

BAB I

PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang Penelitian

Dalam era globalisasi saat ini, perkembangan ekonomi di Indonesia telah menunjukkan kemajuan yang positif. Ini terlihat sejalan dengan cepatnya pertumbuhan sektor bisnis, di mana semakin banyak pengusaha yang membuka dan mengembangkan usaha mereka. Persaingan yang ketat ini mendorong perusahaan untuk lebih fokus pada kinerja dan berinovasi agar dapat menghadirkan produk-produk yang bermanfaat dan dikenal luas oleh publik.

Perusahaan manufaktur adalah sebuah badan usaha yang mengoperasikan mesin, peralatan dan tenaga kerja dalam suatu medium proses untuk mengubah bahan-bahan mentah menjadi barang jadi yang memiliki nilai jual. (Pratiwi et al., 2025). Industri manufaktur di Indonesia memiliki peran yang signifikan dalam meningkatkan produktivitas dan memperbaiki standar pekerjaan (Nuryasin, 2024). Bursa Efek Indonesia mencatat berbagai perusahaan manufaktur dari tiga sektor utama yaitu salah satunya sektor *consumer non-cyclicals*. Tren nilai perusahaan dalam sektor ini selama tiga tahun terakhir memperlihatkan pola penurunan yang berangsur (Azahra & Sulistyowati, 2025).

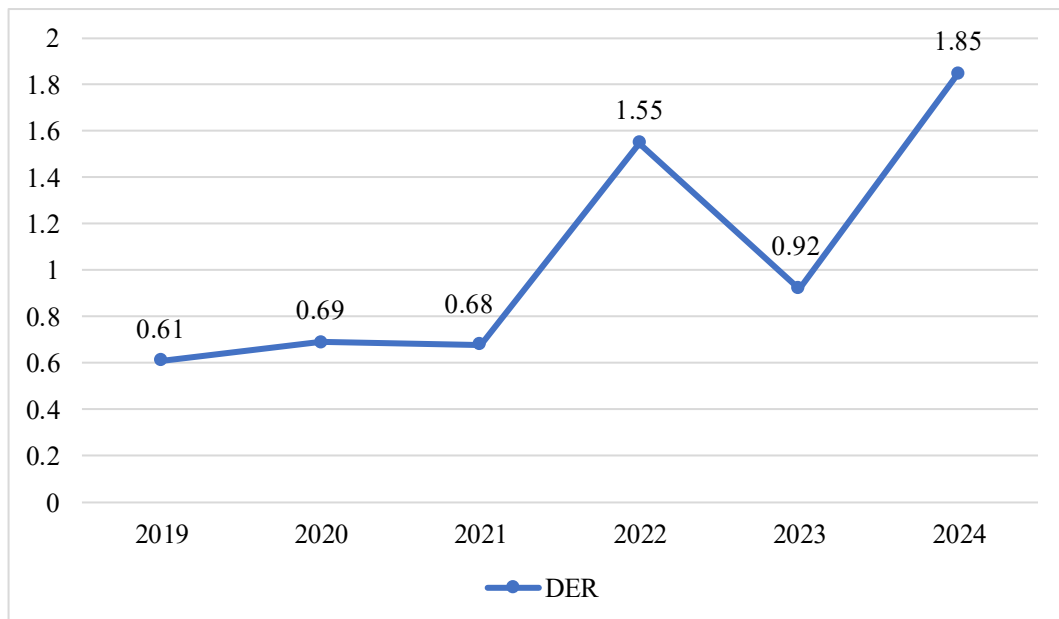
Sektor *consumer non-cyclicals* (konsumen primer) merupakan salah satu bagian dari industri manufaktur. Perusahaan dalam sektor ini merupakan perusahaan yang memproduksi atau mendistribusikan barang dan jasa yang bersifat antisiklus atau barang-barang primer. Permintaan untuk barang dan jasa ini tetap

stabil dan tidak terpengaruh oleh fluktuasi ekonomi, sehingga barang-barang tersebut tetap dibutuhkan oleh konsumen terlepas dari kondisi pertumbuhan ekonomi (Dwicahtyani et al., 2022). Perusahaan sektor *consumer non-cyclicals* ini terdiri dari beberapa sub sektor yaitu *food and staples retailing*, *food and beverage*, *tobacco*, dan *nondurable household products* (Kayo, 2023).

