

The Role of Company Size in Moderating the Influence of Intellectual Capital and Profitability on Company Value in Healthcare Companies Listed on the Indonesia Stock Exchange for the Period 2020–2024

[Peran Ukuran Perusahaan dalam Memoderasi Pengaruh *Intellectual Capital* dan Profitabilitas terhadap Nilai Perusahaan pada Perusahaan Sektor Kesehatan yang Terdaftar di BEI Periode 2020–2024]

Zahro'ul Maulidah¹⁾, Nur Ravita Hanun²⁾,

¹⁾Program Studi Akuntansi, Universitas Muhammadiyah Sidoarjo, Indonesia

²⁾Program Studi Akuntansi, Universitas Muhammadiyah Sidoarjo, Indonesia

*Email Penulis Korespondensi: hanun@umsida.ac.id

Abstract *This study aims to analyze the effects of intellectual capital and profitability on firm value, with firm size as a moderating variable. The research method used is a quantitative approach employing multiple regression analysis and Moderated Regression Analysis (MRA) to test the direct relationship and the moderating role of firm size. The sample for this study consists of companies in the healthcare sector listed on the Indonesia Stock Exchange (IDX) during the 2020–2024 period. Data analysis was conducted using SPSS version 26. The results indicate that intellectual capital does not have a significant effect on firm value. Profitability has a positive and significant effect on firm value. Firm size does not moderate the effect of intellectual capital on firm value. Firm size moderates by strengthening the effect of profitability on firm value.*

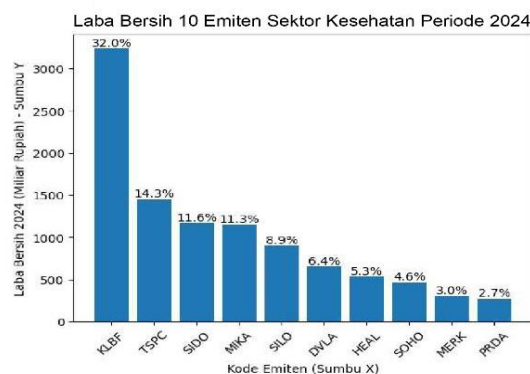
Keyword – *Intellectual Capital; Profitability; Firm Size; Firm Value.*

Abstrak *Penelitian ini bertujuan untuk menganalisis pengaruh modal intelektual dan profitabilitas terhadap nilai perusahaan, dengan ukuran perusahaan sebagai variabel moderator. Metode penelitian yang digunakan adalah pendekatan kuantitatif dengan menerapkan analisis regresi berganda dan Analisis Regresi Termoderasi (MRA) untuk menguji hubungan langsung serta peran moderasi ukuran perusahaan. Sampel penelitian ini terdiri dari perusahaan-perusahaan di sektor kesehatan yang terdaftar di Bursa Efek Indonesia (BEI) selama periode 2020–2024. Analisis data dilakukan menggunakan SPSS versi 26. Hasil penelitian menunjukkan bahwa modal intelektual tidak memiliki pengaruh yang signifikan terhadap nilai perusahaan. Profitabilitas memiliki pengaruh positif dan signifikan terhadap nilai perusahaan. Ukuran perusahaan tidak memoderasi pengaruh modal intelektual terhadap nilai perusahaan. Ukuran perusahaan berperan sebagai variabel moderator dengan memperkuat pengaruh profitabilitas terhadap nilai perusahaan.*

Kata kunci – *Intellectual Capital; Profitabilitas; Ukuran Perusahaan; Nilai Perusahaan.*

I. PENDAHULUAN

Perusahaan sektor kesehatan memiliki peran strategis dalam perekonomian nasional karena berkontribusi langsung terhadap peningkatan kualitas dan akses layanan kesehatan masyarakat, baik melalui produksi obat-obatan, alat kesehatan, maupun penyediaan layanan medis [1]. Sebagai industri yang berorientasi pada pengetahuan dan teknologi, sektor kesehatan sangat bergantung pada kualitas sumber daya manusia, aktivitas penelitian dan pengembangan, serta ketersediaan sistem dan infrastruktur yang mampu mendukung inovasi dan efisiensi operasional. Pada periode 2020-2024, sektor kesehatan di Indonesia menghadapi berbagai dinamika, seperti dampak pandemi COVID-19, meningkatnya permintaan terhadap layanan dan produk kesehatan, percepatan digitalisasi, serta perubahan regulasi di bidang kesehatan. Kondisi tersebut menuntut perusahaan sektor kesehatan untuk mampu beradaptasi secara cepat dan strategis guna menjaga kinerja dan keberlanjutan usaha [2]. Dinamika tersebut turut memengaruhi fluktuasi nilai perusahaan, yang mencerminkan bagaimana pasar menilai kemampuan perusahaan dalam merespons tantangan dan memanfaatkan peluang yang tersedia.



Gambar 1. Grafik Laba Bersih Sektor Kesehatan Tahun 2024

Sumber: www.idnfinancials.com

Selain tercermin melalui rasio nilai perusahaan seperti *Price to Book Value* (PBV), kinerja perusahaan sektor kesehatan juga dapat diamati dari kemampuan menghasilkan laba sebagai indikator Profitabilitas. Berdasarkan Gambar 1, pada tahun 2024 distribusi laba bersih menunjukkan adanya perbedaan capaian yang cukup signifikan antar emiten. Berdasarkan diagram laba bersih 10 emiten sektor kesehatan periode 2024, KLBF mencatat laba bersih tertinggi sebesar sekitar Rp3.200 miliar atau 32,0% dari total laba keseluruhan sampel, yang menunjukkan konsentrasi Profitabilitas pada perusahaan berskala besar. Sebagian besar emiten masih mencatat laba bersih di bawah rata-rata, yang menunjukkan adanya ketimpangan distribusi laba. Di sisi lain, PRDA merupakan emiten dengan laba bersih terendah, yaitu sekitar Rp270 miliar atau setara 2,7% dari total laba bersih. Perbedaan tersebut menunjukkan adanya variasi kemampuan perusahaan dalam mengelola sumber daya dan menghasilkan keuntungan yang pada akhirnya berpotensi memengaruhi penilaian pasar terhadap kinerja masing-masing perusahaan.

Sejalan dengan hal tersebut, dalam konteks pasar modal, Nilai Perusahaan merupakan indikator yang mencerminkan tingkat kepercayaan investor terhadap kinerja, prospek pertumbuhan, serta kemampuan perusahaan dalam menciptakan nilai jangka panjang [3]. Nilai Perusahaan tercermin melalui harga saham yang merepresentasikan persepsi investor terhadap kinerja perusahaan [4], serta dapat diartikan sebagai harga yang bersedia dibayarkan oleh calon pembeli apabila perusahaan tersebut dijual [5].

Sebagai industri berbasis pengetahuan (*Knowledge-Intensive Industry*), perusahaan sektor kesehatan sangat bergantung pada kualitas sumber daya manusia, aktivitas penelitian dan pengembangan, serta dukungan sistem, teknologi, dalam menghasilkan inovasi produk maupun peningkatan kualitas layanan [6]. Oleh karena itu, efektivitas pengelolaan sumber daya tersebut menjadi faktor penting dalam menciptakan keunggulan kompetitif dan meningkatkan Nilai Perusahaan. Salah satu faktor yang berperan adalah *Intellectual Capital*, yaitu aset tidak berwujud yang bersumber dari pengetahuan, sistem organisasi, serta hubungan internal dan eksternal perusahaan yang dimanfaatkan untuk menciptakan nilai tambah dan keunggulan kompetitif [7]. Dengan demikian, Nilai Perusahaan sektor kesehatan tidak hanya ditentukan oleh kinerja keuangan, tetapi juga oleh kemampuan perusahaan dalam mengelola *Intellectual Capital* secara efektif guna menciptakan nilai jangka panjang [8]. Penelitian terdahulu menunjukkan bahwa *Intellectual Capital* tidak hanya mencerminkan pengetahuan individu, tetapi juga kemampuan perusahaan dalam mengelola dan mengonversi pengetahuan tersebut menjadi nilai ekonomi yang berkelanjutan [9], [10].

Faktor kedua yakni Profitabilitas. Profitabilitas merupakan indikator kemampuan perusahaan dalam menghasilkan laba yang melalui penjualan, total aset, maupun modal yang dimiliki [5]. Rasio Profitabilitas digunakan untuk menilai efektivitas perusahaan dalam mengelola sumber daya guna memperoleh keuntungan [11]. Penelitian terdahulu menunjukkan bahwa tingkat Profitabilitas yang tinggi mencerminkan efisiensi operasional sekaligus menjadi salah satu indikator utama yang diperhatikan investor dalam menilai prospek dan kinerja perusahaan di masa depan [12], [13]. Perusahaan dengan tingkat Profitabilitas yang stabil dan meningkat cenderung memiliki daya tarik yang lebih besar di pasar modal karena dianggap mampu memberikan imbal hasil yang lebih baik bagi pemegang saham.

