari penelitian-penelitian yang telah ada, sehingga penulis merasa perlu untuk melakukan penelitian ini agar dapat berkontribusi terhadap studi terkait topik tersebut dengan mengangkat judul “**Pengaruh *Related Party Transaction* dan Kinerja Keuangan terhadap Nilai Perusahaan**”.

2. Landasan Teori

2.1 Agency Theory

Pemilik perusahaan mendelegasikan wewenang kepada manajemen untuk mengelola perusahaan, seperti yang dijelaskan dalam teori keagenan yang dikemukakan oleh Jensen & Meckling (1976). Teori ini menjelaskan hubungan antara pemilik perusahaan (prinsipal) yang mendelegasikan wewenang kepada pihak lain yakni manajemen (agen) yang bertindak sebagai pengelola perusahaan atas nama pemilik. Dengan ekspektasi bahwa agen akan bekerja selaras dengan tujuan dan kehendak prinsipal. Kesepakatan antara prinsipal dan agen menjadi landasan utama dalam menjalin kerjasama.

Pemisahan antara kepemilikan dan pengendali ini seringkali menimbulkan konflik kepentingan atau dikenal sebagai masalah keagenan. Konflik ini muncul karena adanya perbedaan kepentingan atau disebut juga *conflict of interest* dan *asymmetric information* di antara prinsipal dan agen. Konflik kepentingan dalam *agency theory* mengacu pada situasi di mana manajemen (agen) dan pemilik (prinsipal) memiliki kepentingan yang tidak selaras, sehingga menyebabkan agen bertindak sesuai dengan prioritas dan kepentingan dirinya, tidak sesuai dengan kepentingan perusahaan dan pemilik perusahaan. Sedangkan informasi asimetris merupakan keadaan di mana manajemen (agen) mengetahui dan memiliki akses informasi yang lebih banyak atau lebih baik atas perusahaan daripada pemiliknya (prinsipal). Keadaan tersebut dapat mengakibatkan ketidakseimbangan dalam pengambilan keputusan, sehingga pihak yang memiliki informasi lebih sedikit (prinsipal) berada pada posisi yang lebih lemah atau dirugikan.

Teori agensi mengalami perkembangan menjadi *agency theory type II* (Abigail & Dharmastuti, 2022). Jika pada *agency theory type I* memfokuskan hubungan antara agen

dengan prinsipal, berbeda dengan *agency theory type II* yang menjelaskan konflik antar prinsipal yaitu pemilik saham pengendali (mayoritas) dan pemilik saham non-pengendali (minoritas). Berdasarkan pengembangan teori keagenan tipe II tersebut, konflik kepentingan antar pemilik ini terjadi ketika pemilik saham pengendali menggunakan kekuasaannya untuk meningkatkan kesejahteraan pribadinya tanpa mempertimbangkan dampak buruk terhadap kesejahteraan pemilik saham non-pengendali. *Conflict* antar prinsipal pada *agency theory type II* ini banyak ditemui pada perusahaan dengan kepemilikan terkonsentrasi, terutama pada perusahaan keluarga (Yaputri et al., 2023). Hal ini terjadi dikarenakan perusahaan keluarga cenderung memiliki kepemilikan yang sangat terkonsentrasi dalam satu atau beberapa anggota keluarga, sehingga keputusan bisnis mungkin akan lebih didasarkan pada kepentingan keluarga (pemegang saham pengendali). Laporan survei yang dilakukan oleh OECD pada tahun 2017 menunjukkan bahwa terdapat tingkat kepemilikan terkonsentrasi yang tinggi pada mayoritas perusahaan di Indonesia yang dikendalikan oleh sejumlah kecil kelompok besar yang dimiliki oleh keluarga. Hal ini membuat Indonesia rentan terhadap risiko *agency conflict type II*.

Dalam konteks teori keagenan, RPT dapat menjadi peluang bagi manajemen (agen) maupun pemegang saham mayoritas untuk bertindak sesuai kepentingannya pribadi yang tidak selaras dengan kepentingan pemegang saham non-pengendali (minoritas). Meskipun RPT dapat memberikan keuntungan, seperti mengurangi asimetri informasi dan biaya transaksi, transaksi ini juga rentan terhadap penyalahgunaan yang mengarah pada ekspropriasi kekayaan pemegang saham non-pengendali (minoritas). *Related party transaction* seperti penjualan dan pembelian antara entitas dalam grup, dapat dilakukan dengan harga yang tidak wajar atau tanpa justifikasi bisnis yang kuat. Dalam skenario terburuk, hal ini dapat merugikan nilai perusahaan karena sumber daya digunakan untuk kepentingan pihak tertentu melainkan bukan untuk keuntungan seluruh pemegang saham. Penting bagi manajemen sebagai agen perpanjangan tangan dari prinsipal untuk dapat menjalankan tanggung jawab dan wewenangnya dengan baik, terutama dalam hal transparansi, integritas, dan efisiensi penggunaan aset perusahaan, agar nilai dari suatu perusahaan dapat terus meningkat.

2.2 Nilai Perusahaan

Nilai perusahaan merefleksikan tentang kondisi perusahaan dilihat dari sisi finansial dan prospek masa depan perusahaan. Salah satu faktor yang membuat investor tertarik untuk menginvestasikan dananya adalah nilai perusahaan. Nilai pasar saham suatu perusahaan dapat menjadi tolok ukur nilai perusahaan yang sudah *go public*, yang pada hakikatnya merupakan cerminan dari evaluasi *public* terhadap pencapaian perusahaan secara objektif (Arfamaini & Soewarno, 2022). Jika investor memiliki keyakinan terhadap potensi pertumbuhan kinerja perusahaan di masa mendatang, maka dapat mendorong mereka untuk memberikan valuasi yang lebih tinggi pada saham perusahaan.

2.3 *Related Party Transaction*

Dalam menjalankan operasional bisnisnya, entitas umumnya berinteraksi dengan berbagai pihak eksternal. Namun, selain transaksi dengan pihak lain di luar perusahaan, entitas juga kerap melakukan transaksi dengan pihak-pihak yang memiliki keterkaitan khusus atau afiliasi, yang secara umum dikenal dengan pihak berelasi. Transaksi yang dilakukan dapat berupa transaksi penjualan barang atau jasa yang menambah nilai barang atau jasa atau transaksi pembiayaan yang menambah nilai utang usaha (Abigail & Dharmastuti, 2022). Beberapa jenis *related party transaction* menurut PSAK 7 berupa pembelian dan penjualan barang, jasa maupun aset, pinjaman dan pembiayaan, investasi, serta transaksi komitmen dan kontinjensi yang melibatkan pihak berelasi. Namun yang akan dibahas dalam penelitian ini spesifik hanya pada transaksi utama berupa penjualan, pembelian, hutang dan piutang dengan pihak berelasi. Pengungkapan informasi mengenai *related party transaction* diatur dalam

PSAK 7, termasuk juga pengungkapan sifat hubungan pihak berelasi, jenis dan jumlah transaksi, jumlah saldo, serta ketentuan dan kondisi yang berlaku dalam transaksi tersebut. Pihak berelasi dicirikan oleh adanya hubungan kendali, pengaruh signifikan, atau keanggotaan dalam kelompok yang sama dengan entitas pelapor. Individu atau anggota keluarga dekat yang memiliki kendali, kendali bersama, atau pengaruh signifikan atas entitas pelapor, atau merupakan personel manajemen kunci entitas pelapor atau entitas induknya, dapat dikategorikan sebagai pihak berelasi. Begitu pula, entitas yang dikendalikan, dikendalikan bersama, memiliki pengaruh signifikan, atau merupakan anggota dari kelompok yang sama dengan entitas pelapor juga termasuk dalam kategori pihak berelasi.

2.4 RPT Perspective

Penelitian yang dilakukan oleh Rasheed et al. (2023), Wulandari et al. (2022) dan Yaputri et al. (2023) menerangkan bahwa *related party transaction* memiliki dua perspektif yaitu: *Opportunistic perspective*, Perspektif oportunistik berhubungan dengan masalah keagenan (Wulandari et al., 2022). Adanya perbedaan kepentingan yang muncul dalam suatu perusahaan dapat memunculkan potensi penyalahgunaan wewenang oleh manajemen dan pemegang saham mayoritas. Akses yang tidak setara terhadap informasi keuangan perusahaan memungkinkan terjadinya tindakan yang merugikan kepentingan pemegang saham minoritas. Akses informasi yang tidak simetris ini memungkinkan mereka untuk mengambil keputusan yang lebih menguntungkan diri mereka sendiri, yang tak jarang mengorbankan kepentingan pemegang saham minoritas.

Related party transaction dalam perspektif ini dapat dilihat sebagai *abusive* atau *opportunistic transaction*, karena transaksi tersebut mengandung ekspropriasi terhadap kekayaan perusahaan. Di mana sumber daya perusahaan dialihkan ke pihak-pihak yang memiliki keterkaitan khusus atau afiliasi dengan perusahaan, bukan untuk kepentingan terbaik perusahaan atau seluruh pemegang saham.

Efficient transaction perspective: Perspektif ini menekankan pada manfaat potensial dari *Related party transaction* yang dapat mendukung operasional perusahaan secara lebih efektif dan efisien (Hendratama & Barokah, 2020).

2.5 Related Party Sales Transaction

Transaksi penjualan dengan pihak berelasi (*RPT sales*) adalah transaksi di mana perusahaan menjual barang atau jasa kepada entitas yang memiliki hubungan istimewa dengan perusahaan tersebut. Penentuan harga dalam transaksi dengan pihak berelasi harus sesuai dengan *arm's length principle* (Anggala & Basana, 2020). Dilihat dari *efficient transaction perspective*, *related party sales transaction* dapat dianggap sebagai alat yang dapat meningkatkan efisiensi operasional perusahaan. Hubungan dekat antara entitas yang bertransaksi dapat mempercepat proses penjualan, mengurangi biaya transaksi, dan meningkatkan koordinasi antar pihak yang berelasi. Selain itu, hal ini juga dapat memperkecil adanya informasi yang asimetris. Hubungan yang sudah terbentuk antara pihak-pihak yang berelasi memungkinkan untuk terjadinya negosiasi yang lebih fleksibel, yang pada akhirnya mengurangi risiko kontrak. Namun, meskipun *related party sales transaction* dapat membawa manfaat dari segi efisiensi, risiko-risiko yang timbul dari potensi oportunisme juga perlu diawasi secara ketat.

Transaksi penjualan dengan pihak berelasi yang dilakukan dengan tidak mematuhi *arm's length principle* termasuk ke dalam *RPT opportunistic perspective*. Hal ini dikarenakan, jika harga jual ditetapkan di bawah nilai pasar, maka keuntungan yang seharusnya diperoleh oleh perusahaan dialihkan ke pihak berelasi yang terkait dengan manajemen atau pemegang saham pengendali (mayoritas), melainkan bukan untuk kepentingan perusahaan secara keseluruhan. Di Indonesia sendiri banyak ditemukan bahwa *RPT sales* cenderung merupakan

perilaku oportunistik. Seperti yang telah dibuktikan secara empiris oleh Hendratama & Barokah (2020), Yaputri et al. (2023), dan Firdaus & Zulfikar (2022), membuktikan bahwa transaksi ini terbukti berpengaruh negatif terhadap nilai perusahaan.

