

## BAB II

### TINJAUAN PUSTAKA DAN PENGEMBANGAN HIPOTESIS

#### 2.1 Landasan Teori

##### 2.1.1 Struktur Modal

Struktur modal merupakan perimbangan antara penggunaan modal pinjaman yang terdiri dari hutang jangka pendek yang bersifat permanen dan hutang jangka panjang dengan modal sendiri yang terdiri dari saham preferen dan saham biasa [18]. Modal sendiri merupakan dana jangka panjang perusahaan yang disediakan oleh pemilik perusahaan (pemegang saham), yang terdiri dari berbagai jenis saham (saham preferen dan saham biasa) serta laba ditahan [19].

Struktur modal menunjukkan tentang keputusan pendanaan dalam sebuah perusahaan. Kebutuhan pendanaan dapat diperoleh dari pihak internal maupun eksternal. Pendanaan internal berasal modal pemilik dan laba ditahan. Sedangkan pendanaan eksternal berasal dari utang dan penerbitan saham baru. Oleh sebab itu, struktur modal menyatakan adanya hubungan campuran antara hutang dan modal sendiri dalam struktur keuangan jangka panjang [20].

Apabila suatu perusahaan dalam memenuhi kebutuhan dana secara internal, maka akan mengurangi ketergantungan perusahaan terhadap pihak luar. Akan tetapi, tidak semua perusahaan dapat memenuhi kebutuhan dananya sendiri. Sehingga apabila hal tersebut terjadi maka perlu dipertimbangkan penggunaan modal dari luar perusahaan yakni hutang. Perusahaan harus mampu mempertimbangkan proporsi hutang dan modal sendiri yang optimal agar dapat meningkatkan nilai perusahaan. Struktur modal merupakan masalah penting dalam pengambilan keputusan mengenai pembelanjaan perusahaan.

Untuk memperkuat struktur modal suatu perusahaan dapat dilihat dari segi sumber pendanaan perusahaan. Jika kebutuhan dana perusahaan untuk membiayai aktivitas yang bersifat jangka pendek maka akan lebih baik jika diambil dari yang bersumber pengeluaran jangka pendek dan jika untuk membiayai aktivitas jangka panjang maka akan lebih baik jika diambil dari yang bersumber pengeluaran jangka panjang. Sumber pendanaan terbagi atas 2 jenis yaitu [21]:

### 1) Sumber dana untuk pengeluaran jangka pendek

Adapun sumber-sumber dana yang bisa dipakai untuk membiayai pengeluaran jangka pendek terdiri atas :

- a. Pinjaman perbankan yang bersifat jangka pendek
  - b. Hutang dagang
  - c. *Factoring* merupakan suatu kondisi dimana sebuah perusahaan membutuhkan dana dan memiliki piutang, dimana selanjutnya piutang tersebut dijual kepada suatu lembaga yang siap menampung dan mau menerima untuk membayarnya seperti lembaga keuangan dan sejenisnya
  - d. *Letter of Credit (L/C)* merupakan janji tertulis dari bank bagi pihak pembeli untuk membayar sejumlah uang kepada perusahaan yang dituju (penjual) bila sejumlah kondisi telah terpenuhi
  - e. Pinjaman jangka pendek tanpa jaminan
- ### 2) Sumber dana untuk pengeluaran jangka panjang

Adapun sumber dana yang bisa dipakai untuk membiayai pengeluaran jangka panjang adalah :

- a. Penjualan obligasi, merupakan salah satu jenis surat berharga yang memiliki masa waktu yang panjang sekitar 5 sampai 10 tahun
- b. Hutang perbankan yang bersifat jangka panjang. Perusahaan dapat meminjam dari perbankan untuk jangka waktu 10 sampai 15 tahun

Komponen struktur modal terdiri dari [19]:

### 1) Utang Jangka Panjang

Jumlah utang di dalam neraca akan menunjukkan besarnya modal pinjaman yang digunakan dalam operasi perusahaan. Utang jangka panjang ialah salah satu dari bentuk pembiayaan jangka panjang yang memiliki jatuh tempo lebih dari satu tahun, biasanya 5 - 20 tahun.

Beberapa hal yang menjadi pertimbangan manajemen sehingga memilih untuk menggunakan utang adalah sebagai berikut :

- a. Biaya utang terbatas, walaupun perusahaan memperoleh laba besar, jumlah bunga yang dibayarkan besarnya tetap
- b. Hasil yang diharapkan lebih rendah daripada saham biasa
- c. Tidak ada perubahan pengendalian atas perusahaan bila pembiayaan memakai utang
- d. Pembayaran bunga merupakan beban biaya yang dapat mengurangi pajak

e. Fleksibilitas dalam struktur keuangan dapat dicapai dengan memasukkan peraturan penebusan dalam perjanjian obligasi

2) Modal ialah dana jangka panjang perusahaan yang disediakan oleh pemilik perusahaan (pemegang saham), yang terdiri dari berbagai jenis saham (saham preferen dan saham biasa) serta laba ditahan

Struktur modal dalam penelitian ini diukur dengan *Debt to Equity Ratio* (DER) ialah untuk menjalankan operasinya setiap perusahaan memiliki berbagai kebutuhan, terutama yang berkaitan dengan dana agar perusahaan dapat berjalan sebagaimana mestinya. Dana selalu dibutuhkan untuk menutupi seluruh atau sebagian dari biaya yang diperlukan. Dana juga dibutuhkan untuk melakukan ekspansi atau perluasan usaha atau investasi baru. Artinya di dalam perusahaan harus selalu tersedia dana dalam jumlah tertentu sehingga tersedia pada saat dibutuhkan.

