

PENGARUH PERTUMBUHAN PENJUALAN DAN LIKUIDITAS TERHADAP STRUKTUR MODAL

Gina Sakinah

Akuntansi Syariah, UIN Sunan Gunung Djati Bandung
ginasakinah1004@uinsgd.ac.id

Yesa Tiara Purnama Sari

Sekolah Tinggi Agama Islam Darussalam Kunir
yesatiara13@yahoo.com

ABSTRACT

In the business world, competition encourages organizations to increase profitability and value per organization. This is done so that businesses can partner with specialized businesses. The data in this article is secondary data taken from the financial statements of manufacturing companies listed on the Indonesia Stock Exchange, and is supported by literature research and documentation. Based on the results of the study, it can be concluded that partially sales growth does not have a significant effect on the capital structure. Liquidity has no significant effect on the capital structure. Simultaneously, sales and liquidity growth had no effect on the capital structure with a contribution of 35.6% while 64.4% was influenced by other variables that were not studied.

Keywords : Sales Growth, Liquidity, and Capital Structure

ABSTRAK

Dalam dunia bisnis, persaingan mendorong organisasi untuk meningkatkan profitabilitas dan nilai per organisasi. Hal ini dilakukan agar bisnis dapat bermitra dengan bisnis khusus. Data dalam artikel ini merupakan data sekunder yang diambil dari laporan keuangan perusahaan manufaktur yang terdaftar di Bursa Efek Indonesia, serta di dukung oleh penelitian literature dan dokumentasi. Berdasarkan hasil penelitian dapat disimpulkan secara parsial pertumbuhan penjualan tidak berpengaruh signifikan terhadap struktur modal. Likuiditas tidak berpengaruh signifikan terhadap struktur modal. Secara simultan pertumbuhan penjualan dan likuiditas tidak berpengaruh terhadap struktur modal dengan kontribusi sebesar 35,6% sedangkan 64,4% dipengaruhi oleh variabel lain yang tidak diteliti.

Kata Kunci : Pertumbuhan Penjualan, Likuiditas, dan Struktur Modal

PENDAHULUAN

Dalam dunia bisnis, persaingan mendorong organisasi untuk meningkatkan profitabilitas dan nilai per organisasi. Untuk mengatasi masalah yang disebutkan di atas, bisnis saat ini mengembangkan perusahaan mereka sendiri dalam berbagai cara, seperti dengan mengembangkan produk baru untuk meningkatkan kualitas barang yang mereka hasilkan, memperluas bisnis atau pasar mereka, meningkatkan standar sumber daya manusia mereka, dll. Uang yang dibutuhkan untuk perluasan bisnis dan inisiatif bisnis tidak selalu merupakan sesuatu yang dapat disimpulkan dari setiap metode.

Setiap perusahaan mungkin memiliki ringkasan pendanaan internal atau eksternal, tergantung pada situasinya. Dana internal adalah dana yang disisihkan atau diperoleh semata-mata oleh suatu usaha, seperti hewan laboratorium yang tertekan (Riyanto, 2001). Sebaliknya, uang yang diterima dari sumber eksternal berasal dari kartu kredit dan pelaku pasar saham. Karena itu, setiap manajer urusan keuangan harus menentukan struktur keputus modal, yang terkait dengan penentuan apakah kebutuhan perusahaan dipenuhi oleh modal itu sendiri atau oleh modal, atau keduanya (Wardani & Suhendra, 2014).

Struktur modal yang ideal adalah struktur yang diperkirakan akan menghasilkan biaya modal rata-rata tertimbang setinggi mungkin, yang diharapkan dapat meningkatkan harga saham perusahaan. Hal ini disebabkan oleh fakta bahwa dalam perjalanan operasi normal perusahaan, berbagai kepentingan yang melibatkan pendanaan

terjadi terus-menerus. Akibatnya, struktur pasar menjadi dinamis dan berubah dari hari ke hari. Mengingat hal ini, perlu untuk mengidentifikasi faktor-faktor spesifik yang menyebabkan masalah (Wardani & Suhendra, 2014).

Struktur organisasi yang kuat dapat memberikan landasan yang baik untuk bisnis apa pun, di mana laba yang akan disingkirkan pada pertemuan struktur organisasi yang kuat akan lebih mudah tersedia (Supriyanto & Falikhatun, 2008). Hal ini menjadikannya satu-satunya faktor terpenting dalam mencapai stabilitas keuangan dan menjaga keberlangsungan bisnis (Wijaya & Sari, 2020). Untuk merestrukturisasi struktur keuangan perusahaan, rasio yang disebut *Debt to Equity Ratio* (DER).

Struktur Activa, likuiditas, stabilitas penjualan, tingkat pertumbuhan, profitabilitas, leverage operasional, pajak, pengendalian, sikap manajemen, sikap pembeli pinjaman dan agen pemberi peringkat, kondisi pasar, internal perusahaan, dan fleksibilitas keuangan adalah beberapa faktor yang mempengaruhi Setiap faktor yang mempengaruhi komposisi bisnis Structure Modal mungkin sangat penting sebagai faktor kunci dalam proses negosiasi (Brigham, 2011). Pertumbuhan penjualan dan likuiditas adalah dua faktor yang akan dievaluasi dalam penelitian ini yang tidak akan berdampak negatif terhadap struktur model.