2.6 Related Party Purchase Transaction

Transaksi pembelian dengan pihak berelasi (*RPT purchase*) adalah transaksi di mana perusahaan membeli barang atau jasa dari entitas yang memiliki hubungan khusus dengan perusahaan tersebut. Hubungan ini bisa berupa kepemilikan saham, pengendalian manajemen, atau hubungan keluarga. *RPT purchase* dapat memberikan manfaat atau dipandang efisien (*efficient transaction perspective*) (Yaputri et al., 2023). Hal ini disebabkan oleh minimnya biaya transaksi yang harus dikeluarkan perusahaan dalam mencari dan memilih mitra bisnis. Selain itu, dengan menggunakan kontrak pembelian jangka panjang, perusahaan juga dapat mengurangi risiko kenaikan harga bahan baku di masa depan, sehingga laba perusahaan dapat menjadi lebih stabil. Hubungan ini juga memungkinkan adanya fleksibilitas yang lebih besar dalam menegosiasikan syarat-syarat pembelian, sehingga berujung pada peningkatan efisiensi dan kinerja keuangan perusahaan.

Meskipun *RPT purchase* dapat meningkatkan efisiensi, terdapat juga risiko ekspropriasi jika dilihat dari *opportunistic perspective*. Dari perspektif oportunistik, *RPT purchase* ini dapat menjadi alat bagi manajemen atau pemegang saham pengendali (mayoritas) untuk mengeksploitasi perusahaan demi kepentingan pribadi. *RPT purchase* yang dilakukan dengan harga yang lebih tinggi dari harga pasar dapat mengurangi laba perusahaan sehingga dapat merugikan pemegang saham lainnya (non-pengendali). Hal ini dapat merugikan perusahaan karena mengurangi keuntungan yang seharusnya diperoleh.

2.7 Related Party Receivable Transaction

Transaksi piutang dengan pihak berelasi (*RPT receivable*) adalah transaksi di mana perusahaan memberikan piutang atau kredit kepada entitas yang memiliki hubungan istimewa atau afiliasi dengan perusahaan tersebut. Piutang ini timbul dari berbagai sumber seperti misalnya penjualan barang atau jasa, pemberian pinjaman dana dan lain-lain. Transaksi ini biasanya dilakukan dengan syarat dan ketentuan yang berbeda dari transaksi biasa. Dari sisi *efficient transaction perspective*, *RPT receivable* digunakan sebagai alat untuk meningkatkan efisiensi operasional dan mendukung pertumbuhan bisnis entitas berelasi tersebut. Terutama dalam situasi krisis seperti yang terjadi pada saat pandemi Covid-19. Penelitian yang dilakukan Wulandari et al. (2022) menemukan bahwa pada periode Covid-19 (2020-2021), *RPT receivable* berdampak positif terhadap kinerja perusahaan. Selama pandemi, banyak perusahaan menghadapi tantangan besar dalam menjaga stabilitas operasional karena gangguan ekonomi global. Dalam konteks ini, *RPT receivable* dilakukan untuk mendukung anak perusahaan atau entitas berelasi lainnya yang menghadapi kesulitan keuangan, membantu mereka mempertahankan operasionalnya. Dengan demikian, *RPT receivable* menjadi alat penting untuk menjaga stabilitas operasional dan mencegah gangguan yang lebih besar pada grup perusahaan secara keseluruhan.

Namun, dalam situasi normal, *RPT receivable* dipandang sebagai bentuk tindakan oportunistik yang dapat merugikan, karena transaksi ini dapat menjadi alat bagi manajemen atau pemegang saham pengendali (mayoritas) untuk mengeksploitasi sumber daya perusahaan demi keuntungan pribadi atau entitas berelasi. Penelitian Wulandari et al. (2022) menunjukkan bahwa *RPT receivable* yang diberikan kepada entitas berelasi dengan tidak didasarkan pada pertimbangan komersial yang wajar dapat berdampak negatif terhadap perusahaan yang memberi pinjaman atau kredit. Hal ini dikarenakan, risiko kredit yang ada pada perusahaan pemberi piutang. Dalam situasi ini, perusahaan mungkin mengambil keputusan untuk memberikan piutang dengan syarat yang sangat lunak atau bahkan menunda pembayaran, yang

dapat membebani arus kas dan likuiditas perusahaan. Praktik semacam ini dapat merugikan perusahaan dan pemegang saham minoritas.

2.8 Related Party Payable Transaction

Transaksi utang dengan pihak berelasi (*RPT payable*) adalah transaksi di mana perusahaan memiliki kewajiban untuk membayar entitas yang terafiliasi dengan perusahaan tersebut. Transaksi utang ini dapat muncul dari berbagai sumber transaksi diantaranya pembelian barang atau jasa, penerimaan pinjaman dana dan lain-lain. *RPT payable* yang dilihat dari *opportunistic perspective* merupakan transaksi yang dimanfaatkan oleh manajemen atau pemegang saham pengendali (mayoritas), untuk mencapai tujuan pribadi atau kelompok yang tidak sejalan dengan kepentingan bersama perusahaan. Tindakan tersebut dapat terjadi melalui motivasi *tax avoidance* (Yaputri et al., 2023), yaitu tindakan eskpropriasi dalam bentuk beban bunga dari hutang yang terjadi. Laba bersih dapat berkurang akibat beban bunga yang tinggi dan dalam jangka panjang dapat mengganggu kesehatan keuangan perusahaan, terutama jika utang tersebut digunakan untuk tujuan yang tidak produktif.

Namun sebaliknya, jika dilihat dari *efficient transaction perspective*, utang yang dilakukan dengan pihak berelasi dapat memberikan beberapa keuntungan bagi perusahaan. Dengan adanya hubungan yang baik dan kepercayaan antara pihak-pihak yang berelasi, perusahaan dapat mengatur pembayaran dengan lebih fleksibel, yang pada gilirannya bisa membantu dalam pengelolaan arus kas dan pengurangan risiko operasional. Dalam beberapa kasus, pembayaran kepada pihak berelasi bisa lebih efisien dibandingkan dengan bertransaksi dengan pihak luar, terutama jika entitas berelasi memiliki kapasitas untuk menyediakan barang atau jasa dengan kualitas yang sama atau lebih baik dengan harga yang lebih kompetitif.

2.9 Kinerja Keuangan

Tolak ukur keberhasilan suatu bisnis diukur dari kinerja keuangannya. Hal ini merujuk pada hasil atau prestasi yang dicapai suatu perusahaan dalam hal keuangan. Analisis laporan keuangan menggunakan rasio-rasio keuangan dapat digunakan untuk melihat kinerja keuangan (Barokah et al., 2023). Melalui analisis rasio, kinerja keuangan suatu perusahaan dalam hal likuiditas, efisiensi, dan profitabilitas dapat dievaluasi secara mendalam. Analisis kinerja keuangan berguna untuk membuat prediksi tentang stabilitas keuangan suatu perusahaan dan potensi pertumbuhannya di masa depan. Selain itu, kinerja keuangan merupakan salah satu komponen yang dapat mengindikasikan bahwa suatu organisasi dijalankan dengan efisien dan efektif dalam mencapai tujuannya. Oleh karena itu, kinerja keuangan mengandung kekuatan informasi yang dibutuhkan perusahaan untuk memberi sinyal kepada para pemangku kepentingan dan pemegang saham (Keter et al., 2024).

Profitabilitas merupakan prasyarat penting untuk menjaga keberlangsungan jangka panjang sebuah perusahaan (Jihadi et al., 2021). Sebuah perusahaan yang mampu menghasilkan tingkat profitabilitas yang tinggi menunjukkan bahwa perusahaan tersebut tidak hanya mampu memenuhi kewajiban finansialnya, melainkan juga memiliki kemampuan untuk berinvestasi lebih lanjut dalam operasional, inovasi, dan pengembangan strategis. Dengan demikian, profitabilitas menjadi fondasi yang mendukung kelangsungan hidup perusahaan dalam menghadapi dinamika pasar dan tantangan bisnis.

Di antara berbagai rasio profitabilitas yang tersedia, *Return on Assets* (ROA) dianggap sebagai yang paling mampu dalam mengukur kemampuan perusahaan untuk mencapai labanya (Setiawati et al., 2023). ROA mengukur sejauh mana manajemen dapat memanfaatkan aktiva yang dimiliki perusahaan untuk menghasilkan laba yang diharapkan. Semakin tinggi nilai ROA menunjukkan bahwa manajemen perusahaan mampu memaksimalkan penggunaan sumber daya yang ada untuk mencapai hasil yang optimal. Hal ini juga mengindikasikan bahwa perusahaan memiliki kemampuan untuk mengelola asetnya dengan baik.

2.10. Pengembangan Hipotesis

Pengaruh RPT Sales terhadap Nilai Perusahaan

Dalam melakukan transaksi dengan pihak eksternal, perusahaan sering kali menghadapi tantangan untuk memperoleh informasi lengkap mengenai kredibilitas atau kondisi keuangan pelanggan (Yaputri et al., 2023). Asimetri informasi ini dapat mengakibatkan biaya tambahan untuk verifikasi informasi, seperti melakukan *due diligence* yang ekstensif atau menetapkan cadangan untuk risiko ketidakpastian. Namun apabila transaksi penjualan dilakukan dengan pihak berelasi, asimetri informasi cenderung lebih kecil sehingga dapat meminimalisasi biaya transaksi. Pengurangan biaya transaksi ini dapat membantu perusahaan lebih optimal dalam menghasilkan keuntungan, yang pada gilirannya diharapkan dapat meningkatkan nilai perusahaan, sebagaimana ditemukan dalam penelitian Rasheed et al., (2023) pada perusahaan-perusahaan di India.

