

Pengaruh Struktur Modal, Pertumbuhan Penjualan Dan Profitabilitas Terhadap Nilai Perusahaan Pada Subsektor *Food & Beverage* Yang Terdaftar Di Bursa Efek Indonesia

Grapika Zhuxena Peres^{1✉}, Maran²

^{1,2} Manajemen, Universitas Widya Dharma Pontianak

Abstrak

Riset ini berfungsi mengevaluasi pengaruh tingkat profitabilitas, struktur modal, serta laju pertumbuhan penjualan terhadap nilai perusahaan pada sektor barang konsumen primer, khususnya industri food and beverage yang melantai di Bursa Efek Indonesia (BEI) selama kurun waktu 2018–2024. Melalui metode kuantitatif dengan desain asosiatif, studi ini mengandalkan data sekunder berupa laporan keuangan tahunan yang diambil melalui situs resmi BEI www.idx.co.id maupun laman web tiap emiten. Ruang lingkup populasi mencakup seluruh perusahaan *F&B* yang terdaftar di BEI pada periode pengamatan. Berdasarkan populasi tersebut, penarikan sampel menerapkan teknik *purposive sampling* menghasilkan 37 perusahaan yang memenuhi kriteria. Estimasi model regresi dikerjakan lewat pendekatan data panel dibantu perangkat lunak EViews 13. Hasil pengujian menyatakan bahwa profitabilitas dan struktur modal secara parsial memberikan dampak positif pada nilai perusahaan. Sebaliknya, kinerja pertumbuhan penjualan terkonfirmasi tidak mempunyai kontribusi yang signifikan dalam menentukan nilai perusahaan.

Kata kunci: Struktur Modal, Pertumbuhan Penjualan, Profitabilitas, Nilai Perusahaan

Abstract

The primary objective of this study is to examine how firm value within the consumer staples sector specifically food and beverage enterprises is influenced by profitability, capital structure, and sales growth trends. The observation covers the period from 2018 to 2024 on the Indonesia Stock Exchange (IDX). Implementing an associative quantitative framework, the required secondary data were gathered from annual financial reports via the official IDX portal www.idx.co.id and individual corporate sites. Out of the entire sector population, 37 firms were designated as the research sample through specific criteria-based purposive sampling. Statistical computations were executed utilizing the panel data regression technique within the EViews 13 environment. The empirical evidence indicates that both profitability and capital structure independently generate a favorable and significant effect on firm value. On the contrary, the expansion of sales growth reveals no substantial role in shifting the firm's valuation.

Keywords: Capital Structure, Sales Growth, Profitability, Firm Value

✉ Corresponding author :

Email Address : grapikperes@gmail.com

PENDAHULUAN

Industri *food and beverage* (F&B) punya peran penting di tengah perkembangan ekonomi Indonesia karena produknya berkaitan erat dengan kebutuhan dasar masyarakat sehari-hari (Firdaus & Mauludi, 2025). Analisis informasi yang dirangkum dari Badan Pusat Statistik (BPS) dalam rentang periode 2018-2024 mengindikasikan bahwa sektor manufaktur yang dimana sub sektor F&B termasuk di dalamnya merupakan kontributor pertumbuhan ekonomi nasional terbesar jika dibandingkan dengan sektor-sektor lainnya. Pernyataan ini sejalan dengan yang dikemukakan oleh Menteri Perindustrian, Agus Gumiwang Kartasasmita, bertepatan dengan Kamis, 5 Februari 2026. Sampai dengan tahun 2024, sektor manufaktur tercatat sebagai sektor kontributor utama terhadap Produk Domestik Bruto (PDB), mencapai angka 18,98%, kemudian disusul sektor lain yakni sektor perdagangan dan perbengkelan dengan nilai 13,07%. Signifikansi angka-angka ini menegaskan keunggulan sektor manufaktur dibandingkan dengan sektor-sektor ekonomi lainnya.

Keunggulan sektor manufaktur menunjukkan bahwa sub sektor F&B berprospek yang cukup baik dan mampu memberikan kontribusi terhadap perekonomian nasional. Secara teoritis, situasi ini memberi daya tarik bagi para pemodal karena memperlihatkan potensi perkembangan dan ketahanan usaha ke depan (Firmansyah dkk., 2018). Kepastian ini membangun kepercayaan pemodal untuk menanamkan modalnya, yang kemudian memicu lonjakan pembeli saham perusahaan F&B. Tingginya minat pasar tersebut pada akhirnya mendongkrak harga saham sekaligus memperbesar nilai perusahaan secara keseluruhan (Apriani, 2024).

Namun dalam praktik nyata justru berbeda, meskipun terjadi pertumbuhan industri yang positif pada sub sektor F&B, terdapat sejumlah perusahaan justru mengalami penurunan nilai perusahaan sepanjang periode 2018-2024. Data di bawah ini adalah data olahan yang diperoleh dengan membandingkan nilai perusahaan tahun 2018 dan 2024.

Tabel 1 Perubahan Nilai PBV perusahaan Tahun 2018-2024

No	Perusahaan	PBV
1	CAMP	-29,93
2	CEKA	-22,60
3	CPIN	-57,82
4	DLTA	-40,94
5	HOKI	-45,16
6	ICBP	-51,03
7	JPFA	-22,04
8	SKBM	-31,07
9	STTP	-54,60
10	TBLA	-3,63
11	ULTJ	-14,04

Sumber: Data diolah (2026)

Informasi tersebut memperlihatkan fenomena beberapa perusahaan yang mengalami penurunan rasio PBV sepanjang tahun 2018 hingga 2024. Adanya masalah ini mengindikasikan bahwa ada hal lain yang mempengaruhi nilai suatu perusahaan. Pada dasarnya, angka nilai perusahaan menjadi cermin utama mengenai bagaimana respons pasar terhadap performa dan potensi bisnis di masa mendatang (Brigham & Houston, 2014).

Tingginya nilai perusahaan akan menciptakan persepsi baik bagi para investor yang memperlihatkan kemampuan perusahaan menciptakan dan meningkatkan kemakmuran bagi pemegang saham (Estiasih & Wajdi, 2019). Maka dari itu, penting sekali bagi manajemen untuk memantau berbagai hal yang mendasari perubahan nilai ini. Dalam penelitian ini, peneliti menduga terdapat tiga hal yang mendasari perubahan nilai suatu perusahaan, yakni struktur modal, laju pertumbuhan penjualan, dan tingkat profitabilitas.