Definisi "pertumbuhan penjualan" adalah "pertumbuhan penjualan per tahun," dan "pertumbuhan penjualan suatu produk secara signifikan tergantung pada sumber produk" (Brigham, 2011). Berdasarkan data dari

historis pertumbuhan volume penjualan, pertumbuhan penjualan adalah volume penjualan selama beberapa tahun terakhir (Rudianto, 2009). Ketika sebuah perusahaan berjalan dengan baik, dapat dilihat dari penjualan yang dihasilkannya dari tahun ke tahun sambil mengalami pertumbuhan yang berkelanjutan. Akibatnya, pertumbuhan internal perusahaan juga didorong (Dewani, 2010).

Penelitian Supriyanto dan Dewani menunjukkan bahwa pengaruh terhadap dinamika struktural baik positif maupun signifikan. Pertumbuhan penjualan perusahaan semakin meningkat, sehingga struktur organisasi perusahaan juga membaik. Berbagai jenis penelitian yang dilakukan oleh Kesuma menunjukkan bahwa pertumbuhan penjualan berdampak negatif dan tidak signifikan terhadap struktur organisasi (Kesuma, 2009). Penelitian Indrajaya menunjukkan bahwa dampak dari penjualan adalah positif namun tidak secara signifikan terkait dengan struktur organisasi (Indrajaya & Herlina, 2011). Penjualan pada perusahaan lebih banyak pada penjualan kredit yaitu dalam bentuk piutang sehingga kreditur tidak mempertimbangkan penjualan perusahaan dalam memberikan kredit, yang dinyatakan negatif berpengaruh dan tidak signifikan terhadap struktur

Likuiditas dalam bisnis akan memberikan informasi tentang sumber daya apa pun yang tersedia untuk mengatasi masalah keamanan jangka pendek. Usaha dengan kemampuan memenuhi persyaratan jangka pendek yang diperlukan disebut likuid (Zulkarnain, 2020). Likuiditas mengindikasi-

kan kesiapan perusahaan dalam menyelesaikan kewajiban berjangka pendek tepat pada waktunya saat jatuh tempo, diberikan dari besarnya aktiva lancar yang dimiliki perusahaan. Ketika sebuah perusahaan memiliki jumlah kas yang lebih besar, perusahaan condong akan membayar pada titik penjualan atau membeli dokumen mahal (Sartono, 2008).

Tingkat likuiditas suatu perusahaan yang cenderung tinggi menunjukkan bahwa perusahaan memenuhi kewajiban atau utang jangka pendek. Karena mereka memiliki sumber daya yang diperlukan untuk memenuhi kewajiban mereka, bisnis dengan tingkat likuiditas yang tinggi (yang memiliki aset lebih lama) terus menggunakan lebih banyak data eksternal pinjaman (Liang & Natsir, 2019). Dalam penelitian ini, tingkat likuiditas ditingkatkan dengan menggunakan rasio saat ini, yang merupakan ukuran kapasitas organisasi untuk membayar uang tunai yang sangat dibutuhkan atau aset lainnya pada saat tagih dengan cara yang berkomitmen penuh. Dengan kata lain, ada sejumlah kegiatan lancar yang tersedia yang dapat digunakan untuk memenuhi kebutuhan jangka pendek yang semakin cepat berkembang pesat. Rasio lancar saat ini dihitung dengan membandingkan jumlah total lancar aktif dengan jumlah total lancar (Kasmir, 2012).

Penelitian ini dilakukan pada perusahaan yang bergerak di bidang *consumer good industry* yang terdaftar di Jakarta Islamic Index (JII) yaitu PT. Kalbe Farma, Tbk alasan peneliti memilih objek ini karena PT. Kalbe Farma, Tbk perusahaan terbesar sebagai penyedia layanan kesehatan terbesar di

Indonesia dengan keunggulan keahlian di bidang pemasaran, branding, distribusi, serta riset pengembangan. Serta menjadi perusahaan produk kesehatan public terbesar di Asia Tenggara dengan nilai kapitalisasi pasar Rp.

79,2 triliun dan nilai penjualan Rp. 20,2 triliun di akhir tahun 2017. Berdasarkan teori yang telah dipaparkan berikut data Pertumbuhan Penjualan, Likuiditas, dan Struktur Modal pada PT. Kalbe Farma, Tbk periode 2010-2019.

