

BAB I

PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang

Perusahaan dari negara-negara berkembang sangat bergantung pada utang. Pinjaman bank adalah alat konvensional yang paling utama. Oleh karena itu, utang adalah pilihan pertama bagi perusahaan untuk memenuhi kebutuhan pendanaan mereka. Utang sangat penting sebagai alternatif sumber eksternal finansial. Utang adalah suatu proses meningkatkan uang tunai langsung pada perusahaan baik dengan menjual piutang kepada pihak ketiga atau dengan berjanji piutang sebagai jaminan pinjaman **(Bilgin dan Dinc, 2019)**.

Struktur modal merupakan keputusan yang sangat penting untuk sebuah perusahaan bisnis karena tujuan utama dari setiap perusahaan adalah untuk memaksimalkan kekayaan (*shareholder*) **(Pramukti, 2019)**. Struktur modal adalah penentu yang berfungsi sebagai pilar kuat yang meminjamkan keunggulan kompetitif suatu organisasi yang dijadikan sebagai faktor-faktor yang menentukan campuran keuangan dari suatu organisasi yang dinamis **(Kumar, Colombage, dan Rao, 2017)**. Dalam upaya mewujudkan tujuan ini, perusahaan harus memutuskan kombinasi optimal ekuitas dan utang, yang dapat membawa biaya terendah modal **(Kyissima, Xue, dan Abeid, 2019)**. Struktur modal baru dapat dikatakan baik jika adanya kombinasi antara hutang dan modal yang berfungsi untuk memaksimalkan harga saham dan untuk memakmurkan pemegang saham, perusahaan dituntut untuk bekerja secara efisien dan dapat mengelola perusahaan dengan baik agar dapat mencapai laba maksimum **(Angelina dan Mustanda,**

2016). (Chandra et al., 2018), struktur modal perlu dioptimalkan dengan tujuan Untuk meminimumkan resiko yang akan terjadi dan meningkatkan harga saham perusahaan.

Keputusan struktur modal yang diambil oleh pihak manajemen puncak akan memberikan keuntungan yang maksimal bagi pemegang saham **(Awais., et al 2016)**. Pihak manajemen perusahaan perlu mengoptimalkan struktur modal guna mencapai kombinasi yang terbaik antara utang dan ekuitas **(Siddik, Karbiraj, dan Joghee, 2017)**.

Sebelum menanamkan modalnya hal yang pertama kali dinilai investor adalah struktur modal yang dimiliki oleh suatu perusahaan **(Sinaga, 2019)**.¹Sejak terjadinya perbaruan Keppres N0.118 Tahun 2000 tentang “Bidang Usaha yang Tertutup dan Bidang Usaha yang Terbuka dengan Persyaratan Tertentu bagi Penanaman Modal”. Perkembangan bisnis perdagangan eceran di Indonesia mengalami perubahan yang cukup signifikan pada sektor perdagangan, dikeluarkannya bisnis perdagangan eceran skala besar (mall, supermarket, department store, pusat pertokoan atau perbelanjaan) membawa perubahan yang berdampak besar, persaingan bisnis perdagangan eceran berubah total. Investor asing mulai masuk ke Indonesia untuk menanamkan modalnya di bidang perdagangan eceran, sehingga pelaku bisnis eceran semakin beragam.

Bagi suatu perusahaan sangat penting untuk mengetahui faktor yang mempengaruhi struktur modal, teruma bagi pihak manajemen karena keputusan yang diambil akan menentukan kelangsungan hidup perusahaan. Dan akan

¹ <http://investor.jurnal.co.ic/news.209.kinerja-investor-i-2019>

menjadi hal yang dipertimbangkan dalam menentukan komposisi struktur modal perusahaan (**Widawati dan Farisa, 2017**).

Perusahaan dapat dikategorikan sebagai perusahaan berskala besar dan kecil (**Alfaro et al., 2019**). Ukuran perusahaan merupakan salah satu faktor yang sangat dipertimbangkan dalam menentukan kebijakan atau keputusan pendanaan, hal ini dikarenakan perusahaan yang memiliki skala besar akan lebih mudah mendapatkan pinjaman dari pihak kreditur (**Devi, Sulindawati, dan Wahyuni, 2017**). Kreditur cenderung melirik perusahaan yang telah memiliki skala besar (**Wei, Xue, dan Zeng, 2015**). Bagi Perusahaan yang berskala besar akan lebih mudah mengalokasikan sumber dana (**Younis dan Sundakarani, 2019**). Namun Perusahaan dengan skala besar cenderung memiliki diskriminasi yang kurang (**Baer et al., 2017**). Dalam menentukan strategi dan kebijakan perusahaan ukuran perusahaan adalah awal titik penting yang perlu dipertimbangkan dengan tujuan untuk meningkatkan pertumbuhan perusahaan.

