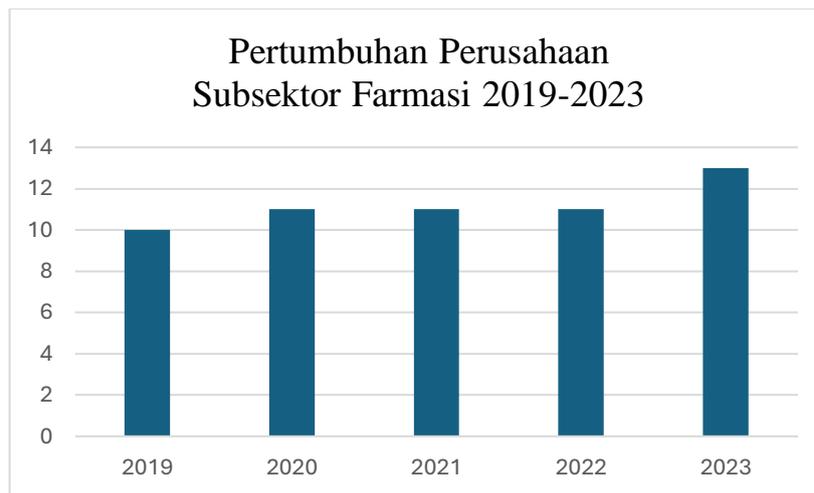


# BAB I

## PENDAHULUAN

### 1.1 Gambar Umum Objek Penelitian

Sektor kesehatan termasuk pada salah satu industri yang terdaftar pada Bursa Efek Indonesia (BEI) yang memiliki beberapa subsektor diantaranya yaitu *Healthcare Equipment & Supplies*, *Healthcare Providers*, *Pharmaceuticals*, dan *healthcare Research*. Objek pada penelitian ini berfokus pada perusahaan subsektor farmasi yang terdaftar di Bursa Efek Indonesia (BEI). Perusahaan farmasi merupakan industri atau perusahaan yang bergerak dibidang penjualan obat-obatan dan alat kesehatan, industri ini juga sebagai penyokong dari banyak rumah sakit, apotek, klinik, dan pusat kesehatan (BEI, 2024). Perusahaan farmasi sangat berperan dalam upaya reformasi kesehatan, ketersediaan obat-obatan memiliki kaitan erat dengan masalah kesehatan yang muncul pada masyarakat (Aliah & Dessyana, 2022).



**Gambar 1.1 Pertumbuhan Jumlah Perusahaan Farmasi yang terdaftar di BEI tahun 2019-2023**

*Sumber: Bursa Efek Indonesia, data diolah oleh penulis (2024)*

Dapat dilihat dari Gambar 1.1 pada periode 2019-2020 perusahaan farmasi mengalami tren kenaikan tetapi hanya bertambah 1 perusahaan. Di tahun 2020-2022 perusahaan farmasi mengalami stagnasi dengan konsisten pada 11 perusahaan, dan kembali naik pada tahun 2023 dengan bertambah 2 perusahaan. Menurut Kemenperin (2021) perusahaan farmasi merupakan perusahaan yang akan terus tumbuh dikarenakan obat-obatan merupakan urgensi utama dengan kebutuhan yang tinggi, mengingat Indonesia memiliki jumlah penduduk yang banyak terbesar ke-4 di dunia, kebutuhan akan produk farmasi terus meningkat sejalan dengan bertambahnya jumlah penduduk di Indonesia serta produk dari farmasi tidak terpengaruh terhadap perubahan ekonomi dalam suatu negara, meski diprediksi akan terus tumbuh pada kenyataannya perusahaan farmasi di BEI mengalami stagnasi selama 3 tahun dan pertumbuhannya juga minim. Seharusnya, sebagai penyokong banyak rumah sakit dll serta kebutuhan akan produk farmasi yang makin meningkat, perusahaan di sektor farmasi bertambah dengan signifikan. Hal ini menjadikan objek tersebut menarik untuk diteliti.