Tabel 1
Pertumbuhan Penjualan, Likuiditas, dan Struktur Modal
pada PT. Kalbe Farma, Tbk periode 2010-2019

Tahun	Pertumbuhan Penjualan X ₁ (%)		Likuiditas X ₂ (%)		Struktur Modal Y (%)	
2010	12,54		439,36		0,47	
2011	6,70	↓	365,27	↓	2,26	↑
2012	24,97	↑	340,54	↓	2,17	↓
2013	17,35	↓	283,93	↓	5,21	↑
2014	8,54	↓	340,36	↑	2,38	↓
2015	2,99	↓	369,78	↑	2,88	↑
2016	8,31	↑	413,11	↑	1,84	↓
2017	4,17	↓	450,54	↑	1,9	↑
2018	4,42	↑	465,77	↑	1,96	↑
2019	7,40	↑	435,47	↓	4,03	↑

Sumber: Annual Report PT. Kalbe Farma Tbk, (diolah)

Jika Pertumbuhan Penjualan naik maka Struktur Modal juga akan naik. Karena semakin besar proporsi hutang maka semakin besar biaya kebangkrutan yang mungkin timbul. Dengan demikian, struktur modal optimal dapat dicapai oleh perusahaan dengan menyeimbangkan keuntungan dari perlindungan pajak dengan beban dari penggunaan jumlah hutang yang semakin besar. Begitu pun jika Likuiditas naik maka Struktur Modal akan mengikuti naik karena Tingkat likuiditas suatu perusahaan yang

cenderung tinggi menunjukkan bahwa kemampuan perusahaan memenuhi kewajiban atau utang jangka pendek Perusahaan dengan tingkat likuiditas yang tinggi (memiliki lebih banyak aset lancar) cenderung menggunakan lebih banyak pinjaman dana eksternal, karena perusahaan memiliki kemampuan dalam melunasi kewajibannya. Maka penulis tertarik untuk melakukan penelitian dengan judul: *Pengaruh Pertumbuhan Penjualan dan Likuiditas terhadap Struktur Modal pada perusahaan yang bergerak di bidang Consumer Good Industry yang*

terdaftar di Jakarta Islamic Index (JII) (Studi pada PT. Kalbe Farma, Tbk periode 2010-2019).

Metodologi

Pada Penelitian ini menggunakan metode deskriptif melalui pendekatan kuantitatif yang menguraikan data berbentuk angka, dan hubungan antara variabel melalui analisis menggunakan alat uji statistik. Data yang

dipakai yaitu berasal dari laporan keuangan perusahaan *consumer good* yang terdaftar di Bursa Efek Indonesia pada halaman resmi website idx periode 2010-2019 dengan jumlah tiga data. Cara menganalisis data dengan cara statistik dan kuantitatif didukung dengan alat bantu *software* SPSS, perhitungan yang dipakai ialah analisis sebab akibat, signifikansi, dan keeratan hubungan.

Tabel 2
Operasionalisasi Variabel

Varabel	Definisi	Indikator	Rumus	Skala
Pertumbuhan Penjualan	Pertumbuhan Penjualan merupakan selisih antara jumlah penjualan periode ini dengan periode sebelumnya	<ol style="list-style-type: none"> 1. <i>Growth Sales Rate</i> (Tingkat pertumbuhan penjualan) 2. <i>Total Current Sales</i> (total penjualan selama periode berjalan) 3. <i>Total Sales For Last Period</i> (total penjualan periode yang lalu) 	$\text{Sales Growth} = \frac{S_1 - S_0}{S_0} \times 100$	Rasio
Likuiditas	Likuiditas merupakan suatu indikator mengenai kemampuan perusahaan membayar semua kewajiban finansial jangka pendek	<ol style="list-style-type: none"> 1. Aktiva Lancar 2. Kewajiban (Hutang) Lancar 	$\text{CR} = \frac{\text{Aktiva Lancar}}{\text{Kewajiban Lancar}} \times 100$	Rasio

Struktur Modal	Struktur modal yang optimal adalah suatu kondisi dimana sebuah perusahaan dapat menggunakan kombinasi utang dan ekuitas secara ideal.	1. Liabilitas : Jumlah terutang oleh bisnis pada periode tertentu. 2. Modal sendiri : Modal yang berasal dari dalam perusahaan sendiri.	$DER = \frac{Total Liabilities}{Modal Sendiri}$	Rasio
----------------	---	--	---	-------

HASIL DAN PEMBAHASAN

Asumsi Klasik

Ketiga jenis asumsi dasar dalam penelitian ini disebut sebagai Uji Normalitas, Uji Multikolinearitas, dan Uji Heterokedastisitas. Berikut adalah hasil survei dan interpretasinya:

Uji Normalitas

Uji normalitas adalah asumsi mendasar yang digunakan untuk menentukan apakah distribusi data dari penelitian ini normal atau tidak. Uji ini diproses menggunakan One Sample Kolmogorov-Smirnov, Normal P-Plot Graphic, dan Gambar Histogram. Berikut adalah hasil pengujian pertama kali.

Tabel 3
Uji Normalitas Data
One-Sample Kolmogorov-Smirnov Test

		Unstandardized Residual
N		10
Normal Parameters ^{a,b}	Mean	.0000000
	Std. Deviation	1.04356087
Most Extreme Differences	Absolute	.196
	Positive	.196
	Negative	-.132
Test Statistic		.196
Asymp. Sig. (2-tailed)		.200 ^{c,d}

a. Test distribution is Normal.

b. Calculated from data.