*Debt to equity ratio* merupakan rasio yang digunakan untuk menilai utang dan ekuitas. Rasio ini dicari dengan cara membandingkan antara seluruh utang lancar dengan seluruh utang ekuitas [22]. Sedangkan *Debt to equity ratio* merupakan rasio ini menggambarkan sampai sejauh mana modal pemilik dapat menutupi utang - utang kepada pihak luar. Semakin kecil rasio ini semakin baik. Rasio ini disebut juga rasio *leverage*. Untuk keamanan pihak luar rasio terbaik jika modal lebih besar dari jumlah hutang atau minimal sama. Namun bagi pemegang saham atau manajemen rasio *leverage* ini sebaiknya besar [23].

Dari kedua pendapat ahli diatas dapat disimpulkan bahwa *Deb to equity ratio* merupakan rasio yang digunakan untuk menghitung utang dan modal, yang menutupi utang - utang kepada pihak luar. *Debt to equity ratio* pada setiap perusahaan tentu berbeda - beda, tergantung karakteristik bisnis dan keberagaman arus kasnya. Perusahaan dengan arus kas yang stabil biasanya memiliki rasio yang lebih tinggi dari rasio kas yang kurang stabil. Rasio ini menunjukkan hubungan antara jumlah pinjaman jangka panjang yang diberikan kepada para kreditur dengan jumlah modal sendiri yang diberikan oleh pemilik perusahaan. Hal ini biasanya digunakan untuk mengukur *financial leverage* suatu perusahaan.

Rumus untuk menghitung Struktur Modal sebagai berikut [23]:

$$\text{Debt to Equity Ratio} = \frac{\text{Total Hutang}}{\text{Ekuitas}} \times 100\% \quad (2.1)$$

### 2.1.2 Ukuran Perusahaan

Salah satu elemen yang dapat dikaitkan dengan ketepatan waktu pelaporan keuangan adalah ukuran perusahaan yaitu total aset. Selain itu dapat diukur juga dengan total penjualan, kapitalisasi pasar, jumlah tenaga kerja dan sebagainya. Semakin besar nilai maka semakin

besar pula ukuran perusahaan tersebut [6]. Perusahaan yang lebih besar lebih banyak disorot oleh masyarakat dibandingkan perusahaan kecil. Perusahaan berskala berskala besar cenderung menghadapi tekanan eksternal yang lebih tinggi untuk mengumumkan laporan keuangan auditan lebih awal karena banyaknya pihak yang berkepentingan terhadap perusahaan tersebut dan membutuhkan laporan keuangan tahunan sebagai sumber informasi untuk pengambilan keputusan.

Manajemen dengan skala skala besar cenderung diberikan insentif untuk mempercepat penerbitan laporan keuangan auditan disebabkan perusahaan berskala besar dimonitor secara ketat oleh investor, otoritas jasa keuangan, dan pemerintah. Pelaporan keuangan akan semakin lama apabila ukuran perusahaan yang diaudit semakin besar dan semakin luas.

Rumus untuk memperhitungkan Ukuran Perusahaan sebagai berikut [24]:

$$\text{Ukuran Perusahaan} = \text{Logaritma natural (Ln) of Total Assets} \quad (2.2)$$

### 2.1.3 Pertumbuhan Penjualan

Penjualan merupakan sumber hidup suatu perusahaan, karena dari penjualan dapat diperoleh laba serta suatu usaha memikat konsumen yang diusahakan untuk mengetahui daya tarik mereka sehingga dapat mengetahui hasil produk yang dihasilkan. Penjualan dalam lingkup kegiatan, sering disalah artikan dengan pengertian pemasaran. Penjualan dalam lingkup ini lebih berarti tindakan menjual barang atau jasa. Kegiatan pemasaran adalah penjualan dalam lingkup hasil atau pendapatan berarti penilaian atas penjualan nyata perusahaan dalam suatu periode.

Adapun pengertian penjualan menurut peneliti yang mengemukakan bahwa : “Penjualan adalah salah satu usaha yang terpadu untuk mengembangkan rencana - rencana strategis yang diarahkan pada usaha pemuasan kebutuhan dan keinginan pembeli, guna mendapatkan penjualan yang menghasilkan laba” [25]. Dan penjelasan tersebut dalam mentransfer barang atau jasa diperlukan orang - orang yang bekerja dibidang penjualan seperti, pelaksanaan dagang, agen, wakil pelayanan dan wakil pemasaran. Dari definisi penjualan diatas penulis menyimpulkan bahwa penjualan adalah sumber hidup perusahaan untuk melakukan aktivitas untuk memenuhi keinginan dan kebutuhan konsumen, guna untuk menghasilkan laba.

Volume penjualan dapat dijabarkan sebagai umpan balik dari kegiatan pemasaran yang dilaksanakan oleh perusahaan. Volume penjualan menunjukkan produktifitas suatu perusahaan dan juga keberhasilan dalam pemasaran. Semakin besar volume penjualan maka semakin besar pula kemungkinan untuk mendapat keuntungan atau mengalami pertumbuhan laba perusahaan. Keberhasilan usaha penjualan dapat dilihat dari volume penjualan yang didapat. Dengan kata

lain apakah usaha tersebut mendapatkan laba atau tidak, sangat bergantung pada keberhasilan penjualan itu.