Berdasarkan salah satu faktor tersebut, Firmansyah (2018) menjelaskan bahwa komposisi modal memegang peranan kunci. Besarnya porsi struktur modal dinilai sebagai penanda sehatnya bisnis, dikarenakan sanggup memacu daya produksi maupun kinerja internal. Hal inilah yang memikat perhatian investor untuk memburu sahamnya hingga akhirnya mendorong peningkatan nilai perusahaan. Namun, pandangan akademis terkait hal ini belum sepenuhnya sejalan. Temuan Apriada & Suardikha (2016), Kusumajaya (2011), Kusumawati & Rosady (2018) dan Clarissa dkk. (2025) mengonfirmasi bahwa nilai perusahaan dapat dipengaruhi secara positif oleh struktur modal. Sebaliknya, studi dari Rosa & Hermanto (2024), Santoso & Budiarti (2020) serta Muhinah & Alam (2021) menemukan hubungan yang bertolak belakang, di mana struktur modal memberikan dampak negatif. Adapun penelitian Armaijn dkk. (2024), Latifa & Sulistyowati (2023) serta Irawan & Kusuma (2019) menunjukkan justru tidak terjadi suatu hal atas naik dan turunnya struktur modal dalam mempengaruhi nilai perusahaan.

Faktor selanjutnya yaitu Pertumbuhan penjualan merujuk pada bagaimana investor menilai perusahaan dari jumlah konsistensi tren penjualan perusahaan tiap tahunnya. Kenaikan angka penjualan menjadi bukti keberhasilan manajemen dalam mengelola operasional bisnis serta menjawab kebutuhan pasar. Pencapaian ini mampu memperkuat rasa percaya investor, kemudian berpotensi memicu peningkatan nilai saham dan berujung dapat menyebabkan kenaikan nilai suatu perusahaan. Hasil temuan empiris Fajria dkk. (2022), Wijaya (2019), Syadilah & Dewi (2021) serta Irawansah (2019) menegaskan bahwa laju pertumbuhan penjualan memberikan dampak yang positif pada nilai perusahaan. Namun Agustiningsih & Anggraini (2022), Nurfadilah & Hasanah (2025) serta Dianissa & Asmara (2025) menemukan hal berbeda, di mana pertumbuhan penjualan tidak memberikan dampak yang signifikan terkait nilai perusahaan. Berbeda dari penelitian Ainiyah dkk. (2025), Romadhoni (2019) serta Addiningrum (2021) yang malah memperoleh hasil pengaruh yang negatif antara pertumbuhan penjualan dan nilai perusahaan.

Hal berikutnya yang turut berperan adalah profitabilitas. Kemampuan suatu emiten dalam mencetak perolehan laba. Tingkat profitabilitas ini kerap dijadikan acuan utama untuk menilai sejauh mana efektivitas kinerja perusahaan (Karenina Sinaga dkk. (2021). Perolehan keuntungan yang tinggi mengidentifikasikan kemampuan suatu usaha dalam memberikan imbal hasil atas modal para pihak yang menanamkan modal, sehingga menambah nilai lebih bagi investor dan berkontribusi positif pada nilai perusahaan. Studi yang dilakukan Pasaribu & Tobing (2017), Firdaus & Mauludi (2025), Kusmanto (2016) serta Agustiningsih & Anggraini (2022) mengonfirmasi peningkatan profitabilitas dapat diikuti oleh peningkatan nilai perusahaan. Sebaliknya, hasil kajian Saddam dkk. (2021) Apriada & Suardikha (2016) serta Pasaribu & Tobing (2017) justru mengarahkan pada temuan bahwa profitabilitas berhubungan negatif terhadap nilai perusahaan. Adapun penelitian Armaijn dkk. (2024) serta Karenina Sinaga dkk. (2021) menunjukkan justru tidak ada pengaruh antara profitabilitas dan nilai perusahaan

Berawal dari fenomena penurunan nilai perusahaan serta adanya ketidakselarasan hasil dari penelitian-penelitian terdahulu, terlihat bahwa hubungan antarvariabel ini belum mencapai kesepakatan yang pasti. Kondisi tersebut melatarbelakangi untuk mengkaji lebih dalam penelitian yang mengangkat topik: "Pengaruh Struktur Modal, Pertumbuhan Penjualan, dan Profitabilitas terhadap Nilai Perusahaan Subsektor *Food and Beverage* yang Terdaftar di Bursa Efek Indonesia Periode 2018–2024.

TINJAUAN PUSTAKA

Signaling Theory

Gagasan mengenai *signaling theory* mula-mula dicetuskan dari pemikiran Spence saat tahun 1973. Konsep dasar teori sinyal menggambarkan bagaimana pihak yang berada di lingkungan internal perusahaan yang menguasai informasi perusahaan memberikan isyarat atau petunjuk khusus kepada pihak luar. Melalui isyarat tersebut, calon pemodal dapat memperoleh gambaran umum mengenai rekam jejak sekaligus potensi perkembangan bisnis perusahaan ke depan. Brigham & Houston, (2019, p. 499), menegaskan bahwa teori sinyal berfokus pada ketimpangan informasi antarpihak pengelola emiten dan investor terkait kondisi riil perusahaan. Dalam penelitian ini, teori sinyal digunakan supaya investor dapat mengetahui informasi seperti permodalan, penjualan dan laba bersih agar membantu menilai kondisi yang akan terjadi sebelum memutuskan untuk menanamkan modalnya. Informasi yang disajikan secara lengkap, akurat, relevan, serta tepat waktu sangat mempengaruhi investor dan pelaku bisnis dalam mengetahui keandalan perusahaan pada periode sebelumnya dan sekarang, sekaligus menjadi alat dalam mengambil keputusan untuk masa depan (Suta, 2012).

Trade-Off Theory

Kajian Sadewo (2022), *Trade-Off Theory* menggarisbawahi pentingnya pertimbangan yang mendalam antara keuntungan dan konsekuensi bahaya ketika perusahaan menetapkan utang sebagai sumber pendanaan demi mencapai komposisi modal yang ideal. Pinjaman utang memang memberikan keuntungan tersendiri, salah satunya melalui pemotongan beban pajak (*tax shield*). Meski demikian, porsi utang yang berlebihan justru dapat memperberat pinjaman bunga dan risiko keuangan. Oleh karena itu, struktur modal perlu dikelola dengan baik agar dapat mendukung pertumbuhan perusahaan. Menurut Umdiana & Sari (2020), struktur modal yang dikelola secara efisien dapat meningkatkan peluang perusahaan untuk berkembang yang berujung pada mendongkrak nilai perusahaan itu sendiri.