Sumber: data *output* SPSS for windows versi 20.0

Dengan menggunakan hasil tes kolmogrov-Smirnov di atas sebagai panduan, kita dapat mengatakan bahwa tingkat signifikansinya adalah $0,200 > 0,05$. Akibatnya, data yang dianalisis memiliki distribusi normal karena signifikansi lebih dari 0,05 dan analisis regresi dapat dilakukan.

Uji Multikolinearitas

Untuk memahami bahwa tidak ada hubungan antara banyak jenis variabel yang

ada dalam penelitian, dilakukan analisis multikolinearitas. Hal ini menghasilkan pengembangan penilaian dan likuiditas. Model regresi yang baik tidak akan mencakup interaksi apa pun antara variabel dependen dan independen karena hal itu akan menyebabkan hasil yang bias dan analisis yang kurang optimal. Berikut hasil analisis multi-collinearity yang dilakukan dengan menggunakan Toleransi $> 0,1$ dan VIF 10.

Tabel 4
Uji Multikolinieritas
Coefficientsa

Model	Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	t	Sig.	Collinearity Statistics	
	B	Std. Error	Beta			Tolerance	VIF
1 (Constant)	8.914	3.568		2.498	.041		
Pertumbuhan_Penjualan	-.046	.069	-.240	-.657	.532	.690	1.449
Likuiditas	-.015	.008	-.696	-1.906	.098	.690	1.449

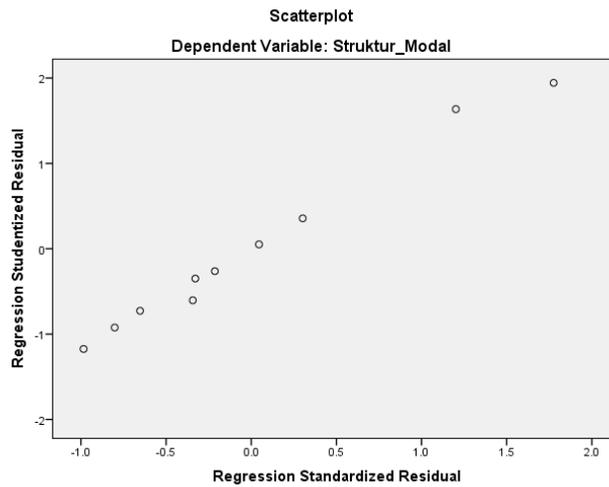
a. Dependent Variabel : Struktur Modal

Uji Heterokedastisitas

Berdasarkan hasil perhitungan dari SPSS, diperoleh hasil bahwa tidak ada gejala multikolinearitas antara variabel

pertumbuhan penjualan dan likuiditas. Hasil ini diperoleh dengan pengambilan keputusan nilai $VIF 2.503 \leq 10$ dan nilai *tolerance* $0.400 \geq 0.1$.

Grafik 5
Uji Heteroskedastisitas



Berdasarkan grafik *Scatterplot* di atas, dilihat bahwa data tidak menyebar pada garis nol dan membentuk pola teratur. Maka dapat dikatakan bahwa data tersebut heteroskedastisitas.

Statistik deskriptif digunakan untuk mendeskripsikan data penelitian yang terdiri dari jumlah data penelitian, nilai minimum data penelitian, nilai maksimum, nilai mean, dan standar deviasi pada penelitian. Hasil ini diperoleh melalui penghitungan statistik menggunakan SPSS. Berikut hasilnya:

Statistik Deskriptif

Tabel 6
Statistik Deskriptif
Descriptive Statistics

	N	Minimum	Maximum	Mean	Std. Deviation
Pertumbuhan_Penjualan	10	2.99	24.97	9.7390	6.83778
Likuiditas	10	283.93	465.77	390.4130	59.27729
Struktur_Modal	10	.47	5.21	2.5100	1.30032
Valid N (listwise)	10				

Sumber: data output SPSS for Windows versi 20.0

Berdasarkan tabel 6 menunjukkan banyaknya jumlah data yang diteliti, dalam penelitian ini jumlah data yang diteliti adalah 10 dari 3 variabel yaitu Pertumbuhan

Penjualan, Likuiditas, dan Struktur Modal. Pertumbuhan Penjualan memperoleh nilai rata-rata atau mean sebesar 9,7390 dengan standar deviasi sebesar 6.83778 serta memiliki

nilai minimum sebesar 2,99 dan nilai maksimum sebesar 24,97. Sedangkan Likuiditas memperoleh nilai rata-rata atau mean sebesar 390.4130 dengan standar deviasi 59.27729 serta memiliki nilai minimum sebesar 283.93 dan nilai maksimum sebesar 465.77. Kemudian untuk Struktur Modal memperoleh nilai rata-rata atau mean sebesar 2.5100 dengan standar deviasi sebesar 1.30032 serta memiliki nilai minimum sebesar 0,47 an nilai maksimum sebesar 5.21.