Meskipun demikian, transaksi penjualan dengan pihak berelasi sering kali membuka peluang adanya ekspropriasi yang dilakukan oleh manajemen maupun pemilik saham pengendali (mayoritas) sehingga memicu munculnya *agency problem* (Firdaus & Zulfikar, 2022; Hendratama & Barokah, 2020). Transaksi penjualan dengan pihak berelasi sering kali menimbulkan kekhawatiran terkait keadilan dan transparansi, terutama jika harga yang dibebankan dalam transaksi tersebut tidak sebanding dengan harga rata-rata industri. Misalnya perusahaan memutuskan untuk menjual barang atau jasa kepada pihak berelasi dengan harga yang tidak wajar, baik itu terlalu rendah untuk menguntungkan pihak berelasi atau terlalu tinggi untuk memanipulasi laporan keuangan. Ketika RPT sales digunakan untuk tujuan oportunistik, maka publik atau investor cenderung akan merespon negatif sehingga mengarah pada penurunan nilai perusahaan. Studi-studi terdahulu, seperti yang dilakukan oleh Hendratama & Barokah (2020), Yaputri et al. (2023), dan Firdaus & Zulfikar (2022), juga telah mengindikasikan bahwa semakin tinggi RPT sales yang dilakukan perusahaan, maka semakin rendah valuasi atau nilai dari suatu perusahaan. Maka, hipotesis yang diajukan oleh peneliti adalah sebagai berikut:

H₁: RPT Sales berpengaruh negatif terhadap nilai perusahaan

Pengaruh RPT Purchase terhadap Nilai Perusahaan

Transaksi dengan pihak berelasi dalam bentuk pembelian (RPT Purchase) merupakan pembelian barang atau jasa yang dilakukan dari pihak yang berelasi khusus dengan perusahaan. Sama halnya dengan RPT sales, RPT purchase juga sering kali dihadapkan pada dilema antara manfaat efisiensi dan potensi risiko yang dapat merugikan nilai perusahaan. Pada penelitian yang dilakukan oleh Rasheed et al. (2023) menunjukkan bahwa RPT purchase memiliki hubungan positif dengan nilai perusahaan. Di mana pembelian barang atau jasa yang dilakukan dari pihak berelasi dapat mengurangi berbagai biaya seperti *searching cost*, *legal cost*, dan biaya-biaya lainnya. Manfaat ini mencerminkan adanya efisiensi dalam transaksi, di mana perusahaan dapat menghemat sumber daya yang seharusnya digunakan untuk menemukan dan menilai pemasok alternatif.

Meskipun demikian, RPT purchase juga dapat menjadi sarana untuk tindakan ekspropriasi, di mana manajemen atau pemegang saham pengendali menggunakan transaksi ini untuk mengalihkan keuntungan kepada pihak terkait dengan mengorbankan perusahaan dan pemegang saham non-pengendali (minoritas). Salah satu motivasinya adalah pengurangan beban pajak melalui manipulasi *transfer pricing*, di mana barang atau jasa dibeli dari pihak berelasi dengan harga yang tidak wajar untuk mengurangi laba kena pajak (Widodo et al., 2024; Wulandari et al., 2023). Selain itu, ketika keputusan pembelian tidak didasarkan oleh analisis

yang objektif dan semata-mata didasarkan pada hubungan khusus, hal ini justru akan menimbulkan inefisiensi operasional yang mengurangi profitabilitas dan merugikan nilai perusahaan. Sehingga konsisten dengan hasil penelitian Zimon et al. (2021) yang menemukan bahwa RPT *purchase* mempengaruhi nilai perusahaan secara negatif. Maka, hipotesis yang diajukan oleh peneliti adalah sebagai berikut:

H₂: RPT *Purchase* berpengaruh negatif terhadap nilai perusahaan

Pengaruh RPT *Receivable* terhadap Nilai Perusahaan

Transaksi piutang dengan pihak berelasi (RPT *receivable*) di Indonesia, yang mayoritas perusahaan-perusahaannya memiliki struktur kepemilikan terkonsentrasi, dapat menimbulkan potensi *opportunistic*. Menurut laporan OECD (2017), menunjukkan bahwa mayoritas perusahaan di Indonesia memiliki struktur kepemilikan yang terkonsentrasi, di mana pemegang saham pengendali memiliki kekuatan yang besar untuk mempengaruhi keputusan manajerial, termasuk dalam hal RPT *receivable*. Kondisi ini membuat perusahaan lebih rentan terhadap ekspropriasi, di mana pemegang saham pengendali dapat menggunakan RPT *receivable* sebagai alat untuk mengalihkan sumber daya perusahaan kepada pihak berelasi (Yaputri et al., 2023), melainkan bukan demi kepentingan perusahaan dan seluruh pemegang saham termasuk pemegang saham non-pengendali.

Perusahaan yang menghadapi kendala likuiditas seringkali mengandalkan pinjaman dari pihak berelasi sebagai solusi alternatif. Meskipun ini dapat membantu perusahaan berelasi bertahan dalam jangka pendek, risiko yang ditanggung oleh perusahaan pemberi pinjaman menjadi sangat tinggi, terutama jika pihak berelasi gagal memenuhi kewajiban pembayarannya. Hal ini dapat mengganggu kondisi keuangan perusahaan, performa pasar perusahaan pun dapat terpengaruh negatif, hingga akhirnya mengakibatkan penurunan nilai perusahaan.

Penelitian yang dilakukan oleh Wulandari et al., (2022) menunjukkan bahwa RPT *receivable* dipandang dari dua perspektif, oportunistik dan efisien. Sebelum pandemi Covid-19 (periode 2018-2019), RPT *receivable* berpengaruh negatif terhadap nilai perusahaan. Pada periode tersebut RPT *receivable* cenderung dipandang sebagai transaksi oportunistik, di mana perusahaan menggunakan transaksi ini untuk mengalihkan dana ke pihak berelasi dengan cara yang mungkin tidak menguntungkan bagi perusahaan itu sendiri. Maka, hipotesis yang diajukan oleh peneliti adalah sebagai berikut:

H₃: RPT *Receivable* berpengaruh negatif terhadap nilai perusahaan

Pengaruh RPT *Payable* terhadap Nilai Perusahaan

Transaksi hutang dengan pihak berelasi (RPT *payable*) dapat mencerminkan beban kewajiban perusahaan kepada pihak yang memiliki hubungan khusus. Transaksi ini dapat menguntungkan perusahaan terutama bagi perusahaan yang terintegrasi dalam suatu grup bisnis atau *holding company*. Menurut Yaputri et al. (2023), grup bisnis memiliki peran penting dalam pasar modal Indonesia, dengan hampir 50% dari total kapitalisasi pasar di Bursa Efek Indonesia berasal dari perusahaan-perusahaan yang tergabung dalam *holding company*. Yaputri menjelaskan salah satu keuntungan utama bergabung dalam grup bisnis atau *holding company* adalah kemampuan untuk mengalokasikan modal secara efisien di antara perusahaan-perusahaan yang berada dalam grup tersebut. Terutama ketika pembiayaan eksternal sulit diakses dan penuh dengan ketidakpastian.

Perusahaan yang bergabung dalam grup bisnis dapat mengakses modal dengan biaya yang lebih rendah dibandingkan jika harus mencari pendanaan dari sumber eksternal. Misalnya dengan suku bunga yang lebih rendah, atau dengan termin pembayaran yang lebih fleksibel

dibandingkan dengan jika perusahaan mencari pendanaan dari pihak luar. *Transaction cost* yang lebih rendah ini dapat mengurangi beban biaya keuangan perusahaan. Pinjaman dana atau hutang yang diterima melalui RPT *payable* ini juga dapat digunakan untuk mendukung pengembangan perusahaan, seperti peningkatan kapasitas produksi atau pengembangan produk. Hal ini dapat memiliki efek domino pada performa perusahaan, seperti peningkatan pendapatan dan efisiensi operasional, yang pada akhirnya berkontribusi pada peningkatan nilai perusahaan.

Hendratama & Barokah (2020) juga mendukung pandangan ini, hasil penelitiannya menunjukkan bahwa RPT *payable* berpengaruh secara positif terhadap nilai perusahaan. Maka, hipotesis yang diajukan oleh peneliti adalah sebagai berikut:

H4: RPT *Payable* berpengaruh positif terhadap nilai perusahaan

Pengaruh Kinerja Keuangan terhadap Nilai Perusahaan

Kinerja keuangan perusahaan merupakan salah satu aspek yang paling diperhatikan oleh investor dalam menilai perusahaan. Menurut Setiawati & Anggita (2022), salah satu indikator kinerja keuangan yang menarik perhatian lebih dari investor adalah tingkat keuntungan atau laba yang dihasilkan oleh perusahaan. Tingkat profitabilitas yang tinggi mengindikasikan efisiensi perusahaan dalam mengelola sumber daya, serta kemampuannya dalam menghasilkan arus kas yang berkelanjutan untuk mendanai pertumbuhan dan ekspansi bisnis di masa depan. Oleh karena itu, ketika kinerja keuangan menunjukkan tren positif, investor cenderung merasa lebih aman untuk mempertahankan kepemilikan saham mereka atau bahkan meningkatkan investasi mereka di perusahaan tersebut. Sehingga akan mendorong kenaikan harga saham dan meningkatkan nilai perusahaan pada gilirannya. Selain itu, laba yang meningkat juga mengindikasikan bahwa perusahaan memiliki kapasitas yang lebih besar untuk memberikan *return* kepada investor, baik dalam bentuk dividen yang lebih tinggi maupun melalui peningkatan nilai saham.

Sejumlah penelitian yang dilakukan oleh Setiawati & Anggita (2022), Barokah et al. (2023) dan Keter et al. (2024) konsisten menunjukkan adanya hubungan positif antara kinerja keuangan dan nilai perusahaan. Setiawati menjelaskan bahwa peningkatan kinerja keuangan akan meningkatkan daya tarik investor, yang tercermin dalam apresiasi harga saham dan valuasi nilai perusahaan. Maka, hipotesis yang diajukan oleh peneliti adalah sebagai berikut:

H5: Kinerja keuangan berpengaruh positif terhadap nilai Perusahaan

3. Metode Penelitian

3.1. Populasi, Sampel dan Sumber Data

Kriteria khusus digunakan untuk memilih sampel secara selektif dalam penelitian ini, dengan mengacu pada pendekatan *purposive sampling* yang dijelaskan oleh Sekaran & Bougie (2019), sesuai dengan kriteria berikut:

- 1) Perusahaan-perusahaan sektor *consumer* terdaftar di Bursa Efek Indonesia (BEI) selama tahun 2019-2023.
- 2) Perusahaan-perusahaan sektor *consumer* yang telah melaporkan laporan keuangan yang telah diaudit secara lengkap selama periode 2019-2023.
- 3) Perusahaan-perusahaan yang memiliki data lengkap berhubungan dengan variabel-variabel penelitian.
- 4) Perusahaan-perusahaan dengan periode laporan keuangan yang berakhir pada 31 Desember dan disajikan dalam mata uang Rupiah (IDR).

Data sekunder yang telah dipublikasikan sebelumnya digunakan dalam penelitian ini. Data ini berasal dari sumber-sumber yang sudah ada, misalnya dapat berupa informasi yang

dipublikasikan dari organisasi, situs web perusahaan, serta internet (Sekaran & Bougie, 2019). Untuk kemudian peneliti gunakan kembali sebagai keperluan penelitian. Laporan keuangan tahunan perusahaan yang diakses melalui situs web resmi BEI atau situs web perusahaan menjadi sumber data sekunder dalam penelitian ini. Data sekunder untuk variabel-variabel dalam penelitian terkait rasio keuangan diperoleh melalui dua sumber, yakni dari laporan keuangan tahunan perusahaan dan S&P Capital IQ. Selain data dari laporan keuangan, penelitian ini juga melakukan studi pustaka guna mendapatkan landasan teori, referensi dan pemahaman lebih mendalam mengenai topik penelitian. Jurnal ilmiah, artikel, buku, dan berita yang berkaitan dengan topik penelitian menjadi sumber studi literatur penelitian ini.