Berdasarkan penjelasan diatas dapat dikatakan bahwa volume penjualan merupakan hasil total yang didapat perusahaan dari kegiatan penjualan barang dagangan. Selanjutnya berdasarkan pendapat peneliti tersebut dapat diketahui bahwa pengukuran volume penjualan dapat dilakukan dengan dua cara yaitu [26] :

- 1) Didasarkan jumlah unit produk yang terjual. Volume penjualan yang diukur berdasarkan unit produk yang terjual, yaitu jumlah unit penjualan nyata perusahaan dalam suatu periode tertentu
- 2) Didasarkan pada nilai produk yang terjual (omset penjualan). Volume penjualan didasarkan pada nilai produk yang terjual (omset penjualan), yaitu jumlah nilai perusahaan nyata perusahaan dalam suatu periode tertentu

Pertumbuhan penjualan merupakan volume penjualan pada tahun-tahun mendatang, berdasarkan data pertumbuhan volume penjualan historis [27]. Pendekatan persentase penjualan adalah suatu metode perencanaan keuangan, yang mana semua akun dalam laporan keuangan perusahaan berubah tergantung pada prediksi tingkat penjualan perusahaan [28]. Ada empat tahap yang memenuhi pertumbuhan penjualan adalah sebagai berikut [29]:

#### 1) Pengenalan

Periode pertumbuhan penjualan lambat ketika produk diperkenalkan dipasar. Tidak ada laba karena pengeluaran yang besar untuk pengenalan produk

#### 2) Pertumbuhan

Periode penerimaan pasar yang cepat dan peningkatan laba yang substansial

#### 3) Kedewasaan

Penurunan pertumbuhan penjualan karena produk telah diterima oleh sebagian besar pembeli potensial. Laba stabil atau turun karena persaingan meningkat

#### 4) Penurunan

Penjualan memperhatikan penurunan laba terkikis

Rumus yang memperhitungkan Pertumbuhan Penjualan sebagai berikut [30]:

*Pertumbuhan Penjualan*

$$= \frac{\text{Penjualan Tahun Ini} - \text{Penjualan Tahun Lalu}}{\text{Penjualan Tahun Lalu}} \times 100\% \quad (2.3)$$

### 2.1.4 Profitabilitas

Profitabilitas merupakan perbandingan antara laba dengan aktiva atau modal yang menghasilkan laba tersebut yang dinyatakan dalam persentase. Lebih lanjut karena pengertian profitabilitas sering digunakan untuk mengukur efisiensi penggunaan modal dalam perusahaan, maka rentabilitas ekonomis sering pula dimaksudkan sebagai kemampuan perusahaan dengan seluruh modal yang bekerja di dalamnya untuk menghasilkan laba. Laba yang diraih dari kegiatan yang dilakukan merupakan cerminan sebuah kinerja perusahaan dalam menjalankan usahanya.

Menjaga tingkat profitabilitas merupakan hal yang penting bagi perusahaan karena profitabilitas yang tinggi merupakan tujuan setiap perusahaan, jika dilihat dari perkembangan rasio profitabilitas menunjukkan suatu peningkatan hal tersebut menunjukkan kinerja perusahaan yang efisien. Sebagai para peneliti mengemukakan sebagai berikut : “Analisis profitabilitas ini menggambarkan kinerja fundamental perusahaan ditinjau dari tingkat efisien dan efektivitas operasi perusahaan dalam memperoleh laba. Dimensi - dimensi konsep profitabilitas dapat menjelaskan kinerja manajemen perusahaan” [31].

Rasio profitabilitas merupakan rasio yang menggambarkan kemampuan perusahaan dalam mendapatkan laba melalui semua kemampuan dan semua sumber yang ada seperti kegiatan penjualan, kas, modal, jumlah karyawan, jumlah cabang, dan sebagainya [32]. Dapat disimpulkan bahwa rasio profitabilitas adalah menggambarkan ukuran tingkat efektivitas manajemen suatu perusahaan yang biasanya ditunjukkan dari laba yang dihasilkan dari penjualan atau dari pendapatan investasi perusahaan tersebut. Para kreditur, pemilik perusahaan dan terutama sekali pihak manajemen perusahaan akan berusaha meningkatkan pada rasio ini, karena disadari betul betapa pentingnya arti keuntungan bagi masa depan perusahaan.

Profitabilitas perusahaan dinilai dengan rasio *Return on Asset* atau *return on investment*, semakin tinggi profitabilitas semakin baik dan efisien perusahaan tersebut, karena untuk memperoleh ROA yang besar diperlukan adanya aktiva produktif yang berkualitas dan manajemen yang solid. Penilaian rasio tersebut tentunya mempunyai sisi kelemahannya dan kegunaannya atau kebaikannya sehingga pada penelitian ini menggunakan pendekatan rasio tersebut untuk meminimalkan berbagai kelemahan yang ada, diharapkan pengukuran profitabilitas terhadap perusahaan menjadi lebih valid dan relevan. Rasio laba digunakan untuk memenuhi penyebab dasar rasio keuangan.

Profitabilitas dalam penelitian ini diukur dengan *Net Profit Margin* merupakan ukuran keuntungan dengan membandingkan antara laba setelah bunga dan pajak dibandingkan dengan penjualan. Rasio ini menunjukkan pendapatan bersih perusahaan atas penjualan. Maka

kesimpulan tersebut bahwa *net profit margin* merupakan rasio antara laba sesudah pajak terhadap penjualan. *Net profit margin* berguna untuk hasil penjualan bersih selama periode tertentu dan digunakan untuk mengukur laba bersih setiap rupiah penjualan perusahaan. Semakin besar rasio ini maka semakin baik keadaan operasi perusahaan.

