

BAB 11

LANDASAN TEORI DAN KERANGKA PEMIKIRAN

2.1. Landasan Teori

2.1.1. Pengertian Manajemen Keuangan

Menurut Fahmi (2015:2) manajemen keuangan merupakan penggabungan ilmu dan seni yang membahas, mengkaji dan menganalisis tentang bagaimana seorang manajer keuangan dengan mempergunakan seluruh sumber daya perusahaan untuk mencari dana, mengelola dana, dan membagi dana dengan tujuan mampu memberikan profit atau kemakmuran bagi para pemegang saham dan *sustainability* (keberlanjutan) usaha bagi perusahaan.

Manajemen keuangan menjelaskan tentang beberapa keputusan yang harus dilakukan, yaitu keputusan investasi, keputusan pendanaan atau keputusan pemenuhan kebutuhan dana, dan keputusan kebijakan dividen (Musthafa, 2017:3). Sedangkan Mulyawan (2017) menyatakan bahwa manajemen keuangan merupakan suatu bagian dari tugas pimpinan perusahaan dengan tanggung jawab utama berupa keputusan penting menyangkut investasi dan pembiayaan perusahaan.

Berdasarkan pengertian yang telah dikemukakan oleh para ahli maka dapat disimpulkan bahwa manajemen keuangan adalah penggabungan dari ilmu dan seni yang membahas kegiatan seorang manajer yang berhubungan dengan pengaturan aktivitas keuangan didalam perusahaan dimana didalamnya terdapat beberapa kegiatan diantaranya bagaimana cara memperoleh dana, mengelola dana

dan pengendalian fungsi-fungsi keuangan sehingga mampu memberikan nilai bagi perusahaan.

2.1.2. Fungsi Manajemen Keuangan

Fungsi manajemen keuangan menurut Fahmi (2015:3) ilmu manajemen keuangan berfungsi sebagai pedoman bagi manajer perusahaan dalam setiap pengambilan keputusan yang dilakukan. Artinya seorang manajer keuangan boleh melakukan trobosan dan kreativitas berfikir, akan tetapi semua itu tetap tidak mengesampingkan kaidah-kaidah yang berfikir dalam ilmu manajemen keuangan.

Menurut Harmono (2015:6) fungsi manajemen keuangan dapat dirincikan dalam tiga bentuk kebijakan perusahaan, yaitu keputusan investasi, keputusan pendanaan, dan keputusan dividen. Adapun fungsi utama manajer *financial* menurut Kariyoto (2018:29) meliputi: *decision making*, *investment*, pengambilan keputusan *funding*, dan *policy dividen*.

Berdasarkan fungsi manajemen yang telah dipaparkan oleh para ahli maka dapat disimpulkan fungsi manajemen merupakan pedoman bagi para manajer keuangan dalam mengambil keputusan dimana didalamnya terdapat 3 (tiga) pengambilan keputusan yang mampu mempengaruhi kinerja keuangan suatu perusahaan, ketiga pengambilan keputusan tersebut meliputi keputusan investasi, keputusan pendanaan (pembayaran dividen) dan keputusan manajemen aset.

2.1.3. Tujuan Manajemen Keuangan

Fahmi (2015:4) berpendapat bahwa ada 3 (tiga) tujuan manajemen keuangan yaitu:

1. Memaksimalkan nilai perusahaan

2. Menjaga stabilitas finansial dalam keadaan yang selalu terkendali.
3. Memperkecil risiko perusahaan di masa sekarang dan yang akan datang.

Sedangkan menurut Mustofa (2017:5) tujuan manajemen keuangan yaitu manajemen keuangan harus menciptakan keuntungan dan laba yang maksimal dengan tingkat risiko yang minimal. Menciptakan laba disini bertujuan agar perusahaan memperoleh nilai yang tinggi dan dapat memakmurkan pemilik perusahaan atau pemegang saham. Sedangkan tingkat risiko yang minimal diperlukan agar perusahaan tidak memperoleh kerugian atau kalau perusahaan menetapkan target keuntungan dalam satu tahun, diharapkan pencapaian target bisa terpenuhi.

Berdasarkan pemaparan para ahli maka dapat disimpulkan bahwa tujuan manajemen keuangan adalah bagaimana suatu perusahaan mampu untuk meningkatkan nilai perusahaan sehingga dengan naiknya nilai perusahaan akan mampu membuat harga saham perusahaan perusahaan menjadi meningkat dan hal ini akan mampu membuat para pemegang saham menjadi makmur.

2.1.4. Teori Sinyal (*Signaling Theory*)

Menurut Jama'an dalam Suryani (2015:30) mengemukakan *Signaling Theory* tentang bagaimana seharusnya sebuah perusahaan memberikan sinyal kepada pengguna laporan keuangan. Sinyal ini berupa informasi mengenai apa yang sudah dilakukan oleh perusahaan untuk merealisasikan keinginan pemilik. Perusahaan yang memiliki prospek yang baik kan berusaha menghindari penjualan saham perusahaan serta mengupayakan perolehan modal baru dengan

cara lain, dan bila prospeknya kurang menguntungkan, maka akan cenderung menjual sahamnya. Laporan tahunan merupakan salah satu informasi yang bisa digunakan sebagai sinyal bagi pihak luar perusahaan. Laporan tahunan berisi informasi akuntansi, berupa laporan keuangan, serta informasi non akuntansi berupa informasi selain laporan keuangan.

Dengan tersedianya teori sinyal tersebut, pihak manajemen perusahaan pasti menyampaikan informasi kepada investor, sehingga bisa memberikan informasi mengenai keadaan serta prospek perusahaan. Dari informasi yang diterima investor, maka investor dapat menentukan perusahaan mana yang mempunyai nilai perusahaan yang baik, yang mana akan mendatangkan keuntungan bagi para investor (Jama'an dalam Suryani, 2015).