3.2. Model Empiris Penelitian

Pola hubungan antara variabel-variabel penelitian serta pengaruh perubahan variabel independen terhadap variabel dependen dianalisis menggunakan model regresi linier. Peneliti menggunakan persamaan umum model regresi linier untuk menguji keseluruhan hipotesis penelitian, hal ini memungkinkan peneliti untuk mengidentifikasi variabel-variabel yang paling berpengaruh terhadap variabel dependen, yang dijabarkan sebagai berikut:

$$FV_{it} = \alpha + \beta_1 RPT_Sal_{it} + \beta_2 RPT_Pur_{it} + \beta_3 RPT_Rec_{it} + \beta_4 RPT_Pay_{it} + \beta_5 ROA_{it} + \beta_6 SIZE_{it} + \beta_7 AGE_{it} + \beta_8 SG_{it} + \beta_9 COV_{it} + \varepsilon$$

Keterangan:

FV	: nilai perusahaan
α	: konstanta
$\beta_1 - \beta_9$: koefisien regresi
RPT_Sal	: <i>related party sales transaction</i>
RPT_Pur	: <i>related party purchase transaction</i>
RPT_Rec	: <i>related party receivable transaction</i>
RPT_Pay	: <i>related party payable transaction</i>
ROA	: <i>return on assets</i>
SIZE	: ukuran perusahaan
AGE	: umur perusahaan
SG	: <i>sales growth</i>
COV	: Covid-19
ε	: <i>error</i>
<i>it</i>	: Indikator perusahaan <i>i</i> pada tahun <i>t</i>

3.3. Definisi Variabel Operasional

3.4.1. Variabel Dependen

Mengacu pada pemamparan dari Sekaran & Bougie (2019), variabel dependen atau variabel terikat merupakan variabel utama yang merupakan fokus dalam sebuah penelitian, untuk dapat dipahami, digambarkan, dan diprediksi. Penelitian dilakukan dengan tujuan untuk memahami bagaimana variabel-variabel lain mempengaruhi atau berkorelasi dengan variabel dependen yang menjadi pusat perhatian. Peneliti menggunakan Tobin's Q sebagai proxy dari variabel dependen nilai perusahaan. Konsep ini didasarkan pada asumsi bahwa nilai pasar perusahaan yang lebih tinggi dibandingkan nilai buku asetnya mengindikasikan prospek perusahaan yang baik dan penilaian yang tinggi dari pasar, sehingga dapat diidentifikasi nilai dari suatu perusahaan tersebut. Mone et al. (2020), Rasheed et al., (2023), dan Wulandari et al. (2022) memaparkan bahwa rumus untuk menghitung nilai Tobin's Q adalah sebagai berikut:

$$Tobin's\ Q = \frac{Market\ Value\ of\ Debt + Market\ Value\ of\ Equity}{Total\ Assets}$$

Penggunaan Tobin's Q dalam mengukur nilai perusahaan dikarenakan metode penilaian berbasis pasar dianggap lebih unggul dibandingkan dengan metode penilaian berbasis akuntansi (Wulandari et al., 2022). Ukuran berbasis pasar, seperti Tobin's Q, dianggap lebih objektif dan mencerminkan penilaian pasar terhadap nilai perusahaan yang sesungguhnya.

3.4.2. Variabel Independen

Variabel independen adalah variabel yang mempengaruhi perubahan pada variabel dependen (Sugiyono, 2019). Variabel ini dianggap sebagai faktor penyebab dari perubahan yang terjadi pada variabel dependen. Penelitian ini menggunakan *related party transaction* dan kinerja keuangan sebagai variabel independen.

3.4.2.1. Related Party Sales Transaction

Related party sales transaction (RPT Sales) didefinisikan sebagai transaksi penjualan barang atau jasa yang dilakukan perusahaan kepada pihak-pihak berelasi. Hendratama & Barokah (2020) dan Rasheed et al. (2023) mengukur RPT sales dengan membandingkan total nilai penjualan barang atau jasa kepada pihak berelasi terhadap total aset perusahaan. Melalui pengukuran ini, dapat diketahui seberapa besar perusahaan bergantung pada transaksi dengan pihak berelasi dalam menciptakan pendapatan.

$$RPT_Sal = \frac{Total\ Sales\ to\ Related\ Parties}{Total\ Assets}$$

3.4.2.2. Related Party Purchase Transaction

Related party purchase transaction (RPT Purchase) mencakup pembelian barang atau jasa dari pihak-pihak berelasi. RPT purchase diukur dengan membandingkan total nilai pembelian barang atau jasa dari pihak berelasi terhadap total aset yang dimiliki perusahaan (Hendratama & Barokah, 2020; Rasheed et al., 2023). Pengukuran ini membantu mengevaluasi apakah transaksi tersebut memberikan nilai tambah atau justru mengurangi nilai perusahaan, terutama jika transaksi dilakukan dengan tidak mematuhi *arm's length principle*.

$$RPT_Pur = \frac{Total\ Purchases\ from\ Related\ Parties}{Total\ Assets}$$

3.4.2.3. Related Party Receivable Transaction

Related party receivable transaction (RPT Receivable) mengukur besarnya piutang yang dimiliki perusahaan dari pihak-pihak berelasi. Piutang ini dapat timbul dari berbagai transaksi seperti penjualan barang atau jasa, pinjaman dana, atau bentuk dukungan keuangan lainnya kepada pihak berelasi. Rasheed et al. (2023) dan Hendratama & Barokah (2020) mengukur RPT receivable dengan membandingkan total piutang dari pihak-pihak berelasi terhadap total aset yang dimiliki perusahaan. Melalui pengukuran ini, dapat diketahui seberapa besar proporsi aset perusahaan yang terikat dalam piutang kepada pihak berelasi, yang dapat mencerminkan tingkat eksposur perusahaan terhadap risiko kredit dan likuiditas yang terkait dengan pihak-pihak tersebut.

$$RPT_Rec = \frac{Total\ Receivables\ from\ Related\ Parties}{Total\ Assets}$$

3.4.2.4. Related Party Payable Transaction

Related party payable transaction (RPT Payable) merupakan utang yang dimiliki perusahaan kepada pihak-pihak berelasi. RPT payable diukur dengan membandingkan total utang kepada pihak berelasi dengan total aset yang dimiliki oleh perusahaan (Hendratama & Barokah, 2020; Rasheed et al., 2023). Hal ini memberikan gambaran mengenai proporsi kewajiban perusahaan yang berasal dari transaksi dengan pihak berelasi, yang dapat

mengindikasikan tingkat ketergantungan perusahaan terhadap sumber daya finansial yang berasal dari hubungan istimewa.

$$RPT_Pay = \frac{Total\ Payables\ to\ Related\ Parties}{Total\ Assets}$$

3.4.2.5. Kinerja Keuangan

Kinerja keuangan perusahaan dalam penelitian ini diukur melalui rasio *Return on Assets* (ROA), yang merupakan indikator dalam menilai kemampuan perusahaan dalam memanfaatkan aset untuk menghasilkan laba. Tingginya ROA mengindikasikan bahwa aset perusahaan telah dimanfaatkan secara efektif untuk menghasilkan laba, sehingga meningkatkan profitabilitas perusahaan. ROA merupakan ukuran yang dianggap paling baik dalam menunjukkan tingkat efisiensi perusahaan dalam menghasilkan labanya (Setiawati et al., 2023). Perhitungan ROA dilakukan dengan membandingkan laba bersih perusahaan dengan total asetnya (Setiawati et al., 2023):

$$ROA = \frac{Net\ Income}{Total\ Assets}$$

3.4.3. Variabel Kontrol

3.4.3.1. Ukuran Perusahaan

Ukuran suatu perusahaan mengacu mencakup besaran atau skala operasi suatu perusahaan yang mencerminkan jumlah sumber daya yang dikuasai, tingkat penjualan, total aset yang dimiliki dan lain-lain. Ukuran perusahaan diperoleh dengan menghitung logaritma natural dari total aset perusahaan, sehingga diperoleh nilai yang mencerminkan skala atau besaran perusahaan. Perusahaan dengan aset besar memiliki kemampuan lebih baik dalam menghadapi dinamika pasar yang terus berubah (Sari et al., 2022).

$$SIZE = \ln Total\ Assets$$

3.4.3.2. Umur Perusahaan

Umur perusahaan adalah usia perusahaan, yang mengukur lamanya suatu perusahaan telah beroperasi sejak pertama kali didirikan hingga saat ini. Umur perusahaan mencerminkan seberapa lama perusahaan tersebut bertahan dalam industri dan beroperasi secara terus-menerus (Kasihampun & Alliyah, 2023). Lamanya waktu operasi suatu perusahaan dapat memberikan gambaran tentang kematangan bisnis, kemampuan adaptasi terhadap lingkungan bisnis yang dinamis, serta daya tahan perusahaan dalam menghadapi tantangan yang ada di pasar. Umur perusahaan dihitung dengan rumus sebagai berikut (Anggraini et al., 2022):

$$Company\ Age = Year\ of\ Research - Year\ of\ Company\ Establishment$$

3.4.3.3. Sales Growth

Pertumbuhan penjualan mencerminkan kinerja pemasaran perusahaan dalam satu periode tertentu dibandingkan dengan periode sebelumnya (Febriana & Triyono, 2024). Jika *sales growth* meningkat, ini berarti akan membawa keuntungan bagi perusahaan. Peningkatan *sales growth* merupakan salah satu indikator dari keberhasilan operasional perusahaan dan dapat berdampak langsung pada kinerja perusahaan secara keseluruhan. Berikut adalah rumus untuk mengukur *sales growth* (Rismayani et al., 2023):

$$SG = \frac{Current\ Period\ Sales - Prior\ Period\ Sales}{Prior\ Period\ Sales}$$

3.4.3.4. Covid-19

Variabel ini merepresentasikan periode waktu yang terkait dengan pandemi covid-19 yaitu sebelum dan sesudah pandemi. Variabel ini digunakan dalam bentuk variabel *dummy*. Data yang diambil dari laporan keuangan tahun 2019, 2022 dan 2023 diberi *point* 0, sedangkan data dari laporan keuangan tahun 2020 dan 2021 diberi *point* 1.