Dalam penelitian yang dilakukan oleh **Puspawardhani (2015)**, mengemukakan bahwa ukuran perusahaan berpengaruh positif terhadap struktur modal. Namun hal berbeda dikemukakan oleh **Prastuthi dan Sudiarta (2016)**, yang menyatakan bahwa ukuran perusahaan berpengaruh negatif terhadap struktur modal. (**Kartika, 2016**), perusahaan yang memiliki skala besar sahamnya akan tersebar luas, dan hanya akan memberikan pengaruh kecil jika terjadi perluasan modal saham.

Kegiatan operasi perusahaan dapat dilakukan jika perusahaan memiliki total aset, pihak manajemen akan lebih mudah mempergunakan total aset jika

perusahaan yang memiliki total aset yang besar (**Rahmadani dan Ananto, 2019**). Keberhasilan perusahaan dapat tercermin dari total aset yang dimiliki. Semakin besar ukuran perusahaan maka semakin tinggi pula tingkat utang yang digunakan guna memenuhi kebutuhan pendanaan mereka yang bertujuan untuk mengembangkan prospek perusahaan (**Marfuah, 2017**).

Sales growth merupakan faktor lain yang mempengaruhi struktur modal. *Sales growth* adalah kenaikan jumlah penjualan dari tahun ke tahun yang akan dijadikan indikator permintaan dan daya saing perusahaan dalam suatu industri (**Carnevela dan Widyawati, 2017**). *Sales growth* dapat dijadikan pedoman untuk memprediksi investasi di periode berikutnya dan digunakan untuk melihat peluang pasar (**Mardiyati, Qothrunnada, dan Kurniawati, 2018**). Perkembangan perusahaan dapat dilihat dari pertumbuhan penjualan yang semakin meningkat, karena semakin tinggi tingkat penjualan akan semakin menarik perhatian investor untuk menanamkan saham guna memenuhi kebutuhan pendanaan perusahaan (**Dewi dan Sudiarta, 2017**). Salah satu cara untuk meningkatkan pertumbuhan penjualan adalah meningkatkan kualitas produk (**Romi, Masak, dan Fowler, 2019**).

Pertumbuhan penjualan yang tinggi dapat dilihat dari kemampuan perusahaan untuk membuat keputusan dan bagaimana perusahaan merespon lebih cepat peluang pasar bisnis dipasar (**Leischnig, Henneberg, dan Thomton, 2015**). Namun pertumbuhan penjualan sangat penting sebagai sumber pendanaan yang dapat diperoleh melalui kegiatan operasional yang dilakukan perusahaan (**Nyame, Asiamah, dan Ghualam, 2019**).

Untuk memposisikan perusahaan pada posisi strategis *sales growth* akan menjadi indikator kinerja paling penting, yang akan menggambarkan daya saing industri dan peluang pasar (**Paulo et al., 2018**). Jika pertumbuhan penjualan meningkat, keuntungan yang dihasilkan oleh perusahaan juga akan meningkat (**Fahada, 2017**). Perusahaan akan memperoleh lebih banyak pinjaman jika memiliki tingkat penjualan yang relatif stabil (**Irene dan ketut, 2016**). **Chineyere, Nwanneka, dan Helen (2018)**, mengemukakan bahwa pertumbuhan penjualan mempengaruhi struktur modal perusahaan yang dapat meningkatkan dividen bagi pemegang saham yang akan berpengaruh bagi kelangsungan hidup perusahaan. Hal ini didukung oleh penelitian yang dilakukan oleh **Indrajaya (2017)**, yang menyatakan bahwa pertumbuhan penjualan berpengaruh positif dan tidak signifikan terhadap struktur modal. Namun penelitian berbeda dilakukan oleh **Kesuma (2015)**, yang menyatakan bahwa pertumbuhan penjualan berpengaruh negatif dan tidak signifikan terhadap struktur modal.

Wahidahwati (2016), tingkat kepemilikan saham dari pihak manajemen yang secara aktif ikut dalam proses pengambilan keputusan perusahaan yang diharapkan bagi kelangsungan hidup perusahaan. Khususnya ketika jabatan manajerial selaras dengan tingkat kepentingan para pemegang saham. **Chun (2017)**, kepemilikan manajerial akan disamakan dengan pemegang saham, jika terjadi kerugian akibat keputusan yang diambil manajemen baik pihak manajemen ataupun pemegang saham akan merasakan hal yang sama.