Meningkatnya populasi di Indonesia berimplikasi pada meningkatnya permintaan masyarakat akan produk *food and beverage*. Karakteristik masyarakat yang gemar berbelanja dapat memberi dukungan pada kelangsungan sub sektor ini. Hal ini membuat para investor berminat untuk menanamkan investasinya di sektor tersebut karena prospek yang cukup menarik dan sering menarik perhatian para investor (Sukarya & Baskara, 2019). Sub sektor *food and beverage* di Indonesia merupakan salah satu pilar utama industri pengolahan yang berfokus pada produksi makanan olahan, minuman ringan, susu, dan produk terkait lainnya, yang diklasifikasikan di bawah sektor barang konsumsi menurut Bursa Efek Indonesia. Sub sektor ini mencakup aktivitas seperti pengolahan biji-bijian, minuman non-alkoholik, produk susu, dan makanan siap saji, yang bersifat esensial karena memenuhi kebutuhan dasar masyarakat dan memiliki permintaan stabil sepanjang tahun. Hal ini kemudian mendorong peneliti untuk melakukan penelitian dengan subjek perusahaan sub sektor *food and beverage* yang terdaftar di Bursa Efek Indonesia Periode 2019-2024.

Perkembangan struktur modal pada perusahaan sub sektor *food and beverage* pada tahun 2019-2024 beragam dari tahun ke tahun yang menunjukkan angka fluktuasi. Berikut ini merupakan rata-rata struktur modal pada perusahaan sub

sektor *food and beverage* pada tahun 2019-2024 yang ditunjukkan oleh Gambar 1.1.



Sumber: Bursa Efek Indonesia, 2025 (data diolah)

Gambar 1.1
Rata-Rata Struktur Modal pada Perusahaan Sub Sektor *Food and Beverage*
Periode 2019-2024

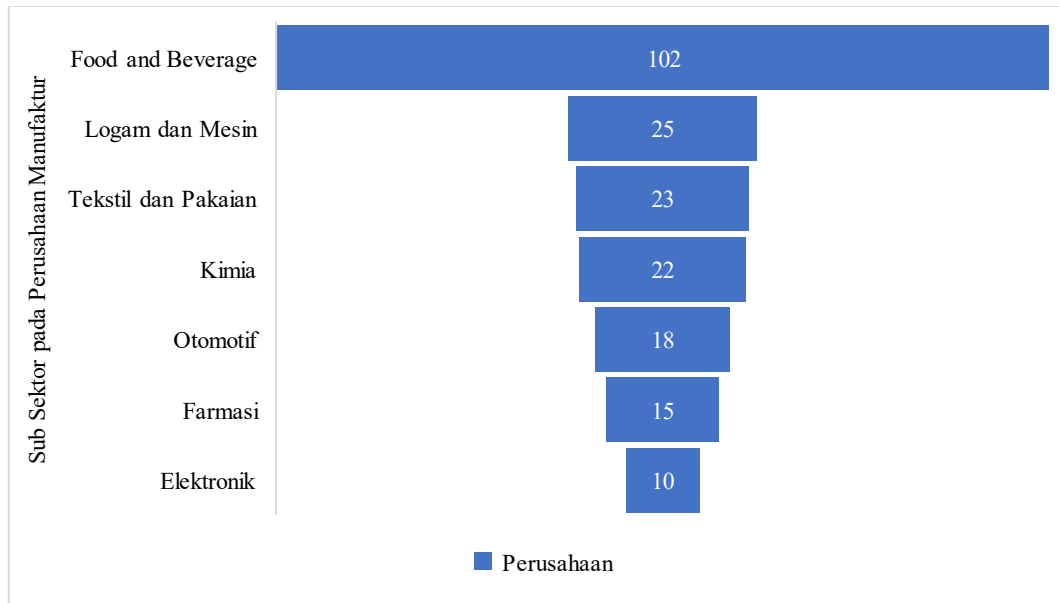
Berdasarkan Gambar 1.1 yang diperoleh melalui Bursa Efek Indonesia (BEI), struktur modal pada perusahaan sub sektor *food and beverage* yang dihitung menggunakan *Debt to Equity Ratio* (DER) bahwa tahun 2019, menunjukkan kondisi keuangan yang sangat sehat dengan rata-rata DER hanya 0,61. Angka ini mengindikasikan bahwa modal sendiri perusahaan jauh lebih besar daripada utang, memberikan bantalan finansial yang kuat. Namun, ketika pandemi covid-19 melanda, terjadi sedikit peningkatan pada tahun 2020 menjadi 0,69, dan tetap stabil di 0,68 pada tahun 2021. Berbeda dengan sektor lain yang mungkin terpuruk, sub sektor *food and beverage*, yang bergerak di bidang kebutuhan pokok, menunjukkan ketahanan modal. Selain itu, pada tahun 2022 melonjak tajam menjadi 1,55

kenaikan ini dapat diinterpretasikan sebagai strategi agresif pasca pandemi hal ini berbeda pada tahun 2023 yang mengalami penurunan sebesar 0,92 karena mencerminkan keberhasilan perusahaan dalam meningkatkan ekuitas melalui laba ditahan atau mengurangi utang. Di samping itu terjadi peningkatan yang signifikan dan mengadopsi strategi pendanaan yang sangat ekspansif menjadi 1,85.