Penelitian terdahulu mengenai pengaruh *Intellectual Capital* dan Profitabilitas terhadap Nilai Perusahaan masih menunjukkan hasil yang tidak konsisten. Sejumlah penelitian menemukan bahwa *Intellectual Capital*

berpengaruh positif terhadap Nilai Perusahaan karena mampu meningkatkan kualitas informasi dan kepercayaan investor terhadap kinerja perusahaan [14], [15]. Di sisi lain, beberapa penelitian menunjukkan bahwa meskipun Profitabilitas merupakan faktor penting dalam pembentukan Nilai Perusahaan, pengaruhnya tidak selalu konsisten pada setiap sektor industri maupun periode penelitian [16], [17]. Perbedaan hasil penelitian tersebut menunjukkan bahwa hubungan antara *Intellectual Capital*, Profitabilitas, dan Nilai Perusahaan masih dipengaruhi oleh faktor lain yang belum sepenuhnya dijelaskan.

Berdasarkan penelitian terdahulu terdapat faktor yang memoderasi hubungan antara *Intellectual Capital* terhadap Nilai Perusahaan, yakni Ukuran Perusahaan. Ukuran Perusahaan merupakan suatu indikator yang digunakan untuk mengklasifikasikan besar kecilnya perusahaan, berdasarkan total aset, nilai pasar saham, maupun indikator keuangan lainnya [18]. Menurut Linda, semakin besar Ukuran Perusahaan, semakin tinggi pula potensi peningkatan Nilai Perusahaan, karena perusahaan berskala besar umumnya memiliki sumber daya, aset, dan kapabilitas organisasi yang lebih besar [19]. Apabila sumber daya tersebut dikelola secara efektif dan efisien, perusahaan mampu menciptakan keunggulan kompetitif melalui *Intellectual Capital*, sehingga meningkatkan persepsi positif pasar dan mendorong investor memberikan penilaian yang lebih tinggi. Selain itu, Ukuran Perusahaan yang tercermin dari total aset, tingkat penjualan, dan rata-rata total pendapatan juga mencerminkan kekuatan finansial serta stabilitas operasional perusahaan di mata investor [20]. Kondisi tersebut memberikan kapasitas yang lebih besar bagi perusahaan dalam mengelola *Intellectual Capital* secara efektif serta mengoptimalkan kinerja profitabilitas, sehingga berpotensi meningkatkan Nilai Perusahaan. Oleh karena itu, Ukuran Perusahaan digunakan sebagai variabel moderasi dalam penelitian ini untuk menjelaskan perbedaan pengaruh *Intellectual Capital* dan Profitabilitas terhadap Nilai Perusahaan pada sektor kesehatan [21].

Secara konseptual, penelitian ini didasarkan pada *Resource-Based View* (RBV) dan *Signaling Theory*. Berdasarkan perspektif RBV, pengelolaan sumber daya tidak berwujud (*Intellectual Capital*) secara efektif mampu menciptakan keunggulan kompetitif yang berkelanjutan sehingga meningkatkan Nilai Perusahaan [22]. Sementara itu, *Signaling Theory* menjelaskan bahwa informasi mengenai kinerja perusahaan, seperti Profitabilitas maupun kemampuan mengelola aset strategis, menjadi sinyal bagi investor dalam menilai prospek perusahaan. Sinyal positif tersebut dapat meningkatkan kepercayaan investor dalam mendorong peningkatan Nilai Perusahaan [23].

Penelitian ini merupakan pengembangan dari penelitian sebelumnya [19] dengan melakukan perluasan model penelitian melalui penambahan variabel profitabilitas sebagai variabel independen. Jika penelitian terdahulu [19] hanya berfokus pada pengaruh *Intellectual Capital* terhadap Nilai Perusahaan, maka penelitian ini memperkaya kerangka konseptual dengan memasukkan Profitabilitas sebagai faktor tambahan yang secara teoritis dan empiris berpotensi memengaruhi Nilai Perusahaan. Penambahan variabel tersebut bertujuan untuk memberikan pemahaman yang lebih komprehensif mengenai determinan nilai perusahaan, khususnya dengan mengintegrasikan perspektif sumber daya berbasis pengetahuan dan kinerja keuangan dalam satu model penelitian.

Penelitian ini difokuskan pada perusahaan sektor kesehatan yang terdaftar di Bursa Efek Indonesia (BEI) selama periode 2020-2024, dengan menempatkan Ukuran Perusahaan sebagai variabel moderasi dalam menguji pengaruh *Intellectual Capital* dan Profitabilitas terhadap Nilai Perusahaan. Pemilihan sektor kesehatan didasarkan pada karakteristik industrinya yang berbasis pengetahuan dan teknologi serta tingginya ketergantungan pada pengelolaan aset tidak berwujud, seperti inovasi, riset dan pengembangan, sistem informasi, serta kompetensi sumber daya manusia, yang berperan penting dalam meningkatkan daya saing dan kinerja perusahaan [6]. Penelitian ini bertujuan menguji pengaruh *Intellectual Capital* dan Profitabilitas terhadap Nilai Perusahaan, serta menganalisis peran Ukuran Perusahaan dalam memoderasi pengaruh *Intellectual Capital* dan Profitabilitas terhadap Nilai Perusahaan pada perusahaan sektor kesehatan yang terdaftar di Bursa Efek Indonesia periode 2020-2024. Hasil penelitian diharapkan dapat memberikan kontribusi empiris dalam pengembangan literatur akuntansi dan keuangan, khususnya terkait peran sumber daya strategis dalam penciptaan Nilai Perusahaan, serta memberikan implikasi praktis bagi manajemen dan investor dalam pengambilan keputusan di sektor kesehatan.

Pengembangan Hipotesis

Pengaruh *Intellectual Capital* terhadap Nilai Perusahaan

Dalam perspektif *Resource-Based View*, *Intellectual Capital* merupakan sumber daya tidak berwujud yang sulit ditiru dan mampu menciptakan keunggulan kompetitif berkelanjutan [24]. Pada perusahaan sektor kesehatan,

Intellectual Capital memegang peranan penting karena aktivitas operasionalnya sangat bergantung pada kualitas tenaga profesional, dukungan sistem informasi yang memadai, serta kemampuan perusahaan dalam melakukan inovasi layanan maupun produk kesehatan, dan mengelola organisasi secara efektif. Pengelolaan yang optimal terhadap *human capital*, *structural capital*, dan *capital employed* dapat meningkatkan kinerja perusahaan sekaligus memperkuat daya saing. Pada akhirnya, hal tersebut dapat meningkatkan kepercayaan investor dan berkontribusi terhadap peningkatan Nilai Perusahaan. Penelitian terdahulu menunjukkan bahwa *Intellectual Capital* memiliki pengaruh signifikan terhadap Nilai Perusahaan, di mana perusahaan yang mengelola sumber daya internal dengan optimal dan efisien mampu meningkatkan Nilai Perusahaannya [25], [26]. Oleh karena itu, dirumuskan hipotesis:

H1: *Intellectual Capital* berpengaruh terhadap Nilai Perusahaan sektor kesehatan.

Pengaruh Profitabilitas terhadap Nilai Perusahaan

Profitabilitas menunjukkan kemampuan perusahaan dalam menghasilkan laba dari sumber daya yang dimiliki [27]. Dalam perspektif *Signaling Theory*, Profitabilitas merupakan sinyal positif yang menunjukkan bahwa perusahaan memiliki kinerja keuangan dan prospek yang baik, sehingga dapat meningkatkan kepercayaan investor dan mendorong peningkatan Nilai Perusahaan [4]. Pada perusahaan sektor kesehatan, Profitabilitas menggambarkan efisiensi operasional, efektivitas pengelolaan biaya, serta kemampuan memanfaatkan peluang pasar di tengah dinamika industri kesehatan. Semakin tinggi Profitabilitas yang dihasilkan perusahaan, semakin positif pula penilaian investor terhadap prospek perusahaan di masa depan. Penelitian terdahulu menunjukkan bahwa Profitabilitas berpengaruh signifikan terhadap Nilai Perusahaan, di mana perusahaan dengan tingkat laba yang tinggi cenderung memiliki nilai yang lebih baik di mata investor [3], [28]. Dengan demikian, hipotesis yang diajukan adalah:

H2: Profitabilitas berpengaruh terhadap Nilai Perusahaan sektor kesehatan.

Peran Ukuran Perusahaan dalam Memoderasi Pengaruh *Intellectual Capital* terhadap Nilai Perusahaan

Ukuran Perusahaan mencerminkan kapasitas sumber daya dan skala operasional perusahaan. Pada perusahaan sektor kesehatan, perusahaan berskala besar umumnya memiliki dukungan infrastruktur, teknologi, serta sistem tata kelola yang lebih kuat sehingga dapat mendukung pengelolaan *Intellectual Capital* secara lebih optimal." [29]. Dalam perspektif *Resource-Based View*, kondisi tersebut memungkinkan perusahaan untuk mengoptimalkan pemanfaatan *Intellectual Capital* sehingga dampaknya terhadap penciptaan Nilai Perusahaan menjadi lebih signifikan. Penelitian terdahulu menunjukkan bahwa Ukuran Perusahaan mampu memoderasi pengaruh *Intellectual Capital* terhadap Nilai Perusahaan, di mana perusahaan dengan skala yang besar cenderung memiliki pendapatan yang tinggi [19]. Berdasarkan uraian tersebut, dirumuskan hipotesis sebagai berikut:

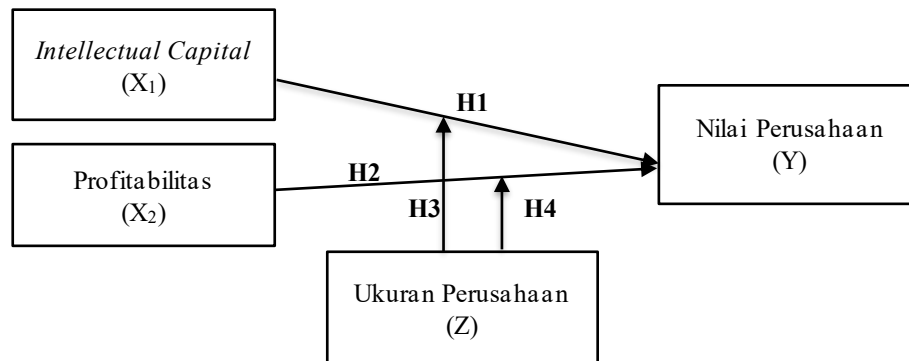
H3: Ukuran Perusahaan memoderasi pengaruh *Intellectual Capital* terhadap Nilai Perusahaan sektor kesehatan.