Miraza dan Muniruddin (2017), mengungkapkan bahwa kepemilikan saham yang besar akan mengurangi penggunaan utang perusahaan, semakin

rendah penggunaan utang maka akan memberikan dampak yang semakin positif bagi struktur modal perusahaan. Dalam penelitiannya **Maftukhah (2016)**, mengungkapkan bahwa kepemilikan manajerial dapat mempengaruhi struktur modal secara signifikan. Hal yang sama juga di buktikan oleh **Rahadian (2016)**, yang menyatakan bahwa kepemilikan manajerial berpengaruh positif terhadap struktur modal. Namun hal berbeda diungkapkan oleh **Rahma (2016)**, dalam penelitian nya mengemukakan bahwa, adanya pengaruh negatif dan signifikan antara kepemilikan manajerial terhadap struktur modal..

Dewi , Susyanti , dan Salim, (2017), dalam penelitiannya menemukan bahwa ukuran perusahaan berpengaruh positif dan signifikan terhadap struktur modal. Penelitian yang sama juga dilakukan oleh **Ginting (2019)**, yang mengemukakan bahwa ukuran perusahaan berpengaruh positif terhadap struktur modal. Dalam penelitiannya **Sinaga (2019)**, menyatakan bahwa *sales growth* berpengaruh positif dan signifikan terhadap struktur modal Hal yang sama diungkapkan oleh **Setiyanti, Prawani , dan Pari, (2019)**, bahwa pertumbuhan penjualan berpengaruh positif terhadap struktur modal. **Devi, Sulindawati, dan Wahyuni, (2017)**, mengemukakan bahwa kepemilikan manajerial berpengaruh positif dan signifikan terhadap struktur modal. **Shan (2017)**, melakukan penelitian di Australia, berpendapat bahwa kepemilikan manajerial berada dalam kisaran 0-20 persen dan berpengaruh negatif terhadap kinerja perusahaan.

Berdasarkan latar belakang diatas, penulis menyimpulkan adanya perbedaan hasil penelitian yang satu dengan yang lainnya. Maka penulis tertarik untuk melakukan penelitian dengan mengambil judul ” **Pengaruh ukuran**

perusahaan, ales growth, dan kepemilikan manajerial terhadap struktur modal”

1.2 Batasan Masalah

Agar penelitian ini lebih terarah, maka penelitian ini akan dibatasi untuk menguji pengaruh ukuran perusahaan (*firm size*), *sales growth*, dan *manajerial ownership* terhadap struktur modal pada perusahaan manufaktur yang terdaftar di bursa Efek Indonesia (BEI) tahun 2014-2019

1.3 Rumusan Masalah

Berdasarkan permasalahan yang ada, maka rumusan masalah dari penelitian ini adalah sebagai berikut:

- a. Bagaimana pengaruh ukuran perusahaan terhadap struktur modal?
- b. Bagaimana pengaruh *sales growth* terhadap struktur modal?
- c. Bagaimana pengaruh kepemilikan manajerial terhadap struktur modal?
- d. Bagaimana pengaruh ukuran perusahaan, *sales growth*, dan kepemilikan manajerial terhadap struktur modal?

1.4 Tujuan Penelitian Dan Manfaat Penelitian

1.4.1 Tujuan Penelitian

1. Untuk mengetahui pengaruh ukuran perusahaan terhadap struktur modal.
2. Untuk mengetahui pengaruh *sales growth* terhadap struktur modal.
3. Untuk mengetahui pengaruh kepemilikan manajerial terhadap struktur modal.
4. Untuk mengetahui pengaruh ukuran perusahaan, *sales growth*, dan kepemilikan manajerial terhadap struktur modal.

1.4.2 Manfaat Penelitian

Selanjutnya dengan adanya penelitian ini diharapkan nanti dapat menghasilkan sesuatu yang bermanfaat dan kegunaan sebagai berikut :

1. Bagi peneliti

Dengan adanya penelitian ini dapat menambah wawasan khususnya dibidang perusahaan serta ilmu pengetahuan yang diterapkan oleh pengaruh ukuran perusahaan, *sales growth*, dan kepemilikan manajerial terhadap struktur modal.

2. Bagi perusahaan

Dapat digunakan sebagai bahan referensi, informasi serta dapat disajikan bahan perbandingan yang akan melakukan penelitian dengan objek penelitian yang sama dimasa yang akan datang

3. Bagi peneliti selanjutnya

Dapat disajikan sebagai sumber referensi yang akan mengadakan kajian lebih luas dan seditel-ditelnya dalam bahasan ini.