Penggunaan *Capital Expenditure* sebagai keputusan investasi memberikan sinyal positif akan pertumbuhan perusahaan di masa mendatang yang kemudian direspon baik oleh para investor (Achmad dan Amanah dalam Asandimitra (2017:198). Hal tersebut sesuai dengan *Signaling Theory* dimana keputusan investasi dapat memberikan sinyal positif bagi para investor.

2.1.5. Teori Pecking Order

Menurut Pudjiastuti dan Suad Husnan dalam Tunnisa (2016), *Pecking Order Theory* adalah urutan sumber pendanaan dari internal (laba ditahan) dan eksternal (penerbitan ekuitas baru). Teori ini menjelaskan keputusan pendanaan yang diambil oleh perusahaan. *Pecking Order Theory* menjelaskan mengapa perusahaan-perusahaan yang *Profitable* umumnya meminjam dalam jumlah yang

sedikit. Hal tersebut bukan disebabkan karena mempunyai target *Debt Ratio* yang rendah, tetapi karena memerlukan pendanaan dari luar yang sedikit.

Perusahaan yang kurang *Profitable* akan cenderung mempunyai hutang yang lebih besar karena dua alasan, yaitu dana yang tidak cukup dan hutang merupakan sumber dana yang lebih disukai (Indriyani, 2017).

Sedangkan menurut Fahmi (2015:194), Teori *Pecking Order* merupakan suatu kebijakan yang ditempuh oleh suatu perusahaan untuk mencari tambahan dana dengan cara menjual aset yang dimilikinya. Seperti menjual gedung (*build*), tanah (*land*), peralatan (*inventory*) yang dimilikinya dan aset-aset lainnya, termasuk dana yang berasal dari laba ditahan (*retained earnings*).

Mengenai laba ditahan, Fahmi (2015:194) mengatakan “Alternatif lain untuk pembiayaan modal sendiri adalah laba ditahan, yakni bagian laba yang tidak dibagikan kepada pemegang saham”. Lebih jauh Smith dan Skousen dalam Irham Fahmi (2015:194) mengatakan “Laba yang ditahan hakikatnya adalah tempat pertemuan akun-akun neraca dan akun-akun laporan laba-rugi”.

Menurut Fahmi (2015: 194) bahwa penggunaan utang akan selalu menguntungkan apabila dibandingkan dengan penggunaan modal sendiri, terutama dengan meminjam ke perbankan. Karena pihak perbankan dalam menetapkan tingkat suku bunga adalah berdasarkan acuan dalam melihat perubahan dan berbagai persoalan dalam perekonomian suatu negara. Yaitu dengan menghubungkan antara tingkat inflasi dengan presentase pertumbuhan ekonomi yang ditargetkan. Sehingga dengan begitu sangat tidak mungkin bagi suatu perbankan menerapkan suatu angka suku bunga pinjaman yang

memberatkan bagi pihak debitur, karena nantinya juga akan bermasalah bagi perbankan itu sendiri yaitu memungkinkan untuk timbulnya *bad debt*".

Ada beberapa solusi yang dapat ditempuh oleh perusahaan untuk memperkecil risiko yang akan timbul karena diterapkannya kebijakan teori *pecking order*, yaitu;

1. Melakukan kebijakan penjualan aset berdasarkan skala prioritas dan kebutuhan. Artinya jika kebutuhan dana sebesar 2 milyar maka dicari sumber alokasi yang berasal dari nilai 2 milyar juga, karena jika kelebihan dari nilai tersebut akan terjadi keputusan yang tidak efisien. Contohnya nilai tanah Rp 1.950.000.000,-, nilai kendaraan Rp 1.560.000.000,- dan nilai gedung Rp 2.280.000.000.000,-. Maka dengan komposisi nilai seperti ini lebih baik bagi perusahaan menjual tanah dan selanjutnya mencari tambahan sebesar Rp 50.000.000,- dari alokasi sumber yang lain dengan nilai yang sama seperti menjual mobil second yang harganya Rp 55.000.000,-.
2. Menerapkan kebijakan *prudential principle* (prinsip kehati-hatian) sebelum keputusan tersebut dibuat. *Prudential principle* artinya keputusan yang dibuat dilakukan berdasarkan perhitungan yang matang, matang dari segi perhitungan matematis dan analisis kualitatifnya.
3. Menerapkan kebijakan yang bersifat *hard control* (kontrol keras) terhadap yang sudah diambil. Adapun *hard control* artinya setelah

keputusan tersebut diambil maka dilaksanakan secara betul-betul penuh dengan pengawasan yang ketat dan maksimal.”

2.1.6. Ukuran Perusahaan

Ukuran perusahaan adalah ukuran atau besarnya asset yang dimiliki perusahaan. Melalui ukuran perusahaan dapat menggambarkan besar atau kecilnya suatu perusahaan yang dapat dinyatakan dengan total asset. Besar kecilnya perusahaan sangat berpengaruh terhadap modal yang akan digunakan untuk operasionalnya, apalagi berkaitan dengan kemampuan perusahaan memperoleh tambahan modal dari dana eksternal ketika dana internal masih kurang untuk melakukan pembelanjaan (Lawi, 2016:02).

Sedangkan menurut Putu Ayu dan Gerianta (2018) mengemukakan bahwa ukuran perusahaan merupakan suatu skala dimana dapat diklarifikasikan besar kecilnya perusahaan diukur dengan total aktiva, jumlah penjualan, nilai saham, dan sebagainya. Semakin besar total aktiva, jumlah penjualan atau modal suatu perusahaan, maka semakin besar pula ukuran suatu perusahaan (Susilo dalam I Gusti dan Desy (2015).