Berikut merupakan perusahaan yang terdapat pada subsektor farmasi:

**Tabel 1.1 Perusahaan pada Subsektor Farmasi**

No.	Kode	Nama Perusahaan (PT)
1	KLBF	Kalbe Farma Tbk.
2	DVLA	Darya-Varia Laboratoria Tbk.
3	KAEF	Kimia Farma Tbk.
4	MERK	Merck Tbk.
5	PEHA	Phapros Tbk.
6	PYFA	Pyridam Farma Tbk.
7	SIDO	Industri Jamu dan Farmasi Sido Tbk.
8	TSPC	Tempo Scan Pacific Tbk.
9	INAF	Indofarma Tbk.
10	SOHO	<a href="#">Soho Global Health Tbk.</a>
11	SCPI	<a href="#">Organon Pharma Indonesia Tbk.</a>
12	IKPM	Ikapharmindo Putramas Tbk.
13	PEVE	Penta Valent Tbk.

*Sumber: Bursa Efek Indonesia, data diolah oleh penulis (2024)*

## 1.2 Latar Belakang Penelitian

Perusahaan adalah suatu organisasi yang tertata dengan tujuan yang jelas untuk mendapatkan pertumbuhan secara konsisten dari segi keuntungan (Wardhana et al., 2024). Perkembangan dunia bisnis era sekarang tidak lepas dari persaingan antar perusahaan, sehingga setiap perusahaan merancang strategi agar dapat bersaing dengan pesaing, persaingan tidak hanya terjadi pada kegiatan operasional saja tetapi juga terjadi dalam hal menarik minat investor untuk berinvestasi pada perusahaan (Hadiwibowo & Sufina, 2022). Bertujuan untuk menghasilkan keuntungan guna meningkatkan kesejahteraan para pemangku kepentingan yang dapat dilihat melalui pergerakan serta perkembangan nilai perusahaan di setiap periodenya (Desman & Majidah, 2022).

*Grand theory* pada penelitian ini yaitu menggunakan teori sinyal, dikarenakan variabel dalam penelitian merupakan variabel yang berkaitan dengan informasi mengenai kinerja perusahaan. Variabel-variabel tersebut dapat memberikan sinyal kepada calon investor mengenai keadaan perusahaan yang nantinya berpengaruh terhadap persepsi investor dan nilai perusahaan. Profitabilitas perusahaan yang tinggi memberikan sinyal positif kepada investor karena dinilai perusahaan tersebut sulit untuk mengalami kebangkrutan (Sari & Paramita, 2021). Profitabilitas yang tinggi juga memberikan sinyal bahwa suatu perusahaan mempunyai prospek yang bagus sehingga menarik investor untuk berinvestasi yang menyebabkan kenaikan bagi nilai perusahaan (Carolin & Susilawati, 2024). *Leverage* suatu perusahaan yang besar memberikan sinyal negatif kepada investor dikarenakan perusahaan tersebut dianggap memiliki beban dan risiko keuangan serta risiko atas investasi yang tinggi (Marisha & Agustin, 2022). Sehingga perusahaan dengan *leverage* yang besar membuat investor cenderung tidak mau menanamkan sahamnya yang menyebabkan penurunan pada nilai perusahaan. Teori sinyal juga memiliki keterkaitan pada *sales growth*, kenaikan penjualan yang konsisten menunjukkan banyaknya permintaan pasar pada produk atau layanan suatu perusahaan, sehingga memberikan sinyal positif kepada investor karena biasanya investor tertarik pada perusahaan dengan *sales growth* disertai peningkatan laba yang konsisten karena

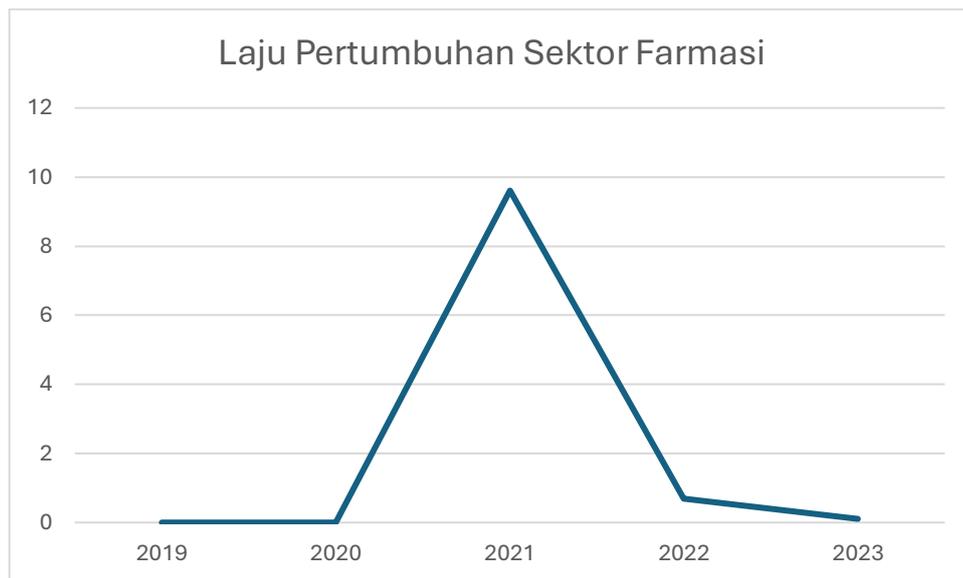
dianggap berpotensi dalam pengembalian investasi yang tinggi (Bitasari et al., 2024).

