

BAB 1

PENDAHULUAN

1.1. Latar Belakang Masalah

Penelitian ini melihat dampak dari pertumbuhan penjualan, struktur modal, dan likuiditas terhadap nilai perusahaan yang terdaftar di Bursa Efek Indonesia (BEI) dalam sub sektor *food and beverages* selama periode 2021 sampai 2023. Sektor makanan dan minuman di Indonesia memainkan peran penting dalam perekonomian, karena masyarakat memiliki tingkat konsumsi yang tinggi dan terus meningkat. Selain itu, sektor ini menarik banyak investor karena kebutuhan akan pangan dan minuman adalah kebutuhan pokok manusia yang tidak terpengaruh oleh perubahan ekonomi dalam jangka pendek. Meski demikian, sektor ini juga menghadapi beberapa tantangan, seperti persaingan yang sangat ketat, perubahan selera konsumen yang cepat, perubahan harga bahan baku, serta tekanan dari kondisi ekonomi makro yang memengaruhi kemampuan masyarakat untuk berbelanja. Dalam situasi ini, penting bagi perusahaan di sektor ini untuk mengelola berbagai faktor internal secara efektif agar dapat meningkatkan nilai perusahaan, termasuk dengan memperhatikan pertumbuhan penjualan, struktur modal, dan likuiditas secara baik.

Nilai perusahaan merupakan ukuran penting dalam menilai kinerja dan prospek bisnis suatu perusahaan di pasar. Nilai ini dipengaruhi oleh berbagai faktor, termasuk pertumbuhan penjualan, struktur modal, dan likuiditas, yang memainkan

peran kunci dalam mencerminkan kesehatan keuangan dan potensi keuntungan perusahaan di mata investor.

Pertumbuhan penjualan menunjukkan kemampuan perusahaan untuk meningkatkan pendapatan dan memperluas pasar yang dituju. Jika penjualan tumbuh semakin cepat, maka potensi laba yang bisa dicapai perusahaan semakin besar. Pertumbuhan penjualan yang terus-menerus juga menunjukkan bahwa strategi pemasaran dan operasional perusahaan efektif, sehingga dapat menarik minat investor dan meningkatkan nilai perusahaan. Selain itu, peningkatan penjualan memungkinkan perusahaan lebih efisien dalam menggunakan sumber daya, meningkatkan efisiensi kerja, serta memperkuat posisi persaingan di pasar.

Struktur modal adalah cara perusahaan mengatur antara utang dan modal sendiri untuk mendanai operasional bisnisnya. Struktur modal yang seimbang mampu membantu perusahaan menjaga keseimbangan antara risiko dan keuntungan. Menggunakan utang terlalu banyak bisa meningkatkan risiko keuangan, sedangkan mengandalkan modal sendiri terlalu banyak bisa mengurangi keuntungan bagi para pemegang saham. Dengan manajemen struktur modal yang baik, perusahaan bisa meningkatkan nilai perusahaan dengan mengurangi biaya penggunaan modal dan meningkatkan keuntungan bagi pemegang saham. Likuiditas mencerminkan kemampuan perusahaan dalam memenuhi kewajiban jangka pendeknya tanpa mengalami kesulitan keuangan. Tingkat likuiditas yang sehat memastikan bahwa perusahaan dapat beroperasi dengan lancar dan menghindari risiko kebangkrutan. Investor cenderung lebih percaya pada perusahaan yang memiliki likuiditas yang baik, karena menunjukkan stabilitas

keuangan dan ketahanan dalam menghadapi ketidakpastian ekonomi. Namun, likuiditas yang terlalu tinggi juga dapat menandakan bahwa perusahaan tidak mengalokasikan dananya secara optimal untuk investasi yang lebih menguntungkan. Oleh karena itu, menjaga keseimbangan likuiditas sangat penting dalam meningkatkan nilai perusahaan.

