

BAB I

PENDAHULUAN

1.1. Latar Belakang Masalah

Persaingan berbagai sektor usaha dalam industri semakin kompetitif. Baik perusahaan kecil maupun besar semua berpacu untuk mendapatkan posisi unggul dalam persaingannya. Kebijakan perusahaan khususnya terkait pendanaan perusahaan yang terdiri atas komposisi dan bentuk pendanaan yang akan dipergunakan oleh perusahaan (Husnan dan Enny, 2016:251).

Salah satu keputusan penting yang dihadapi oleh perusahaan adalah keputusan pendanaan, karena keputusan pendanaan adalah pusat dari keputusan lainnya di manajemen keuangan. Perusahaan perlu memenuhi kebutuhan modal dan aset tetapnya sehingga segala kegiatan perusahaan dapat berjalan lancar. Saat manajer keuangan mengelola pendanaan perusahaan, akan dihadapkan dengan penyusunan struktur modal perusahaan. Riyanto (2016:22) menyatakan bahwa struktur modal merupakan perbandingan antara utang jangka panjang dan modal sendiri. Dalam menentukan keputusan struktur modal, perusahaan berkaitan dengan pemilihan alternatif sumber dana (internal maupun eksternal).

Dalam menjalankan usahanya terdapat beberapa aspek penting dalam suatu perusahaan, salah satunya adalah aspek keuangan. Pada Aspek keuangan, salah satunya mencakup kegiatan pengambilan keputusan pendanaan yang akan diambil perusahaan untuk membiayai kegiatan usahanya, dan memilih alternatif investasi yang tepat dengan menggunakan modal yang dimiliki oleh perusahaan tersebut. Dengan adanya modal yang kuat, diharapkan perusahaan mampu mempertahankan prestasi kerja yang sudah ada dan meningkatkan kualitas produksi, sehingga produk yang dihasilkan mampu menghasilkan nilai lebih bagi konsumen serta mempunyai daya saing yang tinggi dengan barang-barang sejenis di pasaran. Dilihat dari aktivitas yang dijalankan oleh perusahaan saat ini, diperlukan modal yang tidak sedikit, mengingat adanya fluktuasi harga-harga bahan baku produksi yang terkadang sangat jauh berbeda dengan prediksi sebelumnya. Alternatif jenis-jenis

sumber pembiayaan yang dipilih perusahaan dapat berupa hutang jangka pendek, hutang jangka panjang, penerbitan efek saham, obligasi, serta laba ditahan (Riyanto, 2016:295).

Struktur modal adalah perbandingan hutang dan modal sendiri dalam struktur finansial perusahaan (Husnan, 2016:253). Kombinasi yang tepat dalam pemilihan modal yang dipilih, akan mampu menghasilkan struktur modal yang optimal, yang mampu menjadi pondasi kuat bagi perusahaan untuk menjalankan aktivitas produksinya, serta mampu mendatangkan keuntungan optimal bagi perusahaan dan bagi pemegang sahamnya. Yang dimaksud dengan struktur modal yang optimal adalah struktur modal yang mengoptimalkan keseimbangan antara risiko dan pengembalian sehingga memaksimalkan harga saham. Untuk itu, dalam penetapan struktur modal suatu perusahaan perlu mempertimbangkan berbagai variabel yang mempengaruhinya. Masalah struktur modal merupakan masalah penting bagi setiap perusahaan, karena baik buruknya struktur modal perusahaan akan mempunyai efek yang langsung terhadap posisi finansial perusahaan tersebut. Suatu perusahaan yang mempunyai struktur modal yang tidak baik, dimana mempunyai hutang yang sangat besar akan memberikan beban yang berat kepada perusahaan tersebut.

Para calon investor akan melihat struktur modal sebagai pertimbangan utama dalam menginvestasi dananya di suatu perusahaan, terkait dengan risiko dan pendapatan yang diharapkan para calon investor. Manajer keuangan suatu perusahaan harus mampu menyusun keputusan pendanaan yang tepat sehingga tercipta struktur modal optimal bagi perusahaan. Brigham dan Houston (2016:155) menyatakan bahwa struktur modal yang optimal merupakan struktur modal yang mengoptimalkan keseimbangan pengembalian dan risiko sehingga harga saham perusahaan menjadi maksimum. Semakin tinggi penggunaan utang maka akan semakin besar risiko yang dihadapi perusahaan tetapi tingkat pengembalian yang diharapkan perusahaan juga semakin besar.

Dalam kenyataan sulit bagi perusahaan untuk menentukan suatu sales growth yang terbaik dalam suatu komposisi pembelanjaan yang tepat. Lebih mudah apabila perusahaan mencoba menaksir dalam suatu "range berapa tingkat leverage

yang tepat bagi perusahaan”. Setiap perluasan basis modal sendiri akan memperbesar kemampuan perusahaan dalam menanggung risiko usaha yang akan dibelanjainya, hal ini didasarkan pada prinsip keamanan dimana hal ini akan memberikan pengaruh yang baik terhadap kreditur maupun terhadap perusahaan sendiri (Riyanto,2016:23). Berbagai penelitian dilakukan mengenai faktor yang mempengaruhi sales growth, dimana penelitian ini berfokus pada variabel pertumbuhan aset, likuiditas dan struktur modal yang diteliti pengaruhnya terhadap sales growth.