3.4.4. Ringkasan Definisi Variabel Operasional

Berikut ini adalah ringkasan dari seluruh operasional variabel yang digunakan dalam penelitian ini:

Tabel 3. 1 Operasional Variabel

Variabel	Indikator/Proxy
Variabel Dependen	
Nilai Perusahaan	$\frac{\text{Market Value of Debt} + \text{Market Value of Equity}}{\text{Total Assets}}$
Variabel Independen	
RPT Sales	$\frac{\text{Related Party Sales Transaction}}{\text{Total Assets}}$
RPT Purchase	$\frac{\text{Related Party Purchase Transaction}}{\text{Total Assets}}$
RPT Receivable	$\frac{\text{Related Party Receivable Transaction}}{\text{Total Assets}}$
RPT Payable	$\frac{\text{Related Party Payable Transaction}}{\text{Total Assets}}$
Return on Assets (ROA)	$\frac{\text{Net Income}}{\text{Total Assets}}$
Variabel Kontrol	
Size	$\ln \text{Total Assets}$
Age	$\text{Year of Research} - \text{Year of Company Establishment}$
Sales Growth	$\frac{\text{Current Period Sales} - \text{Prior Period Sales}}{\text{Prior Period Sales}}$
Covid-19	1 = tahun covid, 0 = tahun bukan covid

Sumber: Hasil Olahan Peneliti (2024)

4. Hasil Penelitian Dan Pembahasan

4.1. Objek Penelitian

Penelitian ini dilakukan dengan menggunakan data sekunder yang berasal dari laporan tahunan dan laporan keuangan perusahaan sektor *consumer* yang terdaftar di BEI. Rentang waktu observasi selama 5 tahun yaitu dari tahun 2019 hingga 2023. Melalui metode *purposive sampling*, total observasi yang terkumpul sebanyak 240 data penelitian yaitu berasal dari 48 perusahaan yang dapat memenuhi kriteria. Kriteria dan prosedur penentuan sampel penelitian diuraikan secara lebih rinci sebagai berikut:

Tabel 4.1 Prosedur Penentuan Sampel Penelitian

No	Kriteria	Jumlah
1	Perusahaan sektor <i>consumer</i> yang terdaftar di BEI secara konsisten selama periode tahun 2019 - 2023	232
Dikurangi :		

2	Perusahaan sektor <i>consumer</i> yang tidak konsisten dalam menerbitkan laporan keuangannya secara lengkap sepanjang tahun 2019 - 2023	(56)
3	Perusahaan sektor <i>consumer</i> yang tidak menyajikan laporan keuangan dalam mata uang Rupiah (IDR)	(13)
4	Perusahaan yang tidak memiliki <i>Related Party Transaction</i> secara lengkap	(115)
Jumlah perusahaan yang memenuhi kriteria		48
Jumlah kesuluruhan data (5 Tahun)		240

Sumber: Hasil Olahan Peneliti (2024)

4.2. Hasil Analisis

4.2.1. Analisis Statistik Deskriptif

Analisis statistik deskriptif dilakukan sebagai langkah awal untuk memahami karakteristik dasar dari 240 data observasi yang dikumpulkan, meliputi variabel independen, dependen dan kontrol.

Tabel 4.2 Statistik Deskriptif

Variable	Obs	Min	Max	Mean	Std. Dev.
TOBINSQ	240	0.342	9.1155	1.60647	1.032728
RPT_SAL	240	0.0001	2.5253	0.18328	0.35071
RPT_PUR	240	0.0001	1.8834	0.12484	0.290814
RPT_REC	240	0	0.3788	0.03969	0.0611
RPT_PAY	240	0.0001	0.2597	0.03016	0.047745
ROA	240	-0.3253	0.3428	0.04105	0.079235
SIZE	240	26.31	32.86	29.3994	1.482052
AGE	240	4	117	41.8542	21.79976
SG	240	-0.8734	15.2505	0.14518	1.068302
COVID19	240	0	1	0.6	0.490922

Sumber: Hasil Olahan Peneliti (2024)

Peneliti menyajikan hasil analisis statistik deskriptif pada tabel 4.2. Berdasarkan hasil yang diperoleh tersebut, terlihat nilai pasar rata-rata perusahaan dalam sampel melebihi nilai buku asetnya, sebagaimana tercermin pada nilai rata-rata Tobin's Q sebesar 1.60647. Nilai minimum Tobin's Q adalah 0.342 milik PT Global Mediacom Tbk (BMTR) tahun 2023, dan nilai maksimum yang mencapai 9.1155 milik PT MNC Digital Entertainment Tbk tahun 2022. Nilai standar deviasi sebesar 1.0327 mengindikasikan bahwa penyebaran nilai Tobin's Q cukup luas.

Variabel independen RPT *Sales* (RPT_Sal) mewakili transaksi penjualan antara perusahaan dengan pihak berelasi. Nilai rata-rata sebesar 0.18328 menunjukkan bahwa rata-rata perusahaan dalam sampel melakukan penjualan dengan pihak berelasi yang setara dengan 18.32% dari total aset mereka. Nilai minimum sebesar 0.0001 milik PT Erajaya Swasembada Tbk (ERAA), dan nilai maksimum sebesar 2.5253 milik PT Wilmar Cahaya Indonesia Tbk (CEKA). Nilai tersebut menunjukkan adanya perusahaan yang sangat bergantung pada penjualan pihak berelasi yaitu PT Wilmar Cahaya Indonesia Tbk, sementara PT Erajaya Swasembada Tbk hampir tidak melibatkan transaksi tersebut. Nilai standar deviasi sebesar 0.35071 mengindikasikan adanya penyebaran data yang cukup luas.

Variabel independen RPT *Purchase* (RPT_Pur) mewakili transaksi pembelian antara perusahaan dengan pihak berelasi. Nilai rata-rata sebesar 0.12484 menunjukkan bahwa

transaksi pembelian terkait pihak berelasi rata-rata mencapai sekitar 12.48% dari total aset perusahaan. Rentang nilai dari 0.0001 hingga 1.8834 menunjukkan adanya perusahaan yang sangat bergantung pada transaksi pembelian dengan pihak berelasi, sementara yang lain memiliki proporsi yang jauh lebih kecil. Nilai standar deviasi sebesar 0,29081 mengindikasikan adanya perbedaan yang cukup signifikan antar data dalam penelitian.

Variabel independen RPT *Receivable* (RPT_Rec) memperoleh nilai rata-rata sebesar 0.03969, yang berarti bahwa piutang kepada pihak-pihak berelasi rata-rata sebesar 3.96% dari total aset. Nilai minimum sebesar 0 dimiliki oleh PT Chitose Internasional Tbk (CINT) dan maksimum sebesar 0.3788 milik PT Wilmar Cahaya Indonesia Tbk (CEKA). Sementara itu RPT *Receivable* ini memperoleh standar deviasi yang relatif rendah yaitu sebesar 0.0611.

Hasil analisis statistik deskriptif untuk variabel independen RPT *Payable* (RPT_Pay) menunjukkan bahwa rata-rata hutang kepada pihak berelasi 3.016% dari total aset. Variasi data pada variabel tergolong cukup rendah, dengan standar deviasi sebesar 0.0477 pada rentang nilai 0.0001 dan 0.2597. Nilai terendah dan tertinggi berturut-turut dimiliki oleh PT Tunas Baru Lampung Tbk dan PT Sepatu Bata Tbk.

Variabel independen kinerja keuangan (ROA) memiliki nilai rata-rata sebesar 0.04105, yang menunjukkan bahwa sebagian besar perusahaan dalam sampel memiliki tingkat pengembalian aset yang positif dengan rata-rata 4.10%. Nilai minimum sebesar -0.3253 dimiliki oleh PT Sepatu Bata Tbk (BATA), yang berarti perusahaan tersebut mengalami kerugian. Nilai maksimum dengan tingkat profitabilitas positif sebesar 0.3428 dimiliki oleh PT Central Proteina Prima Tbk (CPRO).

Rata-rata ukuran perusahaan (SIZE) dalam sampel adalah 29.39, dengan standar deviasi 1.48. Nilai terendah dan tertinggi variabel ini berturut-turut adalah 26.31 dan 32.86. Sementara itu, variabel kontrol lainnya yaitu usia perusahaan (AGE), memiliki standar deviasi sebesar 21.79 dan rata-rata 41.85. Perusahaan termuda berusia 4 tahun dan tertua berusia 117 tahun. Variabel kontrol *sales growth* (SG) memiliki variasi yang cukup besar, dengan standar deviasi sebesar 1.0683. Rata-rata pertumbuhan penjualan adalah 14.5%. Rentang nilai pada variabel kontrol *sales growth* yang cukup luas, dengan nilai terendah dan tertinggi berturut-turut sebesar -0.8734 dan 15.2505. Selain itu, pada variabel kontrol *Covid-19* (COVID19) yang merupakan satu-satunya *dummy variable* dalam penelitian ini, terindikasi bahwa 60% dari sampel penelitian merupakan termasuk ke dalam periode pandemi.

4.2.2. Uji Hipotesis

4.2.5.1. Uji Statistik t (Uji-t)

Secara *default*, uji statistik t pada perangkat lunak Stata menggunakan metode *two-tailed*, yang menguji hipotesis tanpa memandang arah hubungan (positif atau negatif). Namun, karena dalam penelitian ini hipotesisnya bersifat satu arah (*one-tailed*), maka peneliti memeriksa kembali hasil uji-t dengan membagi dua *p-value* untuk mendapatkan nilai signifikansi *one-tailed*.

Tabel 4.3 Hasil Uji Hipotesis (Uji t)

Variabel	Koefisien	t	P> t	Sig. (One-tailed)	Hipotesis	Kesimpulan
RPT_SAL	-0.515	-1.38	0.1700	0.0850*	Negatif	Diterima
RPT_PUR	-1.3837	-4.39	0.0000	0.0000***	Negatif	Diterima
RPT_REC	3.61677	1.53	0.1270	0.0635*	Negatif	Ditolak
RPT_PAY	7.46237	3.51	0.0010	0.0005***	Positif	Diterima
ROA	8.34331	5.55	0.0000	0.0000***	Positif	Diterima
SIZE	-0.1356	-2.96	0.0030	0.0015		

AGE	-0.0057	-1.63	0.1040	0.0520		
SG	-0.0915	-2.57	0.0110	0.0055		
COVID19	0.11405	0.79	0.4320	0.2160		
Constant	5.3354	3.99	0.0000	0.0000		

*** sig < 0,01; ** sig < 0,05; * sig <0,1

Sumber: Hasil Olahan Peneliti (2024)

H1: RPT Sales berpengaruh negatif terhadap nilai perusahaan.

Tabel 4.11 di atas menyajikan hasil uji hipotesis yang telah dilakukan. Hasil uji hipotesis yang pertama memaparkan bahwa *related party sales transaction* (RPT_SAL) memiliki hubungan negatif signifikan terhadap nilai perusahaan (TOBINSQ) dengan koefisien regresi sebesar -0.515. Dengan *p-value* sebesar 0.0850 (*one-tailed*) atau kurang dari 10% (0.1), artinya pengaruh RPT_SAL signifikan pada tingkat signifikansi 10% (0.1). Sehingga dapat ditarik kesimpulan bahwa **H1 diterima**.

H2: RPT Purchase berpengaruh negatif terhadap nilai perusahaan.

Pengujian hipotesis 2 dilakukan untuk melihat hubungan antara *related party purchase transaction* (RPT_PUR) terhadap nilai perusahaan (TOBINSQ). Seperti yang disajikan dalam tabel hasil uji hipotesis di atas, koefisien *related party purchase transaction* (RPT_PUR) adalah sebesar -1.3837 dengan nilai probabilitas sebesar 0.0000 (signifikan pada tingkat 1%). Hal ini membuktikan bahwa RPT dalam bentuk transaksi pembelian memiliki hubungan negatif signifikan terhadap nilai perusahaan. Sehingga dapat ditarik kesimpulan bahwa **H2 diterima**.

H3: RPT Receivable berpengaruh negatif terhadap nilai perusahaan.