Pecking Order Theory

Teori urutan prioritas pendanaan ini dalam Sutapa *at al.*, (2008) dijelaskan oleh Myers dan Majluf (1984) bahwa penetapan sumber pendanaan dilakukan dengan mempertimbangkan urutan sumber dana yang tersedia. Perusahaan lebih condong memilih dana yang dihasilkan melalui aktivitas internal sebelum mencari sumber pembiayaan dari pihak luar. Apabila dana internal belum mampu mencukupi kebutuhan perusahaan, pendanaan melalui utang dapat menjadi alternatif berikutnya, sedangkan penerbitan saham umumnya dipertimbangkan setelah pilihan pendanaan lainnya tidak memadai. Dalam konteks penelitian ini, peningkatan penjualan berpotensi memperbesar dana yang diperoleh dari aktivitas usaha sehingga dapat dimanfaatkan untuk membiayai kebutuhan operasional dan ekspansi perusahaan. Ketersediaan dana internal yang memadai dapat mengurangi kebutuhan perusahaan untuk memperoleh tambahan modal melalui utang maupun penerbitan saham. Oleh karena itu, kemampuan perusahaan dalam mengelola hasil penjualannya dan menentukan sumber pendanaan secara tepat dapat membantu menjaga kelancaran kegiatan usaha serta memberikan dukungan terhadap peningkatan nilai perusahaan.

Agency Theory

Teori keagenan ini dicetuskan oleh Jensen & Meckling (1976) untuk menganalisis keterkaitan antar investor sebagai principal dan manajemen sebagai agent atau pengelola perusahaan. Putra (2022) menyatakan keterlibatan antara pemilik modal dan pengelola perusahaan tidak selalu berjalan dengan arah kepentingan yang sama. Perbedaan tersebut menjadikan pihak manajemen perlu mempertanggungjawabkan pengelolaan sumber daya perusahaan secara tepat agar tujuan perusahaan tetap dapat diwujudkan sekaligus

memberikan manfaat bagi pemegang saham. Dalam penelitian ini, profitabilitas menggambarkan sejauh mana perusahaan mampu mengonversi sumber daya yang dikuasainya menjadi laba. Tingkat profitabilitas yang meningkat mencerminkan semakin optimalnya pemanfaatan sumber daya perusahaan dalam menunjang perolehan keuntungan. Capaian tersebut dapat menjadi acuan untuk investor dalam melihat prospek dan kinerja perusahaan. Apabila kinerja perusahaan dipandang baik, ketertarikan investor terhadap kepemilikan saham dapat mengalami peningkatan. Kondisi tersebut dapat memperbesar aktivitas permintaan atas saham perusahaan yang selanjutnya berpotensi menaikkan harga saham. Pergerakan harga saham yang meningkat kemudian dapat berkontribusi terhadap bertambahnya nilai perusahaan.

Nilai Perusahaan

Temuan Indrarini (2019, p. 2) menyatakan bahwa penilaian calon pemodal mengenai sejauh mana efektivitas manajemen dalam mengoptimalkan seluruh aset yang dimiliki disebut nilai perusahaan. Nilai ini umumnya dapat diamati langsung dari pergerakan nilai pasar saham sebagai objek transaksi di pasar modal. Hal tersebut menciptakan perbandingan positif antara harga saham dan peningkatan nilai perusahaan di mata publik (Yadnya & Widhyantari, 2017). Tingginya nilai perusahaan menunjukkan bahwa perusahaan tersebut sudah sukses dalam memanfaatkan sumber daya yang kemudian akan berpotensi melipatgandakan keuntungan bagi para pemilik modal. Oleh sebab itu, investor disarankan untuk menelaah secara cermat berbagai data krusial seperti nominal harga saham, komposisi modal, volume penjualan, hingga perolehan laba pada laporan keuangan sebelum menyetorkan dana agar dapat memperkirakan estimasi imbal hasil (*return*) secara presisi. Menurut Brigham & Houston (2015) valuasi nilai perusahaan dapat diproyeksikan melalui rasio PBV, yang diperoleh dari hasil pembagian antara harga saham yang berlaku di pasar dengan komponen nilai bukunya secara perorangan.

Struktur Modal

Untuk menjalankan operasional usahanya, setiap perusahaan memerlukan modal yang bersumber dari dua jalur, yakni jalur internal berupa modal sendiri serta jalur eksternal dalam bentuk pinjaman utang (Rosa & Hermanto, 2024). Penggunaan modal sendiri tergolong opsi pendanaan yang paling minim risiko sebab tidak menuntut beban bunga periodik maupun kewajiban pengembalian pokok. Berdasarkan pandangan Gitman (2009) proporsi struktur modal dapat dievaluasi melalui perimbangan antara tingkat liabilitas dan jumlah ekuitas yang dimiliki. Ketika indikator struktur modal yang diperoleh dengan mengaplikasikan perhitungan melalui *Debt to Equity Ratio* (DER) memperoleh nilai rendah, mengindikasikan dominasi pembiayaan dari modal sendiri dibanding pinjaman, sehingga tingkat kerentanan finansial perusahaan berada pada posisi yang relatif aman.

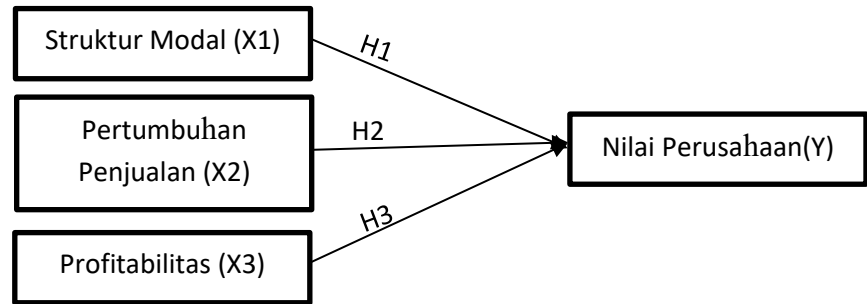
Pertumbuhan Penjualan

Pertumbuhan penjualan mencerminkan kenaikan volume maupun nilai penjualan yang dicapai perusahaan pada suatu periode dibanding periode sebelumnya (Harahap, 2008). Rekam jejak perkembangan penjualan ini kerap dijadikan acuan untuk memperkirakan potensi kinerja serta keberhasilan perusahaan di masa mendatang. Menurut Dewi dan Wirajaya (2013) indikator ini diperoleh dari selisih antara total penjualan periode berjalan dan periode sebelumnya, yang kemudian dibagi akumulasi penjualan pada tahun sebelumnya tersebut. Semakin tinggi persentase pertumbuhan penjualan yang diraih, semakin terbuka lebar peluang manajemen dalam mengoptimalkan nilai perusahaan. Sementara bagi pemodal, indikator pertumbuhan penjualan ini berfungsi sebagai tolok ukur utama untuk menilai prospek serta keberlanjutan bisnis perusahaan di masa depan (Wijaya, 2019).

Profitabilitas

Menurut Hery (2017) profitabilitas menggambarkan kapasitas perusahaan untuk menciptakan laba selama kurun waktu tertentu. Menurut Kasmir (2016), menambahkan bahwa para pemodal kerap menjadikan rasio keuntungan ini sebagai tolok ukur utama sebelum menyetorkan dana, mengingat indikator tersebut berbanding lurus dengan imbal hasil yang akan mereka terima. Dalam mengukurnya, indikator *Return on Assets* (ROA) kerap digunakan untuk memproyeksikan profitabilitas dengan cara membagi total laba bersih terhadap keseluruhan aset yang dimiliki. Kenaikan tingkat profitabilitas ini secara langsung memperbesar peluang perusahaan dalam mengoptimalkan nilai perusahaannya di mata publik.