Berdasarkan teori diatas dapat disimpulkan bahwa ukuran perusahaan dapat dilihat dari banyaknya jumlah asset yang dimiliki perusahaan. Ukuran perusahaan merupakan salah satu faktor yang dapat mempengaruhi perolehan laba. Semakin besar ukuran suatu perusahaan, biasanya akan mempunyai kekuatan tersendiri dalam menghadapi masalah-masalah bisnis serta kemampuan perusahaan dalam memperoleh laba tinggi karena didukung oleh asset yang besar sehingga kendala perusahaan dapat teratasi. Perusahaan yang memiliki total aktiva

yang besar menunjukkan bahwa perusahaan tersebut telah mencapai tahap kedewasaan dimana dalam tahap ini arus kas perusahaan sudah positif dan dianggap memiliki prospek yang baik dalam jangka waktu yang relative lama.

2.1.7. Klasifikasi Ukuran Perusahaan

Klasifikasi ukuran perusahaan menurut UU No.20 Tahun 2008 dibagi kedalam 4 (empat) kategori yaitu usaha mikro, usaha kecil, usaha menengah, dan usaha besar.

Pengertian usaha mikro, usaha kecil, usaha menengah, dan usaha besar menurut UU No.20 Tahun 2008 pasal 1 adalah sebagai berikut:

1. Usaha mikro adalah usaha produktif milik perorangan atau badan usaha perorangan yang memenuhi kriteria usaha mikro sebagai mana diatur dalam undang-undang ini.
2. Usaha kecil adalah usaha ekonomi produktif yang berdiri sendiri, yang dilakukan oleh orang perorangan atau badan usaha yang bukan merupakan anak perusahaan atau bukan cabang perusahaan yang dimiliki, dikuasai, atau menjadi bagian baik langsung maupun tidak langsung dari usaha menengah atau usaha besar yang memenuhi kriteria usaha kecil sebagaimana dimaksud dalam undang-undang ini.
3. Usaha menengah adalah usaha ekonomi produktif yang berdiri sendiri, yang dilakukan oleh orang perorangan atau badan usaha yang bukan merupakan anak perusahaan yang dimiliki, dikuasai, atau menjadi bagian baik langsung maupun tidak langsung dengan usaha kecil atau

usaha besar dengan jumlah kekayaan bersih atau hasil penjualan tahunan sebagaimana di atur dalam undang-undang ini.

4. Usaha besar adalah usaha ekonomi produktif yang dilakukan oleh badan usaha dengan jumlah kekayaan bersih atau hasil penjualan tahunan lebih besar dari usaha menengah, yang meliputi usaha nasional milik Negara atau swasta, usaha patungan dan usaha asing yang melakukan kegiatan ekonomi di Indonesia.

Kategori ukuran perusahaan menurut Badan Standarisasi Nasional terbagi menjadi 3 (tiga) jenis yaitu:

1. Perusahaan Besar

Perusahaan besar adalah perusahaan yang memiliki kekayaan bersih lebih besar dari Rp.10 Miliar termasuk tanah dan bangunan. Memiliki penjualan lebih dari Rp.50 Miliar/tahun.

2. Perusahaan Menengah

Perusahaan menengah adalah perusahaan yang memiliki kekayaan bersih Rp.1-10 Miliar termasuk tanah dan bangunan. Memiliki hasil penjualan lebih besar dari 1 Miliar dan kurang dari Rp.50 Miliar.

3. Perusahaan Kecil

Perusahaan kecil adalah perusahaan yang memiliki kekayaan bersih paling banyak Rp.200 Juta tidak termasuk tanah dan bangunan dan memiliki hasil penjualan minimal Rp.1 Miliar/tahun.

2.1.8. Risiko Bisnis

Risiko bisnis merupakan risiko asset perusahaan jika perusahaan tidak menggunakan utang. Risiko bisnis dapat meningkat ketika perusahaan menggunakan utang yang tinggi untuk memenuhi kebutuhan pendanaannya. Risiko timbul seiring dengan munculnya beban biaya atas pinjaman yang dilakukan perusahaan. Semakin besar beban biaya yang harus ditanggung maka risiko yang dihadapi perusahaan semakin besar (Brigham dan Houston, 2015:157).

Yunita dan Tony Seno (2018) menyatakan bahwa risiko bisnis merupakan salah satu risiko asset perusahaan yang akan dihadapi jika perusahaan menggunakan utang yang terlalu tinggi akibat beban biaya pinjaman yang dilakukan perusahaan. Sedangkan menurut Seftianne dan Handayani dalam Juliantika (2017) menyatakan bahwa apabila perusahaan yang memiliki tingkat risiko bisnis yang tinggi cenderung menghindari pendanaan dengan menggunakan utang dibandingkan dengan perusahaan yang memiliki risiko bisnis yang rendah.

Dari beberapa pengertian diatas dapat disimpulkan bahwa risiko bisnis merupakan risiko dari perusahaan saat tidak mampu menutupi biaya operasionalnya yang sejalan dengan ketidakpastian tingkat pengembalian atau laba sebelum bunga dan pajak (EBIT) atas total aktiva yang dimiliki perusahaan.

2.1.9. Indikator Risiko Bisnis

Tingkat risiko bisnis suatu perusahaan dapat dilihat dari perhitungan EBIT dibagi dengan penjualan, sehingga dari pembagian itu dapat

dilihat besar kecilnya risiko bisnis yang ditentukan dari total penjualan yang dimiliki perusahaan.