Rumus yang memperhitungkan Profitabilitas sebagai berikut [33]:

$$\text{Net Profit Margin} = \frac{\text{Laba setelah pajak}}{\text{Penjualan}} \times 100\% \quad (2.4)$$

### 2.1.5 Risiko Bisnis

Risiko bisnis adalah risiko ketidakpastian tingkat EBIT yang akan diperoleh [16]. Perubahan EBIT dipengaruhi oleh DOL (*Degree of Operating Leverage*), semakin besar DOL menunjukkan bahwa semakin besar pengaruh perubahan penjualan terhadap EBIT yang berarti juga bahwa semakin besar pula tingkat resiko. Risiko bisnis atau risiko inheren dengan operasi risiko jika perusahaan tidak mempergunakan hutang. Semakin tinggi risiko bisnis perusahaan, maka semakin rendah rasio utang optimalnya [34].

Risiko bisnis bergantung pada beberapa faktor sebagai berikut [34]:

#### 1) Variabilitas permintaan

Semakin stabil permintaan akan produk perusahaan, jika hal lain dianggap konstan maka semakin rendah risiko bisnisnya

#### 2) Variabilitas harga jual

Perusahaan yang produk-produknya dijual dipasar dengan harga jual tidak stabil terkena risiko bisnis yang lebih tinggi dari pada perusahaan yang sama dengan harga produk lebih stabil

#### 3) Variabilitas biaya input

Perusahaan dengan biaya input yang tidak pasti akan terkena tingkat risiko yang tinggi

#### 4) Kemampuan untuk menyesuaikan harga output untuk perubahan-perubahan pada biaya input

#### 5) Kemampuan untuk mengembangkan produk-produk baru pada waktu yang tepat dan efektif dalam hal biaya

#### 6) Eksposur risiko asing

Perusahaan yang menghasilkan sebagian besar labanya dari operasi luar negeri dapat terkena penurunan laba akibat fluktuasi nilai tukar

#### 7) Komposisi biaya tetap

Jika sebagian besar biaya adalah biaya tetap, maka tidak akan mengalami penurunan ketika permintaan turun

Rumus yang memperhitungkan Risiko Bisnis sebagai berikut [35]:

$$DOL = \frac{\% \text{ Perubahan EBIT}}{\% \text{ Perubahan Penjualan}} \times 100\% \quad (2.5)$$

Keterangan :

DOL = Tingkat Leverage Operasi / *Degree of Operating Leverage*

EBIT = Laba sebelum bunga dan pajak

### 2.1.6 Umur Perusahaan

Umur perusahaan yaitu seberapa lama suatu perusahaan mampu untuk bertahan, bersaing, dan mengambil kesempatan bisnis yang ada dalam perekonomian [17]. Perusahaan yang sudah lama berdiri, kemungkinan sudah banyak pengalaman yang diperoleh. Semakin lama umur perusahaan, semakin banyak informasi yang telah diperoleh masyarakat tentang perusahaan tersebut. Dan hal ini akan menimbulkan kepercayaan konsumen terhadap perusahaan-perusahaan tersebut.

Umur perusahaan pada penelitian ini didasarkan pada lamanya perusahaan tersebut terdaftar dalam Bursa Efek Indonesia (BEI). Perusahaan yang sudah terdaftar di bursa saham diwajibkan untuk memberikan pengungkapan atas kondisi perusahaan sehingga mereka akan lebih perhatian terhadap luas pengungkapan yang akan diberikan, termasuk didalamnya pengungkapan wajib dan pengungkapan sukarela, dibandingkan saat perusahaan belum *go public*.

Perusahaan yang terdaftar di bursa saham cenderung akan melakukan pelaporan keuangannya secara lebih transparan dan lebih lengkap dibandingkan dengan perusahaan-perusahaan yang tidak atau belum terdaftar di BEI. Hal tersebut disebabkan perusahaan yang sudah lama *listing* di bursa saham memiliki lebih banyak pengalaman dalam berhubungan dengan investor serta dalam mempublikasikan laporan keuangannya. Perusahaan yang mempunyai pengalaman lebih lama dalam berhubungan dengan investor akan cenderung lebih tertarik untuk melakukan pelaporan keuangan sesuai dengan perkembangan jaman dengan memanfaatkan teknologi internet sebagai sebuah perangkat baru untuk berkomunikasi dengan investor yang ada dan menarik investor potensial.

Rumus yang memperhitungkan Umur perusahaan sebagai berikut [36]:

$$\text{Age} = Thnt - Thnn \quad (2.6)$$

Keterangan :

Thnt = Tahun Penelitian

Thn $n$  = Tahun Pendirian Perusahaan

### 2.1.7 Pertumbuhan Aset

Pertumbuhan aset merupakan perusahaan dengan tingkat pertumbuhan yang tinggi akan bergantung pada dana dari luar perusahaan dikarenakan dana dari dalam perusahaan tidak mencukupi untuk mendukung tingkat pertumbuhan yang tinggi [37]. Dengan demikian perusahaan dengan tingkat pertumbuhan yang tinggi akan lebih banyak menggunakan hutang sebagai sumber pendanaannya daripada perusahaan dengan tingkat pertumbuhan yang rendah.

Perusahaan dengan tingkat pertumbuhan yang tinggi akan melakukan ekspansi dengan menggunakan dana eksternal berupa hutang. Terjadinya peningkatan aset yang diikuti peningkatan hasil operasi akan semakin menambah kepercayaan pihak luar terhadap perusahaan. Dengan meningkatnya kepercayaan pihak luar (kreditur) terhadap perusahaan maka proporsi hutang akan semakin lebih besar daripada modal sendiri.

