

## ABSTRAK

Demi mencapai tujuan perusahaan dengan persaingan tinggi ini, peran seorang pemimpin tidak lagi mengikuti kebiasaan yang menilai faktor jenis kelamin, namun dilihat dari daya saing dan keterampilan. Dalam *Upper Echelon Theory* dinyatakan bahwa keberadaan perempuan memberikan perspektif baru dalam membuat keputusan. Selain itu, untuk meningkatkan nilai perusahaan perlu memperhatikan hal lain seperti pertumbuhan penjualan, *leverage*, dan ukuran perusahaan. Penelitian ini bertujuan untuk memberikan bukti empiris tentang pengaruh proporsi direksi perempuan, pertumbuhan penjualan, *leverage*, dan ukuran perusahaan terhadap nilai perusahaan dengan profitabilitas sebagai variable mediasi.

Populasi pada penelitian ini adalah 150 perusahaan *consumer goods* periode tahun 2015 – 2019 yang dipilih menggunakan metode *purposive sampling*. Jenis data yang dipakai pada penelitian ini adalah data panel (*pooled data*). Penelitian ini menggunakan metode regresi data panel untuk menguji pengaruh antar variable independent dan dependen. Sedangkan untuk uji mediasi menggunakan *sobel test*.

Hasil dari penelitian ini menunjukkan bahwa proporsi direksi perempuan tidak berpengaruh pada profitabilitas dan nilai perusahaan. Pertumbuhan penjualan ditemukan memiliki pengaruh yang negatif dan signifikan terhadap profitabilitas, namun tidak berpengaruh pada nilai perusahaan. *Leverage* tidak mempengaruhi profitabilitas, namun berpengaruh negatif pada nilai perusahaan. Ukuran perusahaan berpengaruh positif dan signifikan pada profitabilitas, namun memberikan pengaruh negatif dan signifikan pada nilai perusahaan. Sedangkan uji mediasi menunjukkan bahwa profitabilitas dapat memediasi pengaruh *leverage* dan ukuran perusahaan terhadap nilai perusahaan.

**Kata Kunci** : direksi perempuan, pertumbuhan penjualan, *leverage*, ukuran perusahaan, profitabilitas, nilai perusahaan