Terdapat *research GAP* pada beberapa penelitian yang dilakukan mengenai faktor yang mempengaruhi sales growth, dimana pada penelitian terdahulu ada ketidaksistenan hasil penelitian. Ada variabel yang berpengaruh terhadap sales growth sedangkan pada penelitian lainnya variabel tersebut tidak berpengaruh, sebagai berikut:

1. Terkait pengaruh pertumbuhan aset terhadap sales growth, penelitian Nauf dan Nafi (2017) menyimpulkan pertumbuhan aset berpengaruh positif dan signifikan terhadap sales growth, sedangkan penelitian Antoni, Chandra, dan Susanti (2016) serta Abdillah et al (2018) menemukan bahwa pertumbuhan aset tidak berpengaruh terhadap sales growth.
2. Terkait pengaruh likuiditas terhadap sales growth, penelitian Pertiwi dan Darmayanti (2018), Dewiningrat dan Mustanda (2018) serta Hossain & Ali (2012) menemukan likuiditas berpengaruh negatif dan signifikan terhadap sales growth, sedangkan penelitian Zulkarnain (2020) likuiditas berpengaruh negatif dan tidak signifikan terhadap sales growth.
3. Terkait pengaruh struktur modal terhadap sales growth, penelitian Windayu (2016) menemukan bahwa pertumbuhan penjualan berpengaruh positif dan signifikan terhadap sales growth, sedangkan penelitian Dewiningrat dan Mustanda (2018) serta Bayunitri dan Malik (2015) menemukan pertumbuhan penjualan berpengaruh negatif dan signifikan pada sales growth. Adapun penelitian Naray dan Mananeke (2015) menemukan hasil yang berbeda bahwa pertumbuhan penjualan tidak memiliki pengaruh signifikan terhadap sales growth.

Terdapat perbedaan antara penelitian ini dengan penelitian terdahulu, dimana variabel independen yang dibahas berbeda-beda, perusahaan yang diteliti berbeda serta periode tahun penelitian yang berbeda. Penulis membahas lebih lanjut melalui penelitian dengan judul “**PENGARUH PERTUMBUHAN ASET, LIKUIDITAS DAN STRUKTUR MODAL TERHADAP SALES GROWTH (Studi pada Perusahaan Industri Manufaktur yang terdaftar di Bursa Efek Indonesia periode 2017-2019)**”.

1.2. Perumusan Masalah

Berdasarkan latar belakang yang telah dikemukakan di atas, maka permasalahan yang akan dibahas dalam penelitian ini adalah :

1. Apakah pertumbuhan aset berpengaruh terhadap *sales growth* pada perusahaan industri manufaktur yang terdaftar di Bursa Efek Indonesia Periode 2017-2019?
2. Apakah likuiditas berpengaruh terhadap *sales growth* pada perusahaan industri manufaktur yang terdaftar di Bursa Efek Indonesia Periode 2017-2019?
3. Apakah struktur modal berpengaruh terhadap *sales growth* pada perusahaan industri manufaktur yang terdaftar di Bursa Efek Indonesia Periode 2017-2019?
4. Apakah pertumbuhan aset, likuiditas dan struktur modal secara bersama-sama berpengaruh terhadap *sales growth* pada perusahaan industri manufaktur yang terdaftar di Bursa Efek Indonesia Periode 2017-2019?

1.3. Tujuan Penelitian

Berdasarkan latar belakang dan perumusan masalah penelitian, maka tujuan dari penelitian ini adalah :

1. Untuk mengetahui pengaruh pertumbuhan aset terhadap *sales growth* pada perusahaan industri manufaktur yang terdaftar di Bursa Efek Indonesia Periode 2017-2019.
2. Untuk mengetahui pengaruh likuiditas terhadap *sales growth* pada perusahaan industri manufaktur yang terdaftar di Bursa Efek Indonesia Periode 2017-2019.
3. Untuk mengetahui pengaruh struktur modal terhadap *sales growth* pada perusahaan industri manufaktur yang terdaftar di Bursa Efek Indonesia Periode 2017-2019.

4. Untuk mengetahui PENGARUH PERTUMBUHAN ASET, LIKUIDITAS DAN STRUKTUR MODAL secara bersama-sama terhadap sales growth pada perusahaan industri manufaktur yang terdaftar di Bursa Efek Indonesia Periode 2017-2019.

1.4. Manfaat Penelitian

Adapun manfaat yang diperoleh dalam penelitian ini adalah sebagai berikut:

1. Manfaat Teoritis

a. Bagi penulis

Hasil penelitian ini dapat memberikan tambahan pengetahuan khususnya yang berkaitan faktor-faktor yang mempengaruhi dengan *sales growth* perusahaan.

b. Bagi lembaga

Sebagai bentuk aplikasi dan teori pemenuhan informasi atau bahan kajian dalam menambah ilmu tentang *sales growth* yang selama ini diketahui.

2. Manfaat Praktis

a. Bagi Perusahaan

Sebagai bahan pertimbangan dalam pengambilan keputusan kebijakan finansial guna pengelolaan *sales growth*.

b. Bagi investor

Penelitian ini diharapkan dapat berguna sebagai bahan masukan, serta menambah wawasan pengetahuan dan sebagai acuan bagi penelitian yang ingin menelaah tentang pertumbuhan aset, likuiditas, struktur modal dan *sales growth* perusahaan manufaktur yang terdaftar di Bursa Efek Indonesia.