Rumus yang memperhitungkan Pertumbuhan Aset sebagai berikut [30]:

$$\text{Pertumbuhan Aset} = \frac{\text{Aset tahun}_t - \text{Aset tahun}_{t-1}}{\text{Aset tahun}_{t-1}} \times 100\% \quad (2.7)$$

Keterangan :

Total aset (t) = Nilai total aset pada tahun bersangkutan

Total aset (t-1) = Nilai total pada tahun sebelum tahun yang bersangkutan

## 2.2 Review Peneliti Terdahulu

Penelitian ini merupakan replikasi dari beberapa penelitian terdahulu. Adapun penelitian terdahulu adalah sebagai berikut :

- 1) Pada penelitian yang dilakukan oleh Kadek Irrine Devita Angelina dan I Ketut Mustanda (2016) yang berjudul “Pengaruh Ukuran Perusahaan, Pertumbuhan Penjualan dan Profitabilitas pada Struktur Modal Perusahaan”. Penelitian ini menggunakan variabel dependen yaitu struktur modal dan variabel independen yaitu ukuran perusahaan, pertumbuhan penjualan dan profitabilitas. Populasi yang digunakan dalam penelitian ini adalah perusahaan *food and beverage* yang terdaftar di Bursa Efek Indonesia periode 2010-2013 yang berjumlah 18 perusahaan. Metode *sampling* jenuh digunakan sebagai penentuan penentuan jumlah sampel dalam penelitian ini. Hasil dari penelitian ini menemukan bahwa secara simultan ukuran perusahaan, pertumbuhan penjualan dan profitabilitas berpengaruh terhadap struktur modal sedangkan secara parsial ukuran perusahaan dan pertumbuhan

penjualan berpengaruh positif terhadap struktur modal, profitabilitas berpengaruh negatif terhadap struktur modal.

- 2) Pada penelitian yang dilakukan oleh Ni Putu Yuliana Ria Sawitri dan Putu Vivi Lestari (2015) yang berjudul “Pengaruh Risiko Bisnis, Ukuran Perusahaan dan Pertumbuhan Penjualan terhadap Struktur Modal”. Penelitian ini menggunakan variabel dependen yaitu struktur modal dan variabel independen yaitu risiko bisnis, ukuran perusahaan dan pertumbuhan penjualan. Penelitian ini dilakukan di Bursa Efek Indonesia dengan menggunakan sampel sebanyak 12 perusahaan diperoleh berdasarkan metode *purposive sampling*. Hasil dari penelitian ini menemukan bahwa secara simultan risiko bisnis, ukuran perusahaan dan pertumbuhan penjualan berpengaruh terhadap struktur modal sedangkan secara parsial pertumbuhan penjualan berpengaruh positif terhadap struktur modal, risiko bisnis dan ukuran perusahaan tidak berpengaruh terhadap struktur modal pada industri otomotif di Bursa Efek Indonesia periode 2010-2013.
- 3) Pada penelitian yang dilakukan oleh Nur Cahyo Nugroho (2014) yang berjudul “Analisis Pengaruh Profitabilitas, Pertumbuhan Penjualan, Ukuran Perusahaan, dan Umur Perusahaan terhadap Struktur Modal Usaha Mikro Kecil dan Menengah Kerajinan Kuningan di Kabupaten Pati”. Penelitian ini menggunakan variabel dependen yaitu struktur modal dan variabel independen yaitu profitabilitas, pertumbuhan penjualan, ukuran perusahaan dan umur perusahaan. Populasi dalam penelitian ini adalah 40 pengusaha mikro kecil dan menengah kerajinan kuningan. Teknik sampel yang digunakan dalam penelitian ini adalah *nonprobability sampling* dengan teknik penentuan sampel menggunakan *sampling* jenuh sehingga sampel yang digunakan merupakan seluruh populasi yang ada yaitu sebanyak pengusaha usaha mikro kecil dan menengah kerajinan kuningan. Hasil dari penelitian ini menemukan bahwa secara simultan profitabilitas, pertumbuhan penjualan, ukuran perusahaan, dan umur perusahaan berpengaruh terhadap struktur modal sedangkan secara parsial profitabilitas, pertumbuhan penjualan, dan umur perusahaan berpengaruh positif terhadap struktur modal, ukuran perusahaan negatif terhadap struktur modal.
- 4) Pada penelitian yang dilakukan oleh Nina Febriyani dan Ceacilia Srimindarti (2010) yang berjudul “Faktor-Faktor yang Mempengaruhi Struktur Modal pada Perusahaan-Perusahaan LQ-45 di Bursa Efek Indonesia periode 2006-2008”. Penelitian ini menggunakan variabel dependen yaitu struktur modal dan variabel independen yaitu struktur aktiva, peluang pertumbuhan, profitabilitas, dan ukuran perusahaan. Sampel dalam penelitian ini adalah data keuangan perusahaan yang terdaftar di Bursa Efek Indonesia dan termasuk dalam kelompok LQ-45 tahun 2006-2008, sehingga jumlah sampel adalah sebanyak 135 data.

Teknik pengambilan *sampling* dalam penelitian ini adalah *purposive sampling*. Hasil dari penelitian ini menemukan bahwa secara simultan struktur aktiva, peluang pertumbuhan, profitabilitas, ukuran perusahaan berpengaruh terhadap struktur modal sedangkan secara parsial struktur aktiva, peluang pertumbuhan, profitabilitas dan ukuran perusahaan berpengaruh negatif terhadap struktur modal.