Nilai perusahaan adalah kondisi pencapaian suatu perusahaan sebagai bentuk persepsi dari pihak eksternal terhadap perusahaan setelah melalui beberapa tahun proses kegiatan terhitung sejak awal perusahaan tersebut didirikan, serta mencerminkan keberhasilan manajemen perusahaan (Rossa et al., 2023). Nilai perusahaan dapat mencerminkan kinerja keuangan suatu perusahaan dan menggambarkan nilai sekarang dari arus kas perusahaan di masa yang akan datang sehingga mempengaruhi keputusan dalam berinvestasi (Habakkuk et al., 2023). Peningkatan dari kinerja keuangan memberikan sinyal yang positif terhadap kepercayaan investor mengenai prospek perusahaan dan menarik minat investor untuk berinvestasi pada perusahaan tersebut sehingga meningkatkan nilai perusahaan (Nabiila, 2023). Nilai perusahaan berperan penting dalam menarik para investor, suatu perusahaan pasti akan memaksimalkan kemampuannya untuk mencapai nilai perusahaan yang tinggi, nilai perusahaan yang meningkat tiap tahunnya merupakan sebuah pencapaian dari pihak internal yang berdampak pada peningkatan kesejahteraan para pemegang kepentingan (Haris, 2021).

Nilai perusahaan juga dapat tercermin pada harga saham perusahaan, semakin tinggi harga saham suatu perusahaan diartikan tingginya minat investor untuk berinvestasi pada perusahaan tersebut sehingga meningkatkan nilai perusahaan (Amanatur et al., 2024). Peningkatan harga saham seiring dengan tingkat pengembalian kepada investor (Rachmawati & Suzan, 2024). Menurut Komalasari & Yulazri (2023) dalam mengukur nilai perusahaan terdapat tiga jenis metode, yakni Tobins'Q, PER (*Price Earning Ratio*) dan PBV (*Price to Book Value*). Penelitian ini menggunakan metode analisis yang digunakan untuk mengukur nilai perusahaan yaitu PBV. Menurut Astuti & Lestari (2024) *Price to Book Value* (PBV) adalah rasio yang membandingkan harga saham terhadap nilai buku saham dan digunakan untuk menilai apakah harga saham yang didagangkan suatu perusahaan *overvalued* atau *undervalued*, jika nilai PBV suatu perusahaan di bawah 1 menunjukkan harga saham yang murah/*undervalue*. Alasan dipilih metode PBV dikarenakan ingin mengetahui apakah harga saham yang diperdagangkan suatu perusahaan tersebut di atas atau di

bawah *book value per share*. Menurut (Rachmawati & Suzan 2024) PBV dianggap sebagai perhitungan yang relevan guna menilai kinerja perusahaan.

Perkembangan makanan dan minuman cepat saji serta pola hidup yang ingin serba instan menuntut konsumen untuk menjaga gaya hidup dan kesehatannya, hal tersebut didukung oleh perkembangan alat kesehatan perusahaan farmasi yang semakin canggih dan menuntut perusahaan farmasi untuk meningkatkan kualitas produk untuk menjaga umur dari sektor tersebut (Bole & Djawoto, 2024).