Peran Ukuran Perusahaan dalam Memoderasi Pengaruh Profitabilitas terhadap Nilai Perusahaan

Ukuran perusahaan juga diperkirakan memengaruhi hubungan antara Profitabilitas dan Nilai Perusahaan [4]. Berdasarkan *Signaling Theory*, Profitabilitas yang tinggi merupakan sinyal positif yang menunjukkan bahwa perusahaan memiliki kinerja keuangan yang baik dan prospek yang menjanjikan, sehingga meningkatkan kepercayaan investor [4]. Pada perusahaan berskala besar, sinyal tersebut cenderung lebih kredibel karena perusahaan memiliki reputasi dan stabilitas yang lebih baik. Oleh karena itu, profitabilitas yang tinggi pada perusahaan besar diperkirakan memberikan pengaruh yang lebih kuat terhadap peningkatan Nilai Perusahaan dibandingkan perusahaan dengan ukuran yang lebih kecil. Dengan demikian, Ukuran Perusahaan diduga mampu memoderasi pengaruh Profitabilitas terhadap Nilai Perusahaan pada perusahaan kesehatan. Penelitian terdahulu menunjukkan bahwa Ukuran Perusahaan mampu memoderasi pengaruh Profitabilitas terhadap Nilai Perusahaan, di mana perusahaan dengan skala yang besar cenderung memiliki pendapatan yang tinggi [4]. Dengan demikian, dirumuskan hipotesis:

H4: Ukuran perusahaan memoderasi pengaruh profitabilitas terhadap nilai perusahaan sektor kesehatan.

Kerangka Konseptual



Gambar 2. Kerangka Konseptual
dibuat oleh: Peneliti

II.METODE

Jenis, Sumber Data, dan Objek Penelitian

Penelitian ini menggunakan pendekatan kuantitatif dengan metode penelitian asosiatif kausal, yaitu penelitian yang bertujuan untuk menganalisis hubungan sebab akibat antara variabel independen dan variabel dependen [30]. Data yang digunakan dalam penelitian ini adalah data sekunder. Data diperoleh dari laporan keuangan tahunan perusahaan yang dipublikasikan melalui Bursa Efek Indonesia dan situs resmi masing-masing perusahaan selama periode 2020–2024. Objek penelitian adalah perusahaan sektor kesehatan yang terdaftar di Bursa Efek Indonesia (BEI).

Populasi dan Sampel Penelitian

Penelitian ini melibatkan populasi sebanyak 38 perusahaan dari sektor kesehatan yang terdaftar di Bursa Efek Indonesia selama periode 2020-2024. Sampel penelitian dipilih menggunakan *metode non-probability sampling* dengan teknik *purposive sampling*.

Tabel 1. Kriteria dalam Pengambilan Sampel

No	Kriteria	Jumlah Perusahaan
1.	Perusahaan sektor kesehatan yang terdaftar di BEI selama periode 2020–2024.	38
2.	Perusahaan yang tidak menerbitkan laporan keuangan tahunan secara lengkap dan konsisten selama periode penelitian.	(18)
3.	Perusahaan sektor kesehatan yang mengalami kerugian selama tahun pengamatan	(9)
Jumlah perusahaan yang terpilih sebagai sampel penelitian		11
Jumlah sampel yang terpilih 12×5		55

Tabel 2. Daftar Perusahaan yang Menjadi Sampel Penelitian

No	Kode Emiten	Nama Emiten
1.	DVLA	Darya-Varia Laboratoria Tbk.
2.	KLBF	Kalbe Farma Tbk.
3.	MERK	Merck Tbk.
4.	MIKA	Mitra Keluarga Karyasehat Tbk.
5.	SCPI	Organon Pharma Indonesia Tbk.
6.	SIDO	Industri Jamu dan Farmasi Sido Muncul Tbk.
7.	SILO	Siloam International Hospital
8.	TSPC	Tempo Scan Pacific Tbk.
9.	PRDA	Prodia Widyahusada Tbk.
10.	HEAL	Medikaloka Hermina Tbk.
11.	IRRA	Itama Ranoraya Tbk.
12.	SOHO	Soho Global Health Tbk.

Identifikasi dan Operasional Variabel

Pada penelitian ini terdapat 3 pengelompokan variabel, yaitu variabel independen, variabel dependen, dan variabel moderasi. Variabel independen yang digunakan dalam penelitian ini adalah *Intellectual Capital* (X_1) dan Profitabilitas (X_2), untuk variabel dependennya adalah Nilai Perusahaan (Y), sedangkan variabel moderasinya adalah Ukuran Perusahaan (Z).

Tabel 3. Definisi Operasional Variabel

Variabel	Definisi Operasional	Indikator	Skala	Sumber
<i>Intellectual Capital</i> (X_1)	Aset tidak berwujud yang bersumber dari pengetahuan, keterampilan, pengalaman, sistem organisasi, serta relasi yang dimiliki oleh individu maupun perusahaan, yang berperan sebagai sumber daya strategis dalam menciptakan nilai tambah dan keunggulan kompetitif [7]. Metode <i>Value Added Intellectual Coefficient</i> (VAIC™) digunakan dalam penelitian ini karena mampu mengukur efisiensi penciptaan nilai Perusahaan melalui pemanfaatan <i>intellectual capital</i> berdasarkan data laporan keuangan yang bersifat objektif dan terverifikasi [10].	1) Menghitung Nilai tambah atau <i>Value Added</i> (VA) $VA = OUTPUT - INPUT$ Keterangan: OUTPUT = Total pendapatan INPUT = Beban usaha kecuali gaji dan tunjangan karyawan 2) Menghitung <i>Value Added Capital Employed</i> (VACA) $VACA = VA / CA$ Keterangan : VACA = Rasio dari VA terhadap CE VA = <i>Value Added</i> CE = Jumlah ekuitas dan laba bersih 3) Menghitung <i>Value Added Human Capital</i> (VAHU) $VAHU = VA / HC$ Keterangan : HC = Beban tenaga kerja VA = <i>Value Added</i> 4) Menghitung <i>Structural Capital Value Added</i> (STVA) $STVA = SC / VA$ $SC = VA - HC$ 5) Menghitung <i>Value Added Intellectual Coefficient</i> (VAIC) $VAIC = VACA + VAHU + STVA$	Rasio	[10]; [31]; [32]
Profitabilitas (X_2)	Profitabilitas merupakan rasio keuangan yang digunakan untuk mengukur kemampuan perusahaan dalam menghasilkan laba melalui pemanfaatan sumber daya yang dimiliki, baik dari penjualan, total aset, maupun modal sendiri [33]. Metode <i>Return on Assets</i> (ROA) digunakan dalam penelitian ini karena mampu mengukur kemampuan perusahaan dalam menghasilkan laba berdasarkan total aset yang dimiliki [34].	$ROA = \frac{\text{Laba Bersih Setelah Pajak}}{\text{Total Aset}}$	Rasio	[34];[35]

Nilai Perusahaan (Y)	Nilai perusahaan merupakan penilaian yang diberikan investor terhadap keberhasilan dan kinerja perusahaan yang tercermin melalui harga saham di pasar modal [35]. Metode <i>Price to Book Value</i> (PBV) digunakan karena rasio ini mampu mengukur sejauh mana pasar memberikan penilaian terhadap nilai buku perusahaan, sehingga mencerminkan apresiasi investor terhadap kinerja manajemen dan prospek pertumbuhan perusahaan [36].	1) Menghitung <i>Book Value</i> (nilai buku perlembar saham)	Rasio	[36]; [37]
		$BV = \frac{\text{Jumlah Ekuitas}}{\text{Jumlah lembar saham yang beredar}}$		
		Keterangan : BV = Nilai Buku Perlembar Saham		
		2) Menghitung PBV		
		$PBV = \frac{\text{Harga Perlembar Saham}}{\text{Nilai Buku Perlembar Saham}}$		
Ukuran Perusahaan (Z)	Ukuran perusahaan menggambarkan skala suatu perusahaan yang dapat diukur melalui total aset yang dimilikinya [38].	SIZE = Ln (Total Aset)	Rasio	[38]; [39]

Teknik Analisis Data

Teknik analisis data yang digunakan dalam penelitian ini adalah *Moderated Regression Analysis* (MRA) untuk menguji pengaruh variabel independen terhadap variabel dependen serta peran variabel moderasi dalam memperkuat atau memperlemah hubungan tersebut [40]. Analisis dilakukan dengan bantuan perangkat lunak SPSS (*Statistical Product and Service Solution*) versi 26.