Mengacu pada tinjauan teoritis serta keterkaitan antar-variabel yang telah diuraikan, alur pemikiran studi ini dituangkan ke dalam bentuk bagan konseptual. Bagan ini memetakan bagaimana variabel independen mencakup profitabilitas, struktur modal, dan pertumbuhan penjualan mempunyai andil terhadap nilai perusahaan sebagai variabel dependen. Adapun objek pengamatan difokuskan pada emiten sub sektor F&B yang termasuk di Bursa Efek Indonesia (BEI) sepanjang kurun waktu 2018–2024.



Gambar 1 Model Penelitian

METODOLOGI

Metode yang diterapkan sehubungan dengan dilakukannya kajian ini adalah pendekatan kuantitatif disertai desain hubungan asosiatif. Sasaran populasi mencakup seluruh perseroan sektor Barang Konsumen Primer yakni sebanyak 101 entitas yang difokuskan di sub sektor F&B yang telah tercatat di BEI sepanjang rentang tahun 2018 sampai 2024, yang data sekundernya dihimpun melalui web resmi BEI www.idx.co.id ataupun web resmi tiap emiten. Proses penetapan sampel dipilih melalui analisis *purposive sampling* berdasarkan pada sejumlah syarat khusus, hingga menetapkan 37 perusahaan yang lolos syarat. Dengan kurun waktu pengamatan selama 7 tahun, total sampel penelitian yang dianalisis secara keseluruhan berjumlah 259 unit observasi.

Tabel 2 Hasil Purposive Sampling

Syarat	Total
Perusahaan Barang Konsumen Primer	101
Telah tercatat di BEI paling lambat pada akhir tahun 2018	(55)
Perusahaan yang kelengkapan datanya kurang selama periode 2018-2024	(3)
Perusahaan yang bukan subbidang F&B	(6)
Jumlah sampel	37
Jumlah observasi (37 x 7)	259

Sumber: www.idx.co.id (2026)

Tahapan pengelolaan dalam pengkajian ini diawali dengan pengujian statistik deskriptif, proses selanjutnya pengujian autokorelasi mencakup ke dalam empat analisis utama, yang meliputi pemeriksaan aspek normalitas, heteroskedastisitas, multikolinearitas

serta autokorelasi. Berikutnya, guna membuktikan dugaan penelitian dan mengukur ketepatan model, dilakukan pembuktian hipotesis dengan melakukan uji pengaruh secara parsial (uji t) serta evaluasi nilai koefisien determinasi R^2).

HASIL DAN PEMBAHASAN

Statistik Deskriptif

Tabel 3 Analisis Statistik Deskriptif

	PBV	DER	SG	ROA
Mean	2.4752	1.4667	0.0957	0.0716
Median	1.3926	0.8800	0.0635	0.0586
Maximum	28.8745	29.3167	4.0417	0.9436
Minimum	-0.3262	-2.1273	-0.8324	-0.3003
Std. Dev	3.5908	2.8591	0.3787	0.1198
Observations	259	259	259	259

Sumber: Data diolah (2026)

Pengujian statistik deskriptif bertujuan untuk menyajikan uraian lengkap dan menyajikan gambaran umum terkait karakteristik data yang dianalisis. Pemodelan dalam kajian ini memanfaatkan data panel yang mencakup 37 emiten di sektor kuliner (*food and beverage*) yang telah terdaftar secara resmi pada otoritas pasar modal Indonesia (BEI) sepanjang kurun waktu 2018–2024, sehingga terakumulasi sebanyak 259 unit data pengamatan. Kerangka variabel penelitian menempatkan nilai perusahaan (PBV) menjadi variabel yang dipengaruhi, sedangkan struktur modal (DER), pertumbuhan penjualan (SG), dan profitabilitas (ROA) berperan sebagai variabel yang mempengaruhi.

Berdasarkan hasil olahan data, nilai perusahaan dengan perhitungan menggunakan *Price to Book Value* mencatatkan batas terendah pada angka -0,3262 dan batas tertinggi mencapai 28,8745. Adapun rata-rata (mean) rasio PBV berada di posisi 2,4752 dengan tingkat sebaran (*standar deviasi*) sebesar 3,5908. Nilai mean ini menyiratkan bahwa pada dasarnya, penilaian pasar terhadap ekuitas perusahaan sampel berada pada level 2,4752 kali nilai bukunya. Jarak yang cukup lebar antara nilai terkecil dan terbesar memperlihatkan tingkat ketimpangan serta variasi apresiasi pasar yang cukup signifikan antarperusahaan maupun antartahun pengamatan. Nilai PBV negatif bisa saja terjadi karena adanya emiten sampel yang mengalami kondisi defisit modal sehingga menghasilkan adanya emiten sampel yang mengalami kondisi defisit modal nilai buku per saham negatif, walaupun harga saham masih memiliki nilai positif PBV bisa jadi negatif.

Pada variabel struktur pendanaan perseroan yang diaplikasikan lewat *Debt to Equity Ratio* (DER), perolehan data memuat angka terendah sebesar -2,1273 dan tertinggi sebesar 29,3167. Mean rasio DER tercatat berada di angka 1,4667 dengan standar deviasi 2,8591. Secara garis besar, temuan ini menggambarkan bahwa porsi pendanaan dari pinjaman utang yang digunakan entitas sampel mencapai sekitar 1,47 kali lipat dari total modal sendiri. Tingginya angka DER menggambarkan ketergantungan modal pada utang eksternal yang cukup dominan, sementara DER yang rendah mengindikasikan struktur pembiayaan yang lebih mengandalkan ekuitas internal. Munculnya nilai DER negatif pada sampel tidak menandakan kewajiban utang bernilai minus, melainkan dipicu oleh kondisi perusahaan tertentu yang mengalami defisit ekuitas (*equity distress*).

Untuk indikator pertumbuhan penjualan, -0,8324 sebagai batas terendah hingga 4,0417 sebagai batas tertinggi. Variabel ini mencatatkan mean sebesar 0,0957 dengan standar deviasi 0,3787. Apabila dikonversikan ke dalam bentuk persentase, laju ekspansi penjualan rata-rata yang dibukukan oleh perseroan sampel adalah sebesar 9,57%. Hal ini membuktikan bahwa

sepanjang rentang waktu 2018 hingga 2024, kinerja penjualan entitas subsektor makanan dan minuman secara umum tumbuh positif sebesar 9,57% dibanding tahun sebelumnya.