**Gambar 1.2 Laju Pertumbuhan Sektor Farmasi tahun 2019-2023**

*Sumber:Badan Pusat Statistik, Data diolah Peneliti (2025)*

Berdasarkan Gambar 1.2 terjadi peningkatan pertumbuhan farmasi tahun 2019-2021. Menurut Kemenperin (2021) Kenaikan ini didorong oleh permintaan yang tinggi terhadap obat-obatan, multivitamin, suplemen, dan obat herbal yang berperan dalam meningkatkan daya tahan tubuh. Permintaan yang terus meningkat ini memberikan kontribusi signifikan terhadap pertumbuhan industri farmasi di sektor terkait. Pada tahun selanjutnya terjadi penurunan yang signifikan, disebabkan oleh melandainya Covid-19 yang menyebabkan turunnya permintaan produk yang dihasilkan oleh farmasi (Putri et al., 2023).

Fenomena mengenai nilai perusahaan sektor farmasi salah satunya terjadi pada perusahaan SIDO dan Phapros tahun 2023 yang mencatatkan kinerja keuangan yang

negatif. Hidayat (2024) menyebutkan selaku direktur utama SIDO pada laporan direksinya tahun 2023 bahwa, SIDO mencatatkan penurunan kinerja keuangan di tahun 2023, perusahaan membukukan penurunan sebesar 7,8% pada penjualan bersihnya serta 13,9% pada laba bersih tahun berjalan, penurunan kinerja keuangan SIDO salah satunya disebabkan oleh adanya bencana *el-nino* yang ekstrim sehingga terjadinya inflasi pangan berupa kenaikan harga beras serta kenaikan harga bahan pokok, menyebabkan turunnya minat konsumen terhadap produk kesehatan karena konsumen lebih memilih mengalihkan prioritasnya ke sektor makanan.

Perusahaan Phapros Tbk. juga mencatatkan kinerja keuangan yang negatif. Dilansir dari Neraca.co.id (2024), PEHA membukukan keanjlokkan sebesar 66% pada laba bersihnya, anjloknya laba bersih sejalan dengan koreksi pada penjualan perusahaan yang turun sebesar 12,93% dari tahun sebelumnya, turunnya kinerja keuangan phapros disebabkan oleh melemahnya pemasukan penjualan dari pihak berelasi serta disebabkan oleh turunnya permintaan konsumen terhadap produk yang dihasilkan phapros. Penjualan dari PEHA yang menurun terdiri dari produk obat generik berlogo sebesar 5.14%, obat resep sebesar 23.09%, Obat Bebas (OTC) menurun sebesar 16,05% dan produk toll-in menurun sebesar 20.74%, dengan demikian PEHA mencatatkan kenaikan pada beban keuangannya sebesar 6,8% (Market.bisnis.com, 2024).

Berdasarkan fenomena mengenai kinerja keuangan yang negatif dari perusahaan farmasi tersebut dijadikan dasar dalam penelitian ini. Padahal perusahaan farmasi memiliki prospek untuk tumbuh dan kebutuhan produk farmasi terus bertambah seiring pertumbuhan penduduk di Indonesia (Kemenperin, 2021), serta perkembangan makanan dan minuman cepat saji serta pola hidup yang ingin serba instan menuntut konsumen untuk menjaga gaya hidup dan kesehatannya (Bole & Djawoto, 2024). Seharusnya hal tersebut meningkatkan daya beli konsumen terhadap produk dari perusahaan farmasi.

Terdapat beberapa aspek yang dapat mempengaruhi nilai perusahaan yaitu profitabilitas, *leverage* dan *sales growth* (Arum et al., 2024). Aspek pertama yaitu Profitabilitas. Profitabilitas merupakan pengukuran yang digunakan untuk mengukur kemampuan suatu perusahaan dalam mengelola aset yang terdapat