Pengaruh Pertumbuhan Penjualan terhadap Struktur Modal

Pengertian pertumbuhan penjualan adalah dengan mengakui kuantitas penjualan

dari tahun ke tahun atau periode ke periode. Pertumbuhan Penjualan dapat menjadi pengingat kinerja investasi masa lalu dan juga dapat digunakan sebagai panduan untuk apa yang diharapkan di masa depan. Menurut Weston dan Brighman, setiap bisnis yang beroperasi di industri dengan tingkat pertumbuhan yang tinggi harus menawarkan jumlah pembiayaan yang cukup untuk mengakuisisi bisnis lain karena mereka yang memiliki tingkat pertumbuhan yang lebih rendah mampu menghasilkan pembagian keuntungan yang lebih tinggi (Ryiadi, 2014).

Hasil pengujian tidak selaras dengan teori, berikut hasil penelitian yang telah dilakukan:

Tabel 7

Analisis Regresi Linear Sederhaan Pengaruh Pertumbuhan Penjualan secara parsial terhadap Struktur Modal

Coefficients^a

Model	Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	t	Sig.
	B	Std. Error	Beta		
1 (Constant)	2.237	.778		2.875	.021
Pertumbuhan_Penjualan	.028	.066	.147	.422	.684

a. Dependent Variabel : Struktur Modal

Sumber data: Output *SPSS for Windows* versi 20.0

$$Y = 2,237 + 0,028 X_1$$

Struktur Modal = 2,237 + 0,028 Pertumbuhan Penjualan

Berdasarkan persamaan di atas menunjukkan bahwa apabila Pertumbuhan Penjualan mengalami perubahan sebesar 1% maka Struktur Modal akan berubah sebesar

0,028. Apabila Pertumbuhan Penjualan diabaikan atau sama dengan nol maka Struktur Modal sebesar 2,237. Untuk melihat kontribusi pengaruh yang diberikan pertumbuhan penjualan terhadap struktur modal ditunjukkan melalui tabel berikut:

Tabel 8
Koefisien Determinasi Pengaruh Pertumbuhan Penjualan secara parsial
terhadap Struktur Modal
Model Summary

Model	R	R Square	Adjusted R Square	Std. Error of the Estimate
1	.147 ^a	.022	-.101	1.36412

a. Predictors: (Constant), Pertumbuhan Penjualan

b. Dependen Variabel: Strukt*Dividend Yield* (DY)

Sumber : output *SPSS version 20.0* (data diolah kembali)

Dari perhitungan tabel di atas menunjukkan R Square sebesar 0,022 atau 2,2% merupakan koefisien penentu atau determinasi yang mengartikan bahwa Pertumbuhan Penjualan terhadap Struktur Modal sebesar 2,2% sisanya sebesar 97,8% dipengaruhi oleh faktor lain di luar penelitian.

Kemudian, pengaruh antara pertumbuhan penjualan terhadap struktur modal pada penelitian ini secara parsial ditunjukkan dari perolehan hasil *uji t*. Pengambilan keputusan dilihat dari dua hal yaitu *t* hitung harus lebih besar dari *t* tabel, dan signifikansi *t* hitung harus lebih besar daripada *t* tabel. Berikut hasil yang diperoleh:

Tabel 9
Analissi Uji *t* Pengaruh Pertumbuhan Penjualan secara parsial terhadap Struktur Modal
pada PT. Kalbe Farma, Tbk peridoe 2010-2019

Coefficients^a

Model	Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	t	Sig.
	B	Std. Error	Beta		
1 (Constant)	2.237	.778		2.875	.021
Pertumbuhan_Penjualan	.028	.066	.147	.422	.684

a. Dependent Variabel : Struktur Modal

Sumber data: Output *SPSS for Windows* versi 20.0

Berdasarkan perhitungan SPSS maka diperoleh nilai uji *t* sebesar 0,422 dengan tingkat signifikansi 0,684%. Hal ini tidak memenuhi syarat signifikan karena syarat $t_{hitung} < t_{tabel}$ yaitu $0,422 < 2,306$ dengan nilai signifikan $0,684 > 0,05$. Dapat disimpulkan bahwa H_0

ditolak dan H_0 diterima tidak terdapat pengaruh signifikan antara Pertumbuhan Penjualan terhadap Struktur Modal secara parsial.

Asumsi yang dibuat mengenai hasil penelitian adalah bahwa bisnis dengan kadar

pertumbuhan yang tinggi pada akhirnya akan menghasilkan arus kas yang lebih substansial, yang akan menyebabkan bisnis tersebut menjadi lebih berkonflik secara internal di masa depan. Karena ada organisasi internasional yang memungkinkan bisnis untuk melakukan transaksi secara diam-diam, bisnis yang memiliki pertumbuhan yang kuat cenderung tidak menggunakan utang sebagai sumber untuk mengelola operasi sehari-hari mereka.

