

BAB I

PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang Masalah

Kegiatan perekonomian saat ini mengalami pertumbuhan dan persaingan yang semakin kuat. Perusahaan-perusahaan yang ingin bertahan dan lebih maju perlu mengembangkan strategi baru. Dalam perekonomian seperti ini tidak satu pasar pun yang selamanya aman dari persaingan, baik lokal maupun global.

Perkembangan dunia bisnis yang semakin ketat ini menciptakan suatu persaingan yang semakin tajam antar perusahaan. Dalam menghadapi persaingan tersebut, perusahaan dihadapkan pada tuntutan untuk dapat menjadi perusahaan yang terus tumbuh dan memiliki keunggulan. Jika sebuah perusahaan dapat mempertahankan keberadaannya maka hal tersebut bertujuan untuk memberikan manfaat sebesar-besarnya kepada para pengelola maupun para pemilik modal (pemegang saham). (Winda Septiani, 2018)

Dalam menghadapi persaingan global, setiap perusahaan dituntut untuk dapat mengantisipasi persaingan yang terjadi di setiap perusahaan. Menurut Santoso et.al,(2018) menjelaskan bahwa dalam menjalankan aktivitas bisnis, perusahaan sering kali tidak berjalan dengan baik. Fenomena seperti ini merupakan fenomena yang sudah biasa dihadapi oleh setiap perusahaan. Dalam hal ini manajemen keuangan merupakan salah satu peran penting yaitu bagaimana cara menciptakan dan menjaga nilai ekonomis atau kekayaan dan keberlangsungan hidup perusahaan. Sehingga dalam menjalankan kegiatannya, perusahaan memiliki tujuan untuk memaksimalkan laba, memakmurkan pemilik perusahaan atau pemegang saham serta mempertahankan kelangsungan hidup perusahaan dan mengembangkan usahanya. (Dhiya Ulfa Ayatri, 2020)

Kebijakan perusahaan untuk mencapai tujuan perusahaan tersebut tidak jauh dari permasalahan seberapa besar perusahaan dapat memenuhi kebutuhan pendanaan atau permodalan perusahaan. Perusahaan memerlukan modal sebagai

salah satu aspek penting yang dibutuhkan perusahaan untuk membiayai kegiatan operasionalnya serta mengembangkan usahanya. (Dhiya, Ulfa Ayatri, 2020)

Struktur modal perusahaan merupakan bagian dari struktur keuangan perusahaan yang mengulas tentang cara perusahaan mendanai aktivitya struktur modal mengarah pada pendanaan perusahaan yang menggunakan utang jangka panjang, saham preferen ataupun modal pemegang modal. Pada hakikatnya, struktur modal merupakan kombinasi utang dan ekuitas dalam struktur keuangan jangka panjang perusahaan lebih menggambarkan target komposisi utang dan ekuitas dalam jangka panjang pada suatu perusahaan.(Zahrina Idrus, 2019)

Selain itu kebijakan struktur modal menjadi salah satu keputusan yang penting bagi manajer dalam kaitannya dengan kelangsungan operasi perusahaan yang berhubungan dengan komposisi hutang, saham preferen, saham biasa dan laba ditahan yang harus digunakan oleh perusahaan. Karena baik buruknya struktur modal akan berpengaruh langsung terhadap posisi finansial perusahaan.(Zahrina Idrus, 2019)

Pemilihan struktur aktiva yang digunakan perusahaan, akan menentukan struktur kekayaan perusahaan. Sedangkan pemilihan struktur kuantitatif dari pasiva akan menentukan struktur finansial dan struktur modal Riyanto,2011:22). Struktur modal yang optimal adalah ketika resiko dan pengambilan seimbang dan memaksimalkan harga saham (Brigham dan Houston, 2011:6). Sedangkan struktur modal yang optimal menurut Riyanto (2011:29) adalah struktur modal yang dapat menimbulkan biaya modal rata-rata dan memaksimalkan nilai perusahaan. (Wayan wardita dan Made Purba Astakoni,2018)

Penjualan yang terus meningkat dari tahun ke tahun akan menjadi salah satu tolak ukur perusahaan yang baik. Pertumbuhan Penjualan (Sales Growth) menunjukkan besarnya peningkatan penjualan yang dialami perusahaan dalam jangka waktu satu tahun. Perusahaan dengan angka penjualan yang tinggi akan berdampak pada kemampuan perusahaan dalam pembelanjaan aset perusahaan. Selain itu pembagian dividen yang konstan tentu akan dilakukan oleh perusahaan dengan pertumbuhan penjualan yang tinggi, begitu juga sebaliknya. Dengan tingkat penjualan perusahaan yang rendah, maka hal ini akan berdampak pada minat

investor dalam menanamkan modal. Manajer akan berusaha agar investor tetap tertarik pada perusahaan dan berpotensi menimbulkan adanya asimetri informasi.