Tingkat risiko bisnis suatu perusahaan dapat juga dilihat dengan menghitung *Degree of Operating Leverage* (DOL). Menurut Gitman (2015:568) pengertian leverage operasi adalah “*the potential use of fixed operating costs to magnify the effect of changes in sales of the firm’s EBIT*”. Indikator yang digunakan untuk menghitung DOL menurut Gitman (2015:568) sebagai berikut:

$$DOL = \frac{\Delta EBIT}{\Delta Sales}$$

Sumber: Gitman (2015:568)

Dalam penelitian ini penulis menggunakan proksi *Degree of Operating Leverage* (DOL) yakni perubahan EBIT dibagi dengan perubahan penjualan sebagai alat untuk mengukur tingkat risiko bisnis. Alasan penulis menggunakan proksi DOL, karena DOL berhubungan dengan seberapa besar perusahaan menggunakan sumber dana yang menimbulkan beban tetap, dan risiko bisnis itu ada 2 (dua) kemungkinan, yaitu memperoleh keuntungan atau kerugian.

2.1.10. Pertumbuhan Penjualan

Pertumbuhan penjualan merupakan ukuran mengenai kondisi kestabilan keuangan suatu perusahaan. Jika pertumbuhan penjualan perusahaan tetap stabil atau bahkan meningkat dan biaya-biaya dapat dikendalikan, maka laba yang akan diperoleh investor juga akan meningkat. Pertumbuhan penjualan juga menunjukkan kemampuan perusahaan dalam memasarkan hasil produknya. Dengan mengetahui seberapa besar pertumbuhan penjualan, perusahaan dapat

memprediksi seberapa besar profit yang akan didapat untuk mengukur pertumbuhan penjualan. (Shintya dkk, 2017)

Sedangkan menurut Armstrong (2012:327), pertumbuhan penjualan adalah perubahan penjualan per tahun. Pertumbuhan penjualan suatu produk sangat tergantung dari daur hidup produk atau dapat disimpulkan tingkat pertumbuhan penjualan merupakan perubahan atau pertumbuhan penjualan per tahun.

Menurut Harahap dalam Napitupulu dkk (2019:35), rasio pertumbuhan adalah menggambarkan persentasi pertumbuhan, kenaikan penjualan, laba bersih dan EPS pos-pos perusahaan dari tahun ke tahun.

Dari uraian diatas dapat disimpulkan bahwa pertumbuhan penjualan merupakan tingkat perubahan jumlah penjualan dari tahun ke tahun dan menjadi ukuran mengenai kondisi kestabilan keuangan suatu perusahaan. Pengukuran pertumbuhan penjualan dirumuskan sebagai berikut:

$$\frac{\text{Penjualan Tahun (t)} - \text{Penjualan Tahun (t - 1)}}{\text{Penjualan Tahun (t - 1)}} \times 100\%$$

Sumber: Harahap dalam Napitupulu dkk (2019:35)

Keterangan:

Penjualan Tahun (t) = Total penjualan selama periode berjalan

Penjualan Tahun (t - 1) = Total penjualan periode yang lalu

2.1.11. Struktur Modal

Menurut I Made Sudana (2015:180) *financial leverage* dibedakan menjadi struktur keuangan dan struktur modal. Struktur modal merupakan bagian dari struktur keuangan yang hanya menyangkut pembelanjaan yang sifatnya

permanen atau jangka panjang. pernyataan bahwa struktur modal merupakan bagian dari struktur keuangan didasarkan pada cakupan struktur keuangan yang lebih luas dibandingkan struktur modal. Struktur keuangan mengulas cara perusahaan mendanai aktivitasnya, baik utang jangka pendek, utang jangka panjang ataupun modal pemegang saham. Sedangkan struktur modal mengulas tentang cara perusahaan mendanai aktivitasnya, baik dengan utang jangka panjang ataupun modal pemegang saham.

Sedangkan menurut Irham Fahmi (2017:179) menyatakan bahwa struktur modal merupakan gambaran dari bentuk proporsi finansial perusahaan yaitu antara modal yang dimiliki yang bersumber dari utang jangka panjang (*long-term liabilities*) dan modal sendiri (*shareholders equity*) yang menjadi sumber pembiayaan suatu perusahaan.

Struktur modal juga merupakan perimbangan antara jumlah utang jangka pendek yang bersifat permanen, utang jangka panjang, saham preferen, dan saham biasa. Struktur modal adalah perbandingan modal asing atau jumlah utang dengan modal sendiri. Kebijaksanaan struktur modal merupakan pemeliharaan antara risiko dan pengambilan yang diharapkan (Mustafa, 2017:85).

Berdasarkan definisi menurut para ahli diatas, dapat disimpulkan yang dimaksud dengan struktur modal adalah perimbangan antara jumlah utang jangka pendek yang bersifat permanen, utang jangka panjang, dan modal sendiri yang berkaitan dengan pembelanjaan jangka panjang perusahaan.

2.1.12. Komponen Struktur Modal

Menurut (Bambang Riyanto dalam Hasanah, 2019) struktur modal suatu perusahaan secara umum terdiri atas modal asing dan modal sendiri.

1. Modal Asing/Utang Jangka Panjang

Modal asing adalah modal yang berasal dari luar perusahaan yang sifatnya sementara bekerja dalam perusahaan, dan bagi perusahaan tersebut merupakan utang. Modal asing dibagi menjadi 3 (tiga) golongan yaitu:

- a. Modal Asing/Utang Jangka pendek yaitu kurang dari 1 (satu) tahun.
- b. Modal Asing/Utang Jangka Menengah yaitu antara 1 (satu) sampai 10 tahun.
- c. Modal Asing/Utang Jangka Panjang yaitu waktunya lebih dari 10 tahun.

2. Modal Sendiri

Modal sendiri adalah modal yang berasal dari pemilik perusahaan dan yang tertanam dalam perusahaan untuk waktu yang tidak tentu lamanya. Sumber modal internal berasal dari keuntungan yang dihasilkan perusahaan. Sedangkan sumber modal eksternal berasal dari modal pemilik perusahaan.