- 5) Pada penelitian yang dilakukan oleh Riza Fatoni Hidayat Sudarno (2013) yang berjudul “Analisis Faktor-Faktor yang Mempengaruhi Struktur Modal pada Perusahaan Manufaktur terdaftar di Bursa Efek Indonesia periode 2017-2011”. Penelitian ini menggunakan variabel dependen yaitu struktur modal dan variabel independen pertumbuhan penjualan, *non debt tax shield*, and *debt service capacity*. Populasi dalam penelitian ini adalah 358 perusahaan. Penggunaan sampel dalam penelitian ini menggunakan metode *purposive sampling*. Hasil dari penelitian ini menemukan bahwa secara simultan pertumbuhan penjualan, *non debt tax shield*, dan *debt service capacity* sedangkan secara parsial pertumbuhan penjualan berpengaruh positif terhadap struktur modal, *non debt tax shield* dan *debt service capacity* berpengaruh negatif terhadap struktur modal.

Secara singkat penelitian terdahulu yang digunakan oleh penelitian ini dapat dilihat pada tabel berikut :

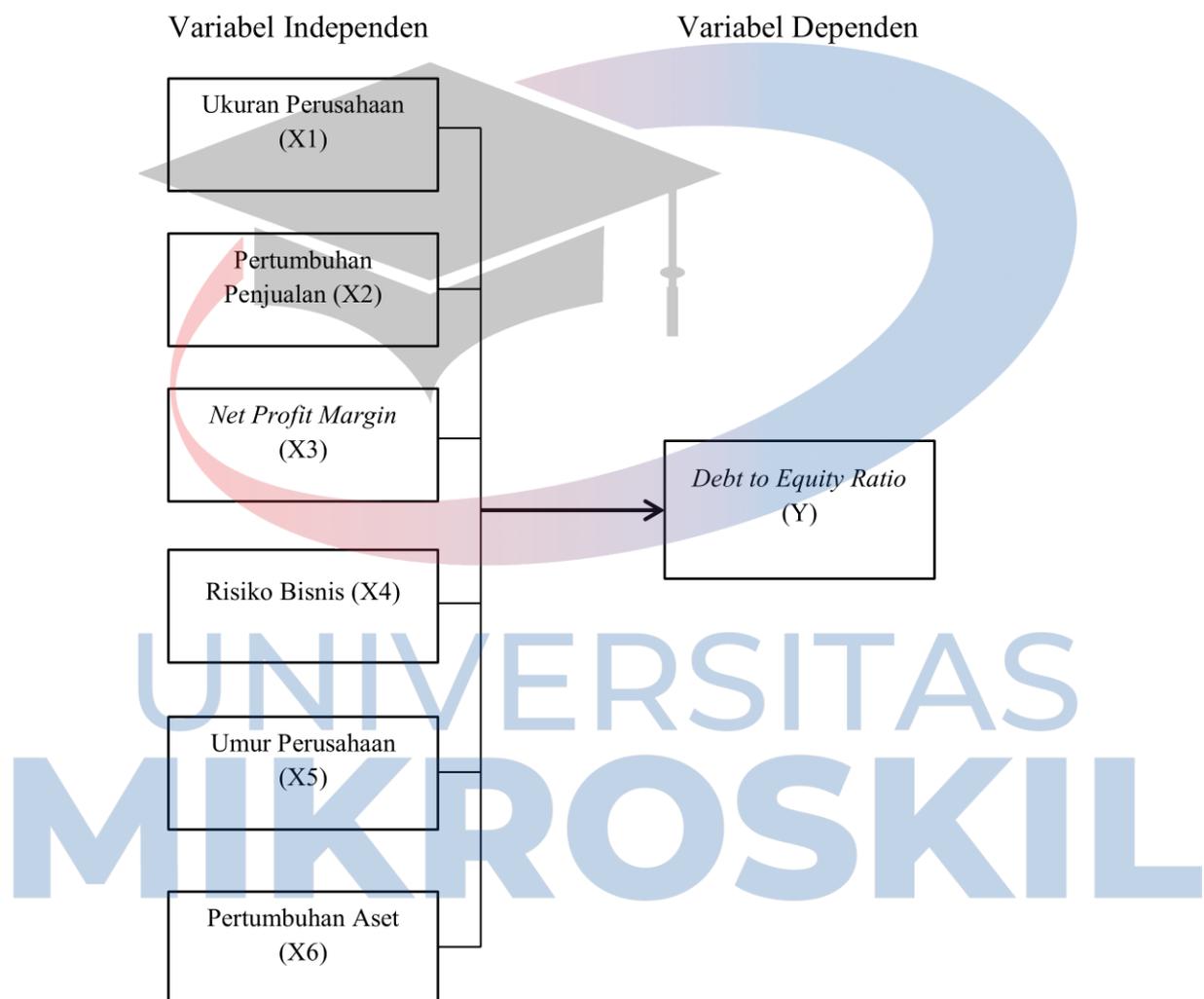
**Tabel 2.1 Review Penelitian Terdahulu**