Pertumbuhan penjualan, struktur modal, dan likuiditas adalah faktor penting yang memengaruhi nilai perusahaan. Pertumbuhan penjualan yang baik meningkatkan pendapatan dan laba perusahaan. Struktur modal yang seimbang membantu perusahaan mendapatkan dana dengan efisien. Likuiditas yang cukup menjaga kestabilan keuangan perusahaan. Dengan mengelola ketiga hal tersebut dengan baik, perusahaan bisa meningkatkan daya tarik di mata investor, serta meningkatkan nilai pasar dan kepercayaan para pemangku kepentingan terhadap masa depan bisnisnya.

Pertumbuhan penjualan, struktur modal, likuiditas, dan nilai perusahaan ini saling berkaitan dan berpengaruh terhadap kinerja keuangan. Pertumbuhan penjualan menunjukkan peningkatan pendapatan secara berkala. Jika penjualan meningkat, perusahaan lebih mudah menghasilkan laba, membuka lebih banyak operasional, dan meraih pangsa pasar yang lebih luas. Menurut penelitian yang dilakukan oleh Weni Cintia Dewi (2020), pertumbuhan penjualan berdampak positif dan langsung terhadap nilai perusahaan. Artinya, ketika penjualan bertambah, ini bukan hanya menunjukkan operasional yang baik, tetapi juga membuat para investor memandang perusahaan dengan lebih positif. Pertumbuhan penjualan yang terus-menerus biasanya dianggap sebagai tanda bahwa perusahaan

punya masa depan yang menjanjikan dan mampu menghasilkan laba di waktu depan. Dengan demikian, peningkatan penjualan bisa mendorong peningkatan nilai perusahaan di pasar.

Pada penelitian yang dilakukan oleh Alifatul Laili Fajriah, Ahmad Idris, dan Umi Nadhiroh (2022), disebutkan bahwa pertumbuhan penjualan memiliki pengaruh positif dan signifikan terhadap nilai perusahaan. Hasil ini menunjukkan bahwa peningkatan penjualan dapat menunjukkan bahwa perusahaan punya proyeksi yang baik, sehingga hal ini berdampak pada peningkatan nilai perusahaan di pasar. Penelitian yang dilakukan oleh Lina Ristiani dan Sri Sudarsi (2022) juga menyatakan bahwa pertumbuhan penjualan berpengaruh positif dan signifikan terhadap nilai perusahaan.

Struktur modal mengacu pada cara perusahaan mendanai operasinya, yaitu melalui utang (*debt*) atau ekuitas (*equity*). Struktur modal yang baik dapat meningkatkan profitabilitas dan mengurangi biaya pembiayaan, sehingga meningkatkan nilai perusahaan. Jika perusahaan terlalu banyak menggunakan utang, risiko keuangan bisa meningkat, yang berdampak negatif pada nilai bisnis. Sebaliknya, jika perusahaan terlalu bergantung pada ekuitas, keuntungan yang diperoleh pemegang saham mungkin berkurang. Oleh karena itu, penting untuk menjaga keseimbangan antara utang dan ekuitas agar nilai perusahaan tetap optimal. Fadhilah Tunisa (2016) dalam penelitiannya menyatakan bahwa struktur modal memiliki pengaruh positif dan signifikan terhadap nilai perusahaan. Hal ini menunjukkan bahwa pengelolaan struktur modal yang baik dapat meningkatkan keyakinan investor dan mencerminkan kondisi keuangan yang sehat, sehingga

menaikkan nilai perusahaan. Penelitian oleh Aning Fitriana dan Hanny Gresya (2021) menunjukkan bahwa struktur modal yang positif dan signifikan dapat memengaruhi nilai perusahaan. Hasil ini menunjukkan bahwa penggunaan struktur modal yang tepat dapat meningkatkan nilai perusahaan melalui efisiensi pembiayaan dan kepercayaan investor. Lina Ristiani dan Sri Sudarsi (2022) juga menemukan hal yang sama dalam penelitiannya, yaitu struktur modal berpengaruh positif dan signifikan terhadap nilai perusahaan. Temuan ini memperkuat bahwa pengelolaan struktur modal yang efektif dapat meningkatkan kinerja perusahaan serta daya tariknya di mata investor, sehingga berdampak positif pada nilai perusahaan.