Temuan studi ini mendukung Pecking Order Theory, yang menyatakan bahwa ketika tingkat penjualing meningkat, lebih banyak orang akan menggunakan dana internal seperti sampel laboratorium untuk keuntungan mereka. Hal ini konsisten dengan Pecking Order Theory, yang menyatakan bahwa bisnis lebih menghargai perintah internal daripada eksternal (Sudana, 2015).

Hasil penelitian ini sejalan dengan penelitian yang dilakukan oleh Indrajaya, Herlina dan Setiadi (2011) dan penelitian yang dilakukan oleh Naray & Mananeke (2015)

menyatakan pertumbuhan penjualan berpengaruh tidak signifikan terhadap struktur modal. Namun bertolak belakang dengan penelitian yang dilakukan oleh Ni Made & Dewi (2014) dan Ryadi (2016) menyatakan bahwa pertumbuhan penjualan berpengaruh signifikan terhadap struktur modal.

Pengaruh Likuiditas terhadap Struktur Modal

Likuiditas adalah kapasitas perusahaan untuk memenuhi persyaratan operasional untuk penggunaan internal. Likuiditas usaha merupakan kemampuan suatu perusahaan untuk memenuhi kebutuhan keuangan yang akan segera terjadi ((Dewi, 2019). Likuiditas dapat ditentukan antara lain dengan membandingkan pos-pos aset long dengan utang long selama periode waktu tertentu, atau current rasio.

Hasil pengujian tidak selaras dengan teori, berikut hasil penelitian yang telah dilakukan:

Tabel 10
Analisis Regresi Linear Sederhana Likuiditas secara parsial terhadap Struktur Modal
Coefficients^a

Model	Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	t	Sig
	B	Std. Error	Beta		
1 (Constant)	7.326	2.530		2.896	.020
Likuiditas	-.012	.006	-.562	-1.923	.091

a. Dependent Variabel : Struktur Modal

Sumber data: output SPSS for Windows versi 20.0

$$Y = 7,326 - 0,012 X_2$$

$$\text{Struktur Modal} = 7,326 - 0,012 \text{ Likuiditas}$$

Berdasarkan persamaan di atas menunjukkan bahwa apabila Likuiditas

mengalami perubahan sebesar 1%, maka Struktur Modal akan berubah sebesar -0,012. Apabila Likuiditas diabaikan atau sama dengan 0 maka Struktur Modal sebesar 7,326.

Untuk melihat kontribusi pengaruh yang diberikan likuiditas terhadap struktur modal ditunjukkan melalui tabel berikut:

Tabel 11
Koefisien Determinasi Pengaruh Likuiditas secara parsial terhadap Struktur Modal
Model Summary

Model	R	R Square	Adjusted R Square	Std. Error of the Estimate
1	.562 ^a	.316	.231	1.14049

- a. Predictors: (Constant), Likuiditas
- b. Dependen Variabel: Struktur Modal

Sumber : output *SPSS version 20.0* (data diolah kembali)

Menurut data dalam tabel di atas, nilai R Square lebih dari 0,316, atau 31,6%, memberikan indikator atau kesimpulan yang dapat diandalkan bahwa hubungan antara likuiditas dan struktur modal secara signifikan dipengaruhi oleh faktor-faktor lain di luar ruang lingkup penelitian.

Kemudian dari perolehan hasil uji t, pengaruh antara likuiditas terhadap struktur modal pada penelitian ini secara parsial. Pengambilan keputusan didasarkan pada dua prinsip: ukuran t hitung harus lebih dari ukuran t tabel, dan signifikansi hitung harus lebih besar dari tabel. Hasil rinci adalah sebagai berikut:

Tabel 12
Analisis Uji t Likuiditas secara parsial terhadap Struktur Modal
Coefficients^a

Model	Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	t	Sig
	B	Std. Error	Beta		
1 (Constant)	7.326	2.530		2.896	.020
Likuiditas	-.012	.006	-.562	-1.923	.091

- b. Dependent Variabel : Struktur Modal

Sumber data: output *SPSS for Windows* versi 20.0

Berdasarkan perhitungan SPSS maka diperoleh nilai uji t sebesar 1,923 dengan

tingkat signifikansi 0,091%. Hal ini tidak memenuhi syarat signifikan karena syarat $t_{hitung} < t_{tabel}$ yaitu $1,923 < 2,306$ dengan nilai

signifikan $0,091 > 0,05$. Dapat disimpulkan bahwa H_a ditolak dan H_0 diterima tidak terdapat pengaruh signifikan antara Likuiditas terhadap Struktur Modal secara parsial.

Asumsi yang dibuat oleh peneliti mengenai temuan penelitian ini adalah bahwa metrik likuiditas perusahaan lebih besar jika dibandingkan dengan metrik untuk struktur organisasi. Kemudian tingkat likuiditas keseluruhan dalam penelitian ini lebih tinggi dari 1 atau 100%, menunjukkan bahwa perusahaan-perusahaan di sektor barang konsumsi memiliki kapasitas untuk melakukan penjualan (Surjadi, 2016). Jika sebuah perusahaan memiliki likuiditas yang tinggi, itu berarti ia memiliki kemampuan untuk membayar hutang jangka pendek, yang berarti pada akhirnya akan mengurangi jumlah total hutang dan menghasilkan struktur modal yang lebih kecil (Surjadi, 2016). Rasio likuiditas merupakan rasio yang mengingatkan bisnis terhadap kemampuannya dalam memenuhi batas waktu jangka pendeknya. Ketika likuiditas perusahaan meningkat, risiko gagal memenuhi kewajiban hukumnya kepada pelanggannya menurun.