Berdasarkan data rata-rata struktur modal yang dipoksikan dengan DER pada perusahaan sub sektor *food and beverage* yang terdaftar di Bursa Efek Indoensia, terlihat adanya dinamika utang sebagai sumber pendanaan. Hal ini mencerminkan beragamnya strategi pembiayaan yang digunakan oleh perusahaan untuk mengelola keseimbangan struktur modal. Pada tahun 2022 sampai dengan 2024 nilai DER mengalami kenaikan yang signifikan, nilai tersebut lebih besar dari standar umum yang ditetapkan. Menurut Kasmir (2019:164) standar industri untuk *Debt to Equity Ratio* (DER) adalah sebesar 90% atau 0,9. Tingginya nilai DER yang melebihi standar umum industri mengindikasikan bahwa perusahaan yang terdaftar di BEI pada tahun tersebut berada dalam kondisi kurang baik karena perusahaan cenderung lebih banyak menggunakan utang dibanding modal sendiri dalam menjalankan operasionalnya.

Adapun perbedaan ukuran dan karakteristik perusahaan memiliki dampak signifikan pada dinamika pasar. Faktor-faktor seperti struktur keuangan, akses ke sumber pendanaan, dan kemampuan beradaptasi menjadi kunci keberhasilan perusahaan dalam menghadapi tantangan ekonomi yang semakin kompleks. Hal ini tercermin dalam profil perusahaan yang terdaftar di Bursa Efek Indonesia, di mana

masing-masing perusahaan berusaha untuk memperoleh keunggulan kompetitif dalam lingkungan bisnis yang terus berubah.



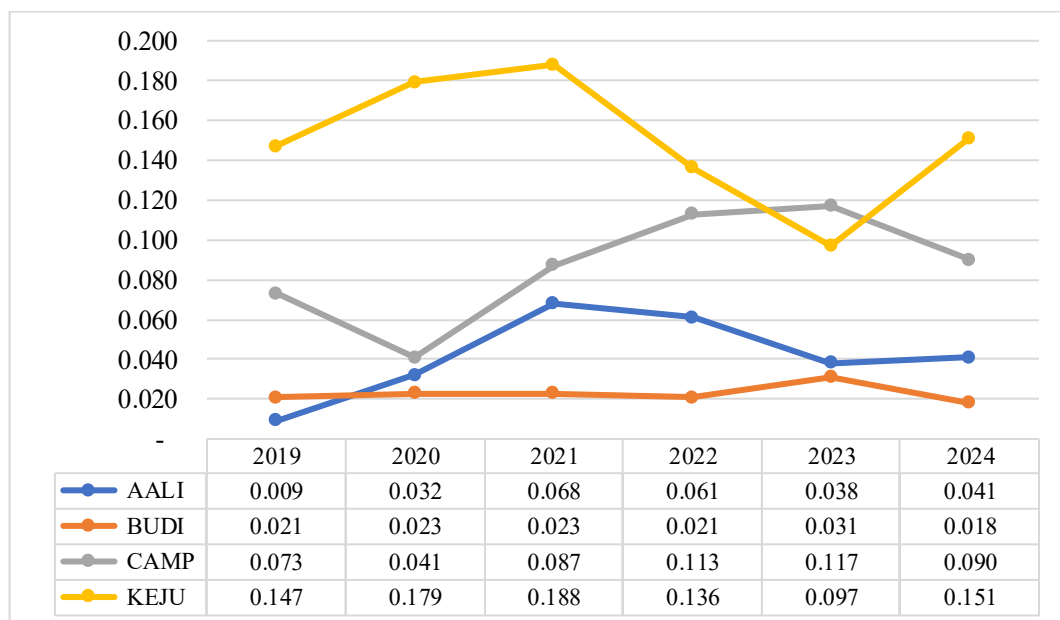
Sumber: Bursa Efek Indonesia, 2025 (data diolah)

Gambar 1. 2
Jumlah Perusahaan Sub Sektor pada Perusahaan Manufaktur Tahun 2025

Berdasarkan gambar 1.2 distribusi perusahaan di sub sektor Perusahaan Manufaktur yang terdaftar di BEI menunjukkan bahwa sub sektor industri *food and beverage* memiliki jumlah perusahaan terbanyak, diikuti oleh industri logam dan mesin. Jumlah perusahaan yang besar dalam suatu sub sektor mencerminkan minat dan kepercayaan pelaku usaha terhadap prospek sub sektor tersebut. Sub sektor dengan jumlah perusahaan yang besar umumnya memiliki potensi pertumbuhan yang tinggi dan daya tarik bagi investor. Ukuran perusahaan yang bervariasi dalam suatu sub sektor juga menjadi indikasi bahwa perusahaan besar dapat mendominasi pasar dan memiliki kemampuan yang lebih baik untuk mengelola risiko dan

mempertahankan laba yang stabil. Sebaliknya, perusahaan kecil mungkin menghadapi tantangan yang lebih besar dalam menjaga stabilitas laba.