Likuiditas adalah kemampuan perusahaan untuk memenuhi kewajiban jangka pendeknya. Perusahaan yang memiliki likuiditas yang baik cenderung lebih stabil dan memiliki risiko bangkrut yang lebih kecil, sehingga lebih menarik bagi investor. Namun, jika likuiditas terlalu tinggi, bisa berarti perusahaan tidak memanfaatkan asetnya secara optimal untuk investasi yang menguntungkan. Oleh karena itu, manajemen perusahaan harus menjaga keseimbangan dalam mengelola likuiditas agar bisa memenuhi kewajiban tanpa mengorbankan peluang tumbuh.

Dalam penelitian yang dilakukan oleh Weni Cintia Dewi (2020), dinyatakan bahwa likuiditas berpengaruh dan signifikan terhadap nilai perusahaan. Temuan ini menunjukkan bahwa kemampuan perusahaan memenuhi kewajiban jangka pendek dan membantu meningkatkan nilai perusahaan. Penelitian yang dilakukan oleh Choirul Iman, Fitri Nurfatma Sari, dan Nanik Pujiati (2021) juga menunjukkan bahwa likuiditas berpengaruh positif dan signifikan terhadap nilai perusahaan. Hal

ini menunjukkan bahwa kemampuan perusahaan memenuhi kewajiban jangka pendek dan pada akhirnya membantu menaikkan nilai perusahaan. Penelitian oleh Lulu Meivina (2018) juga mengatakan bahwa likuiditas berpengaruh positif dan signifikan terhadap nilai perusahaan. Jadi, semakin tinggi tingkat likuiditas perusahaan, semakin baik kemampuannya memenuhi kewajiban jangka pendek, yang berdampak meningkatkan nilai perusahaan.

Ketiga faktor ini, yaitu pertumbuhan penjualan, struktur modal, dan likuiditas, saling memengaruhi dalam menentukan nilai perusahaan. Pertumbuhan penjualan yang tinggi bisa meningkatkan laba, memperkuat posisi keuangan perusahaan, dan membuat perusahaan bisa mengelola modal, baik berupa utang atau ekuitas, dengan lebih baik. Struktur modal yang sehat mendorong pertumbuhan perusahaan secara berkelanjutan, sedangkan likuiditas yang cukup memastikan perusahaan bisa beroperasi lancar tanpa tekanan keuangan. Jika ketiga faktor ini dikelola dengan baik, nilai perusahaan akan meningkat karena investor akan melihat perusahaan sebagai entitas yang stabil, menguntungkan, dan punya prospek pertumbuhan yang baik. Dengan memahami hubungan antara ketiga faktor ini, manajemen perusahaan bisa membuat keputusan strategis yang tepat untuk meningkatkan nilai perusahaan secara optimal.

Nilai perusahaan adalah harga yang mau dibayar oleh calon investor jika perusahaan tersebut akan dijual (Sartono, 2008). Nilai perusahaan mencerminkan kinerja keuangan atau nilai aset yang dimiliki perusahaan, seperti surat berharga.

Salah satu surat berharga yang dikeluarkan perusahaan adalah saham. Kemampuan perusahaan untuk membayar deviden merupakan salah satu faktor yang mempengaruhi harga saham (Martono dan Agus Harjito, 2005). Nilai perusahaan juga dipengaruhi oleh berbagai faktor, baik yang berasal dari dalam seperti pertumbuhan penjualan, struktur modal, dan likuiditas, maupun dari luar seperti kebijakan pemerintah, kondisi pasar, dan faktor ekonomi makro. Oleh karena itu, pengelolaan yang baik terhadap ketiga faktor internal tersebut, yaitu pertumbuhan penjualan, struktur modal, dan likuiditas, merupakan langkah penting bagi perusahaan untuk meningkatkan nilai perusahaan mereka.