2.1.13. Pengukuran Struktur Modal

Menurut Ilham Fahmi (2017:182) terdapat beberapa rasio yang digunakan untuk mengukur struktur modal (*capital structure*) yaitu:

a. *Long-term Debt Equity Ratio (LDER)*

$$\frac{\text{Hutang Jangka Panjang}}{\text{Modal Sendiri}}$$

Sumber: Ilham Fahmi (2017:182)

Rasio ini menggambarkan kemampuan modal sendiri dalam menjamin utang jangka panjang.

b. *Debt to Equity Ratio (DER)*

$$\frac{\text{Total Hutang}}{\text{Total Modal}}$$

Sumber: Ilham Fahmi (2017:182)

Rasio ini menggambarkan bagaimana kemampuan modal dalam menjamin utang yang dimiliki oleh perusahaan.

c. *Number of Times Interest is Earned*

$$\frac{\text{EBIT}}{\text{Beban Bunga}}$$

Sumber: Ilham Fahmi (2017:182)

Rasio ini mengukur kemampuan pendapatan sebelum bunga dan pajak untuk membayar biaya utang.

d. *Book Value perShare*

$$\frac{\text{Common stockholders's equity}}{\text{Number of Share common stock outstanding}}$$

Sumber: Ilham Fahmi (2017:182)

Rasio ini mengukur jumlah rupiah yang menjadi milik tiap-tiap lembar saham dalam modal perusahaan. Nilai buku ini adalah jumlah yang akan dibayarkan kepada para pemegang saham pada waktu likuidasi perusahaan bila aktiva dapat dijual sebesar nilai bukunya.

Dalam penelitian ini struktur modal dihitung menggunakan *Debt to Equity ratio* (DER). Rasio ini dipilih karena dapat menggambarkan sumber pendanaan perusahaan dengan pertimbangan bahwa semakin besar total hutang maka akan mempertinggi risiko perusahaan untuk menghadapi kebangkrutan. Sehingga hal tersebut akan menjadi respon negatif bagi para investor (Hakim, 2017:19). Hal ini berdampak pada menurunnya nilai perusahaan.

2.2. Penelitian Terdahulu

Berikut adalah penelitian terdahulu yang berhubungan dengan ukuran perusahaan, risiko bisnis, pertumbuhan penjualan, dan struktur modal.

Tabel 2.2.
Penelitian Terdahulu

No	Nama Peneliti/Tahun/Judul Penelitian	Variabel yang Diteliti dan Dimensinya	Metode dan Alat Analisa	Hasil Penelitian
1.	Ni Putu Yuliana Ria Sawitri dan Putu Vivi Lestari (2015) Pengaruh Risiko Bisnis, Ukuran Perusahaan, dan Pertumbuhan Penjualan Terhadap Struktur Modal Pada Industri Otomotif di BEI.	X ₁ : Risiko Bisnis X ₂ : Ukuran Perusahaan X ₃ : Pertumbuhan Penjualan Y: Struktur Modal.	<i>Purposive Sampling</i> dan Regresi Linear Berganda.	1. Risiko bisnis dan ukuran perusahaan tidak berpengaruh signifikan terhadap struktur modal. 2. Pertumbuhan penjualan berpengaruh positif dan signifikan terhadap struktur modal

No	Nama Peneliti/Tahun/ Judul Penelitian	Variabel yang Diteliti dan Dimensinya	Metode dan Alat Analisa	Hasil Penelitian
2.	Monica Setiawati dan Elvira Veronica (2020) Pengaruh Profitabilitas, Struktur Aset, Ukuran Perusahaan, Risiko Bisnis, Pertumbuhan Penjualan, Pertumbuhan Perusahaan, Likuiditas Terhadap Struktur Modal Pada Perusahaan Sektor Jasa Periode 2016-2019.	X ₁ : Profitabilitas X ₂ : Struktur Aset X ₃ : Ukuran Perusahaan X ₄ : Risiko Bisnis X ₅ : Pertumbuhan Penjualan X ₆ : Pertumbuhan Perusahaan X ₇ : Likuiditas (CR) Y: Struktur Modal.	<i>Purposive Sampling</i> dan Regresi Linear Berganda.	<ol style="list-style-type: none"> 1. Struktur asset memiliki pengaruh positif signifikan terhadap struktur modal. 2. Pertumbuhan perusahaan dan likuiditas berpengaruh negative signifikan terhadap struktur modal. 3. Profitabilitas, ukuran perusahaan, risiko bisnis, dan pertumbuhan penjualan tidak memiliki pengaruh terhadap struktur modal.
3.	Darman (2019) Pengaruh Ukuran Perusahaan, Risiko Bisnis terhadap Struktur Modal Pada Perusahaan <i>Property Real Estate</i> Yang Terdaftar di BEI Tahun 2013-2017.	X ₁ : Ukuran Perusahaan X ₂ : Risiko Bisnis Y: Struktur Modal.	<i>Purposive Sampling</i> dan Regresi Linear Berganda.	<ol style="list-style-type: none"> 1. Ukuran perusahaan berpengaruh signifikan positif dan signifikan terhadap struktur modal. 2. Risiko bisnis berpengaruh signifikan negatif terhadap struktur modal.