Selain itu, terdapat masalah yang perlu dicermati jika dilihat dari tingkat perolehan laba di beberapa perusahaan sub sektor *food and beverage* pada tahun 2019-2024 yaitu sebagai berikut:



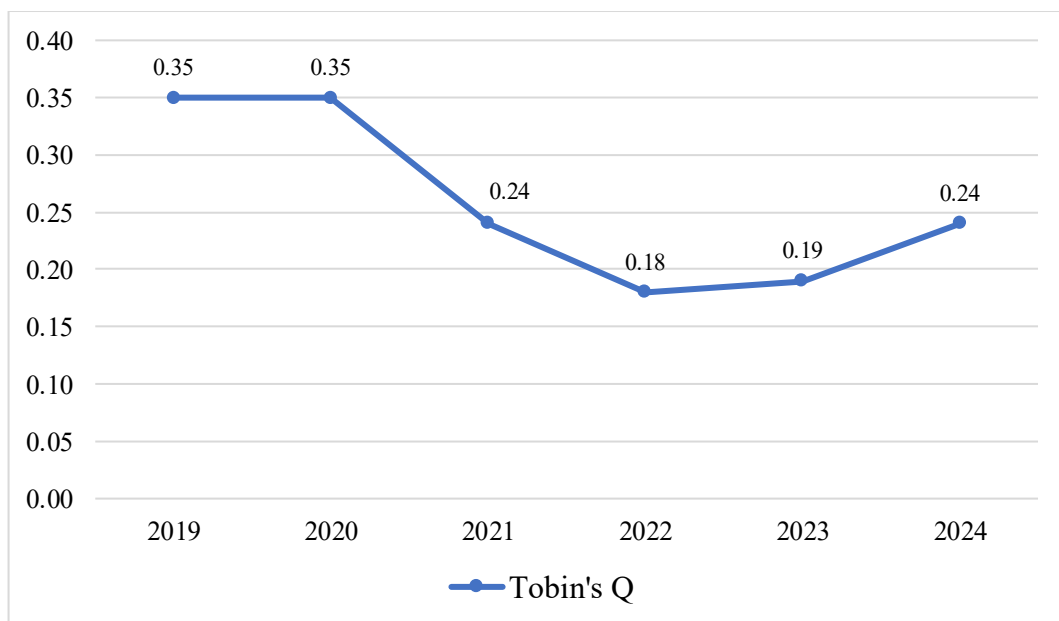
Sumber: Bursa Efek Indonesia, 2025 (data diolah)

Gambar 1.3
Profitabilitas pada 4 Perusahaan Sub Sektor *Food and Beverage* Periode 2019-2024

Gambar 1.3 menunjukkan tren profitabilitas yang diukur menggunakan *Return on Asset* (ROA) pada empat entitas sub sektor *food and beverage* perusahaan Astra Agro Lestari Tbk (AALI), Budi Starch & Sweetener Tbk (BUDI), Campina Ice Cream Industry Tbk (CAMP), dan Mulia Boga Raya Tbk (KEJU) selama periode 2019-2024. Profitabilitas perusahaan tersebut menunjukkan volatilitas yang signifikan, di mana memiliki implikasi langsung terhadap nilai perusahaan dan

keputusan struktur modal. Nilai perusahaan secara teoretis cenderung berkorelasi positif dengan profitabilitas. Perusahaan yang secara konsisten menghasilkan profitabilitas yang tinggi seperti Mulia Boga Raya Tbk (KEJU) pada 2019-2021 dipandang memiliki kinerja yang unggul dan prospek laba masa depan yang lebih baik, sehingga meningkatkan nilai perusahaan di mata investor. Sebaliknya, kinerja yang stagnan atau menurun seperti perusahaan Astra Agro Lestari Tbk (AALI) dan Budi Starch & Sweetener Tbk (BUDI) yang rasio profitabilitasnya rendah akan memberikan sinyal negatif kepada pasar yang berpotensi menekan nilai perusahaan.