Menurut Brigham dan Gapenski (1999), PBV (*Price Book Value*) adalah nilai yang diberikan pasar keuangan kepada manajemen dan organisasi perusahaan sebagai bentuk penghargaan atas kemampuan pertumbuhan perusahaan tersebut. Rasio PBV menunjukkan sejauh mana perusahaan mampu menciptakan nilai perusahaan dibandingkan dengan modal yang telah diinvestasikan.



Gambar 1.1 Rata-Rata Nilai Perusahaan

Sumber: Hasil olah data peneliti 2025

Dari Gambar 1.1 terlihat bahwa rata-rata nilai perusahaan sub sektor *food and beverages* pada tahun 2021 sampai 2023 mengalami kenaikan yang cukup signifikan. Pada tahun 2021, rata-rata nilai perusahaan sebesar 0,64. Pada masa itu Indonesia sedang pulih dari krisis ekonomi tahun 2020 yang dipicu oleh pandemi COVID-19. Nilai rata-rata perusahaan terus naik, yaitu mencapai 0,76 pada tahun 2022 dan meningkat lagi menjadi 0,86 pada tahun 2023.

Pemulihan ekonomi pada tahun 2021 merupakan proses yang kompleks dan dipengaruhi oleh berbagai faktor, terutama setelah kontraksi ekonomi global yang terjadi akibat pandemi COVID-19 pada tahun sebelumnya. Banyak negara mulai menunjukkan tanda-tanda pemulihan setelah berhasil mengendalikan penyebaran virus melalui vaksinasi massal, yang memungkinkan pelonggaran pembatasan sosial dan pembukaan kembali sektor ekonomi. Pemerintah di berbagai negara juga menerapkan stimulus fiskal dan moneter guna mendorong aktivitas ekonomi, termasuk pemberian bantuan langsung tunai, insentif bagi pelaku usaha, serta kebijakan suku bunga rendah untuk meningkatkan investasi. Sektor industri dan manufaktur yang sebelumnya terdampak oleh gangguan rantai pasokan mulai bangkit kembali, meskipun masih menghadapi tantangan dalam ketersediaan bahan baku dan tenaga kerja. Di sisi lain, sektor digital mengalami pertumbuhan pesat seiring dengan meningkatnya adopsi teknologi dalam berbagai aspek kehidupan, dari *e-commerce* hingga layanan keuangan digital. Namun, pemulihan ini tidak terjadi secara merata di seluruh dunia, karena beberapa negara berkembang masih menghadapi kesulitan akibat keterbatasan akses terhadap vaksin dan tekanan ekonomi yang lebih besar. Selain itu, inflasi menjadi salah satu tantangan utama

akibat meningkatnya permintaan global yang tidak seimbang dengan ketersediaan barang dan jasa, ditambah dengan kenaikan harga energi dan bahan pangan. Meskipun pemulihan ekonomi pada tahun 2021 menunjukkan tren positif, ketidakpastian masih menyelimuti berbagai sektor, terutama terkait potensi munculnya varian baru COVID-19 dan dampaknya terhadap keberlanjutan pemulihan ekonomi global.