Uji hipotesis selanjutnya yaitu menguji hubungan antara *related party receivable transaction* (RPT_REC) terhadap nilai perusahaan (TOBINSQ). Hasil pengujian menghasilkan koefisien sebesar 3.61677 dengan probabilitas sebesar 0.0635 (*one-tailed*) signifikan pada tingkat signifikansi 10%. Hal ini memberikan bukti bahwa RPT *receivable* memiliki hubungan positif signifikan dengan nilai perusahaan. Hasil ini berlawanan dengan hipotesis, sehingga **H3 ditolak**.

H4: RPT Payable berpengaruh positif terhadap nilai perusahaan.

Related party payable transaction (RPT_PAY) menunjukkan arah hubungan positif dengan koefisien regresi sebesar 7.46237 dan *p-value* 0.0005 (*one-tailed*) pada tingkat signifikansi 1%. Ini menunjukkan bahwa hutang kepada pihak berelasi (RPT_PAY) yang tinggi dapat menyebabkan peningkatan nilai perusahaan (TOBINSQ), yang menunjukkan bahwa investor merespons positif terhadap strategi pendanaan ini. Sehingga **H4 diterima**.

H5: Kinerja keuangan berpengaruh positif terhadap nilai perusahaan.

Hubungan antara kinerja keuangan (ROA) terhadap nilai perusahaan (TOBINSQ) diuji pada hipotesis kelima. Seperti terlihat pada tabel 4.11, koefisien yang diperoleh yaitu sebesar 8.34331 dengan *p-value* 0.0000 secara *one-tailed* (signifikan pada tingkat signifikansi 1%). Interpretasi dari hasil uji tersebut membuktikan bahwa adanya hubungan positif signifikan antara kinerja keuangan (ROA) dan nilai perusahaan (TOBINSQ), sehingga **H5 diterima**.

4.3. Pembahasan

4.3.1. Pengaruh RPT Sales terhadap Nilai Perusahaan

Hubungan negatif yang signifikan antara RPT *sales* dan nilai perusahaan ditunjukkan oleh pengujian hipotesis H1. Dengan kata lain, semakin tinggi transaksi penjualan yang dilakukan dengan pihak berelasi, maka nilai perusahaan cenderung menurun. Temuan ini konsisten dengan studi-studi sebelumnya (Hendratama & Barokah, 2020; Yaputri et al., 2023; Firdaus & Zulfikar, 2022). Transaksi penjualan kepada pihak berelasi cenderung menimbulkan kekhawatiran akan adanya potensi tindakan ekspropriasi yang dapat membuat rugi pemegang saham non-pengendali atau minoritas. Risiko ekspropriasi lebih tinggi pada RPT *sales* yang

dilakukan oleh perusahaan dengan struktur kepemilikan terkonsentrasi seperti yang banyak ditemukan di Indonesia (Yaputri et al., 2023).

Diterimanya hipotesis H1 ini mendukung relevansi dari *grand theory* yang telah dikemukakan sebelumnya, yaitu teori keagenan (*agency theory*). Dalam konteks RPT *sales* yang terjadi lebih terfokus pada pengalihan aset atau laba kepada perusahaan terkait dalam rangka untuk memaksimalkan keuntungan grup atau menghindari pajak. Seperti yang dikemukakan oleh Yaputri et al. (2023), kelompok bisnis yang memiliki kendali atas beberapa perusahaan sering kali melakukan penghindaran pajak melalui praktik *income shifting*, yang dapat berdampak pada nilai perusahaan. Tindakan semacam itu semakin menegaskan bahwa penjualan yang dilakukan kepada pihak berelasi dapat digunakan sebagai alat untuk memaksimalkan keuntungan pribadi atau grup, tanpa memperhatikan kepentingan pemegang saham lainnya (pemegang saham minoritas). Hal tersebut konsisten dengan prediksi *agency theory* bahwa manajer ataupun pemegang saham mayoritas memiliki insentif untuk melakukan tindakan yang merugikan pemegang saham minoritas atau publik.

Perbedaan hasil ditemukan antara temuan penelitian ini dengan hasil penelitian sebelumnya yang dilakukan dengan sampel perusahaan-perusahaan di India dan Vietnam (Rasheed et al., 2023; Khuong et al., 2023). Penelitian tersebut berkata lain, bahwa RPT *sales* justru berkontribusi positif terhadap nilai perusahaan, terutama dalam konteks pengurangan biaya transaksi dan asimetri informasi. Variasi hasil penelitian tersebut dapat dijelaskan oleh beberapa faktor kontekstual dan struktural seperti perbedaan regulasi, struktur ekonomi dan tata kelola perusahaan. Mengingat penelitian-penelitian tersebut dilakukan dengan sampel perusahaan di luar Indonesia.

4.3.2. Pengaruh RPT *Purchase* terhadap Nilai Perusahaan

Pengujian hipotesis H2 memberikan bukti empiris bahwa *related party transaction* dalam bentuk pembelian secara signifikan dapat memengaruhi nilai perusahaan secara negatif. Hasil ini mengungkapkan dukungan empiris terhadap hipotesis H2, yang menyatakan bahwa semakin tinggi intensitas RPT *purchase*, semakin rendah nilai perusahaan. Beberapa temuan penelitian sebelumnya juga menjelaskan hubungan negatif antara RPT ini terhadap nilai perusahaan. RPT *purchase* dapat digunakan sebagai alat untuk ekspropriasi oleh manajemen atau pemegang saham mayoritas, di mana keuntungan dialihkan kepada pihak-pihak terkait melalui transaksi yang tidak wajar. Selain itu, ketergantungan pada pihak-pihak berelasi dalam memperoleh barang atau jasa dapat menandakan kelemahan dalam strategi bisnis dan operasional perusahaan, serta menjadi indikasi bahwa perusahaan tidak memiliki daya tawar yang kuat atau tidak mampu bersaing secara efektif dalam pasar terbuka.

Dalam konteks ini, *agency problem* muncul ketika manajemen atau pemegang saham mayoritas menggunakan transaksi pembelian dengan pihak berelasi ini untuk memindahkan sumber daya atau keuntungan dari perusahaan kepada pihak terkait. Hal ini tidak hanya dapat merugikan perusahaan, tetapi juga merugikan kepentingan pemegang saham minoritas yang tidak memiliki andil dalam pengambilan keputusan terkait transaksi RPT tersebut. Seperti yang dijelaskan dalam penelitian Widodo et al. (2024) dan Wulandari et al. (2023), RPT *purchase* sering digunakan sebagai sarana untuk manipulasi pajak melalui praktik *transfer pricing*, di mana harga yang tidak wajar diterapkan untuk mengurangi laba kena pajak, sehingga mengurangi keuntungan perusahaan yang sebenarnya. Penelitian lain yang dilakukan dengan sampel perusahaan di Pakistan juga menunjukkan bahwa RPT untuk pembelian memiliki dampak negatif terhadap kinerja perusahaan pada perusahaan keluarga atau grup bisnis *family ownership* (Zimon et al., 2021).

Sebaliknya, penelitian lain menunjukkan bahwa RPT *purchase* dapat berkontribusi positif terhadap nilai perusahaan. Misalnya, penelitian milik Rasheed et al. (2023) di India memberikan bukti, bahwa di beberapa perusahaan di India RPT *purchase* dapat meningkatkan

nilai perusahaan dengan mengurangi biaya transaksi, seperti dalam hal negosiasi, kemitraan strategis, dan pembagian risiko. Variasi hasil penelitian ini dapat dijelaskan oleh adanya faktor-faktor kontekstual seperti kekuatan regulasi dan tingkat transparansi di masing-masing negara. Di samping itu, struktur kepemilikan perusahaan-perusahaan di Indonesia yang sangat terkonsentrasi, seperti yang diungkapkan dalam hasil survei OECD, menjadi pendorong terjadinya tindakan yang merugikan kepentingan pemegang saham minoritas.

4.3.3. Pengaruh RPT *Receivable* terhadap Nilai Perusahaan

Pengujian hipotesis H3 memberikan bukti empiris bahwa *related party transaction* dalam bentuk piutang, secara signifikan dapat memengaruhi nilai perusahaan secara positif. Hal ini bertolak belakang dengan hipotesis awal. Meskipun hipotesis ditolak, temuan ini mengonfirmasi penelitian terdahulu yang dilakukan oleh Wulandari et al. (2022). Wulandari membuktikan bahwa RPT *receivable* dapat meningkatkan nilai perusahaan pada periode atau selama periode pandemi Covid-19. Namun sekaligus bertentangan dengan hasil temuan Wulandari et al. (2022) yang mengonfirmasi bahwa sebelum pandemi Covid-19 (2018-2019), RPT *receivable* memiliki hubungan negatif terhadap nilai perusahaan.

Penemuan ini menyoroti konteks khusus yang mungkin menjelaskan perbedaan hasil temuan tersebut. Mengingat rentang periode yang menjadi fokus pada penelitian ini berlangsung selama tahun 2019 hingga 2023, yang mana didominasi oleh periode pandemi Covid-19 (2020-2022). Dalam kondisi ini, RPT *receivable* mungkin digunakan sebagai respons terhadap ketidakstabilan ekonomi yang terjadi selama pandemi. Dimana piutang yang diberikan kepada entitas yang mengalami kesulitan keuangan memungkinkan perusahaan beroperasi dan memenuhi kewajiban finansialnya, sehingga mengurangi risiko gagal bayar atau kebangkrutan. Dalam konteks tersebut, RPT *receivable* membantu menjaga kelangsungan operasi grup perusahaan, yang merupakan strategi penting untuk memastikan stabilitas perusahaan di tengah krisis.

Selain itu, di dalam PSAK 224 yang mengatur pengungkapan pihak-pihak berelasi juga mewajibkan kepada entitas untuk mengungkapkan penyisihan piutang ragu-ragu. Pengungkapan tersebut sangat krusial karena informasi yang transparan ini membantu investor memahami lebih baik risiko yang mungkin timbul dari transaksi tersebut.

Penolakan hipotesis dalam penelitian ini tidak secara langsung berarti bahwa *agency theory* menjadi tidak relevan dalam menjelaskan dan memahami konteks hubungan ini. *Agency theory* tetap relevan dalam menjelaskan potensi konflik kepentingan dalam transaksi antar pihak berelasi. Melainkan hasil penelitian ini lebih menunjukkan bahwa dalam situasi tertentu, *agency problem* dapat diredam atau diarahkan pada kepentingan menjaga stabilitas grup perusahaan, terutama dalam kondisi ekonomi yang penuh ketidakpastian seperti yang terjadi pada pandemi Covid-19.

4.3.4. Pengaruh RPT *Payable* terhadap Nilai Perusahaan

Pengujian hipotesis H4 memberikan bukti empiris bahwa *related party transaction* dalam bentuk hutang, secara signifikan dapat memengaruhi nilai perusahaan secara positif. Hal ini menunjukkan bahwa semakin besar transaksi hutang kepada pihak berelasi, maka nilai perusahaan dapat ditingkatkan. Hasil ini dapat dijelaskan oleh beberapa faktor, termasuk efisiensi operasional peningkatan fleksibilitas keuangan, pengelolaan likuiditas yang lebih baik, dan penghematan biaya transaksi.