Di sisi lain, variabel profitabilitas melalui *Return on Assets* (ROA) memperoleh skor terkecil sebesar -0,3003 dan skor terbesar mencapai 0,9436. Mean ROA sampel sebesar 0,0716 dan standar deviasi 0,1198. Angka tersebut mengindikasikan bahwa nilai rata-rata kemampuan perseroan dalam mencetak keuntungan bersih berada di tingkat 7,16%, yang berarti tiap satu satuan aset yang dimiliki sanggup menghasilkan laba bersih sebesar 7,16%.

Secara menyeluruh, ringkasan statistik deskriptif ini mengonfirmasi bahwa variabel dalam penelitian memiliki karakteristik dan fluktuasi yang beraneka ragam selama periode 2018–2024. Kesenjangan antara nilai paling rendah dan paling tinggi di setiap indikator mencerminkan adanya ketimpangan performa operasional serta derajat kesehatan finansial yang cukup heterogen pada industri *food and beverage* di Indonesia.

Pemilihan Metode Analisis

Jenis data yang diaplikasikan pada studi ini berupa *data panel*, yang mengombinasikan unsur deret waktu (*time series*) dan lintas perusahaan (*cross section*). Untuk melakukan estimasi terhadap jenis data tersebut, terdapat tiga opsi pendekatan model yang tersedia, yaitu *Common Effect Model* (CEM), *Fixed Effect Model* (FEM), serta *Random Effect Model* (REM). Dalam memilih model yang tepat, ada beberapa pengujian ekonometrika perlu dilakukan yakni dapat terlihat melalui tabel berikut:

Tabel 4 Pemilihan Model Penelitian

Pengujian	Kriteria	Nilai Prob	Keputusan
<i>Chow test</i>	Sig > 0,05	0.0000	CEM
	Sig < 0,05		FEM (terpilih)
<i>Hausman test</i>	Sig > 0,05	0.0000	REM
	Sig < 0,05		FEM (terpilih)
<i>LM test</i>	Sig > 0,05	0.0000	CEM
	Sig < 0,05		REM (terpilih)

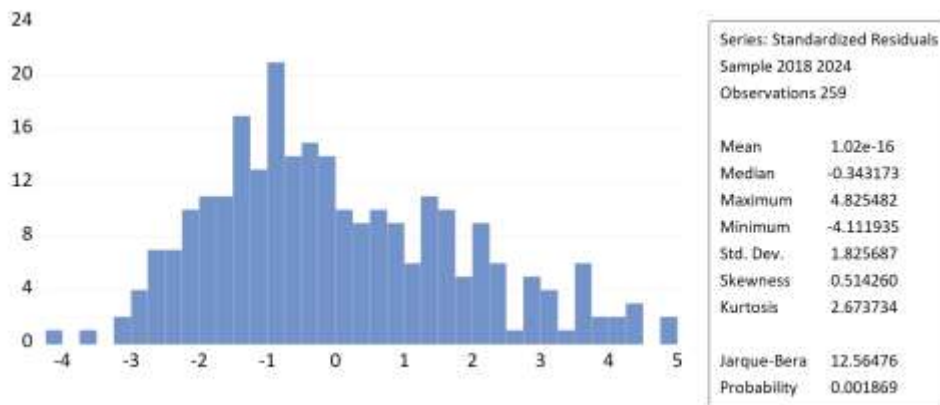
Sumber: Data diolah (2026)

Dari hasil uji *Lagrange Multiplier* (LM), menunjukkan angka probabilitas sebesar 0,000. Dikarenakan nilai tersebut di bawah taraf signifikansi 0,05, maka dapat disimpulkan bahwa REM lebih tepat daripada CEM. Namun, merujuk pada hasil uji *Chow* yang memilih FEM di atas CEM, serta uji *Hausman* yang menyatakan FEM lebih tepat daripada REM, maka penelitian ini menetapkan FEM sebagai model akhir.

Uji Asumsi Klasik

Ada empat tahapan evaluasi yang wajib dipenuhi dalam pemenuhan asumsi klasik, yakni pemeriksaan terhadap aspek normalitas data, multikolinearitas, autokorelasi, serta heteroskedastisitas. Tetapi menurut Basuki & Prawoto (2015) dalam data panel, uji autokorelasi tidak wajib terpenuhi karena syarat dari terjadinya uji autokorelasi yaitu data telitian harus terdiri dari data *time series* saja sedangkan penelitian ini jenis data adalah data *cross section*. Selain itu, uji normalitas juga tidak diwajibkan, karena jumlah sampel cukup besar atau lebih dari 100 (Teorema Limit Pusat / *Central Limit Theorem*). Meskipun secara teori kedua pengujian tersebut tidak wajib untuk data panel, peneliti tetap menyertakan uji normalitas dan autokorelasi sebagai pelengkap analisis yang menyeluruh. Kehadiran kedua pengujian ini bertujuan untuk menjaga transparansi pengolahan data serta memberikan informasi *residual* yang lengkap bagi pembaca. Peneliti menegaskan bahwa disertakannya kedua uji ini tidak akan mengubah keabsahan hasil akhir penelitian.

Pengujian normalitas dilaksanakan guna memastikan nilai residual apakah sudah terstandardisasi dalam model regresi menghasilkan pola distribusi yang normal atau justru sebaliknya (Suliyanto 2011).



Gambar 2 Hasil Uji Normalitas

Sumber: Data diolah (2026)

Pengujian multikolinearitas dilaksanakan guna mendeteksi ada atau tidaknya keterkaitan erat antarsesama variabel yang memengaruhi di dalam model regresi. Evaluasi ini menjadi syarat mutlak yaitu apabila suatu kajian mencakup lebih dari satu variabel bebas. persamaan regresi yang digunakan dikatakan terlepas dari gejala multikolinearitas apabila nilai koefisien korelasi antarvariabel kurang dari angka 0,8. Adapun ringkasan hasil evaluasi multikolinearitas dalam kajian ini disajikan sebagai berikut:

Tabel 5 Hasil Uji Multikolinieritas

	DER	SG	ROA
DER	1,0000	-0,0018	-0,2253
SG	-0,0018	1,0000	-0,0097
ROA	-0,2253	-0,0097	1,0000

Sumber: Data diolah (2026)

Tabel di atas, menunjukan nilai koefisien korelasi antarpasangan yaitu *Debt to Equity Ratio* (DER), *Sales Growth* (SG), dan *Return on Assets* (ROA) menunjukkan angka dibawah 0,8. Temuan ini membuktikan kalau tidak terjadi hubungan korelasi yang berlebihan antarvariabel bebas, sehingga model regresi menunjukan hasil terlepas dari masalah multikolinearitas.

Pengujian heteroskedastisitas diterapkan guna mengidentifikasi apakah tingkat variasi residual pada model regresi menunjukkan perbedaan antarobservasi. *Varians residual* yang relatif sama pada setiap pengamatan menunjukkan kondisi homoskedastisitas, sedangkan perubahan atau ketidakaturan varians residual antarobservasi menunjukkan adanya heteroskedastisitas. Maka, model regresi yang melakukan asumsi klasik diharapkan tidak mengindikasikan gejala heteroskedastisitas. Penentuan ada tidaknya masalah heteroskedastisitas dalam riset ini mengacu pada tingkat signifikansi (nilai *Prob.*) masing-masing variabel independen. Model estimasi baru dinyatakan terbebas dari gejala heteroskedastisitas jika nilai probabilitas variabel bebas lebih dari 0,05.