Pertumbuhan penjualan adalah salah satu tanda penting yang digunakan untuk menilai seberapa sukses sebuah perusahaan. Jika penjualan terus naik, itu menunjukkan bahwa perusahaan mampu memenuhi kebutuhan pasar dan bisa beradaptasi dengan selera konsumen yang sering berubah. Terutama di sektor makanan dan minuman, yang sangat bergantung pada tren dan selera konsumen yang cepat berubah, kemampuan perusahaan untuk terus meningkatkan penjualan adalah hal yang sangat penting. Kenaikan penjualan tidak hanya membantu meningkatkan pendapatan, tetapi juga memperkuat daya saing perusahaan, memperluas pangsa pasar, dan memberi kesempatan lebih besar untuk mendapatkan keuntungan yang lebih besar. Dalam mengelola pertumbuhan, perusahaan harus mengelola operasional dengan fokus pada pengendalian biaya agar pertumbuhan bisa terjadi dengan cepat (Susanto, 1997). Pertumbuhan penjualan yang terus-menerus menunjukkan bahwa perusahaan mampu bertahan dan berkembang meskipun menghadapi berbagai tantangan eksternal, seperti perubahan selera konsumen atau fluktuasi ekonomi. Sebaliknya, jika penjualan menurun atau stagnan, ini bisa menunjukkan adanya masalah dalam cara

perusahaan beroperasi, seperti ketidaksempurnaan dalam proses atau kegagalan dalam merespons tren pasar, yang pada akhirnya akan mengurangi nilai perusahaan.

Sementara itu, struktur modal yang terdiri dari kombinasi utang dan ekuitas dalam pembiayaan perusahaan juga berperan penting dalam membentuk nilai perusahaan. Struktur modal yang optimal memungkinkan perusahaan untuk membiayai operasional dan ekspansi bisnis tanpa menambah beban risiko yang berlebihan. Struktur modal yang efisien akan memberikan fleksibilitas bagi perusahaan dalam menghadapi perubahan kondisi pasar atau ketidakpastian ekonomi. Dalam industri Food and Beverages yang cenderung membutuhkan investasi yang besar untuk mendukung inovasi produk dan ekspansi, pengelolaan struktur modal yang tepat akan sangat mendukung kelangsungan dan pertumbuhan perusahaan. Sehingga keterkaitan struktur modal dengan pertumbuhan perusahaan dan nilai perusahaan menjadi relevan (Safrida, 2008).

Di sisi lain, perusahaan yang menggunakan terlalu banyak utang dapat mengalami tekanan finansial yang besar, terutama ketika kondisi pasar tidak mendukung, yang akhirnya dapat meningkatkan risiko kebangkrutan dan menurunkan nilai perusahaan. Sebaliknya, perusahaan yang bergantung pada ekuitas yang terlalu besar bisa saja kesulitan dalam memperoleh dana yang dibutuhkan untuk ekspansi dan inovasi produk, yang juga dapat memengaruhi kemampuan mereka dalam bersaing dan meningkatkan nilai perusahaan. Oleh karena itu, penting untuk menganalisis bagaimana struktur modal yang efisien dapat memengaruhi kemampuan perusahaan dalam meningkatkan nilai perusahaan di pasar modal.

Likuiditas juga sangat penting dalam menentukan nilai perusahaan. Rasio likuiditas adalah suatu ukuran yang menunjukkan kemampuan perusahaan dalam memenuhi kewajiban jangka pendek (Kasmir, 2012:121). Rasio ini digunakan untuk menilai seberapa baik perusahaan dapat memenuhi kewajiban keuangan dalam waktu singkat (Sudana, 2011:21). Untuk mengetahui tingkat likuiditas perusahaan, bisa menggunakan rasio lancar (*current ratio*) dan rasio kas (*cash ratio*). Perusahaan dengan likuiditas tinggi memiliki kemampuan untuk menghadapi perubahan dalam operasional bisnis dan memenuhi kewajiban finansial tepat waktu, tanpa mengganggu operasional atau menghadapi krisis keuangan yang bisa merugikan. Di sektor *food and beverages*, perusahaan sering menghadapi perubahan mendadak dalam permintaan produk, ketidakpastian harga bahan baku, atau masalah distribusi yang bisa memengaruhi likuiditasnya. Oleh karena itu, perusahaan yang mampu mengelola likuiditas dengan baik akan lebih mudah beradaptasi dengan perubahan pasar, menjaga kelangsungan operasional, dan menghindari masalah keuangan yang bisa menurunkan nilai perusahaan. Sebaliknya, perusahaan yang mengalami masalah likuiditas berisiko tidak bisa memenuhi kewajiban jangka pendek, sehingga merusak reputasi, mengurangi daya tarik investor, dan akhirnya menurunkan nilai perusahaan.