Analisis Statistik Deskriptif

Analisis statistik deskriptif digunakan untuk memberikan gambaran umum mengenai karakteristik data penelitian, meliputi nilai minimum, maksimum, rata-rata (mean), dan standar deviasi dari masing-masing variabel, yaitu *Intellectual Capital*, Profitabilitas, Ukuran Perusahaan, dan Nilai Perusahaan. Analisis ini bertujuan untuk memahami distribusi dan kecenderungan data sebelum dilakukan pengujian lebih lanjut.

Uji Asumsi Klasik

Uji asumsi klasik merupakan tahapan prasyarat yang wajib dipenuhi dalam analisis regresi linear berganda agar model estimasi yang dihasilkan *Best Linear Unbiased Estimator* (BLUE). Uji ini dilakukan bertujuan untuk memastikan bahwa model regresi yang digunakan tidak memiliki bias statistik, sehingga koefisien regresi yang diperoleh valid, objektif, dan dapat diandalkan untuk keperluan pengujian hipotesis serta pengambilan kesimpulan ilmiah. Rangkaian Uji Asumsi Klasik dalam penelitian ini meliputi Uji Normalitas, Uji Kolinearitas, Uji Heteroskedastisitas, dan Uji Autokorelasi.

a. Uji Normalitas

Uji normalitas bertujuan untuk mengetahui apakah data residual terdistribusi secara normal. Pengujian dapat dilakukan menggunakan uji *Kolmogorov-Smirnov* atau analisis grafik (*Normal Probability Plot*). Data dikatakan berdistribusi normal apabila nilai signifikan $> 0,05$.

b. Uji Multikolinearitas

Uji multikolinearitas bertujuan untuk mengetahui apakah terdapat korelasi yang tinggi antar variabel independen. Pengujian dilakukan dengan melihat nilai *Variance Inflation Factor* (VIF) dan *Tolerance*. Model dinyatakan bebas dari multikolinearitas apabila nilai VIF < 10 dan *Tolerance* $> 0,10$.

c. Uji Heteroskedastisitas

Uji heteroskedastisitas bertujuan untuk mengetahui apakah terjadi ketidaksamaan varians pada residual model regresi. Dalam penelitian ini pengujian dilakukan menggunakan Uji Scatterplot. Model dinyatakan bebas dari heteroskedastisitas apabila titik-titik pada gambar menyebar acak di atas maupun di bawah titik 0 pada sumbu Y.

d. Uji Autokorelasi

Uji autokorelasi bertujuan untuk mengetahui apakah terdapat korelasi antara residual pada periode tertentu dengan periode sebelumnya. Pengujian dilakukan menggunakan Uji Durbin-Watson dengan merujuk pada kaidah praktis (*rule of thumb*) yang dikemukakan oleh Nachrowi dan Usman [41]. Kriteria pengambilan keputusan pengujian tersebut adalah sebagai berikut:

1. Nilai DW **di bawah -2**, artinya terdapat **gejala autokorelasi positif**
2. Nilai DW berada **di antara -2 s.d. +2**, artinya model **regresi lolos** (tidak ada gejala autokorelasi)
3. Nilai DW **di atas +2**, artinya terdapat **gejala autokorelasi negatif**.

Uji Hipotesis

a. Uji t (Parsial)

Uji t digunakan untuk mengetahui pengaruh masing-masing variabel independen terhadap variabel dependen secara parsial (individu). Hipotesis diterima apabila nilai signifikansi $< 0,05$

b. Metode Analisis Data

Untuk menguji pengaruh langsung *Intellectual Capital* dan Profitabilitas terhadap Nilai Perusahaan, digunakan model analisis data persamaan regresi linear berganda yang dirumuskan sebagai berikut:

$$Y = \alpha + \beta_1 X_1 + \beta_2 X_2 + \varepsilon$$

Keterangan:

Y = Nilai perusahaan

X_1 = *Intellectual capital*

X_2 = Profitabilitas

α = Konstanta

β_1, β_2 = Koefisien regresi

ε = Error

Selanjutnya, untuk menguji apakah Ukuran Perusahaan mampu memperkuat atau memperlemah hubungan antara *Intellectual Capital* dan Profitabilitas terhadap Nilai Perusahaan, maka digunakan MRA (*Moderated Regression Analysis*) yang dirumuskan sebagai berikut:

$$Y = \alpha + \beta_1 X_1 + \beta_2 X_2 + \beta_3 Z + \beta_4 (X_1 \times Z) + \beta_5 (X_2 \times Z) + \varepsilon$$

Keterangan:

Z = Ukuran Perusahaan

$X_1 \times Z$ = Interaksi *Intellectual Capital* dan Ukuran Perusahaan

$X_2 \times Z$ = Interaksi Profitabilitas dan Ukuran Perusahaan

Variabel interaksi dibentuk dengan mengalikan variabel independen dengan variabel moderasi. Ukuran Perusahaan dinyatakan sebagai variabel moderasi apabila koefisien interaksi (β_4 dan β_5) menunjukkan nilai signifikansi $< 0,05$.

c. Koefisien Determinasi (R^2)

Koefisien determinasi digunakan untuk mengukur kemampuan model dalam menjelaskan variasi Nilai Perusahaan. Nilai R^2 yang semakin mendekati 1 menunjukkan bahwa model memiliki kemampuan penjas yang semakin baik.

III. HASIL DAN PEMBAHASAN

Analisis Statistik Deskriptif

Tabel 4. Hasil Analisis Statistik Deskriptif

	Descriptive Statistics				
	N	Minimum	Maximum	Mean	Std. Deviation
<i>Intellectual Capital</i>	50	1.70	11.06	3.5606	1.78774
Profitabilitas	50	0.49	30.99	12.6762	6.65562
Ukuran Perusahaan	50	27.01	31.01	28.9244	1.05973

Nilai Perusahaan	50	0.10	7.50	3.2346	2.01780
Valid N (listwise)	50				

Sumber: Data diolah oleh SPSS 26

Berdasarkan Tabel 4, hasil analisis statistik deskriptif terhadap 50 sampel penelitian menunjukkan bahwa variabel *Intellectual Capital* (X_1) memiliki nilai minimum sebesar 1,70 dan nilai maksimum sebesar 11,06 dengan nilai rata-rata (mean) sebesar 3,5606 serta standar deviasi sebesar 1.78774. Variabel Profitabilitas (X_2) memiliki nilai minimum sebesar 0,49 dan nilai maksimum sebesar 30,99 dengan nilai rata-rata sebesar 12.6762 serta standar deviasi sebesar 6.65562. Selanjutnya, variabel Ukuran Perusahaan (Z) memiliki nilai minimum sebesar 27,01 dan nilai maksimum sebesar 31,01, dengan nilai rata-rata sebesar 28,9244 serta standar deviasi sebesar 1,05973. Sementara itu, variabel Nilai Perusahaan (Y) memiliki nilai minimum sebesar 0,10 dan nilai maksimum sebesar 7,50, dengan nilai rata-rata sebesar 3,2346 serta standar deviasi sebesar 2,01780. Berdasarkan nilai standar deviasi masing-masing variabel, variabel *Intellectual Capital*, variabel Profitabilitas, Ukuran Perusahaan, dan Nilai Perusahaan memiliki tingkat penyebaran data yang relatif rendah karena nilai standar deviasinya lebih kecil dibandingkan nilai rata-ratanya, sehingga data semua variabel tersebut cenderung lebih seragam.

Uji Asumsi Klasik

Berdasarkan hasil pengujian asumsi klasik menggunakan perangkat lunak SPSS melalui metode *Kolmogorov-Smirnov*, teridentifikasi sebanyak 5 data yang termasuk dalam kategori *outlier* kemudian dikeluarkan dari proses analisis untuk memperoleh model yang memenuhi asumsi statistik. Oleh karena itu, jumlah sampel yang digunakan dalam penelitian ini menjadi 50 sampel, yang diperoleh dari 55 sampel awal dikurangi 5 data outlier. Selanjutnya, seluruh pengujian hipotesis dilakukan menggunakan 50 sampel tersebut.

a. Uji Normalitas

Tabel 5. Hasil Uji Normalitas
One-Sample Kolmogorov-Smirnov Test

		Unstandardized Residual
N		50
Normal	Mean	.0000000
Parameters ^{a,b}	Std. Deviation	1.69786722
Most Extreme	Absolute	0.083
Differences	Positive	0.083
	Negative	-0.061
Test Statistic		0.083
Asymp. Sig. (2-tailed)		.200 ^{c,d}

- a. Test distribution is Normal.
- b. Calculated from data.
- c. Lilliefors Significance Correction.
- d. This is a lower bound of the true significance.