didalamnya untuk menghasilkan laba (Cahyaningsih & Rahdiansyah, 2022). Rasio ini juga digunakan untuk menilai seberapa baik perusahaan dalam menghasilkan keuntungan dan juga memberikan gambaran tentang tingkat efektivitas manajemen perusahaan (Ananda & Aminah, 2022). Mengukur tingkat profitabilitas sangat penting untuk memastikan apakah perusahaan telah mencapai target keuntungannya dalam periode tertentu (Afiary et al., 2024). Dalam mengukur rasio profitabilitas terdapat beberapa pengukuran yang digunakan yaitu ROA, ROE dan *net profit margin* (Harianja & Siboro, 2024). Penelitian ini menggunakan *proxy* yaitu *Return on Asset* (ROA). ROA merupakan perhitungan yang digunakan untuk mengukur kemampuan perusahaan dalam memperoleh laba bersih dari total aset yang dimilikinya dalam periode tertentu (Sukmawati et al., 2022). ROA yang tinggi diartikan bahwa perusahaan mampu menghasilkan laba tinggi dari aset yang dimiliki, sehingga dapat memberikan potensi keuntungan besar bagi investor dan berdampak bagi peningkatan kepercayaan terhadap perusahaan serta menarik minat untuk berinvestasi pada perusahaan tersebut menyebabkan peningkatan pada nilai perusahaan (Meifari, 2023). Berdasarkan penelitian Sukmawati et al. (2022) alasan dipilih perhitungan ROA, dikarenakan ingin mengetahui kemampuan dari perusahaan subsektor farmasi dalam menghasilkan laba dari aset yang dimiliki perusahaan selama periode 2019-2023. Berdasarkan penelitian terdahulu Khalifaturofi'ah & Setiawan (2024) menunjukkan profitabilitas tidak berpengaruh terhadap nilai perusahaan, sedangkan menurut Utomo & Heriawan (2023) terdapat pengaruh variabel profitabilitas terhadap nilai perusahaan.

Aspek kedua yang dapat mempengaruhi nilai perusahaan yaitu *Leverage*. *Leverage* adalah rasio yang digunakan untuk mengukur seberapa besar perusahaan menggunakan utang dalam struktur modalnya, penggunaan *leverage* yang besar pada suatu perusahaan maka akan berdampak penurunan bagi nilai perusahaan itu sendiri (Ferdila et al., 2023). Selanjutnya, penggunaan *leverage* yang besar akan meningkatkan risiko keuangan perusahaan dikarenakan pendanaan operasional dari utang lebih besar daripada pendanaan perusahaan itu sendiri (Zhafira & Tristiari, 2024). *Leverage* yang masuk pada kategori ekstrim akan sulit dalam melepaskan beban utangnya sehingga penggunaan *leverage* yang tinggi akan berdampak negatif

terhadap penilaian investor (Nduru et al., 2020). Dalam mengukur rasio *leverage* terdapat beberapa pengukuran yang digunakan yaitu *Debt to Asset Ratio* (DAR) dan *Debt to Equity Ratio* (Meifari, 2023). Dalam penelitian ini *proxy* yang digunakan yaitu *Debt to Equity Ratio* (DER). DER merupakan rasio yang digunakan untuk mengukur besaran penggunaan utang suatu perusahaan terhadap total modalnya, DER yang tinggi menunjukkan perusahaan lebih banyak menggunakan utang dalam mendanai aktivitas perusahaan dibanding menggunakan modalnya (Hakim & Laksmiwati, 2023). DER juga dapat menilai kemampuan suatu perusahaan dalam membayar kewajiban utangnya dengan modal yang dimiliki, semakin rendah nilai DER maka kemampuan perusahaan untuk membayar kewajiban utangnya akan semakin tinggi (Sulastiningsih et al., 2022). Berdasarkan penelitian Hakim & Laksmiwati (2023) dan Sulastiningsih et al. (2022) alasan dipilih *proxy* DER, dikarenakan ingin mengetahui apakah perusahaan farmasi selama periode 2019-2023 lebih banyak menggunakan utang daripada modalnya dalam membiayai aktivitas perusahaan serta bagaimana kemampuan dari perusahaan farmasi dalam membayar kewajiban utangnya dengan modal yang dimiliki. Menurut Indupurnahayu et al. (2023) *Leverage* tidak berpengaruh terhadap nilai perusahaan, berbeda dengan penelitian yang dilakukan oleh Muthi'ah & Chang (2023) bahwa *Leverage* berpengaruh negatif terhadap nilai perusahaan.

Aspek ketiga yang dapat mempengaruhi nilai perusahaan yaitu *sales growth*. Menurut Manggale & Widyawati (2021) *sales growth* merupakan peningkatan jumlah penjualan dari tahun sekarang dibanding tahun sebelumnya dan untuk mengetahui kinerja penjualan suatu perusahaan. Peningkatan penjualan dari suatu perusahaan akan berpengaruh terhadap peningkatan laba sehingga perusahaan dapat membayar kewajiban serta biaya operasional lainnya. Semakin tinggi pertumbuhan penjualan perusahaan menunjukkan peningkatan dari laba sehingga cenderung meningkatkan pembayaran dividen serta perusahaan dapat dengan optimal dalam melakukan kinerja, hal ini mendorong kenaikan pada nilai perusahaan tersebut (Adelyya & Putri, 2023), sebaliknya ketika *sales growth* suatu perusahaan menurun maka akan menyebabkan turunnya nilai perusahaan. Menurut penelitian Afiary et al., (2024) Hasil uji statistik *sales growth* terhadap nilai perusahaan berpengaruh

positif signifikan, berbeda dengan penelitian yang dilakukan oleh Yulimtinan & Atiningsih (2021) menunjukkan bahwa *sales growth* tidak berpengaruh terhadap nilai perusahaan.