Tabel 6 Hasil Uji Heteroskedastisitas

Variabel	Coefficienti	Std. Error	t-Statistic	Prob.
C	0.425360	0.079631	5.341625	0.0000
DER	0.008841	0.026063	0.339197	0.7348
SG	-0.056132	0.148444	-0.378138	0.7057

ROA	0.594432	0.566138	1.049976	0.2949
-----	----------	----------	----------	--------

Sumber: Data diolah (2026)

Output pengujian di atas dengan metode pengujian Glejser menggambarkan jika variabel DER memperoleh nilai probabilitas diangka 0,7348, SG diangka 0,7057, serta ROA diangka 0,2949. Ketiga nilai ini menunjukkan angka lebih dari 5% (0,05) sehingga ditarik kesimpulan bahwa menunjukkan ketidakadanya gejala heteroskedastisitas atau dinyatakan memenuhi asumsi homoskedastisitas.

Ghozali (2016) menyatakan bahwa untuk mengevaluasi apakah galat (error) pada masa sekarang dipengaruhi oleh galat masa lalu dalam analisis regresi, diperlukan sebuah prosedur bernama uji autokorelasi.

Tabel 7 Hasil Uji Autokorelasi

R - squared	0.706391	Mean dependent var	2.475219
Adjusted R - squared	0.654140	S.D. dependent var	3.59772
S.E. of regression	2.111838	Akaike info criterion	4.474118
Sum squared resid	976.7092	Schwarz criterion	5.023435
Log likelihood	-539.3983	Hannan-Quinn criter.	4.694976
F-statistik	13.50998	Durbin-Watson stat	1.202677
Prob(F-statistik)	0.000000		

Sumber: Data diolah (2026)

Diperoleh nilai Durbin-Watson (DW-hitung) sebesar 1,202677. Untuk mengetahui apakah ada masalah autokorelasi, nilai ini harus dibandingkan dengan nilai tabel Durbin-Watson. Dengan menggunakan tingkat signifikansi 5%, jumlah data (N) sebanyak 259, dan 3 variabel bebas, ditemukan nilai batas bawah (dL) sebesar 1,760 dan batas atas (dU) sebesar 1,808. Hasil perbandingan menunjukkan bahwa nilai DW hitung (1,202677) lebih kecil daripada nilai batas bawah (dL= 1,760). Sesuai dengan aturan pengambilan keputusan, jika nilai DW-hitung berada di bawah nilai batas bawah, maka dapat disimpulkan bahwa dalam model regresi ini terdapat gejala autokorelasi positif. Meskipun model ini terindikasi memiliki masalah autokorelasi, kondisi ini masih tergolong wajar dalam analisis data panel yang menggabungkan banyak perusahaan dan waktu yang panjang. Gangguan ini tidak merusak keabsahan hasil penelitian secara keseluruhan karena jumlah sampel yang dianalisis sudah cukup besar (259 observasi), sehingga hasil estimasi tetap dapat diandalkan untuk menjawab hipotesis penelitian.

Uji Hipotesis

Dalam pengujian ini dilakukan uji Parsial dan uji koefisien determinasi karena kedua pengujian ini dapat menjawab permasalahan dalam penelitian. Tujuan dari pengujian t atau parsial untuk menganalisis seberapa jauh kontribusi oleh masing-masing variabel independen secara mandiri dalam menerangkan variasi pada variabel dependen. Hasil uji dikategorikan signifikan apabila angka probabilitas $t < 0,05$, artinya suatu variabel bebas terbukti mempengaruhi variabel terikat. Sajian data uji t untuk setiap individu variabel tercantumkan pada tabel berikut ini:

Tabel 8 Hasil Uji Parsial

Variabel	Coefficient	Std. Error	t - Statistic	Prob.	Ket
C	0.848671	0.201194	9.188505	0.0000	-
DER	0.257190	0.065850	3.905675	0.0001	Positif signifikan
SG	0.114914	0.375055	0.306391	0.7596	Tidak signifikan
ROA	3.328166	1.430389	2.326756	0.0209	Positif signifikan

Sumber: Data diolah (2026)

Berdasarkan hasil olah data di atas, variabel *Debt to Equity Ratio* (DER) dan *Return on Assets* (ROA) sama-sama memperoleh nilai probabilitas di bawah taraf signifikansi 5%. Angka ini menunjukkan keterpilihan H_a , yang berarti bahwa kebijakan struktur modal serta tingkat profitabilitas terbukti mampu mendorong peningkatan nilai perusahaan (PBV) ke arah positif secara mandiri. Sebaliknya, variabel *Sales Growth* (SG) memperoleh angka probabilitas yang melampaui 0,05, sehingga H_a ditolak. Hal tersebut menandakan bahwa pertumbuhan penjualan dan nilai perusahaan tidak berpengaruh signifikan pada sub sektor F&B.

Tabel 9 Hasil Uji Koefisien Determinasi

R-squared	0.706391
Adjust R-Squared	0.654104
S.E of regression	2.111838
Log likelihood	976.7092
F-statistic	-539.3983
Prob	0.000000

Sumber: Data diolah (2026)

Kemampuan variabel independen dalam menjelaskan fluktuasi nilai perusahaan adalah sebesar 70,64%, menunjukkan secara mandiri variabel dalam mendorong peningkatan nilai perusahaan. Bersamaan dengan itu, sisanya 29,36% diterangkan oleh hal lain di luar lingkup persamaan penelitian.

SIMPULAN

Temuan dari pengujian parsial mengonfirmasi bahwa variabel struktur modal (*Debt to Equity Ratio*) dan profitabilitas (*Return on Assets*) menghasilkan pengaruh yang positif terhadap nilai perusahaan (*Price to Book Value*) pada sub sektor F&B. Di sisi lain, indikator *Sales Growth* (pertumbuhan penjualan) terkonfirmasi tidak memiliki kontribusi yang berarti dalam menentukan fluktuasi nilai perusahaan. Kondisi tersebut dapat berkaitan dengan adanya faktor lain yang turut dipertimbangkan pasar dalam menilai perusahaan. Adapun dari evaluasi daya jelaskan model, nilai koefisien determinasi (R^2) dengan angka 0,706391 menandakan bahwa 70,64% perubahan nilai perusahaan disebabkan oleh kombinasi variabel struktur modal, pertumbuhan penjualan, dan profitabilitas, sementara 29,36% sisanya diterangkan oleh hal lain yang tidak masuk di lingkup persamaan penelitian.