Sumber: Data diolah oleh SPSS 26

Berdasarkan hasil uji normalitas *One-Sample Kolmogorov-Smirnov* pada Tabel 5. diperoleh nilai Test Statistic sebesar 0,083 dan nilai Asymp. Sig (2-tailed) sebesar 0,200. Karena nilai signifikansi (0,200) lebih besar dari taraf signifikansi 0,05 ($\alpha = 5\%$), maka dapat disimpulkan bahwa nilai residual dari model regresi yang melibatkan variabel X_1 (*Intellectual Capital*), X_2 (Profitabilitas), Z (Ukuran Perusahaan) dengan variabel Y (Nilai Perusahaan) berdistribusi secara normal. Dengan demikian, asumsi klasik normalitas dalam model regresi ini telah terpenuhi.

b. Uji Multikolinearitas

Tabel 6. Hasil Uji Multikolinearitas
COEFFICIENTS^a

Collinearity Statistics

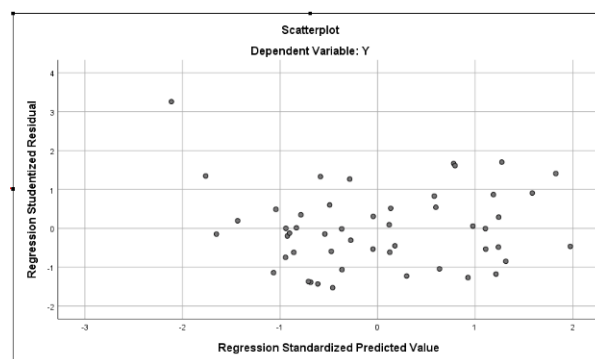
Model	Tolerance	VIF
1 (Constant)		
<i>Intellectual Capital</i>	0.655	1.527
Profitabilitas	0.758	1.319
Ukuran Perusahaan	0.834	1.199

a. Dependent variable: Nilai Perusahaan

Sumber: Data diolah oleh SPSS 26

Berdasarkan hasil uji multikolinearitas pada tabel 6, diketahui bahwa variabel *Intellectual Capital* memiliki nilai Tolerance sebesar 0,655 ($> 0,10$) dan nilai VIF sebesar 1,527 ($< 10,00$). Variabel Profitabilitas memiliki nilai Tolerance sebesar 0,758 ($> 0,10$) dan nilai VIF sebesar 1,319 ($< 10,00$). Variabel Ukuran Perusahaan memiliki nilai Tolerance sebesar 0,834 ($> 0,10$) dan nilai VIF sebesar 1,199 ($< 10,00$). Karena seluruh variabel independen memiliki nilai Tolerance yang lebih besar dari 0,10 dan nilai VIF yang lebih kecil dari 10,00, maka dapat disimpulkan bahwa **tidak terjadi gejala multikolinearitas** antar variabel independen dalam model regresi ini.

c. Uji Heteroskedastisitas



Gambar 3. Hasil uji heteroskedastisitas

Sumber: Data diolah peneliti

Berdasarkan gambar 3, di atas, hasil uji scatterplot menunjukkan bahwa titik-titik menyebar secara acak baik di atas maupun di bawah angka 0 pada sumbu Y serta tidak membentuk pola tertentu. Oleh karena itu, dapat disimpulkan bahwa model regresi ini dinyatakan **bebas dari masalah heteroskedastisitas**, dan layak digunakan untuk analisis lebih lanjut.

d. Uji Autokorelasi

Tabel 7. Hasil Uji Autokorelasi

Model Summary ^b					
Model	R	R Square	Adjusted R Square	Std. Error of the Estimate	Durbin-Watson
1	0.479 ^a	0.230	0.178	1.44523	1.940

a. Predictors: (Constant), Ukuran Perusahaan, Profitabilitas, *Intellectual Capital*

b. Dependent Variable: Nilai Perusahaan

Sumber: Data diolah oleh SPSS 26

Berdasarkan hasil uji autokorelasi pada Tabel 7, dapat diketahui nilai Durbin-Watson (DW) yang dihasilkan dari model regresi adalah sebesar 1,940. Merujuk pada kriteria pengujian aturan praktis (*rule of thumb*) menurut Nachrowi dan Usman, suatu model regresi dinyatakan terbebas dari masalah autokorelasi apabila nilai Durbin-Watson berada di antara rentang -2 sampai dengan +2 [41]. Oleh karena nilai Durbin-Watson sebesar 1,940 berada di dalam rentang tersebut ($-2 < 1,940 < +2$), maka dapat disimpulkan bahwa **tidak terdapat masalah autokorelasi**, baik autokorelasi positif maupun negatif, pada model regresi ini. Dengan demikian, asumsi non-autokorelasi telah terpenuhi dan model ini layak digunakan untuk analisis lebih lanjut.

Uji Hipotesis

a. Uji t

Uji t digunakan untuk menguji pengaruh variabel independen (*Intellectual Capital* dan Profitabilitas) terhadap variabel dependen (Nilai Perusahaan) secara terpisah atau individu. Berikut kriteria penerimaan atau penolakan hipotesis:

- Hipotesis diterima apabila nilai signifikansi $< 0,05$. Ini berarti variabel independen berpengaruh signifikan terhadap variabel dependen.
- Hipotesis ditolak apabila nilai signifikansi $> 0,05$. Ini berarti variabel independen tidak berpengaruh signifikan terhadap variabel dependen.

Tabel 8. Hasil Uji t

COEFFICIENTS ^a						
1	Model	Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients		Sig.
		B	Std. Error	Beta	t	
	(Constant)	-19.456	7.657		-2.541	0.014
	<i>Intellectual Capital</i>	-0.031	0.173	-0.027	-0.178	0.860
	Profitabilitas	0.117	0.043	0.387	2.716	0.009

a. Dependent variable: Nilai Perusahaan

Sumber: Data diolah oleh SPSS 26

Berdasarkan Tabel 8. dapat diketahui bahwa: 1) Hasil uji t untuk variabel *Intellectual Capital* menunjukkan nilai koefisien (B) sebesar -0,031 dengan nilai signifikansi sebesar 0,860. Karena nilai signifikansi lebih besar dari 0,05 ($0,860 > 0,05$), maka dapat disimpulkan bahwa *Intellectual Capital* tidak berpengaruh signifikan terhadap Nilai Perusahaan (**H1 ditolak**). 2) Hasil pengujian pada variabel Profitabilitas menghasilkan nilai koefisien (B) sebesar 0,117 dengan nilai signifikansi sebesar 0,009. Karena nilai signifikansi tersebut lebih kecil dari 0,05 ($0,009 < 0,05$), maka dapat disimpulkan bahwa Profitabilitas berpengaruh positif dan signifikan terhadap Nilai Perusahaan (**H2 diterima**). Artinya semakin tinggi Profitabilitas diiringi peningkatan Nilai Perusahaan.

b. MRA (Moderated Regression Analysis)

Tabel 9. Hasil MRA

COEFFICIENTS ^a						
1	Model	Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients		Sig.
		B	Std. Error	Beta	t	
	(Constant)	16.978	24.454		0.694	0.491
	Z	-0.507	0.857	-0.266	-0.592	0.557
	X1_Z	-0.240	0.287	-5.764	-0.836	0.408
	X2_Z	0.184	0.069	17.519	2.657	0.011

a. Dependent variable: Nilai Perusahaan

Sumber: Data diolah oleh SPSS 26

Berdasarkan Tabel 9. Hasil uji MRA menunjukkan bahwa interaksi *Intellectual Capital* dan Ukuran Perusahaan ($X_1 \times Z$) memiliki nilai koefisien (B) -0,240 dengan signifikansi 0,408 $> 0,05$, yang berarti **H3 ditolak**. Artinya, variabel moderasi Ukuran Perusahaan tidak mampu memoderasi pengaruh *Intellectual Capital* terhadap Nilai Perusahaan. Disisi lain, interaksi Profitabilitas dan variabel moderasi Ukuran Perusahaan ($X_2 \times Z$) memiliki koefisien (B) 0,184 dengan signifikansi 0,011 $< 0,05$, yang berarti **H4 diterima**. Artinya, Ukuran Perusahaan mampu memoderasi dan memperkuat pengaruh Profitabilitas terhadap Nilai Perusahaan.

c. Koefisien Determinasi (R^2)

Tabel 10. Hasil Uji Koefisien Determinasi (R^2)

Model Summary				
Model	R	R Square	Adjusted R Square	Std. Error of the Estimate
1	0.479 ^a	0.230	0.178	1.44523

a. Predictors: (Constant), *Intellectual Capital*, Profitabilitas, Ukuran Perusahaan, IC×UP, P×UP

b. Dependent Variable: Nilai Perusahaan

Sumber: Data diolah oleh SPSS 26

Berdasarkan hasil uji koefisien determinasi (R^2) pada Tabel 10. Dapat dilihat nilai ***R Square*** sebesar **0,230** yang menunjukkan bahwa variabel independen (*Intellectual Capital* dan Profitabilitas), variabel moderasi (Ukuran Perusahaan), dan variabel interaksi antara variabel independen dengan variabel moderasi dapat memengaruhi variabel dependen Nilai Perusahaan sebesar **23,0%**. Sedangkan sisanya sebesar **77,0%** dipengaruhi oleh faktor lain di luar penelitian ini. Di sisi lain, nilai ***Adjusted R Square*** sebesar **0,178** menunjukkan bahwa setelah dilakukan penyesuaian terhadap jumlah variabel dan interaksi dalam model, kemampuan model dalam menjelaskan variabel dependen menjadi sebesar **17,8%**, sedangkan sisanya sebesar **82,2%** dijelaskan oleh faktor lain di luar model penelitian. Dengan demikian, dapat disimpulkan bahwa kemampuan model dalam menjelaskan variasi Nilai Perusahaan setelah adanya variabel moderasi tergolong lemah.