Selain itu, fenomena penurunan nilai perusahaan pada perusahaan sub sektor *food and beverage* dapat dilihat dari kasus pada perusahaan sub sektor tersebut khususnya di Indonesia yaitu pada PT Mulia Boga Raya Tbk.



Sumber: Bursa Efek Indonesia, 2025 (data diolah)

Gambar 1.4
Nilai Perusahaan pada PT Mulia Boga Raya Tbk (KEJU) Periode 2019-2024

Berdasarkan grafik PT Mulia Boga Raya Tbk periode 2019-2024 yang dihitung menggunakan *Tobin's Q*, terjadi tren penurunan yang cukup signifikan pada beberapa indikator keuangan utama. Nilai perusahaan mengalami penurunan dari 0,35 pada tahun 2019 dan 2020 secara konsisten. Namun pada tahun selanjutnya yakni tahun 2021 sampai dengan 2022 mengalami penurunan yang cukup signifikan dan berangsur. Namun kembali meningkat pada tahun 2023 dan 2024 secara bertahap. Penurunan nilai perusahaan ini mengindikasikan berkurangnya kepercayaan investor terhadap prospek perusahaan dan kemampuannya menghasilkan nilai di masa depan. Hal ini sejalan dengan turunnya harga saham dan liabilitas perusahaan tersebut, karena perusahaan dianggap kurang agresif dalam memanfaatkan utang untuk ekspansi yang dapat menurunkan nilai perusahaan (Alwansyah et al., 2025). Fenomena penurunan kinerja ini terjadi dalam konteks yang kompleks, di mana berbagai faktor eksternal seperti perubahan perilaku konsumen, tekanan inflasi, dan fluktuasi daya beli masyarakat. Pandemi covid-19 yang terjadi dalam periode tersebut juga membawa dampak terhadap pola konsumsi dan strategi bisnis perusahaan yang mungkin masih berpengaruh pada beberapa tahun berikutnya. Selain itu, dinamika ekonomi global dan persaingan yang semakin ketat juga berkontribusi terhadap perubahan nilai perusahaan, terutama pada tahun 2021 sampai dengan 2023 yang mengalami lonjakan harga bahan baku pada semua sektor termasuk kebutuhan primer mengalami kesulitan dalam bahan pasokan karena regulasi yang ditetapkan pada tahun tersebut yang menyebabkan hal tersebut berdampak kepada kuantitas produksi yang diperoleh perusahaan (Helbawanti et al., 2021). Hal yang menarik untuk dicermati yakni

terjadinya kenaikan nilai perusahaan, menunjukkan adanya faktor fundamental yang perlu diteliti lebih lanjut, mengingat posisi strategis perusahaan tersebut di Indonesia dan kontribusinya terhadap perekonomian nasional khususnya sub sektor *food and beverage*.

Bertambahnya nilai perusahaan setiap tahunnya menunjukkan seberapa berhasil perusahaan dalam mengelola dan melaksanakan kegiatan bisnisnya (Barokah et al., 2023). Nilai perusahaan tercermin melalui harga yang ditentukan di pasar sahamnya. Ketika harga saham perusahaan meningkat, maka menunjukkan bahwa terdapat ketertarikan besar dari investor untuk melakukan investasi pada perusahaan tersebut. Semakin tinggi nilai perusahaan, semakin tinggi juga kesejahteraan yang didapatkan oleh investor (Amanatur et al., 2024). Namun, jika ditinjau dari kedua masalah tersebut, nilai perusahaan ini masih sering mengalami perubahan yang tidak menentu. Kondisi ini membuat para pengelola perusahaan perlu mengimplementasikan strategi paling efektif untuk mengoptimalkan nilai perusahaan agar dapat menarik perhatian investor dan memenuhi kepentingan para pemegang saham. Kegagalan perusahaan dalam meningkatkan nilai sering kali diakibatkan oleh faktor yang beragam. Salah satu faktor yang dianggap memiliki dampak signifikan yakni struktur modal. Struktur modal yang optimal bertujuan untuk menghasilkan kombinasi pendanaan yang efisien dan menguntungkan bagi perusahaan (Lestari et al., 2024).

Penurunan nilai perusahaan pada perusahaan sub sektor *food and beverage* mencerminkan tingginya sensitivitas investor terhadap risiko finansial dan stabilitas operasional emiten. Di sisi lain, dalam kondisi pasar yang tidak stabil perusahaan

dengan tingkat ketergantungan utang yang tinggi memiliki keberanian yang bergerak secara agresif dan sering kali dianggap oleh pasar sebagai bentuk optimisme manajemen bahwa arus kas di masa depan akan sangat kuat untuk melunasi kewajiban tersebut yang kemudian direspon positif oleh investor melalui kenaikan harga saham (Pende, 2023). Kondisi ini diperburuk apabila ukuran perusahaan yang besar tidak sejalan dengan efisiensi aset, di mana beban tetap yang tinggi pada perusahaan berskala besar justru menjadi liabilitas yang menekan daya tahan perusahaan saat indeks sektoral mengalami kontraksi (Lesmana et al., 2025).