Secara umum, RPT *payable* terjadi ketika perusahaan memiliki hutang kepada pihak berelasi, seperti anak perusahaan, afiliasi, atau entitas lain dalam grup bisnis. Transaksi ini memungkinkan perusahaan mendapatkan akses ke pendanaan dengan persyaratan yang lebih fleksibel, seperti bunga yang lebih rendah atau jatuh tempo yang lebih fleksibel. Pengaruh positif dari RPT *payable* juga dapat mencerminkan efisiensi operasional yang ditingkatkan

melalui sinergi antar entitas dalam grup bisnis. Dengan memanfaatkan hubungan keuangan internal, perusahaan dapat mengelola likuiditas dengan lebih baik dan mengurangi ketergantungan pada pasar kredit yang lebih mahal dan kurang stabil.

Hubungan positif yang signifikan antara RPT *payable* dan nilai perusahaan ini dikonfirmasi juga oleh temuan Hendratama & Barokah (2020). Namun hal ini bertolak belakang dengan temuan Yaputri et al. (2023) yang mengatakan bahwa pengaruh RPT *payable* terhadap nilai perusahaan tidak signifikan. Salah satu faktornya adalah karakteristik hutang yang biasanya bersifat jangka panjang. Karena RPT *payable* umumnya bersifat jangka panjang, dampak finansialnya mungkin tidak segera terlihat dalam laporan keuangan atau kinerja perusahaan dalam jangka pendek. Hal ini membuat investor mungkin tidak bereaksi secara signifikan. Yaputri juga menyebutkan bahwa karena hutang kepada pihak berelasi sering kali bersifat internal dan tidak melibatkan pihak eksternal, investor mungkin melihat transaksi ini sebagai mekanisme biasa dalam grup bisnis. Akibatnya, investor cenderung tidak bereaksi berlebihan terhadap keberadaan hutang tersebut, terutama jika dampak langsungnya pada kinerja keuangan perusahaan tidak segera terlihat.

Perbedaan hasil penelitian ini terjadi kemungkinan oleh karena perbedaan periode yang menjadi fokus penelitian, di mana penelitian Yaputri et al. (2023) berfokus pada rentang periode tahun 2015 sampai 2020 pada perusahaan sektor *basic materials*, sementara penelitian ini berfokus pada periode tahun 2019 sampai dengan 2023. Dalam kondisi ketidakpastian ekonomi, investor mungkin lebih cepat bereaksi terhadap langkah-langkah yang diambil perusahaan untuk mempertahankan likuiditas dan kelangsungan operasi perusahaan. RPT *Payable* dalam konteks ini menjadi alat yang memungkinkan perusahaan tetap berjalan tanpa harus bergantung pada pembiayaan eksternal yang mungkin lebih mahal atau sulit didapatkan.

4.3.5. Pengaruh Kinerja Keuangan terhadap Nilai Perusahaan

Studi ini membuktikan adanya hubungan positif dan signifikan antara kinerja keuangan (ROA) dan nilai perusahaan. Kesuksesan perusahaan dalam memanfaatkan sumber daya dan aset secara optimal untuk mencapai tujuan operasional dan menghasilkan laba merupakan indikator dari kinerja keuangan yang positif. Menurut Setiawati & Anggita (2022), laba yang dihasilkan perusahaan menjadi faktor utama yang menarik perhatian investor. Ketika perusahaan menghasilkan laba yang tinggi, ini mengindikasikan perusahaan memiliki kinerja dan kemampuan yang baik dalam menghadapi tantangan dan fluktuasi pasar. Keuntungan ini tidak hanya memberikan keamanan kepada investor, tetapi juga membuat perusahaan lebih menarik di pasar saham, sehingga berdampak positif pada nilai saham dan valuasi perusahaan. Selain itu, kinerja keuangan yang baik juga memberikan fleksibilitas kepada perusahaan untuk melakukan investasi lebih lanjut dalam pengembangan bisnis, memperluas kapasitas, atau melakukan akuisisi strategis yang dapat memperkuat posisinya di industri.

Konsisten dengan temuan dari penelitian terdahulu (Setiawati & Anggita, 2022; Barokah et al., 2023; Keter et al., 2024), yang menunjukkan bahwa perusahaan dengan kinerja keuangan yang solid dapat menghasilkan keuntungan secara stabil, yang pada gilirannya meningkatkan kepercayaan investor. Investor melihat perusahaan dengan profitabilitas yang konsisten memiliki potensi pertumbuhan nilai investasi dalam jangka panjang, baik melalui dividen yang lebih besar maupun apresiasi harga saham.

5. Kesimpulan Dan Saran

5.1. Kesimpulan

Pengaruh *Related Party Transaction* (RPT) dan kinerja keuangan terhadap nilai perusahaan diuji dalam penelitian ini dengan menganalisis 240 data observasi yang

dikumpulkan dari 48 perusahaan sektor *consumer*. Peneliti menggunakan teknik *purposive sampling* dalam memilih sampel data observasi dengan berdasarkan kriteria tertentu. Kemudian dengan bantuan *software* Stata versi 17, data tersebut dianalisis menggunakan metode statistik regresi linear. Kesimpulan yang dapat ditarik berdasarkan hasil analisis dan pengujian hipotesis penelitian ini adalah sebagai berikut:

- 1) *Related party sales transaction* (RPT *sales*) memengaruhi nilai perusahaan secara negatif dan signifikan yang berarti hipotesis H_1 diterima.
- 2) Studi ini mengonfirmasi bahwa RPT *purchase* memengaruhi nilai perusahaan secara negatif dan signifikan, dengan kata lain H_2 diterima.
- 3) Ditemukan bahwa RPT *receivable* memengaruhi secara positif nilai perusahaan, yang bertentangan dengan hipotesis awal. Dengan kata lain, H_3 ditolak.
- 4) *Related party payable transaction* (RPT *payable*) ditemukan memengaruhi nilai perusahaan secara positif signifikan, dengan kata lain, H_4 diterima.
- 5) Kinerja keuangan yang diukur melalui *Return on Assets* (ROA) memiliki pengaruh positif terhadap nilai perusahaan, yang berarti H_5 diterima.

5.2. Implikasi Penelitian

Beberapa implikasi yang relevan dari penelitian ini dapat dibagikan kepada beberapa pihak antara lain:

- 1) Bagi pelaku bisnis, terutama perusahaan yang terlibat dalam RPT, penelitian ini menunjukkan pentingnya mengelola dan mempertimbangkan efek dari setiap transaksi berelasi terhadap nilai perusahaan. Temuan bahwa beberapa jenis RPT, seperti RPT Sales dan RPT Purchase yang dapat mempengaruhi nilai perusahaan secara negatif dan signifikan memberikan peringatan bahwa transaksi antar pihak berelasi perlu dijalankan dengan transparansi dan efisiensi untuk meminimalkan konflik kepentingan dan potensi ekspropriasi.
- 2) Bagi investor, temuan penelitian ini memberikan panduan penting dalam menilai risiko dan peluang yang terkait dengan investasi di perusahaan yang memiliki intensitas tinggi dalam RPT. Hubungan negatif antara RPT tertentu (RPT *sales* dan RPT *purchase*) dengan nilai perusahaan menunjukkan bahwa investor perlu berhati-hati dan memeriksa laporan keuangan secara mendalam, terutama bagian terkait dengan pengungkapan RPT. Selain itu, Investor dapat memanfaatkan informasi ini untuk menilai kredibilitas perusahaan dan sejauh mana kemampuannya menghasilkan keuntungan dari aset yang dimiliki, seperti yang tercermin dalam rasio ROA.
- 3) Bagi akademisi, penelitian ini berkontribusi secara teoritis dan literatur dalam memberikan pemahaman tentang pengaruh RPT dan kinerja keuangan terhadap nilai perusahaan.

5.3. Keterbatasan

Beberapa batasan perlu diperhatikan dalam menafsirkan temuan penelitian ini. Adapun keterbatasan tersebut antara lain:

- 1) Data penelitian ini tidak berdistribusi normal berdasarkan hasil uji normalitas yang telah dilakukan. Meskipun peneliti telah mencoba melakukan transformasi data dengan metode *Box-Cox*, hasilnya tidak mengubah distribusi secara signifikan.
- 2) Penelitian ini juga menemukan adanya masalah heteroskedastisitas. Setelah dilakukan *treatment Box-Cox*, hasilnya masih tetap sama. Oleh karena itu, peneliti menggunakan regresi dengan *robust standard errors* sebagai langkah koreksi.

- 3) Pengukuran *Related Party Transaction* (RPT) terbatas pada empat jenis yaitu penjualan (RPT *sales*), pembelian (RPT *purchases*), piutang (RPT *receivable*), dan hutang (RPT *payable*). Sebenarnya RPT mencakup lebih banyak jenis transaksi seperti beban, kompensasi dan remunerasi manajemen kunci, royalti, dan investasi. Namun, mengingat keterbatasan waktu penelitian, peneliti memilih fokus pada empat jenis transaksi utama sehingga menyebabkan hasil yang kurang mewakili seluruh aktivitas RPT.

5.4. Saran

Mengacu pada hasil temuan penelitian, kendala serta keterbatasan yang ditemukan, peneliti mengajukan beberapa rekomendasi untuk penelitian selanjutnya, dengan tujuan untuk memperoleh pemahaman yang komprehensif terkait topik penelitian:

- 1) Memperluas pengukuran pada variabel RPT dengan memasukkan lebih banyak jenis transaksi RPT seperti beban, kompensasi dan remunerasi manajemen kunci, royalti serta investasi.
- 2) Penelitian lanjutan dapat mempertimbangkan penggunaan metode analisis lain seperti regresi data panel untuk memberikan hasil yang mungkin lebih akurat dan komprehensif.
- 3) Penelitian lanjutan dapat mempertimbangkan penggunaan variabel moderasi untuk memberikan perspektif yang lebih mendalam terkait topik penelitian.