No	Nama Peneliti/Tahun/ Judul Penelitian	Variabel yang Diteliti dan Dimensinya	Metode dan Alat Analisa	Hasil Penelitian
4.	Putu Meilita Halim dan A.A.G.P. Widanaputra (2018) Pengaruh Ukuran Perusahaan, Pertumbuhan Penjualan dan Risiko Bisnis Pada Struktur Modal.	X ₁ : Ukuran Perusahaan X ₂ : Pertumbuhan Penjualan X ₃ : Risiko Bisnis Y: Struktur Modal.	<i>Purposive Sampling</i> dan Regresi Berganda.	1. Ukuran perusahaan tidak berpengaruh pada struktur modal. 2. Pertumbuhan penjualan berpengaruh positif pada struktur modal. 3. Risiko bisnis berpengaruh negative pada struktur modal perusahaan.
5.	Mohamad Ali Wairooy (2019) Pengaruh Ukuran Perusahaan dan Risiko Bisnis Terhadap Struktur Modal Pada Perusahaan Industri Otomotif Yang Terdaftar di BEI.	X ₁ : Ukuran perusahaan X ₂ : Risiko Bisnis Y: Struktur Modal.	<i>Purposive Sampling</i> dan Regresi Linear Berganda.	Hasil penelitian menunjukkan bahwa semua hipotesis berpengaruh positif dan signifikan terhadap struktur modal berdasarkan uji t dan uji f.
6.	Iman Indrafana Kusumo Hasbullah (2021) Determinasi Struktur Modal Pada Perusahaan <i>Property & Real Estate</i> Yang Terdaftar di BEI Periode 2012-2016.	X ₁ : Struktur Aktiva X ₂ : Profitabilitas X ₃ : Likuiditas X ₄ : Pertumbuhan Penjualan	<i>Purposive Sampling</i> dan Regresi Linear Berganda.	1. Struktur aktiva dan likuiditas berpengaruh negative signifikan terhadap struktur modal.

No	Nama Peneliti/Tahun/ Judul Penelitian	Variabel yang Diteliti dan Dimensinya	Metode dan Alat Analisa	Hasil Penelitian
		X ₅ : Ukuran Perusahaan X ₆ : Risiko Bisnis Y: Struktur Modal.		2. Profitabilitas, pertumbuhan penjualan, ukuran perusahaan, dan risiko bisnis tidak berpengaruh signifikan terhadap struktur modal.
7.	Retno Indah Sari (2017) Pengaruh Struktur Aktiva, Risiko Bisnis, Pertumbuhan Penjualan, dan Profitabilitas Terhadap Struktur Modal.	X ₁ : Struktur Aktiva X ₂ : Risiko Bisnis X ₃ : Pertumbuhan Penjualan X ₄ : Profitabilitas Y: Struktur Modal.	<i>Purposive Sampling</i> dan Regresi Linear Berganda.	1. Secara uji kelayakan model, struktur aktiva, risiko bisnis, pertumbuhan penjualan dan profitabilitas berpengaruh signifikan terhadap struktur modal. 2. Secara parsial, struktur aktiva memiliki pengaruh positif terhadap struktur modal. 3. Secara parsial, risiko bisnis berpengaruh negative tidak signifikan terhadap struktur modal.

No	Nama Peneliti/Tahun/ Judul Penelitian	Variabel yang Diteliti dan Dimensinya	Metode dan Alat Analisa	Hasil Penelitian
				<p>4. Secara parsial, pertumbuhan penjualan memiliki pengaruh positif signifikan terhadap struktur modal.</p> <p>5. Secara pasrsial profitabilitas berpengaruh negatif signifikan terhadap struktur modal.</p>
8.	<p>Ni Luh Putu Wiagustini dan Ni Putu Pertamawati (2015) Pengaruh Risiko Bisnis dan Ukuran Perusahaan Pada Struktur Modal dan Nilai Perusahaan Pada Perusahaan Farmasi di BEI.</p>	<p>X₁: Risiko Bisnis X₂: Ukuran Perusahaan Y₁: Struktur Modal Y₂: Nilai Perusahaan.</p>	<p>Sensus dan Path Analisis.</p>	<p>1. Risiko bisnis dan ukuran perusahaan berpengaruh positif dan signifikan pada struktur modal.</p> <p>2. Risiko bisnis berpengaruh negative signifikan pada nilai perusahaan.</p> <p>3. Ukuran perusahaan berpengaruh positif signifikan pada nilai perusahaan.</p>