Hasil penelitian ini sejalan dengan penelitian yang dilakukan oleh Liang (2019)

dan Zulkarnain (2020) menyatakan bahwa likuiditas berpengaruh negatif dan tidak signifikan terhadap struktur modal. Namun penelitian ini bertolak belakang dengan hasil penelitian yang dilakukan oleh Surjadi (2016) Dewi dkk (2019).

1.4 Pengaruh Pertumbuhan Penjualan dan Likuiditas terhadap Struktur Modal

Komponen kunci dari struktur modal adalah imbang atau banding dari pendanaan jangka panjang perusahaan sehubungan dengan modal itu sendiri. Setiap struktur bisnis secara tidak sengaja akan memberikan efek peredam pada posisi keuangannya. Banyak faktor yang mempengaruhi struktur modal suatu bisnis, dengan faktor-faktor utama adalah sebagai berikut: tingkat bunga, struktur organisasi aktif, risiko yang terkait dengan partisipasi aktif, ukuran modal yang diperlukan, keadaan modal pasar, sifat manajemen, dan ukuran modal yang diperlukan dari bisnis tertentu.

Hasil pengujian tidak selaras dengan teori, berikut hasil penelitian yang telah dilakukan:

Tabel 4.22

Analisis Uji f Pengaruh Pertumbuhan Penjualan dan Likuiditas terhadap Struktur Modal ANOVA^a

Model	Sum of Squares	df	Mean Square	F	Sig.
1 Regression	5.416	2	2.708	1.934	.214 ^b
Residual	9.801	7	1.400		
Total	15.217	9			

a. Predictors: (Constant), Pertumbuhan Penjualan dan Likuiditas

b. Dependent Variabel : Struktur Modal

Sumber data: *Output SPSS for Windows V.20*

Berdasarkan perhitungan manual dan hasil *SPSS For Windows 20.0* di atas diperoleh F hitung sebesar 1,934. Sedangkan hasil dari F_{hitung} dengan $(k-1) (n-k)$, dimana k adalah jumlah variabel bebas dan terikat dan N adalah banyak data, maka $(3-1) (10-3)$ dengan tingkat signifikansi sebesar 5% (0,05), maka

diperoleh F_{tabel} sebesar 4,74. Oleh karena itu $F_{hitung} < F_{tabel} (1,934 < 4,74)$, maka H_0 diterima dan H_a ditolak. Untuk melihat kontribusi pengaruh yang diberikan pertumbuhan penjualan dan likuiditas terhadap struktur modal ditunjukkan melalui tabel berikut:

Tabel 4.21

Analisis Koefisien Determinasi Pengaruh Pertumbuhan Penjualan dan Likuiditas terhadap Struktur Modal
Model Summary^b

Model	R	R Square	Adjusted R Square	Std. Error of the Estimate	Change Statistics	
					R Square Change	F Change
1	.597 ^a	.356	.172	1.18329	.356	1.934

a. Predictors: (Constant), Pertumbuhan Penjualan dan Likuiditas

Sumber: data hasil *output SPSS for windows* versi 20.0

Berdasarkan perhitungan manual dan *SPS for Windows 20.0* menunjukkan hasil yang sama, dimana R² menerangkan tingkat hubungan antar variabel independent (X). Dari tabel R menunjukkan bahwa R square atau koefisien determinasi memiliki nilai 0,356 yang artinya terdapat hubungan antara Pertumbuhan Penjualan dan Likuiditas terhadap Struktur Modal sebesar 35,6% sedangkan 64,4% dipengaruhi oleh variabel lain yang tidak diteliti.

Menurut teori trade-off, hal ini dikarenakan penggabungan tersebut mengindikasikan bahwa terdapat trade-off antara pembayaran untuk penggunaan utang dengan biaya pembelian ((Hanafi & Halim, 2004). Utang yang lebih besar menghasilkan perlindungan pajak yang lebih besar yang

dialami. Ketika menentukan struktur yang mendasari suatu transaksi, seorang manajer uang harus mempertimbangkan sejumlah faktor, termasuk kecepatan transaksi, sifat struktur yang mendasarinya, profitabilitas bisnis, ketersediaan tenaga kerja variabel dan barang yang mudah rusak, skala perusahaan, kondisi internal perusahaan, dan keadaan umum ekonomi (Sartono, 2008).

SIMPULAN

Penelitian ini menghasilkan tiga temuan Pertama, tidak ada dampak signifikan dari pertumbuhan penjualan terhadap struktur modal. Selain itu, tidak ada dampak signifikan dari likuiditas pada struktur modal.