Daftar Pustaka

- Abigail, A., & Dharmastuti, C. (2022). The impact of related party transactions on firm value in Indonesia: moderating role of good corporate governance. *Cogent Business & Management*, 9(1). <https://doi.org/10.1080/23311975.2022.2135208>
- Anggala, A., & Basana, S. R. (2020). Pengaruh Related Party Transaction Terhadap Nilai Perusahaan. *International Journal of Financial and Investment Studies (IJFIS)*, 1(1), 42–52. <https://doi.org/10.9744/ijfis.1.1.42-52>
- Anggraini, D., Hendarmin, R. M. R., & Munandar, A. (2022). Pengaruh Struktur Modal, Ukuran Perusahaan Dan Umur Perusahaan Terhadap Nilai Perusahaan: Survey Pada Sektor Makanan dan Minuman Yang Terdaftar di Bursa Efek Indonesia Tahun 2015-2019. *Journal of Accounting and Taxation*, 2(2), 124–136.
- Arfamaini, R., & Soewarno, N. (2022). The Role of Audit Committee on Firm Value and Financial Performance of Indonesian Manufacturing. *Quality - Access to Success*, 23(191), 322–327. <https://doi.org/10.47750/QAS/23.191.36>
- Badan Pemeriksa Keuangan Republik Indonesia. (2023). *Ikhtisar Hasil Pemeriksaan Semester II Tahun 2023*. <https://www.bpk.go.id/ihips/2023/II>
- Barokah, S., Ramlah, S., Candra, W., Pratama, T., Cahyani, R. N., & Purwanti, A. (2023). Pengaruh Kinerja Keuangan Terhadap Nilai Perusahaan (Studi pada Perusahaan Sektor Pertambangan Tahun 2019-2022 yang terdaftar di Bursa Efek Indonesia). *Jurnal Ekonomi, Akuntansi Dan Manajemen Nusantara (JEAMA)*, 2(1), 22–28.
- Chairina, & Yusri. (2022). Pengaruh Transaksi Pihak Berelasi dan Pengungkapan Islamic Social Reporting terhadap Nilai Perusahaan pada Perusahaan yang Terdaftar di Jakarta Islamic Index. *JRAM (Jurnal Riset Akunatnsi Multiparadigma)*, 9(2), 7–18. <https://jurnal.uisu.ac.id/index.php/JRAM>
- cnbcindonesia.com. (2024). *Saham INAF Ambles 9,74% Hari Ini, Antrean Jual Capai 8.243 Lot.* CNBC Indonesia.

- <https://www.cnbcindonesia.com/market/20240419151617-17-531727/saham-inaf-ambles-974-hari-ini-anrean-jual-capai-8243-lot>
- Febriana, A. M., & Triyono. (2024). Pengaruh Capital Structure, Tangible Assets, Intangible Assets, Dan Sales Growth terhadap Nilai Perusahaan Dengan Kinerja Keuangan Sebagai Variabel Intervening. *Media Mahardhika*, 22(3), 503–522.
- Firdaus, S. M., & Zulfikar. (2022). The Role of Corporate Social Responsibility (CSR) On The Relationship Between Related Party Transactions and Company Values. *Jurnal MEBIS (Manajemen Dan Bisnis)*, 7(1), 72–83.
- Firmansyah, A., Setiawan, T. A., & Faturahman, F. (2020). Nilai Perusahaan: Kebijakan Utang, Good Corporate Governance, Cash Holding. *Jurnal Akuntansi Dan Bisnis*, 20(2). <http://dx.doi.org/10.20961/jab.v20i2.568.g119>
- Hendratama, T. D., & Barokah, Z. (2020). Related party transactions and firm value: The moderating role of corporate social responsibility reporting. *China Journal of Accounting Research*, 13(2), 223–236. <https://doi.org/10.1016/j.cjar.2020.04.002>
- Herusetya, A. (2024). *Metode Penelitian Akuntansi Berbasis Kuantitatif: Penerapan Praktis Stata dalam Bidang Akuntansi Keuangan dan Auditing* (1st ed.). PT Nasya Expanding Management.
- Hidayat, T., Triwibowo, E., & Marpaung, N. V. (2021). Pengaruh Good Corporate Governance dan Kinerja Keuangan Terhadap Nilai Perusahaan. *Jurnal Akuntansi Bisnis Pelita Bangsa*, 6(1).
- IDX.co.id. (2023a). *Jumlah Perusahaan Tercatat di BEI Melampaui Angka 900*. IDX.Co.Id. <https://www.idx.co.id/en/news/press-release/2080>
- IDX.co.id. (2023b). *Jumlah Perusahaan Tercatat di BEI Melampaui Angka 900*. IDX.Co.Id. <https://www.idx.co.id/id/berita/siaran-pers/2060>
- Ikatan Akuntansi Indonesia. (2024). PSAK 224 Pengungkapan Pihak-pihak Berelasi. In *Ikatan Akuntansi Indonesia*. https://mobile-api.iaiglobal.or.id/Portal/pdf_view2/bGhvZXRNa2ExL21laER2U3dDZFd1Zz09.
- Jensen, M. C., & Meckling, W. H. (1976). Theory of the firm: Managerial behaviour, agency costs and ownership structure. *Journal of Financial Economics*, 3, 305–360.
- Jihadi, M., Vilantika, E., Hashemi, S. M., Arifin, Z., Bachtiar, Y., & Sholichah, F. (2021). The Effect of Liquidity, Leverage, and Profitability on Firm Value: Empirical Evidence from Indonesia. *Journal of Asian Finance, Economics and Business*, 8(3), 423–431.
- Kasihampun, A. sugiarto, & Alliyah, S. (2023). Pengaruh Profitabilitas, Likuiditas Dan Umur Perusahaan Terhadap Nilai Perusahaan (Pada Perusahaan Food and Beverage Yang Terdaftar Di BEI Periode 2019-2021). *JRAK (Jurnal Riset Akuntansi Dan Bisnis)*, 9(2), 442–451. <https://doi.org/10.38204/jrak.v9i2.1342>
- Keter, C. K. S., Cheboi, J. Y., & Kosgei, D. (2024). Financial performance, intellectual capital disclosure and firm value: the winning edge. *Cogent Business and Management*, 11(1). <https://doi.org/10.1080/23311975.2024.2302468>
- Khuong, N. V., Trung Kien, T., Bang, L. O. T., Anh, D. H. T., Danh, V. C., Hung, P. X., & Ngan, N. A. (2023). Related party transactions and firm value in an emerging market: Does corporate social responsibility matter? *Cogent Economics & Finance*, 11(1). <https://doi.org/10.1080/23322039.2023.2186036>
- Mone, R. R., Budiansyah, K., Rinaningsih, & Yuliati, R. (2020). Pengaruh Besaran Transaksi Pihak Berelasi Terhadap Nilai Perusahaan Pada Perusahaan Terdaftar Di Bursa Efek Indonesia. *Jurnal Penelitian Teori & Terapan Akuntansi (PETA)*, 5(1), 1–26.

- Mudjijah, S., Khalid, Z., & Astuti, D. A. S. (2019). Pengaruh Kinerja Keuangan dan Struktur Modal Terhadap Nilai Perusahaan yang Dimoderasi Variabel Ukuran Perusahaan. *Jurnal Akuntansi Dan Keuangan*, 8(1), 41–56.
- Nurjanah, S., & Srimindarti, C. (2023). Pengaruh Likuiditas, Ukuran Perusahaan dan Profitabilitas Terhadap Nilai Perusahaan. *CURRENT: Jurnal Kajian Akuntansi Dan Bisnis Terkini*, 4(1), 62–71. <https://doi.org/10.31258/current.4.1.62-71>
- OECD. (2017). *OECD Survey of Corporate Governance Frameworks in Asia*. https://www.oecd.org/en/publications/oecd-survey-of-corporate-governance-frameworks-in-asia_cb293c17-en.html
- Rasheed, P. C. A., Hawaldar, I. T., & Mallikarjunappa, T. (2023). Related Party Transactions and firm value: the role of governance mechanism. *Economic Research-Ekonomika Istraživanja*, 36(2). <https://doi.org/10.1080/1331677X.2022.2109053>
- Rismayani, Latief, A., & Kusumawati, Y. T. (2023). Pengaruh Size dan Sales Growth terhadap Nilai Perusahaan Sektor Kesehatan yang Go Public di Indonesia. *Bisman (Bisnis Dan Manajemen): The Journal of Business and Management*, 6(2), 456–467. <https://doi.org/10.36815/bisman.v6i2.2789>
- Sari, S. W. H. P., Layli, M., Marsuking, Wibisono, D., Wibowo, A., Maula, D. I., Harahap, R. S., Firmansyah, & Hasbi, M. Z. N. (2022). Pengaruh Profitabilitas, Likuiditas, Leverage, Kebijakan Dividen dan Ukuran Perusahaan terhadap nilai perusahaan pada perusahaan terdaftar di Jakarta Islamic Index (JII) periode 2019- 2021. *JESI (Jurnal Ekonomi Syariah Indonesia)*, 12(2), 123–130. [https://doi.org/10.21927/10.21927/jesi.2022.12\(2\).142-149](https://doi.org/10.21927/10.21927/jesi.2022.12(2).142-149)
- Sekaran, U., & Bougie, R. (2019). *Research Methods For Business : a skill-building approach* (8th ed.). John Wiley & Sons Ltd.
- Setiawati, L. P. E., Mariati, N. P. A. M., & Dewi, K. I. K. (2023). Pengaruh Kinerja Keuangan dan Ukuran terhadap Nilai Perusahaan. *Remik: Riset Dan E-Jurnal Manajemen Informatika Komputer*, 7(1), 222–228. <https://doi.org/10.33395/remik.v7i1.12024>
- Setiawati, P. N., & Anggita, L. W. (2022). Pengaruh Kinerja Keuangan dan Komite Audit terhadap Nilai Perusahaan (Studi Pada BUMN Di Bursa Efek Indonesia). *Kompartemen: Jurnal Ilmiah Akuntansi*, 20(2), 203–214. <https://jurnalnasional.ump.ac.id/index.php/kompartemen/article/view/13320/5538>
- Setiawati, P. N., & Wijaya, A. L. (2022). Pengaruh Kinerja Keuangan dan Komite Audit terhadap Nilai Perusahaan (Studi Pada BUMN Di Bursa Efek Indonesia). *Kompartemen: Jurnal Ilmiah Akuntansi*, 20(2), 203–214. <https://jurnalnasional.ump.ac.id/index.php/kompartemen/article/view/13320/5538>
- Sugiyono. (2019). *Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif, Dan R&D*. Alfabeta.
- Widodo, Y. I. C., Nofryanti, & Rosini, I. (2024). Corporate Governance memoderasi Related Party Transaction dan Financial Distress terhadap Penghindaran Pajak. *Ekonomis: Journal of Economics and Business*, 8(1), 669. <https://doi.org/10.33087/ekonomis.v8i1.1502>
- Wulandari, S., Oktaviani, R. M., & Sunarto. (2023). Manajemen Laba, Transfer Pricing, Dan Penghindaran Pajak Sebelum Dan Pada Masa Pandemi Covid-19. *Owner: Riset & Jurnal Akuntansi*, 7(2), 1424–1433. <https://doi.org/10.33395/owner.v7i2.1329>
- Wulandari, T. R., Setiawan, D., & Widagdo, A. K. (2022). Related Party Transactions and Firm Value in Indonesia: Opportunistic vs. Efficient Transactions. *Risks*, 10.
- Yaputri, L., Pranita, W., Farhana, S., & Daniel. (2023). Pengaruh Transaksi Pihak Berelasi Terhadap Performa Perusahaan Sektor Basic Materials Di Indonesia. *Jurnal Kajian Akuntansi*, 105. <https://doi.org/10.33603/jka>

Zimon, G., Appolloni, A., Tarighi, H., Shahmohammadi, S., & Daneshpou, E. (2021). Earnings Management, Related Party Transactions and Corporate Performance: The Moderating Role of Internal Control. *Risks*, 9(8), 146. <https://doi.org/10.3390/risks9080146>