Struktur modal dapat diukur dengan *Debt to Equity Ratio* (DER) yang menggambarkan keseimbangan antara pemanfaatan modal sendiri dan penggunaan pinjaman. Semakin tinggi aset yang tidak terbebani utang, maka semakin menarik bagi kreditur untuk memberikan pinjaman (Limbong, 2022). Semakin tinggi utang perusahaan, maka risiko perusahaan semakin meningkat (Putri, 2025). Hal ini disebabkan oleh faktor-faktor seperti ketidakpastian ekonomi, di mana fluktuasi suku bunga atau resesi dapat memperburuk kondisi, serta penggunaan utang yang tinggi akan memperbesar potensi kerugian saat kondisi pasar tidak mendukung. Hal ini didukung oleh penelitian yang dilakukan oleh Fadmala et al (2023), Latipah & Rahmiyati (2023), Perdana & Adityaputra (2024), Rahadi et al (2024), Elwisri et al (2024) serta oleh Alwansyah et al (2025) yang menyatakan bahwa struktur modal berpengaruh positif terhadap nilai perusahaan. Namun berbeda dengan hasil penelitian oleh Mutiara et al (2024), Salsabila et al (2025) serta oleh Salsabila et al (2025) yang menyatakan bahwa struktur modal berpengaruh negatif terhadap nilai perusahaan, karena peningkatan utang yang melampaui batas tertentu akan

meningkatkan beban bunga tetap dan risiko kegagalan membayar kewajiban. Hal ini menyebabkan investor menilai perusahaan memiliki risiko yang tinggi sehingga harga saham akan menurun sebagai cerminan dari berkurangnya nilai perusahaan tersebut. Selain itu, proporsi utang yang terlalu besar dapat membatasi arus kas untuk investasi produktif karena dana perusahaan lebih banyak dialokasikan untuk melunasi cicilan dan bunga.

Selain struktur modal, faktor lain yang diyakini berpengaruh signifikan adalah ukuran perusahaan. Ukuran perusahaan ini memiliki peran yang krusial, di mana perusahaan yang kapasitasnya lebih besar umumnya memiliki keunggulan dalam hal akses pendanaan dan stabilitas operasional. Ukuran perusahaan dapat diukur menggunakan berbagai indikator seperti total aset, total penjualan bersih, rata-rata tingkat penjualan, dan rata-rata total aset. Semakin besar penjualan yang didapatkan oleh suatu perusahaan, semakin besar pula ukuran Perusahaan tersebut (Wahyuningrum & Sunarto, 2023). Semakin besar ukuran perusahaan, semakin besar juga kemungkinan perusahaan tersebut menarik perhatian lebih banyak investor (Suardana et al., 2020). Hal ini disebabkan oleh kecenderungan perusahaan besar memiliki kondisi yang lebih stabil, sehingga memberikan rasa aman bagi investor. Hal ini didukung oleh penelitian yang dilakukan oleh Wulandari & Damayanti (2022), Perdana & Adityaputra (2024), Mutiara et al (2024), Desi & Monika (2024), serta oleh Rahadi et al (2024) yang menyatakan bahwa ukuran perusahaan berpengaruh positif terhadap nilai perusahaan. Namun berbeda dengan hasil penelitian oleh A'yun et al (2022), Puteri et al (2023), Elwisri et al (2024),

Salsabila et al (2025), serta oleh Alwansyah et al (2025) yang menyatakan bahwa ukuran perusahaan berpengaruh negatif terhadap nilai perusahaan.

Selain struktur modal dan ukuran perusahaan, faktor selanjutnya yang dapat meningkatkan atau menurunkan nilai suatu perusahaan yaitu profitabilitas. Menurut Kasmir, (2019:201) profitabilitas merupakan rasio yang digunakan oleh perusahaan untuk menilai kemampuannya dalam menghasilkan keuntungan atau laba. Profitabilitas juga dapat memberikan ukuran tingkat efektivitas manajemen perusahaan, hal tersebut ditunjukkan dari keuntungan atau laba yang dihasilkan dari penjualan dan pendapatan investasi. Keberlangsungan perusahaan dalam waktu yang panjang sangat ditentukan oleh kemampuan perusahaan dalam menghasilkan keuntungan secara konsisten. Selain itu, kemampuan perusahaan memperoleh laba akan memiliki dampak langsung terhadap tingkat kesejahteraan seluruh individu yang tergabung dalam perusahaan tersebut (Santi & Sudarsi, 2024). Di samping itu, profitabilitas memiliki peran penting yang menunjukkan seberapa efisien dalam suatu kegiatan operasional. Tingginya profitabilitas menarik perhatian investor, karena menunjukkan tanda yang menguntungkan mengenai prospek bisnis, sehingga memberikan kesempatan yang lebih luas untuk pertumbuhan perusahaan dan memperkuat kedudukannya di pasar (Hakim & Hindasah, 2025).