Periode 2021 hingga 2023 merupakan masa pemulihan pasca-pandemi bagi banyak perusahaan, termasuk yang berada di sektor Food and Beverages. Setelah pandemi COVID-19 yang melanda pada 2020, yang menyebabkan terganggunya rantai pasokan, perubahan pola konsumsi, dan penurunan daya beli masyarakat, perusahaan-perusahaan di sektor ini menghadapi tantangan besar dalam

menyesuaikan strategi operasional dan keuangan mereka. Pada tahun 2021, ekonomi mulai mengalami pemulihan, namun ketidakpastian masih tetap ada dengan adanya fluktuasi harga bahan baku, kebijakan pemerintah yang terus berubah, serta perubahan tren konsumsi yang semakin digital dan berbasis kesehatan. Di tengah kondisi ini, penting untuk memahami bagaimana perusahaan-perusahaan sektor *Food and Beverages* dapat mengelola faktor-faktor seperti pertumbuhan penjualan, struktur modal, dan likuiditas untuk meningkatkan nilai perusahaan mereka dan tetap kompetitif di pasar.

Seiring berkembangnya situasi tersebut, penelitian ini bertujuan untuk meneliti bagaimana pertumbuhan penjualan, struktur modal, dan likuiditas mempengaruhi nilai perusahaan yang terdaftar di Bursa Efek Indonesia pada tahun 2021 hingga 2023. Penelitian ini penting karena bisa memberikan pemahaman yang lebih dalam tentang cara perusahaan sektor *Food and Beverages* mengelola aspek keuangan tersebut guna menciptakan nilai perusahaan yang lebih baik dan meningkatkan daya saing. Hasil penelitian diharapkan bisa memberikan sumbangsih bagi pengembangan teori manajemen keuangan, khususnya dalam konteks perusahaan yang terdaftar di pasar modal Indonesia, serta menjadi panduan praktis bagi pengambil keputusan dalam menyusun strategi keuangan yang tepat. Dengan demikian, penelitian ini tidak hanya diharapkan memberikan kontribusi signifikan bagi perkembangan literatur akademis, tetapi juga membawa manfaat praktis bagi perusahaan dalam meningkatkan kinerja serta nilai perusahaan secara berkelanjutan di sektor yang sangat kompetitif ini. Peneliti memilih ketiga faktor tersebut karena ketiganya memiliki peran penting dalam menentukan kinerja dan daya saing

perusahaan di pasar. Pertama, pertumbuhan penjualan mencerminkan kemampuan perusahaan dalam meningkatkan pendapatan dan memperluas pasar, yang berdampak positif terhadap nilai perusahaan. Perusahaan dengan pertumbuhan penjualan yang tinggi dianggap memiliki peluang bisnis yang bagus serta potensi keuntungan yang lebih tinggi di masa depan.

Kedua, struktur modal sangat penting karena berkaitan dengan cara perusahaan mendapatkan dana untuk menjalankan operasional dan melakukan investasi, baik melalui utang maupun modal saham. Jika struktur modal dikelola dengan baik, perusahaan bisa menggunakan uang secara lebih efisien, mengurangi biaya pembiayaan, dan meningkatkan laba, yang pada akhirnya bisa meningkatkan nilai perusahaan. Namun, jika struktur modal tidak seimbang, seperti mengandalkan utang terlalu banyak, maka risiko keuangan akan meningkat dan nilai perusahaan bisa menurun.