Terakhir, pertumbuhan penjualan dan likuiditas tidak berpengaruh signifikan terhadap struktur modal. Temuan utama studi ini adalah bahwa bisnis yang berjuang di sektor barang konsumsi harus dapat memaksimalkan pendapatan mereka. Sebisa mungkin, peralatan lab yang diperoleh melalui alokasi harus digunakan sesuai dengan tujuan dan rencana strategis perusahaan sehingga setiap data yang diperoleh, baik internal maupun eksternal, dapat digunakan seefektif mungkin dalam batas-batas bisnis.

DAFTAR PUSTAKA

- Brigham, H. (2011). *Dasar-dasar Manajemen Keuangan Buku 2 Edisi 11*. Salemba Empat.
- Dewani, T. H. (2010). *Analisis Faktor-faktor yang Mempengaruhi Struktur modal (Studi Perbandingan Pada Perusahaan Aneka Industri dan Consumer Goods Periode 2007-2009)*. Universitas Diponegoro.
- Dewi, R. (2019). *Pengaruh Profitabilitas dan Likuiditas terhadap Struktur Modal Perusahaan Bursa Efek Indonesia*. Universitas Negeri Medan.
- Hanafi, M., & Halim, A. (2004). *Analisis Laporan Keuangan*. AMP YPKN.
- Indrajaya, G., & Herlina. (2011). Pengaruh Struktur Aktiva, Ukuran Perusahaan, Tingkat Pertumbuhan, Profitabilitas, dan Risiko Bisnis terhadap Struktur Modal: Studi Empiris Pada Perusahaan Sektor Pertambangan yang Listing di Bursa Efek Indonesia Periode 2004-2007. *Akurat Jurnal Ilmiah Akuntansi*, 6, 1–11.
- Kasmir. (2012). *Bank dan Lembaga keuangan lainnya*. Raja Wali Press.
- Kesuma, A. (2009). Analisis Faktor-Faktor yang Mempengaruhi Struktur Modal Serta Pengaruhnya Terhadap Harga Saham Perusahaan Real Estate yang Go Public di Bursa Efek Indonesia. *Jurnal Manajemen Dan Kewirausahaan*, 11(1), 38–43. <https://doi.org/10.9744/jmk.11.1.pp.%2038-45>
- Liang, I., & Natsir, K. (2019). Pengaruh Profitabilitas, Likuiditas dan Ukuran Perusahaan terhadap Struktur Modal. *Jurnal Manajerial Dan Kewirausahaan*, 1(3), 481–480. <https://doi.org/10.24912/jmk.v1i3.5359>
- Ni Made, & Dewi, M. R. (2016). Pengaruh Pertumbuhan Penjualan, Struktur Aktiva dan Pertumbuhan Aktiva terhadap Struktur Modal. *E-Jurnal Manajemen Undud*, 5(8), 5172–5199.

- Riyanto, B. (2001). *Dasar-dasar Pembelanjaan Perusahaan Edisi 4 Cetakan Ketujuh*. BPFE UGM.
- Rudianto. (2009). *Akuntansi Manajemen*. Grasindo.
- Ryadi, N. P. (2014). Pengaruh Pertumbuhan Penjualan, Profitabilitas, Struktur Aktiva dan Ukuran Perusahaan terhadap Struktur Modal pada Perusahaan Pariwisata Perhotelan di BEI. *E-Jurnal Manajemen*, 3(7), 1–16.
- Sartono, A. (2008). *Manajemen keuangan teori dan aplikasi Edisi empat*. BPFE.
- Sudana, I. M. (2015). *Manajemen Keuangan Perusahaan Teori dan Praktik*. Erlangga.
- Supriyanto, E., & Falikhatun. (2008). Pengaruh tangibility, pertumbuhan penjualan dan ukuran perusahaan terhadap struktur keuangan. *Jurnal Bisnis Dan Akuntansi*, 10(1), 13–22. <https://doi.org/10.34208/jba.v10i1.118>
- Surjadi, S. (2016). Faktor-faktor yang mempengaruhi Struktur Modal pada Perusahaan Manufaktur di Bursa Efek Indonesia 2012-2014. *Jurnal Akuntansi Bisnis*, 9(2), 314–315. <https://doi.org/10.22216/jbe.v1i2.1429>
- Wardani, I. A. D. K., & Suhendra, I. W. (2014). Pengaruh Ukuran Perusahaan, Pertumbuhan Penjualan, dan Profitabilitas terhadap Struktur Modal pada Perusahaan Manufaktur. *E-Jurnal Bisma Universitas Bisma*, 4, 1–11.
- Wijaya, R. A., & Sari, D. P. (2020). The Effect of Sales Growth, Ownership Structure, and Asset Structure on Capital Structure. *Jurnal Ilmiah Akuntansi*, 4(3), 271–279.
- Zulkarnain, M. (2020). Pengaruh Likuiditas dan Profitabilitas terhadap Struktur Modal. *Jurnal Forum Ekonomi*, 22(1), 49–54.