Pembahasan

Pengaruh *Intellectual Capital* Terhadap Nilai Perusahaan

Hasil pengujian hipotesis (t) pada tabel 8, menunjukkan, variabel *Intellectual Capital* mendapat nilai koefisien regresi (B) sebesar -0,031 dengan nilai signifikansi 0,860 ($>0,05$), yang berarti **hipotesis pertama (H1) ditolak**. Dengan kata lain, *Intellectual Capital* tidak berpengaruh signifikan terhadap Nilai Perusahaan. Temuan ini mengindikasikan bahwa pengelolaan *Intellectual Capital* tercermin melalui efisiensi *human capital*, *structural capital*, dan *capital employed* belum mampu meningkatkan Nilai Perusahaan di sektor kesehatan. Investor tampaknya belum sepenuhnya melihat *Intellectual Capital* sebagai faktor yang meningkatkan nilai perusahaan. Salah satu penyebabnya adalah bahwa manfaat *Intellectual Capital* di sektor kesehatan biasanya tampak dalam bentuk peningkatan kualitas layanan, pengembangan produk, penelitian, inovasi, dan penerapan teknologi, yang sering membutuhkan waktu relatif lama sebelum memberi hasil ekonomi. Dengan demikian, investasi pada sumber daya manusia, riset, atau pengembangan teknologi tidak selalu langsung tercermin dalam kenaikan laba atau harga saham pada periode yang sama. Selain itu, karakteristik industri kesehatan termasuk proses penelitian, regulasi pemerintah, perizinan produk, dan tantangan komersialisasi mempengaruhi keberhasilan pemanfaatan *Intellectual Capital*. Akibatnya, manfaat tersebut cenderung baru terlihat dalam jangka panjang dan belum tercermin dalam Nilai Perusahaan selama periode penelitian. Temuan ini belum mendukung *Resource Based Theory* yang menyatakan bahwa sumber daya strategis seperti *Intellectual Capital* dapat menciptakan keunggulan kompetitif yang meningkatkan Nilai Perusahaan [22].

Hasil penelitian ini sejalan dengan penelitian terdahulu yang menunjukkan bahwa *Intellectual Capital* tidak berpengaruh signifikan terhadap Nilai Perusahaan [22], [42]. Namun hasil penelitian ini tidak sejalan dengan penelitian yang menunjukkan bahwa *Intellectual Capital* berpengaruh signifikan terhadap Nilai Perusahaan [14], [39], [43].

Pengaruh Profitabilitas Terhadap Nilai Perusahaan

Berdasarkan hasil pengujian hipotesis (t) pada tabel 8, variabel Profitabilitas mendapatkan nilai koefisien regresi (B) sebesar 0,117 dengan nilai signifikansi 0,009 ($<0,05$) yang berarti **hipotesis kedua (H2) diterima**. Sehingga dapat disimpulkan bahwa Profitabilitas berpengaruh positif dan signifikan terhadap Nilai Perusahaan. Artinya, semakin tinggi Profitabilitas perusahaan, maka semakin tinggi pula Nilai Perusahaan yang dihasilkan. Kondisi tersebut terjadi karena kemampuan perusahaan dalam menghasilkan laba memberikan sinyal positif kepada investor mengenai prospek perusahaan di masa depan. Pada perusahaan sektor kesehatan, laba yang tinggi mencerminkan efektivitas pengelolaan aset dan kemampuan perusahaan dalam mempertahankan kinerja di tengah

persaingan industri, sehingga meningkatkan kepercayaan investor dan mendorong kenaikan harga saham yang berdampak pada meningkatnya Nilai Perusahaan. Temuan ini mendukung *Signaling Theory*, yang menjelaskan bahwa informasi mengenai tingginya Profitabilitas merupakan sinyal positif (*good news*) bagi investor bahwa perusahaan memiliki prospek yang baik dan mampu memberikan pengembalian yang menguntungkan, sehingga meningkatkan minat investasi dan nilai pasar perusahaan [23].

Hasil penelitian ini sejalan dengan penelitian terdahulu yang menyatakan bahwa Profitabilitas berpengaruh signifikan terhadap Nilai Perusahaan [3], [4], [8]. Namun, hasil penelitian ini tidak sejalan dengan penelitian yang menyatakan bahwa Profitabilitas tidak berpengaruh signifikan terhadap Nilai Perusahaan [44], [45], [46].

Ukuran Perusahaan Memoderasi Pengaruh *Intellectual Capital* Terhadap Nilai Perusahaan

Berdasarkan hasil uji *Moderated Regression Analysis* (MRA) pada tabel 9, interaksi antara *Intellectual Capital* dan Ukuran Perusahaan ($IC \times UP$) memperoleh nilai koefisien sebesar -0,240 dengan nilai signifikansi sebesar 0,408 ($>0,05$), yang berarti **hipotesis ketiga (H3) ditolak**. Sehingga dapat disimpulkan bahwa Ukuran Perusahaan tidak mampu memoderasi pengaruh *Intellectual Capital* terhadap Nilai Perusahaan. Kondisi tersebut mengindikasikan bahwa meskipun perusahaan memiliki aset yang besar, hal tersebut belum tentu diikuti dengan kemampuan mengelola *Intellectual Capital* secara efektif. Hal ini karena Ukuran Perusahaan lebih mencerminkan besarnya aset yang dimiliki, sedangkan *Intellectual Capital* berkaitan dengan kualitas sumber daya manusia, inovasi, dan sistem organisasi. Pada perusahaan sektor kesehatan, manfaat *Intellectual Capital* juga memerlukan waktu yang relatif panjang untuk menghasilkan nilai ekonomi melalui proses penelitian, pengembangan, dan komersialisasi produk, sehingga besarnya aset belum mampu memperkuat pengaruh *Intellectual Capital* terhadap Nilai Perusahaan. Menurut *Resource Based View* (RBV), keunggulan kompetitif ditentukan oleh kemampuan perusahaan dalam mengelola sumber daya strategis, bukan oleh besarnya Ukuran Perusahaan [22]. Oleh karena itu, hasil penelitian ini menunjukkan bahwa Ukuran Perusahaan tidak menjadi faktor yang memengaruhi hubungan antara *Intellectual Capital* dan Nilai Perusahaan.

Hasil penelitian ini sejalan dengan penelitian yang menyatakan bahwa Ukuran Perusahaan tidak mampu memoderasi *Intellectual Capital* terhadap Nilai Perusahaan [47], [48]. Namun, penelitian ini tak sependapat dengan penelitian Linda (2018) yang menyatakan Ukuran Perusahaan mampu memoderasi pengaruh *Intellectual Capital* terhadap Nilai Perusahaan [19].

Ukuran Perusahaan Memoderasi Pengaruh Profitabilitas Terhadap Nilai Perusahaan

Berdasarkan hasil uji *Moderated Regression Analysis* (MRA) pada tabel 9, interaksi antara Profitabilitas dan Ukuran Perusahaan ($P \times UP$) memiliki nilai koefisien sebesar 0,184 dengan nilai signifikan 0,011 ($<0,05$), yang berarti **hipotesis keempat (H4) diterima**. Sehingga dapat disimpulkan bahwa Ukuran Perusahaan mampu memoderasi dan memperkuat pengaruh profitabilitas terhadap Nilai Perusahaan pada perusahaan sektor kesehatan. Artinya, semakin besar Ukuran Perusahaan, maka pengaruh positif Profitabilitas terhadap Nilai Perusahaan akan semakin kuat. Kondisi tersebut mengindikasikan bahwa perusahaan sektor kesehatan yang memiliki total aset besar umumnya didukung oleh kapasitas operasional, fasilitas produksi, jaringan distribusi, teknologi, serta sumber daya yang lebih memadai. Ketika perusahaan dengan skala yang besar mampu menghasilkan tingkat Profitabilitas yang tinggi, investor cenderung menilai bahwa perusahaan memiliki kemampuan yang lebih baik dalam mengelola aset secara efisien sekaligus mempertahankan pertumbuhan kinerja di masa mendatang. Karena profitabilitas yang tinggi pada perusahaan berskala besar menjadi sinyal positif (*Signaling Theory*) yang meningkatkan kepercayaan investor, mendorong permintaan saham, dan berdampak pada peningkatan Nilai Perusahaan [23].

Hasil penelitian ini sejalan dengan penelitian yang menyatakan Ukuran Perusahaan mampu memoderasi dengan memperkuat pengaruh Profitabilitas terhadap Nilai Perusahaan [4], [21]. Namun, hasil tersebut berbeda dengan penelitian yang menyatakan Ukuran Perusahaan tidak berpengaruh signifikan terhadap Nilai Perusahaan [49], [50].

IV. SIMPULAN

Berdasarkan hasil penelitian di atas, dapat disimpulkan bahwa: 1) *Intellectual Capital* tidak berpengaruh signifikan terhadap Nilai Perusahaan pada sektor kesehatan. Oleh karena itu, perusahaan perlu mengelola dan mengoptimalkan *Intellectual Capital* secara lebih efektif agar mampu memberikan kontribusi ekonomi yang nyata serta meningkatkan Nilai Perusahaan.. 2) Profitabilitas berpengaruh positif dan signifikan terhadap Nilai Perusahaan sektor kesehatan.