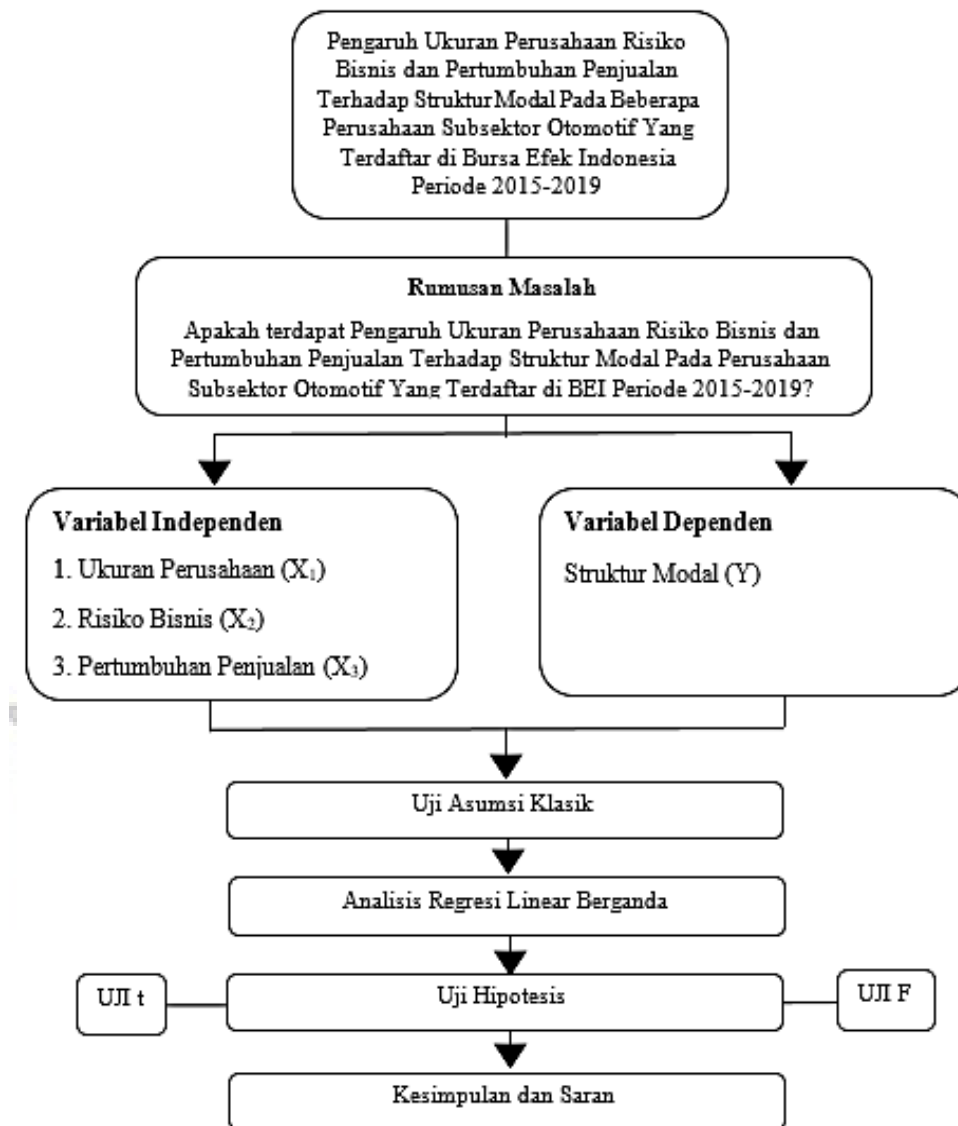
No	Nama Peneliti/Tahun/ Judul Penelitian	Variabel yang Diteliti dan Dimensinya	Metode dan Alat Analisa	Hasil Penelitian
				<p>4. Struktur modal berpengaruh positif dan tidak signifikan terhadap nilai perusahaan.</p> <p>5. Struktur modal memediasi pengaruh risiko bisnis pada nilai perusahaan.</p>
9.	<p>Zummatul Atiqoh (2016) Pengaruh Kinerja Keuangan, <i>SIZE</i>, Pertumbuhan Penjualan, dan Kepemilikan Saham Terhadap Struktur Modal.</p>	<p>X₁: Profitabilitas, Likuiditas, Kebijakan Dividen X₂: <i>SIZE</i> X₃: Pertumbuhan penjualan X₄: Kepemilikan Manajerial, Kepemilikan Institusional Y: Struktur Modal.</p>	<p><i>Purposive Sampling</i> dan Regresi Linear Berganda.</p>	<p>1. Kepemilikan Institusional berpengaruh positif terhadap struktur modal.</p> <p>2. Profitabilitas, likuiditas, kebijakan dividen berpengaruh negatif terhadap struktur modal.</p> <p>3. Ukuran Perusahaan, pertumbuhan penjualan dan kepemilikan manajerial tidak berpengaruh terhadap struktur modal.</p>

No	Nama Peneliti/Tahun/Judul Penelitian	Variabel yang Diteliti dan Dimensinya	Metode dan Alat Analisa	Hasil Penelitian
10.	Putu Hary Krisnanda dan I Gusti Bagus Wiksuana (2015) Pengaruh Ukuran perusahaan, Pertumbuhan Penjualan, dan Non-Debt Tax Shield Terhadap Struktur Modal Pada Perusahaan Telekomunikasi di BEI.	X ₁ : Ukuran Perusahaan X ₂ : Pertumbuhan Penjualan X ₃ : Non-Debt Tax Shield Y: Struktur Modal.	<i>Purposive Sampling</i> dan Regresi Linear Berganda.	1. Ukuran perusahaan berpengaruh negatif dan tidak signifikan terhadap struktur modal. 2. Pertumbuhan penjualan berpengaruh positif dan tidak signifikan terhadap struktur modal. 3. NDTs berpengaruh positif dan signifikan terhadap struktur modal.

Sumber: Data dikelola Oleh Peneliti, 2021

2.3. Kerangka Penelitian

Kerangka pemikiran digunakan sebagai penuntun dan untuk mencerminkan alur pemikiran dalam penelitian. Kerangka pemikiran berikut ini menggambarkan adanya pengaruh ukuran perusahaan, risiko bisnis dan pertumbuhan penjualan terhadap struktur modal. Untuk mengetahui kerangka konseptual dalam penelitian ini maka dapat di lihat pada gambar 2.3. di bawah ini:



Gambar 2.3.
Kerangka Penelitian
Sumber: Data Diolah Oleh Peneliti, 2021

2.4. Hipotesis Penelitian

Hipotesis merupakan jawaban sementara terhadap rumusan masalah pertanyaan (Sugiyono, 2017). Pada dasarnya hipotesis merupakan sesuatu untuk sementara waktu dianggap benar. Dari kerangka pemikiran di atas peneliti menetapkan hipotesis bahwa:

2.4.1. Hubungan Ukuran Perusahaan Terhadap Struktur Modal

Dari penelitian Setiawati dan Veronica (2020), ukuran perusahaan tidak memiliki pengaruh terhadap struktur modal. Pendapat juga dikemukakan oleh Yuliana dan Savitri (2015) yang menyatakan bahwa ukuran perusahaan tidak berpengaruh signifikan terhadap struktur modal. Sedangkan penelitian berbeda dikemukakan oleh Darman (2019) yang menemukan hasil bahwa ukuran perusahaan berpengaruh signifikan positif dan signifikan terhadap struktur modal. Dengan hasil penelitian sebelumnya tersebut dapat dibuat hipotesis sebagai berikut:

H₁ : Diduga ada pengaruh Ukuran Perusahaan (X₁) terhadap Struktur Modal (Y)

2.4.2. Hubungan Risiko Bisnis Terhadap Struktur Modal

Dari penelitian terdahulu, menurut Halim dan Widanaputra (2018), hasil penelitian membuktikan bahwa risiko bisnis berpengaruh negatif terhadap struktur modal perusahaan. Sedangkan menurut Moh Ali (2019), hasil penelitian pada industri otomotif yang terdaftar di BEI menyatakan bahwa risiko bisnis memiliki pengaruh positif dan signifikan terhadap struktur modal berdasarkan uji t dan uji f. Pendapat berbeda juga dikemukakan oleh Wiagustini dan Pertamawati (2015), menyatakan bahwa risiko bisnis berpengaruh positif dan signifikan terhadap struktur modal. Dengan hasil penelitian sebelumnya tersebut dapat dibuat hipotesis sebagai berikut:

H₂ : Diduga ada pengaruh Risiko Bisnis (X₂) terhadap Struktur Modal (Y)

2.4.3. Pengaruh Pertumbuhan Penjualan Terhadap Struktur Modal

Dari penelitian terdahulu Indah Sari (2017), menyimpulkan bahwa secara uji kelayakan model pertumbuhan penjualan berpengaruh signifikan terhadap struktur modal, dan secara parsial pertumbuhan penjualan memiliki pengaruh positif signifikan terhadap struktur modal. Sedangkan menurut Krisnanda dan Wiksuana (2015), menyatakan bahwa pertumbuhan penjualan berpengaruh positif dan tidak signifikan terhadap struktur modal. Penelitian yang dilakukan Kusumo (2021), menyatakan bahwa pertumbuhan penjualan tidak berpengaruh signifikan terhadap struktur modal perusahaan. Dengan hasil penelitian sebelumnya tersebut dapat dibuat hipotesis sebagai berikut:

H₃ : Diduga ada pengaruh Pertumbuhan Penjualan (X₃) terhadap Struktur Modal (Y)

2.4.4. Pengaruh Ukuran Perusahaan, Risiko Bisnis, dan Pertumbuhan Penjualan Terhadap Struktur Modal

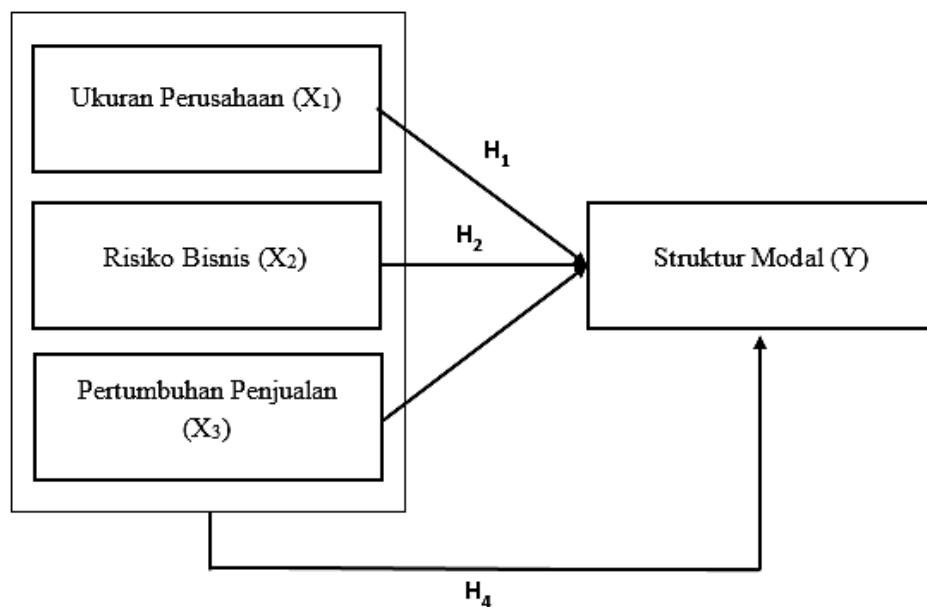
Menurut penelitian terdahulu Wairooy (2019) menemukan bahwa secara simultan ukuran perusahaan dan risiko bisnis berpengaruh positif dan signifikan terhadap variabel dependen struktur modal. Sedangkan menurut penelitian terdahulu yang dilakukan oleh Setiawati dan Veronica (2020) mengemukakan bahwa secara simultan ukuran perusahaan, risiko bisnis, dan pertumbuhan penjualan berpengaruh terhadap variabel dependen struktur modal.

H₄ : Diduga ada pengaruh Ukuran Perusahaan, Risiko Bisnis, dan Pertumbuhan Penjualan (X₄) terhadap Struktur Modal (Y)

2.4.5. Paradigma Penelitian

Menurut Sugiyono (2016:42) Paradigma penelitian dapat diartikan sebagai pola pikir yang menunjukkan hubungan antara variabel yang akan diteliti sekaligus mencerminkan jenis dan jumlah rumusan masalah yang perlu dijawab melalui penelitian, teori yang digunakan untuk merumuskan hipotesis, jenis dan jumlah hipotesis, dan teknik analisis statistik yang akan digunakan.

Dari hipotesis dan hubungan variabel diatas maka pengaruh dari masing-masing variabel bebas dan variabel terkait dapat digunakan dalam model paradigma penelitian dibawah ini:



Gambar 2.4.

Paradigma Penelitian

Sumber: Data Diolah Oleh Peneliti, 2021.