Berdasarkan fenomena dan penelitian terdahulu yang hasilnya masih inkonsisten, maka peneliti tertarik ingin meneliti kembali melalui karya ilmiah yang berjudul **“Pengaruh Profitabilitas, *Leverage*, *Sales Growth* terhadap Nilai Perusahaan pada Perusahaan Subsektor Farmasi yang Terdaftar pada Bursa Efek Indonesia (BEI) tahun 2019-2023”**.

### **1.3 Perumusan Masalah**

Merujuk dari latar belakang yang telah diuraikan, nilai perusahaan merupakan kondisi pencapaian dari suatu perusahaan yang berperan penting bagi investor dalam menilai suatu perusahaan. Nilai perusahaan dapat memberikan gambaran tentang kinerja keuangan suatu perusahaan serta sebagai salah satu indikator penilaian bagi investor tentang seberapa menguntungkannya jika investor berinvestasi pada perusahaan tersebut. Nilai perusahaan yang cenderung menurun membuat persepsi negatif bagi para investor, investor menilai bahwa perusahaan yang cenderung menurun memiliki prospek pertumbuhan dan pengembalian atas investasi yang kurang bagus.

Berdasarkan fenomena yang telah diuraikan pada latar belakang terdapat beberapa perusahaan pada subsektor farmasi yang mengalami penurunan pada kinerja keuangannya, salah satunya terjadi pada perusahaan SIDO dan PEHA tahun 2023. Padahal perusahaan farmasi memiliki prospek untuk tumbuh seiring pertumbuhan penduduk di Indonesia dan perkembangan kuliner serta pola hidup serba instan menuntut masyarakat menjaga kesehatannya. Seharusnya hal tersebut meningkatkan daya beli konsumen terhadap produk dari perusahaan farmasi.

Berdasarkan latar belakang penelitian yang telah diuraikan serta penelitian terdahulu, terdapat beberapa faktor yang dapat mempengaruhi nilai perusahaan yaitu profitabilitas, *leverage*, dan *sales growth*. maka dirumuskan pertanyaan penelitian sebagai berikut.

1. Bagaimana profitabilitas, *leverage*, *sales growth* dan nilai perusahaan pada perusahaan subsektor farmasi yang terdaftar di BEI tahun 2019-2023?
2. Apakah secara simultan profitabilitas, *leverage* dan *sales growth* berpengaruh terhadap nilai perusahaan pada perusahaan subsektor farmasi yang terdaftar di BEI tahun 2019-2023?
3. Apakah secara parsial profitabilitas berpengaruh terhadap nilai perusahaan pada perusahaan subsektor farmasi yang terdaftar di BEI tahun 2019-2023?
4. Apakah secara parsial *leverage* berpengaruh secara terhadap nilai perusahaan pada perusahaan subsektor farmasi yang terdaftar di BEI tahun 2019-2023?
5. Apakah secara parsial *sales growth* berpengaruh terhadap nilai perusahaan pada perusahaan subsektor farmasi yang terdaftar di BEI tahun 2019-2023?

#### **1.4 Tujuan Penelitian**

Berdasarkan latar belakang dan rumusan masalah yang telah diuraikan, tujuan dari penelitian ini yaitu:

1. Untuk mengetahui bagaimana profitabilitas, *leverage*, *sales growth* dan nilai perusahaan pada perusahaan subsektor farmasi yang terdaftar di BEI tahun 2019-2023.
2. Untuk mengetahui bagaimana secara simultan apakah profitabilitas, *leverage* dan *sales growth* berpengaruh terhadap nilai perusahaan pada perusahaan subsektor farmasi yang terdaftar di BEI tahun 2019-2023.
3. Untuk mengetahui bagaimana secara parsial apakah profitabilitas berpengaruh terhadap nilai perusahaan pada perusahaan subsektor farmasi yang terdaftar di BEI tahun 2019-2023.
4. Untuk mengetahui bagaimana secara parsial apakah *leverage* berpengaruh terhadap nilai perusahaan pada perusahaan subsektor farmasi yang terdaftar di BEI tahun 2019-2023.
5. Untuk mengetahui bagaimana secara parsial apakah *sales growth* berpengaruh terhadap nilai perusahaan pada perusahaan subsektor farmasi yang terdaftar di BEI tahun 2019-2023.