Referensi :

- Addiningrum, L. N. (2021). Pengaruh Pertumbuhan Penjualan, Ukuran Perusahaan, Leverage, dan Tax Avoidance terhadap Nilai Perusahaan, 18(2), 1-20. Retrieved from [http://eprints.ums.ac.id/37501/6/BAB II.pdf](http://eprints.ums.ac.id/37501/6/BAB%20II.pdf)
- Agustiningsih, W., & Anggraini, C. (2022). Pengaruh Profitabilitas, Ukuran Perusahaan, dan Pertumbuhan Penjualan terhadap Nilai Perusahaan subsektor makanan serta minuman yang terdaftar di BEI periode 2016-2020. *Jurnal Ilmiah MEA (Manajemen, Ekonomi, Dan Akuntansi)*, 6(1), 494-512.
- Ainiyah, N. I., Sya'ban, M., & Nuraini, F. (2025). PENGARUH PERTUMBUHAN PENJUALAN, PROFITABILITAS, LIKUIDITAS, DAN LEVERAGE TERHADAP NILAI PERUSAHAAN MAKANAN DAN MINUMAN, 5(1), 69-85.
- Apriada, K., & Suardikha, M. S. (2016). PENGARUH STRUKTUR KEPEMILIKAN SAHAM, STRUKTUR MODAL DAN PROFITABILITAS PADA NILAI PERUSAHAAN. *E-Jurnal Ekonomi Dan Bisnis Universitas Udayana*, 2, 201-218.
- Apriani, P. (2024). Pengaruh Kinerja Keuangan terhadap Nilai Perusahaan dalam Perspektif Bisnis Islam. *Ayan*, 15(1), 37-48.
- Armaijn, L., Darmayanti, D., Sonia, B., & Rochmat, H. (2024). Pengaruh Struktur Modal,

- Profitabilitas, Ukuran perusahaan dan Leverage terhadap Nilai Perusahaan. *Jurnal Mahasiswa Manajemen Dan Akuntansi*, 2, 306–312.
- Basuki, A. T., & Prawoto, N. (2015). *Analisis Regresi Data Panel dalam Penelitian Ekonomi dan Bisnis*. Jakarta: PT RajaGrafindo Persada.
- Brigham, E. F., & Houston, joel F. (2015). *Dasar-Dasar Manajemen Keuangan*. Jakarta Selatan: Salemba Empat.
- Brigham, E. F., & Houston, joel F. (2019). *Fundamental of Financial Management* (15th ed.). Jakarta Selatan: Salemba Empat.
- Clarissa, C., Elfiswandi, & Pratiwi, H. (2025). Struktur Modal, Kinerja Keuangan dan Nilai Perusahaan dengan Moderasi Kebijakan Dividen pada Perusahaan Manufaktur BEI. *Journal of Science Education and Management Business*, 4(3), 556–562. <https://doi.org/10.62357/joseamb.v4i3.748>
- Dianissa, R. P., & Asmara, R. Y. (2025). Pengaruh ROE, Sales Growth Dan Ukuran Perusahaan Terhadap Nilai Perusahaan. *Jurnal Ekonomi Bisnis, Manajemen Dan Akuntansi (Jebma)*, 5(1), 77–88. <https://doi.org/10.47709/jebma.v5i1.4685>
- Estiasih, S. P., Yuniarsih, N., & Wajidi, M. B. N. (2019). The influence of corporate social responsibility disclosure, managerial ownership and firm size on firm value in Indonesia stock exchange. *International Journal of Innovation, Creativity and Change*, 9(9), 159–171.
- Fajria, A., Idris, A., & Nadhiro, U. (2022). Pengaruh Pertumbuhan Penjualan, Pertumbuhan Perusahaan, Dan Ukuran Perusahaan Terhadap Nilai Perusahaan. *Jurnal Ilmiah Manajemen Dan Bisnis*, 7(1), 20–29. <https://doi.org/10.38043/jimb.v7i1.3501>
- Firdaus, V. A., & Mauludi, A. (2025). Pengaruh Profitabilitas, Leverage, dan Likuiditas terhadap Nilai Perusahaan pada Perusahaan Sub Sektor Food and Beverage yang Terdaftar di BEI Tahun 2020-2024. *Kompak :Jurnal Ilmiah Komputerisasi Akuntansi*, 18(2), 666–675. <https://doi.org/10.51903/kompak.v18i2.3280>
- Firmansyah, A., Aktaviana, N., & Apriliani, D. (2018). Analisis Nilai Perusahaan pada Perusahaan Manufaktur. *Jurnal Bisnisan: Riset Bisnis Dan Manajemen*, 3(1), 42–53.
- Ghozali, I. (2016). *Aplikasi Analisis Multivariate dengan program IBM SPSS 23* (8th ed.). Semarang: Badan Penerbit Universitas Diponegoro.
- Harahap, S. S. (2008). *Analisis Kritis atas Laporan Keuangan*. Jakarta: PT RajaGrafindo Persada.
- Hery. (2017). *Analisis Laporan Keuangan: Integreted and Comprehensive Edition*. Jakarta: Gramedia Widiasarana Indonesia.
- Indrarini, S. (2019). *Nilai Perusahaan Melalui Kualitas Laba*. Surabaya: Scopindo Media Pustaka.
- Irawan, D., & Kusuma, N. (2019). Pengaruh Struktur Modal Dan Ukuran Perusahaan Terhadap Nilai Perusahaan. *Jurnal AKTUAL*, 17(1), 66–81. <https://doi.org/10.47232/aktual.v17i1.34>
- Irawansah, A. F. (2019). PENGARUH PERTUMBUHAN PENJUALAN, PROFITABILITAS, UKURAN PERUSAHAAN, DAN GROWTH OPPORTUNITY TERHADAP NILAI PERUSAHAAN PROPERTY DAN REAL ESTATE YANG TERDAFTAR DI BURSA EFEK INDONESIA. *Artikel Ilmiah*, 8(5), 55.
- Jensen, C., & Meckling, H. (1976). THEORY OF THE FIRM : MANAGERIAL BEHAVIOR , AGENCY COSTS AND OWNERSHIP STRUCTURE I . Introduction and summary In this paper WC draw on recent progress in the theory of (1) property rights , firm . In addition to tying together elements of the theory of e. *Journal of Financial Economics* 3, 3, 305–360. Retrieved from <http://jurnal.unmer.ac.id/index.php/jkdp/article/viewFile/868/514>
- Karenina Sinaga, V., Sari, S. I., Halim, E., & Sisilia, M. (2021). Pengaruh profitabilitas (ROA), likuiditas (CR), dan solvabilitas (DER) terhadap nilai perusahaan yang terdaftar di Bursa Efek Indonesia. *Jurnal Paradigma Ekonomika*, 16(4), 799–808. <https://doi.org/10.22437/jpe.v16i4.12994>
- Kasmir. (2016). *Analisis Laporan Keuangan*. Jakarta: PT RajaGrafindo Persada.
- Kusmanto, B. (2016). ANALISIS UKURAN PERUSAHAAN DAN PROFITABILITAS TERHADAP NILAI PERUSAHAAN (Studi Empiris Pada Perusahaan Yang Tergolong