Profitabilitas dalam penelitian ini diukur dengan menggunakan rasio *Return On Asset* (ROA). *Return On Asset* (ROA) merupakan rasio yang menggambarkan seberapa besar keuntungan atau laba yang dihasilkan dari total aset yang digunakan dalam perusahaan dan seberapa efektif manajemen dalam mengelola aset perusahaan tersebut (Kasmir, 2019:201). Di samping itu, *Return On Asset* (ROA)

menyajikan proporsi keuntungan bersih yang dihasilkan oleh perusahaan untuk setiap unit total aset yang dimilikinya. Perusahaan yang memiliki *Return On Asset* (ROA) yang baik, mampu menarik perhatian para investor yang akan berdampak pada keputusan untuk menanamkan modal di perusahaan tersebut dan memiliki potensi untuk meningkatkan nilai perusahaan (Sudana, 2019:202-204). Semakin tinggi profitabilitas menunjukkan perusahaan mampu mengelola asetnya untuk menghasilkan laba yang tinggi (Vanessa & Osesoga, 2021). Hal ini didukung oleh penelitian yang dilakukan oleh Puspitasari (2020), Perdana & Adityaputra (2024), Mutiara et al (2024), Elwisri et al (2024) serta Rahadi et al (2024) yang menyatakan bahwa profitabilitas berpengaruh positif terhadap nilai perusahaan. Namun berbeda dengan hasil penelitian oleh Astakoni et al (2020), Savitri et al (2021), serta oleh Alwansyah et al (2025), yang menyatakan bahwa profitabilitas berpengaruh negatif terhadap nilai perusahaan.

Terdapat perbedaan hasil penelitian sebelumnya dengan penelitian yang akan dilakukan oleh peneliti yaitu adanya penambahan variabel profitabilitas yang digunakan sebagai variabel intervening. Profitabilitas dijadikan variabel intervening karena perannya cukup penting dalam menjembatani struktur modal dan ukuran perusahaan dengan nilai perusahaan. Profitabilitas merupakan parameter utama oleh investor untuk menilai kinerja perusahaan (Perdana & Adityaputra, 2024). Struktur modal yang optimal dan ukuran perusahaan yang efisien akan meningkatkan profitabilitas yang kemudian akan meningkatkan nilai perusahaan juga (Kasmir, 2019). Berdasarkan *signalling theory*, peningkatan profitabilitas memberikan sinyal positif bagi investor mengenai prospek masa

depan kemampuan perusahaan dalam menyejahterakan pemangku kepentingan. Respon positif pasar ini akan meningkatkan permintaan saham yang kemudian berdampak pada kenaikan harga saham dan nilai perusahaan secara keseluruhan (Brigham & Houston, 2019). Menurut Sophia et al (2024) hubungan struktur modal terhadap nilai perusahaan dapat dipengaruhi secara tidak langsung oleh tingkat profitabilitas perusahaan. Perusahaan berskala besar cenderung berpengaruh terhadap peningkatan laba, hal itu menunjukkan bahwa perusahaan tersebut memiliki kinerja yang baik sehingga menarik respon positif dari investor dan meningkatkan harga saham perusahaan (Atiningsih & Izzaty, 2021).

Dalam konteks ini, penulis memilih sub sektor *food and beverage* didasari oleh karakteristiknya yang defensif dan stabil karena memproduksi kebutuhan primer yang tahan terhadap fluktuatif ekonomi. Meskipun memiliki prospek pertumbuhan yang menjanjikan seiring dengan peningkatan populasi, terdapat fenomena penurunan nilai perusahaan pada emiten besar di sub sektor ini dalam enam tahun terakhir. Selain itu, penulis juga ingin mengeksplorasi fenomena tersebut dalam konteks sub sektor *food and beverage* untuk memahami bagaimana karakteristik dan dinamika industri tersebut memengaruhi nilai perusahaan. Selain itu, pemilihan periode penelitian tahun 2019 sampai tahun 2024 didasarkan pada keinginan untuk menangkap dinamika kondisi ekonomi yang fluktuatif, terutama guna melihat ketahanan serta pemulihan kinerja keuangan perusahaan manufaktur sub sektor *food and beverage*. Rentang waktu tersebut dianggap representatif karena mencakup kondisi sebelum, saat, dan setelah pandemi covid-19 yang memberikan

dampak signifikan terhadap pola konsumsi masyarakat serta strategi bisnis perusahaan.