| No | Nama Peneliti   | Judul   | Variabel Peneliti  | Hasil yang diperoleh  |
|----|---|---|--|---|
| 1  | Kadek Irrine Devita Angelina dan I Ketut Mustanda (2016)  | Pengaruh ukuran perusahaan, pertumbuhan penjualan dan profitabilitas pada struktur perusahaan | Variabel Dependen : Struktur Modal<br>Variabel Independen :<br>a. Ukuran Perusahaan<br>b. Pertumbuhan Penjualan<br>c. Profitabilitas | Secara Simultan :<br>Ukuran perusahaan, pertumbuhan penjualan dan profitabilitas berpengaruh terhadap struktur modal<br>Secara Parsial :<br>a. Ukuran perusahaan dan pertumbuhan penjualan berpengaruh positif terhadap struktur modal<br>b. Profitabilitas berpengaruh negatif terhadap struktur modal |
| 2  | Ni Putu Yulia na Ria Sawitri dan Putu Vivi Lestari (2015) | Pengaruh risiko bisnis, ukuran perusahaan dan pertumbuhan penjualan terhadap struktur modal   | Variabel Dependen : Struktur Modal<br>Variabel Independen :<br>a. Risiko Bisnis<br>b. Ukuran Perusahaan                              | Secara Simultan :<br>Risiko bisnis, ukuran perusahaan dan pertumbuhan penjualan berpengaruh terhadap struktur modal   |

|   |   |  |  |   |
|---|---|--|--|---|
|   |   |  | c.Pertumbuhan Penjualan  | Secara Parsial :<br>a.Pertumbuhan penjualan berpengaruh positif terhadap struktur modal<br>b.Risiko bisnis dan ukuran perusahaan tidak berpengaruh terhadap struktur modal  |
| 3 | Nina Febriyani dan Ceacilia Sriminda Rti (2010) | Faktor-faktor yang mempengaruhi struktur modal pada perusahaan-perusahaan LQ-45 di Bursa Efek Indonesia (BEI) periode 2006-2008  | Variabel Dependen : Struktur Modal<br><br>Variabel Independen :<br>a.Struktur Aktiva<br>b.Peluang<br>c.Pertumbuhan<br>d.Ukuran Perusahaan                      | Secara Simultan : Struktur aktiva, peluang pertumbuhan, profitabilitas, ukuran perusahaan berpengaruh terhadap struktur modal<br><br>Secara Parsial : Struktur aktiva, peluang pertumbuhan, profitabilitas dan ukuran perusahaan berpengaruh negatif terhadap struktur modal  |
| 4 | Nur Cahyo Nugroho (2014)                        | Analisis pengaruh profitabilitas, pertumbuhan penjualan, ukuran perusahaan dan umur perusahaan terhadap struktur modal usaha mikro kecil dan menengah kerajinan kekuningan di kabupaten pati | Variabel Dependen : Struktur Modal<br><br>Variabel Independen :<br>a.Profitabilitas<br>b.Pertumbuhan Penjualan<br>c.Ukuran Perusahaan<br>d.Umur Perusahaan     | Secara Simultan : Profitabilitas, pertumbuhan penjualan, ukuran perusahaan dan umur perusahaan berpengaruh terhadap struktur modal<br><br>Secara Parsial :<br>a.Profitabilitas, pertumbuhan penjualan dan umur perusahaan berpengaruh positif terhadap struktur modal<br>b.Ukuran perusahaan berpengaruh negatif terhadap struktur modal            |
| 5 | Riza Hidayat Fatoni Sudamo (2013)               | Analisis faktor-faktor yang mempengaruhi struktur modal pada perusahaan manufaktur terdaftar di Bursa Efek Indonesia (BEI) periode 2007-2011   | Variabel Dependen : Struktur Modal<br><br>Variabel Independen :<br>a.Pertumbuhan Penjualan<br>b. <i>Non Debt Tax Shield</i><br>c. <i>Debt Service Capacity</i> | Secara Simultan : Pertumbuhan penjualan, <i>Non debt tax shield</i> , <i>Debt service capacity</i> berpengaruh terhadap struktur modal<br><br>Secara Parsial :<br>a.Pertumbuhan penjualan berpengaruh positif terhadap struktur modal<br>b. <i>Non debt tax shield</i> dan <i>Debt service capacity</i> berpengaruh negatif terhadap struktur modal |

### 2.3 Kerangka Konseptual

Kerangka konseptual merupakan model konseptual tentang bagaimana teori yang digunakan berhubungan dengan berbagai faktor yang telah peneliti identifikasikan sebagai masalah penting. Dalam penelitian ini yang menjadi variabel independen adalah ukuran perusahaan, pertumbuhan penjualan, *net profit margin*, risiko bisnis, umur perusahaan dan pertumbuhan aset, sedangkan variabel dependen adalah *debt to equity ratio*. Maka peneliti membuat kerangka konseptual yang dapat dilihat pada gambar dibawah ini :



Gambar 2.1 Kerangka Konseptual

### 2.4 Pengembangan Hipotesis

Berdasarkan teori yang telah dijelaskan maka hipotesis yang dapat dikembangkan dalam penelitian ini adalah :

- 1) Pengaruh Ukuran Perusahaan terhadap Struktur Modal

Ukuran Perusahaan merupakan tingkat penjualan, jumlah tenaga yang terlibat dan total aset atau menggambarkan besar kecilnya suatu perusahaan. Ukuran perusahaan menggambarkan besar kecilnya suatu perusahaan. Ukuran perusahaan juga bisa menjadi ukuran mengenai kemungkinan terjadinya kegagalan perusahaan mengembalikan utang. Perusahaan yang lebih besar akan lebih mudah memperoleh pinjaman dibandingkan dengan perusahaan kecil. Sehingga semakin besar ukuran perusahaan maka struktur modal pasti meningkat. Hal ini terkait dengan tingkat kepercayaan yang diberikan oleh kreditur kepada perusahaan-perusahaan besar, dibandingkan dengan kepercayaan mereka kepada perusahaan kecil. Penelitian mengenai ukuran perusahaan terhadap struktur modal telah dilakukan oleh peneliti terdahulu, dimana hasil penelitian terdahulu menunjukkan bahwa ukuran perusahaan berpengaruh terhadap struktur modal [11]. Berdasarkan uraian tersebut, maka hipotesis dalam penelitian ini adalah sebagai berikut :

H<sub>1</sub> : Ukuran perusahaan berpengaruh terhadap struktur modal.