Dengan demikian, perusahaan perlu menjaga dan meningkatkan tingkat profitabilitas karena aspek tersebut menjadi salah satu pertimbangan utama investor dalam menilai kinerja perusahaan. 3) Ukuran Perusahaan tidak mampu memoderasi pengaruh *Intellectual Capital* terhadap Nilai Perusahaan sektor kesehatan. Hal ini menunjukkan bahwa besarnya aset perusahaan belum tentu menghasilkan nilai tambah apabila tidak didukung oleh pengelolaan *Intellectual Capital* yang efektif dan efisien. 4) Ukuran Perusahaan mampu memperkuat pengaruh Profitabilitas terhadap Nilai Perusahaan sektor kesehatan. Oleh sebab itu, perusahaan berukuran besar perlu mengoptimalkan sumber daya yang dimiliki untuk meningkatkan profitabilitas sekaligus menjaga kepercayaan investor.

Penelitian ini memiliki beberapa keterbatasan. Pertama, penelitian hanya menggunakan sampel Perusahaan sektor Kesehatan yang terdaftar di Bursa Efek Indonesia selama periode 2020-2024, sehingga hasil penelitian belum dapat digeneralisasikan pada sektor industri lain yang memiliki karakteristik operasional dan keuangan yang berbeda. Kedua, penelitian hanya menggunakan dua variabel independen, yaitu *Intellectual Capital* dan Profitabilitas, serta satu variabel moderasi, yaitu Ukuran Perusahaan, sehingga masih terdapat faktor-faktor lain yang memengaruhi Nilai Perusahaan, namun belum dimasukkan ke dalam model penelitian. Oleh karena itu, penelitian selanjutnya disarankan untuk memperluas objek dan periode penelitian serta menambahkan variabel lain yang diduga memengaruhi Nilai Perusahaan agar hasil penelitian menjadi lebih komprehensif.

UCAPAN TERIMA KASIH

Alhamdulillah, segala puja dan puji syukur penulis panjatkan ke hadirat Allah Swt. atas segala rahmat dan karunia-Nya sehingga skripsi ini dapat diselesaikan dengan baik. Penulis menyampaikan terima kasih kepada Ayah dan Ibu tercinta atas doa, kasih sayang, dukungan, dan pengorbanan yang tiada henti. Terima kasih juga kepada suami terkasih yang telah memberikan doa dan semangat. Terakhir, ucapan terima kasih penulis sampaikan kepada kedua teman, Alvianti dan Ameta yang selalu memberikan dukungan, motivasi, dan menemani penulis selama proses penyusunan skripsi.

REFERENSI

- [1] S. Ramesh, "Investing in Health: How Healthcare Treatments Drive Economic Development," *J. Healthc. Treat. Dev.*, no. 22, pp. 14–19, 2022, doi: 10.55529/jhtd.22.14.19.
- [2] T. Endaryono, H. T. Kurniawan, and P. Tjiptoherijanto, "Strategic leadership and organizational resilience capabilities on the healthcare system of Indonesia," *Int. J. Healthc. Manag.*, vol. 18, no. 4, pp. 892–901, 2025, doi: 10.1080/20479700.2024.2365560.
- [3] P. Nadhiyah, "PENGARUH GOOD CORPORATE GOVERNANCE, PROFITABILITAS, DAN LEVERAGE TERHADAP NILAI PERUSAHAAN," *J. Ilmu dan Ris. Akunt.*, vol. 10, no. 4, pp. 1–14, 2021.
- [4] N. Janah and A. Munandar, "PENGARUH PERENCANAAN PAJAK DAN PROFITABILITAS TERHADAP NILAI PERUSAHAAN DENGAN UKURAN PERUSAHAAN SEBAGAI VARIABEL MODERASI," *J. Ilm. MEA (Manajemen, Ekon. dan Akuntansi)*, vol. 6, no. 2, pp. 1421–1437, 2022.
- [5] N. K. E. Laksono, "Pengaruh profitabilitas, likuiditas, ukuran perusahaan, kebijakan dividen dan keputusan investasi terhadap nilai perusahaan," *J. Ilmu dan Ris. Akunt.*, vol. 13, no. 6, pp. 1–26, 2024.
- [6] J. Jovita and K. Nuringsih, "Understanding Relationship Intellectual Capital and Financial Performance on Healthcare Sector," *Int. J. Appl. Econ. Bus.*, vol. 1, no. 3, pp. 1740–1748, 2023, doi: 10.24912/ijaeb.v1i3.1740-1748.
- [7] Z. Azmi, R. B. Y. Aprian, D. P. R. Arinji, and A. Putri, "Intellectual Capital Di Indonesia : Tinjauan Literatur," *J. Bus. Econ. Manag.*, vol. 2, no. 1, pp. 1501–1508, 2025, [Online]. Available: <https://jurnal.globalscients.com/index.php/jbem>
- [8] K. D. Pramesti and A. A. N. B. Dwirandra, "Moderasi Ukuran Perusahaan dan Modal Intelektual pada Hubungan Profitabilitas dengan Nilai Perusahaan," *E-Jurnal Akunt.*, vol. 34, no. 8, p. 2041, 2024, doi: 10.24843/eja.2024.v34.i08.p11.
- [9] W. Quintero-Quintero, A. B. Blanco-Ariza, and M. A. Garzón-Castrillón, "Intellectual capital: A review and bibliometric analysis," *Publications*, vol. 9, no. 4, 2021, doi: 10.3390/publications9040046.
- [10] S. Hermawan, R. A. Rahayu, and Yuanis, *Intellectual Capital: Systematic Literature Review dan Riset Agenda*, vol. 1, no. 1. 2022.
- [11] G. R. Detama and N. Laily, "Perusahaan (Pada Perusahaan yang Terdaftar Di BEI) Ghazian Rosliando Detama Nur Laily Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi Indonesia (STIESIA) Surabaya Pendahuluan Ketatnya persaingan perusahaan menuntut perusahaan untuk le," *J. Ilmu dan Ris. Manaj.*, vol. 10, no. 1, pp. 1–16, 2021.