Berdasarkan fenomena *gap* dan *research gap* yang inkonsistensi, maka penulis tertarik melakukan penelitian dan mengambil judul tentang **”Pengaruh Struktur Modal dan Ukuran Perusahaan Terhadap Nilai Perusahaan dengan Profitabilitas sebagai Variabel Intervening (Survei Pada Perusahaan Manufaktur Sub Sektor *Food and Beverage* yang terdaftar di Bursa Efek Indonesia Periode 2019-2024)”**

1.2 Identifikasi Masalah

Berdasarkan latar belakang yang telah diuraikan, maka rumusan masalah dalam penelitian ini yaitu:

1. Bagaimana Struktur Modal, Ukuran Perusahaan, Profitabilitas dan Nilai Perusahaan pada Perusahaan Manufaktur Sub Sektor *Food and Beverage* yang terdaftar di Bursa Efek Indonesia Periode 2019–2024?
2. Bagaimana pengaruh secara parsial dan simultan Struktur Modal dan Ukuran Perusahaan terhadap Profitabilitas?
3. Bagaimana pengaruh secara parsial dan simultan Struktur Modal, Ukuran Perusahaan, dan Profitabilitas terhadap Nilai Perusahaan?
4. Apakah Profitabilitas mampu memediasi Struktur Modal dan Ukuran Perusahaan terhadap Nilai Perusahaan?

1.3 Tujuan Penelitian

Berdasarkan identifikasi masalah di atas, maka tujuan dilaksanakannya penelitian ini adalah:

1. Untuk mengetahui Struktur Modal, Ukuran Perusahaan, Profitabilitas dan Nilai Perusahaan pada Perusahaan Manufaktur Sub Sektor *Food and Beverage* yang terdaftar di Bursa Efek Indonesia Periode 2019-2024.
2. Untuk mengetahui pengaruh secara parsial dan simultan Struktur Modal dan Ukuran Perusahaan terhadap Profitabilitas.
3. Untuk mengetahui pengaruh secara parsial dan simultan Struktur Modal, Ukuran Perusahaan, dan Profitabilitas terhadap Nilai Perusahaan.
4. Untuk mengetahui pengaruh Profitabilitas sebagai Variabel Intervening mampu memediasi atau tidak pengaruh Struktur Modal dan Ukuran Perusahaan terhadap Nilai Perusahaan.

1.4 Kegunaan Penelitian

1.4.1 Kegunaan Teoritis

Hasil penelitian ini dapat dijadikan sarana untuk menambah pengetahuan dengan menerapkan disiplin ilmu yang diperoleh di bangku perkuliahan. Sedangkan dalam aplikasinya diharapkan dapat menambah pengetahuan mengenai Struktur Modal, Ukuran Perusahaan dan Nilai Perusahaan dengan Profitabilitas sebagai variabel intervening pada perusahaan manufaktur sub sektor *food and beverage* yang termasuk dalam Bursa Efek Indonesia.

1.4.2 Kegunaan Praktik

Penelitian ini diharapkan dapat memberikan informasi yang bermanfaat bagi perusahaan untuk mengetahui faktor-faktor yang dapat mempengaruhi nilai perusahaan, sehingga informasi tersebut dapat menjadi salah satu bahan pertimbangan bagi perusahaan untuk menentukan keputusan perusahaan.

Sedangkan bagi investor, hasil penelitian ini dapat dijadikan bahan pertimbangan investor dalam mengambil keputusan dalam mendanai perusahaan yang diinvestasikannya. Sementara itu bagi penulis, penelitian ini diharapkan dapat menambah pengetahuan terkait tentang pengaruh Struktur Modal dan Ukuran Perusahaan terhadap Nilai Perusahaan dengan Profitabilitas sebagai Variabel Intervening.

1.5 Lokasi dan Waktu Penelitian

1.5.1 Lokasi Penelitian

Penelitian ini dilakukan pada perusahaan manufaktur sub sektor *food and beverage* yang terdaftar di Bursa Efek Indonesia Periode 2019-2024 dengan memperoleh data-data yang diperlukan dari situs resmi Bursa Efek Indonesia, situs resmi perusahaan terkait dan situs pendukung lainnya.

1.5.2 Waktu Penelitian

Penelitian ini dilaksanakan terhitung mulai dari bulan September 2025 sampai dengan bulan Maret 2026, dengan waktu penelitian terlampir.