### 2) Pengaruh Pertumbuhan Penjualan terhadap Struktur Modal

Pertumbuhan penjualan merupakan peningkatan jumlah penjualan dari tahun ke tahun. Perusahaan dengan pertumbuhan penjualan yang stabil dapat lebih aman, lebih banyak pinjaman dan lebih mampu menanggung beban yang lebih tinggi dibandingkan dengan perusahaan yang pertumbuhan penjualan tidak stabil. Sehingga semakin besar pertumbuhan penjualan maka struktur modal pasti meningkat. Penelitian mengenai pertumbuhan penjualan terhadap struktur modal telah dilakukan oleh peneliti terdahulu, dimana hasil penelitian terdahulu menunjukkan bahwa pertumbuhan penjualan berpengaruh terhadap struktur modal [11]. Berdasarkan uraian tersebut, maka hipotesis dalam penelitian ini adalah sebagai berikut :

H<sub>2</sub> : Pertumbuhan penjualan berpengaruh terhadap struktur modal.

### 3) Pengaruh *Net Profit Margin* terhadap Struktur Modal

Profitabilitas adalah kemampuan perusahaan memperoleh laba dalam hubungannya dengan penjualan, total aktiva maupun modal sendiri yang salah satunya dapat diproksikan dengan *Net Profit Margin* (NPM). *Net Profit Margin* menggambarkan besarnya laba bersih yang diperoleh perusahaan pada setiap penjualan yang dilakukan. Perusahaan dengan profitabilitas yang tinggi cenderung menggunakan hutang yang relatif kecil. Hal ini disebabkan laba yang ditahan sudah tinggi sudah menutup sebagian besar kebutuhan pendanaan. Dengan hal ini dapat dikatakan bahwa profitabilitas (*net profit margin*) berpengaruh terhadap *debt ratio* suatu perusahaan. Penelitian mengenai *Net Profit Margin* terhadap struktur modal telah

dilakukan oleh peneliti terdahulu, dimana hasil penelitian terdahulu menunjukkan bahwa *Net Profit Margin* berpengaruh terhadap struktur modal [11]. Berdasarkan uraian tersebut, maka hipotesis dalam penelitian ini adalah sebagai berikut :

H<sub>3</sub> : *Net Profit Margin* berpengaruh terhadap struktur modal.

#### 4) Pengaruh Risiko Bisnis terhadap Struktur Modal

Risiko bisnis atau risiko usaha adalah ketidak pastian yang dihadapi perusahaan dalam menjalankan kegiatan bisnisnya. Perusahaan dengan resiko bisnis yang tinggi cenderung menghindari pendanaan dengan menggunakan hutang dibandingkan dengan perusahaan dengan resiko bisnis yang rendah. Perusahaan dengan resiko yang besar harus menggunakan hutang yang lebih kecil dibandingkan dengan perusahaan yang mempunyai resiko bisnis rendah. Hal ini disebabkan karena semakin besar resiko bisnis, penggunaan hutang lebih besar akan mempersulit perusahaan dalam mengembalikan hutang mereka. Penelitian mengenai risiko bisnis terhadap struktur modal telah dilakukan oleh peneliti terdahulu, dimana hasil penelitian terdahulu menunjukkan bahwa risiko bisnis berpengaruh terhadap struktur modal [9]. Berdasarkan uraian tersebut, maka hipotesis dalam penelitian ini adalah sebagai berikut :

H<sub>4</sub> : Risiko bisnis berpengaruh terhadap struktur modal.

#### 5) Pengaruh Umur Perusahaan terhadap Struktur Modal

Umur perusahaan yaitu seberapa lama suatu perusahaan mampu untuk bertahan, bersaing dan mengambil kesempatan bisnis yang ada dalam perekonomian. Semakin lama umur perusahaan, semakin banyak informasi yang telah diperoleh masyarakat tentang perusahaan tersebut. Dan hal ini akan menimbulkan kepercayaan konsumen terhadap perusahaan-perusahaan tersebut. Hal ini berarti umur perusahaan akan diikuti dengan naiknya struktur modal. Penelitian mengenai umur perusahaan terhadap struktur modal telah dilakukan oleh peneliti terdahulu, dimana hasil penelitian terdahulu menunjukkan bahwa umur perusahaan berpengaruh terhadap struktur modal [11]. Berdasarkan uraian tersebut, maka hipotesis dalam penelitian ini adalah sebagai berikut :

H<sub>5</sub> : Umur perusahaan berpengaruh terhadap struktur modal.

#### 6) Pengaruh Pertumbuhan Aset terhadap Struktur Modal

Pertumbuhan aset (*Asset Growth*) merupakan variabel yang dipertimbangkan dalam keputusan hutang. Semakin besar pertumbuhan aset, semakin besar hutang perusahaan. Karena pertumbuhan aset cenderung menggunakan sumber dana luar. Hal ini berarti semakin tinggi

asset maka semakin besar pula struktur modalnya. Penelitian mengenai pertumbuhan aset terhadap struktur modal telah dilakukan oleh peneliti terdahulu, dimana hasil penelitian terdahulu menunjukkan bahwa pertumbuhan aset berpengaruh terhadap struktur modal [13].

Berdasarkan uraian tersebut, maka hipotesis dalam penelitian ini adalah sebagai berikut :

H<sub>6</sub> : Pertumbuhan aset berpengaruh terhadap struktur modal.