Ketiga, likuiditas menunjukkan kemampuan perusahaan dalam memenuhi kewajiban jangka pendek. Tingkat likuiditas yang baik mencerminkan stabilitas keuangan perusahaan dan kemampuannya untuk menghadapi kesulitan keuangan tanpa mengganggu operasional bisnis. Investor biasanya lebih tertarik pada perusahaan yang memiliki likuiditas yang cukup, karena hal ini meminimalkan risiko bangkrut dan meningkatkan kepercayaan pasar terhadap perusahaan.

Dengan meneliti ketiga faktor ini secara bersamaan, peneliti dapat memperoleh pemahaman yang lebih mendalam mengenai bagaimana kombinasi pertumbuhan penjualan, struktur modal, dan likuiditas memengaruhi nilai perusahaan. Hasil

penelitian ini diharapkan dapat memberikan wawasan bagi manajemen perusahaan dalam merumuskan strategi keuangan yang lebih efektif serta bagi investor dalam mengambil keputusan investasi yang lebih tepat.

Berdasarkan dari uraian diatas, penulis tertarik untuk melakukan penelitian dengan judul ‘Pengaruh Pertumbuhan Penjualan, Struktur Modal, dan Likuiditas terhadap Nilai Perusahaan Food and Beverages yang Terdaftar di Bursa Efek Indonesia Tahun 2021-2023’.

1.2. Batasan Masalah

Untuk memfokuskan pembahasan dan agar supaya tidak meluas sehingga keluar dari permasalahan, maka batasan masalah dalam penelitian ini fokus pada perusahaan *food and beverages* yang ada di Bursa Efek Indonesia 2021-2023 sebagai objek penelitian. Selain itu, Variabel bebas yang digunakan adalah pertumbuhan penjualan, struktur modal, dan likuiditas, sedangkan variabel terikat menggunakan nilai perusahaan.

1.3. Rumusan Masalah

Berdasarkan latar belakang yang telah diuraikan di atas, didapat rumusan masalah sebagai berikut:

1. Apakah pertumbuhan penjualan berpengaruh terhadap nilai perusahaan *Food and Beverages* yang terdaftar di BEI?
2. Apakah struktur modal berpengaruh terhadap nilai perusahaan *Food and Beverages* yang terdaftar di BEI?

3. Apakah likuiditas berpengaruh terhadap nilai perusahaan *Food and Beverages* yang terdaftar di BEI?

1.4. Tujuan Penelitian

Dari latar belakang dan rumusan masalah, maka tujuan dari penelitian ini yaitu:

1. Untuk mengetahui dan menganalisis pengaruh pertumbuhan penjualan terhadap nilai perusahaan yang terdaftar di BEI.
2. Untuk mengetahui dan menganalisis pengaruh struktur modal terhadap nilai perusahaan yang terdaftar di BEI.
3. Untuk mengetahui dan menganalisis pengaruh likuiditas terhadap nilai perusahaan yang terdaftar di BEI.

1.5. Manfaat Penelitian

Suatu penelitian dapat memberikan manfaat bagi berbagai pihak. Diharapkan penelitian ini bermanfaat bagi peneliti, perusahaan, dan peneliti selanjutnya.

Manfaat dari penelitian ini adalah sebagai berikut:

1. Manfaat bagi Peneliti

Hasil dari penelitian ini diharapkan dapat menambah wawasan dan pemahaman mengenai pengaruh pertumbuhan penjualan, struktur modal, dan likuiditas terhadap nilai perusahaan.

2. Manfaat bagi Perusahaan

Hasil dari penelitian ini diharapkan dapat menjadi bahan pertimbangan untuk manajer perusahaan dalam mengambil keputusan terkait pertumbuhan penjualan, struktur modal, dan likuiditas yang dapat meningkatkan nilai perusahaan.

3. Manfaat bagi Peneliti Selanjutnya

Penelitian ini diharapkan dapat menjadi tambahan referensi yang dapat digunakan untuk bahan penelitian selanjutnya.