## **1.5 Manfaat Penelitian**

### **1.5.1 Aspek Teoritis**

Penelitian ini diharapkan menjadi landasan atau sumber referensi bagi penelitian selanjutnya serta dapat mengembangkan pengetahuan peneliti yang telah dipelajari selama perkuliahan. Penelitian ini diharapkan juga mampu menambah wawasan bagi pembaca serta penulis sendiri tentang pengaruh profitabilitas, *leverage*, *sales growth* terhadap nilai perusahaan pada subsektor farmasi yang terdaftar di Bursa Efek Indonesia (BEI).

### **1.5.2 Aspek Praktis**

#### **1. Bagi perusahaan**

Penelitian ini diharapkan mampu dalam membantu manajemen perusahaan terutama pada perusahaan farmasi yang terdaftar di BEI dalam membuat keputusan yang strategis sehingga meningkatkan kinerja keuangan berdasarkan faktor seperti profitabilitas, *leverage* dan *sales growth*.

#### **2. Bagi investor dan calon investor**

Penelitian ini diharapkan menjadi salah satu landasan bagi investor dalam menilai perusahaan terutama pada perusahaan farmasi yang terdaftar di BEI. Investor dapat mempertimbangkan faktor seperti profitabilitas, *leverage* dan *sales growth* yang telah diteliti pada penelitian ini sehingga para investor tidak salah dalam menginvestasikan sahamnya dan diharapkan mampu dalam memperoleh keuntungan berinvestasi setelah membaca penelitian ini.

## **1.6 Sistematika Penulisan Tugas Akhir**

### **A. BAB I PENDAHULUAN**

Bab ini memberikan penjelasan tentang gambaran umum objek penelitian, latar belakang penelitian yang disertai fenomena sebagai faktor pendukungnya berdasarkan data yang real. Bab ini juga menerangkan tentang rumusan masalah, tujuan penelitian, manfaat penelitian yang meliputi aspek teoritis dan praktis serta sistematika penulisan tugas akhir secara keseluruhan.

### **B. BAB II TINJAUAN PUSTAKA**

Bab ini berisikan mengenai teori yang dijelaskan secara mendalam tentang profitabilitas, *leverage*, dan *sales growth* terhadap nilai perusahaan. Pada bab ini juga didukung dengan penelitian terdahulu serta membuat kerangka pemikiran yang digunakan untuk membuat hipotesis yang merupakan dugaan sementara mengenai hasil penelitian.

#### **C. BAB III METODE PENELITIAN**

Bab ini berisikan metode dan teknik analisis yang digunakan dalam penelitian, yang nantinya berfungsi untuk menganalisis suatu temuan. Pada bab ini menjelaskan tentang jenis penelitian, variabel yang digunakan dalam penelitian, tahapan penelitian, populasi dan sampel, teknik analisis data serta pengujian hipotesis.

#### **D. BAB IV HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN**

Bab ini berisikan tentang sajian dari temuan dan hasil analisis data yang telah dikumpulkan sepanjang proses penelitian berlangsung. Bab IV ini terdiri dari penjelasan tentang analisis statistik deskriptif masing variabel, serta hasil serta pembahasan analisis mengenai pengaruh profitabilitas, *leverage*, dan *sales growth* terhadap nilai perusahaan.

#### **E. BAB V KESIMPULAN DAN SARAN**

BAB V berisikan tentang penjelasan kesimpulan mengenai hasil dari penelitian tentang pengaruh profitabilitas, *leverage*, dan *sales growth* terhadap nilai perusahaan. Kesimpulan harus didasari dari hasil pembahasan pada bab sebelumnya yang telah diteliti, serta pada bab ini juga menjelaskan mengenai batasan penelitian dan saran untuk peneliti selanjutnya yang membahas tentang pengaruh profitabilitas, *leverage*, dan *sales growth* terhadap nilai perusahaan.