- LQ45 di BEI Periode 2011- 2014). *Revista Brasileira de Ergonomia*, 9(2), 10. Retrieved from <https://www.infodesign.org.br/infodesign/article/view/355%0Ahttp://www.abergo.org.br/revista/index.php/ae/article/view/731%0Ahttp://www.abergo.org.br/revista/index.php/ae/article/view/269%0Ahttp://www.abergo.org.br/revista/index.php/ae/article/view/106>
- Kusumajaya, D. K. O. (2011). Pengaruh Struktur Modal dan Pertumbuhan Perusahaan terhadap Profitabilitas dan Nilai Perusahaan Manufaktur di Bursa Efek Indonesia, 1–132.
- Kusumawati, R., & Rosady, I. (2018). Pengaruh Struktur Modal dan Profitabilitas terhadap Nilai Perusahaan dengan Kepemilikan Manajerial sebagai Variabel Moderasi. *Jurnal Manajemen Bisnis*, 9(2), 147–160. <https://doi.org/10.18196/mb.9259>
- Latifa, C. D., & Sulistyowati, E. (2023). Pengaruh Struktur Modal, Profitabilitas. *Jurnal Ilmu Dan Riset Akuntansi*, 12(4), 739–747.
- Muhinah, & Alam, A. R. P. (2021). Pengaruh Struktur Modal dan Profitabilitas terhadap Nilai Perusahaan pada PT. Kalbe Farma, Tbk. *AkMen*, 18, 310–320.
- Nurfadilah, S., & Hasanah, N. (2025). Pengaruh Pertumbuhan Perusahaan, Struktur Modal Dan Corporate Social Responsibility Terhadap Nilai Perusahaan. *Jurnal Nusa Akuntansi*, 2(2), 980–1004. <https://doi.org/10.62237/jna.v2i2.249>
- Pasaribu, D., & Tobing, D. N. L. (2017). Analisis Pengaruh Struktur Modal, Profitabilitas, Kebijakan Dividen dan Ukuran Perusahaan Terhadap Nilai Perusahaan. *Jurnal Akuntansi Dan Keuangan Methodist*, 1(9), 32–44.
- Putra, F. R. C. (2022). Pengaruh Kepemilikan Institusional, Kepemilikan Manajerial, dan Board Gender Diversity terhadap Profitabilitas, 8–21.
- Romadhoni, H. (2019). PENGARUH PERTUMBUHAN PENJUALAN, PERTUMBUHAN PERUSAHAAN DAN UKURAN PERUSAHAAN TERHADAP NILAI PERUSAHAAN PT CIPUTRA DEVELOPMENT TBK TAHUN 2013-2020. *Jurnal Ilmiah Akuntansi Keuangan Dan Bisnis*, 3(2020), 167–186.
- Rosa, E., & Hermanto, H. (2024). Pengaruh Struktur Modal, Profitabilitas, Ukuran Perusahaan dan Pertumbuhan Perusahaan terhadap Nilai Perusahaan. *Jurnal Ilmiah Global Education*, 5(1), 404–415. <https://doi.org/10.55681/jige.v5i1.2247>
- Saddam, M., Ali, O., & Ali, J. (2021). Pengaruh Profitabilitas terhadap Nilai Perusahaan (Studi Empiris Pada Perusahaan Sektor Industri Barang Konsumsi Di Bursa Efek Indonesia Tahun 2017-2019). *Jurnal Neraca Peradaban*, 1, 128. Retrieved from www.sahamok.com
- Sadewo, F., Santoso, B., & Putra, I. N. N. A. (2022). PENGARUH PROFITABILITAS DAN LIKUIDITAS TERHADAP NILAI PERUSAHAAN DENGAN STRUKTUR MODAL SEBAGAI VARIABEL INTERVENING (Studi pada Perusahaan Manufaktur yang terdaftar di Bursa Efek Indonesia Sektor Industri Barang Konsumsi Periode 2015-2019). *Jmm Unram - Master of Management Journal*, 11(1), 39–55. <https://doi.org/10.29303/jmm.v11i1.704>
- Santoso, B. A., & Budiarti, A. (2020). Profitabilitas Sebagai Mediasi Pertumbuhan Penjualan dan Struktur Modal terhadap Nilai Perusahaan. *Jesya (Jurnal Ekonomi & Ekonomi Syariah)*, 3(2), 45–57. <https://doi.org/10.36778/jesya.v3i2.158>
- Suliyanto. (2011). *Ekonometrika Terapan: Teori & Aplikasi dengan SPSS*. Yogyakarta: Andi Offset.
- Suta, A. Y. (2012). Informasi Sukarela Laporan Tahunan.
- Sutapa, Setyawan, H., & Laksito, H. (2008). Pengujian Pecking Order Theory Pada Emiten Syariah Di Bursa Efek Jakarta. *Jurnal Keuangan Dan Perbankan*, 1(1), 6. Retrieved from <http://jurnal.unmer.ac.id/index.php/jkdp/article/viewFile/868/514>
- Syadilah, N., & Dewi, A. S. (2021). PENGARUH PERTUMBUHAN PENJUALAN, STRUKTUR AKTIVA DAN UKURAN PERUSAHAAN TERHADAP NILAI PERUSAHAAN PADA SEKTOR CONSUMER NON CYCLICAL DI BURSA EFEK INDONESIA. *Jurnal.Ensiklopediaku.Org Ensiklopedia of Journal*, 1(3), 157–166.
- Umdiana, N., & Sari, D. L. (2020). Analisis Keputusan Pendanaan Terhadap Struktur Modal Melalui Trade Off Theory. *Jurnal Ilmiah Akuntansi Universitas Pamulang*, 8(2), 143.

<https://doi.org/10.32493/jiaup.v8i2.4779>

- Wijaya, I. G. N. S. (2019). Pengaruh Pertumbuhan Penjualan terhadap Nilai perusahaan dengan Struktur Modal sebagai Variabel Intervening. *พระราชบัญญัติหลักประกันสุขภาพแห่งชาติ พ.ศ.2545*, 8(5), 55.
- Yadnya, I. P., & Widyantari, N. L. P. (2017). Pengaruh Struktur Modal, Profitabilitas Dan Ukuran Perusahaan Terhadap Nilai Perusahaan Pada Perusahaan Food and Beverage Di Bursa Efek Indonesia. *Pengaruh Struktur Modal, Profitabilitas Dan Ukuran Perusahaan Terhadap Nilai Perusahaan Pada Perusahaan Food and Beverage Di Bursa Efek Indonesi*, 6(12), 6383–6409.