- [12] C. H. A. Hutagalung, E. Tambunan, C. Kembaren, Y. L. Simbolon, M. S. Panggabean, and M. S. Saga, "Analysis of profitability, return on investment, and liquidity ratios on the value of LQ45 companies during the 2017-2021 period," *J. Econ. Bus. Lett.*, vol. 3, no. 3, pp. 1–6, 2023, doi: 10.55942/jeb1.v3i3.207.
- [13] D. Fitria and N. Irkhami, "Ukuran Perusahaan Sebagai Pemoderasi Pengaruh Struktur Modal, Profitabilitas, dan Islamic Social Reporting Terhadap Nilai Perusahaan Pada Bank Umum Syariah," *Ilm. Ekon. Islam*, vol. 7, no. 03, pp. 1629–1643, 2019.
- [14] E. Halawa, "Pengaruh Intellectual Capital, Growth Opportunity, terhadap Nilai Perusahaan," *J. Artif. Intell. Digit. Bus.*, vol. 4, no. 4, pp. 6598–6612, 2025, doi: <https://doi.org/10.31004/riggs.v4i4.4136>.
- [15] H. Vicky, M. K. Nony, and M. M. Harli, "Pengaruh Intellectual Capital Terhadap Firm's Value Melalui Financial Performance," *J. Innov.*, vol. 21, no. 1, pp. 30–40, 2024.
- [16] N. C. Puspita and S. Rahayuningsih, "Pengaruh Pertumbuhan Perusahaan, Struktur Modal, Dan Profitabilitas Terhadap Nilai Perusahaan (Sektor Kesehatan Terdaftar BEI)," *J. Nirta Stud. Inov.*, vol. 5, no. 1, pp. 250–262, 2025, [Online]. Available: <https://ejournal.nlc-education.or.id/>
- [17] Elisa Dwi Handini and Dwi Ermayanti Susilo, "Analyzing Profitability, Firm Size, and Capital Structure's Impact on Firm Value," *J. Account. Sci.*, vol. 9, no. 1, pp. 114–131, 2025, doi: 10.21070/jas.v9i1.1953.
- [18] A. Rakhman, L. B. Fa, and H. Rifiyanti, "Ukuran perusahaan, profitabilitas, dan nilai perusahaan consumer goods yang terdaftar di bursa efek indonesia Manajemen Keuangan," *Manaj. Keuang.*, vol. 10, no. 2, pp. 73–86, 2021.
- [19] L. Purwati, "PENGARUH INTELLECTUAL CAPITAL TERHADAP KINERJA DAN NILAI PERUSAHAAN DENGAN UKURAN PERUSAHAAN SEBAGAI VARIABEL MODERASI," UNIVERSITAS ISLAM INDONESIA YOGYAKARTA, 2018.
- [20] A. R. Alhayra, J. Tangngisulu, and Y. Fajriah, "Pengaruh Profitabilitas terhadap Nilai Perusahaan dengan Ukuran Perusahaan sbagai Variabel Moderasi," *Manag. Stud. Entrep. J.*, vol. 5, no. 1, pp. 2669–2680, 2024, [Online]. Available: <http://journal.yrpiiku.com/index.php/msej>
- [21] Anggi Neisya, "Analisis Pengaruh Profitabilitas dan Struktur Modal Terhadap Nilai Perusahaan dengan Ukuran Perusahaan Sebagai Variabel Moderasi," *J. Widyadharma Bisnis Manaj.*, vol. 6, no. 8, pp. 1847–1858, 2021.
- [22] I. D. Savila and A. Chariri, "Optimalisasi Kinerja Inovasi: Mengungkap Pengaruh Intellectual Capital Terhadap Nilai Perusahaan," *Own. Ris. J. Akunt.*, vol. 9, no. 2, pp. 965–976, 2025.
- [23] D. Triwaderi and L. Amanah, "Pengaruh Intellectual Capital, Profitabilitas, dan Leverage terhadap Nilai Perusahaan," *J. Ilmu dan Ris. Akunt.*, vol. 9, no. 11, pp. 1–22, 2020.
- [24] Y. Ekaningrum, "The Influence of Intellectual Capital Elements on Company Performance," *J. Asian Financ. Econ. Bus.*, vol. 8, no. 1, pp. 257–269, 2021, doi: 10.13106/jafeb.2021.vol8.no1.257.
- [25] S. Devi, I. G. N. Budiasih, and I. D. N. Badera, "Pengaruh Pengungkapan Enterprise Risk Management Dan Pengungkapan Intellectual Capital Terhadap Nilai Perusahaan," *J. Akunt. dan Keuang. Indones.*, vol. 14, no. 1, pp. 20–45, 2017, doi: 10.21002/jaki.2017.02.
- [26] Nurfaindah and S. Mudjijah, "Pengaruh profitabilitas, modal intelektual dan struktur aktiva terhadap nilai perusahaan," *KINERJA J. Ekon. dan Manaj.*, vol. 19, no. 1, pp. 152–159, 2022, doi: 10.29264/jkin.v19i1.10824.
- [27] I. G. N. O. Ariwangsa, N. L. Ernawati, K. W. Laksmi P, and K. S. W. Putra, "Mengoptimalkan Nilai Perusahaan: Dampak Profitabilitas dan Leverage, Dimoderasi oleh Ukuran Perusahaan," *J. Sos. Ekon. Dan Hum.*, vol. 10, no. 2, pp. 338–343, 2024, doi: 10.29303/jseh.v10i2.461.
- [28] M. Rivandi and R. Septiano, "Pengaruh Intellectual Capital Disclosure Dan Profitabilitas Terhadap Nilai Perusahaan," *J. Akunt. Trisakti*, vol. 8, no. 1, pp. 123–136, 2021, doi: 10.25105/jat.v8i1.7631.
- [29] E. Elidawati, A. Maksum, I. Yahya, and N. Nurlinda, "the Influence of Company Size on the Competitiveness of Medium and Large Scale Manufacturing Companies in the City of Serdang Bedagai," *Proc. 1st Int. Conf. Soc. Sci.*, vol. 3, no. 1, pp. 35–41, 2024, doi: 10.59188/icss.v3i1.144.
- [30] SUGIYONO, *METODE PENELITIAN KUANTITATIF KUALITATIF*. ALFABETA, 2023.
- [31] I. Ulum, *INTELLECTUAL CAPITAL: Model Pengukuran, Framework Pengungkapan & Kinerja Organisasi*. 2017.
- [32] G. Puspita and T. Wahyudi, "Modal Intelektual (Intellectual Capital) dan Nilai Perusahaan Pada Industri Manufaktur," vol. 5, no. 5, pp. 295–306, 2021.
- [33] Z. Inayah, "ANALISIS STRUKTUR MODAL, PROFITABILITAS DAN KINERJA KEUANGAN TERHADAP NILAI PERUSAHAAN (PENELITIAN LITERATURE REVIEW MANAJEMEN KEUANGAN)," vol. 3, no. 2, pp. 788–795, 2022.
- [34] D. Alifian and D. E. Susilo, "Pengaruh Profitabilitas, Likuiditas, Ukuran Perusahaan Dan Struktur Modal Terhadap Nilai Perusahaan," *Owner*, vol. 8, no. 1, pp. 46–55, 2024, doi: 10.33395/owner.v8i1.1914.

- [35] I. Hidayat and K. Khotimah, "Pengaruh Profitabilitas dan Ukuran Perusahaan terhadap Nilai Perusahaan sub sektor kimia," *J. Ilm. Akunt. Kesatuan*, vol. 10, no. 1, pp. 1–8, 2022, doi: 10.37641/jiakes.v10i1.1175.
- [36] D. Rahmawati and E. Kurniawati, "Pengaruh Corporate Social Responsibility, Ukuran Perusahaan dan Profitabilitas Terhadap Nilai Perusahaan Pada Perusahaan Sub Sektor Food and Beverage Yang Terdaftar Di Bursa Efek Indonesia," *Zo. Keuang. Progr. Stud. Akunt. Univ. Batam*, vol. 13, no. 1, pp. 1–24, 2023.
- [37] P. Setyaningsih and Serda Rotua Silaban, "Kecukupan Modal dan Profitabilitas Pengaruhnya Terhadap Nilai Perusahaan," *JIEF J. Islam. Econ. Financ.*, vol. 3, no. 2, pp. 119–124, 2023, doi: 10.28918/jief.v3i2.1860.
- [38] Fitriani, L. H. Suriyanti, and W. Ramashar, "Pengaruh Intellectual Capital Terhadap Kinerja Keuangan Dengan Ukuran Perusahaan Sebagai Variabel Moderasi," *Econ. Account. Bus. J.*, vol. 2, no. 1, pp. 27–40, 2022.
- [39] A. N. Aulia and R. I. Mustikawati, "PROFITABILITAS, UKURAN PERUSAHAAN DAN INTELLECTUAL CAPITAL TERHADAP NILAI PERUSAHAAN," *J. Ris. Mhs. Manaj.*, vol. 6, no. 1, pp. 1–7, 2020.
- [40] R. SIPOS, "Research Methodology and Analytical Framework," pp. 91–111, 2025, doi: 10.1007/978-3-658-49695-1_4.
- [41] D. N. Nachrowi and H. Usman, "Penggunaan Teknologi Ekonometrika," *Jakarta PT. Raja Graf. Persada*, 2002.
- [42] K. Dwi, A. Hallauw, and D. Widyawati, "PENGARUH INTELLECTUAL CAPITAL, RETURN ON ASSETS DAN CURRENT RATIO TERHADAP NILAI PERUSAHAAN," *J. Ilmu dan Ris. Akunt.*, vol. 10, no. 2, pp. 1–19, 2021.
- [43] L. Suzan and B. R. P. Devi, "PENGARUH UKURAN PERUSAHAAN DAN INTELLECTUAL CAPITAL TERHADAP NILAI PERUSAHAAN," *J. Ilm. MEA (Manajemen, Ekon. dan Akuntansi)*, vol. 5, no. 3, pp. 1582–1596, 2021.
- [44] S. Nabella, T. A. Nengsih, and Khairiyani, "PENGARUH STRUKTUR MODAL, PROFITABILITAS DAN LIKUIDITAS TERHADAP NILAI PERUSAHAAN YANG TERDAFTAR DI JAKARTA ISLAMIC INDEX (JII) PERIODE 2019-2021," *JIAI (Jurnal Ilm. Akunt. Indones.)*, vol. 8, no. 2, pp. 270–283, 2023.
- [45] S. A. Sunarya and A. Riduwan, "PENGARUH PROFITABILITAS, LEVERAGE, PERTUMBUHAN PERUSAHAAN".
- [46] N. E. Rahayu, A. Primasiwi, and R. Ibrahim, "Pengaruh Profitabilitas dan Leverage Terhadap Nilai Perusahaan pada Perusahaan yang Terdaftar di BEI Terindeks LQ45 Periode 2022-2024," *J. Ris. dan Pengabd. Interdisip.*, vol. 2, no. 2, pp. 408–415, 2025.
- [47] P. A. Islami, "Ukuran Perusahaan Memoderasi Hubungan Green Accounting, Intellectual Capital dan Kepemilikan Manajerial Terhadap Nilai Perusahaan," vol. 3, no. 5, pp. 2266–2286, 2024.
- [48] D. R. Radliyah, "Pengaruh corporate social responsibility (csr) dan intellectual capital (ic) terhadap nilai perusahaan dengan ukuran perusahaan sebagai variabel moderasi," 2025.
- [49] T. Digital, T. Esg, G. Strategi, K. Berkelanjutan, W. Murtiningrum, and M. Nabila, "Peran Ukuran Perusahaan Memoderasi Profitabilitas dan Leverage terhadap Nilai Perusahaan," pp. 186–203, 2025.
- [50] M. S. Alfarisy, "PENGARUH PROFITABILITAS, LEVERAGE DAN LIKUIDITAS TERHADAP NILAI PERUSAHAAN DENGAN UKURAN PERUSAHAAN SEBAGAI VARIABEL MODERASI Studi Kasus Perusahaan Yang Terdaftar Di Jakarta Islamic Index (JII) Periode 2021-2023," 2025.

Conflict of Interest Statement:

The author declares that the research was conducted in the absence of any commercial or financial relationships that could be construed as a potential conflict of interest.