Pertumbuhan penjualan juga merupakan suatu indikator permintaan dan daya asing perusahaan dalam suatu industri. Tahap pertumbuhan suatu perusahaan dapat berpengaruh pada kemampuan untuk mempertahankan keuntungan dalam mendanai kesempatan-kesempatan dimasa yang akan mendatang, tingkat pertumbuhan penjualan yang tinggi akan meningkatkan pendapatan perusahaan sehingga pembayaran dividen pun juga akan cenderung meningkat. *Sales Growth* merupakan rasio yang menggambarkan kemampuan perusahaan mempertahankan posisi ekonominya ditengah pertumbuhan perekonomian dan sektor usahanya (Kasmir, 2012:10)

Profitabilitas suatu perusahaan dapat dicapai melalui berbagai upaya yang dilakukan selama periode berjalan. Menurut Sari dan Abundanti (2014) Profitabilitas adalah ukuran dari kinerja perusahaan yang ditunjukkan dari laba yang dihasilkan oleh perusahaan. Profitabilitas akan mencerminkan keberhasilan dan efektifitas manajemen secara menyeluruh, dimana rasio ini akan menunjukkan perimbangan pendapatan dan kemampuan perusahaan dalam menghasilkan laba pada berbagai tingkat operasi (Wibowo dan Wartini, 2012). Dalam mencapai laba yang besar maka dibutuhkan manajemen dengan tingkat efektifitas yang tinggi. Karena tingkat profitabilitas perusahaan merupakan pertimbangan penting bagi investor dalam kepuasan investasinya (Purnasiwi, 2011).

Nilai perusahaan dapat memberikan kemakmuran pemegang saham secara maksimum apabila harga saham meningkat. Semakin tinggi harga saham maka semakin tinggi pula kemakmuran pemegang saham (Mispiyanti, 2020). Nilai perusahaan dapat menggambarkan keadaan perusahaan. Dengan baiknya nilai perusahaan maka perusahaan akan dipandang baik oleh para calon investor, demikian pula sebaliknya. (Purnasiwi, 2011)

Pengukuran terhadap nilai perusahaan dapat melalui beberapa indikator seperti, Price to Book Value (PBV), Price Earning Ratio (PER) dan Tobin's Q. Namun dalam kajian ini hanya menggunakan indikator Price to Book Value (PBV). PBV merupakan salah satu rasio keuangan yang cukup representatif untuk melihat pencapaian nilai oleh suatu perusahaan. (Purnasiwi, 2011)

Rasio PVB menggunakan harga pasar saham perusahaan yang mencerminkan penilaian investor keseluruhan atas setiap ekuitas yang dimiliki perusahaan. Menurut Prayitno dalam Afzal (2012) Price to Book Value (PBV) menggambarkan seberapa besar pasar menghargai nilai buku saham suatu perusahaan. Makin tinggi rasio ini, berarti pasar percaya akan prospek perusahaan tersebut. Salah satu cara untuk memaksimalkan nilai perusahaan adalah melalui profitabilitas. Semakin bagus angka yang tercantum pada laporan laba/rugi perusahaan maka semakin bagus pula nilai perusahaan tersebut karena kemakmuran pemegang saham terletak pada harga saham perusahaan. Pernyataan tersebut sesuai dengan Nurlala dan Islahudin (2006) dan Rimba (2010) bahwa nilai perusahaan dapat memberikan kemakmuran pemegang saham secara maksimum apabila harga saham meningkat.

Berdasarkan latar belakang diatas yang telah diuraikan sebelumnya, maka penulis akan memberi judul pada penulisan ini adalah **“Pengaruh Struktur Modal dan Profitabilitas Terhadap Nilai perusahaan yang di Mediasi oleh Pertumbuhan Penjualan (Studi empiris pada perusahaan Manufaktur sub sektor makanan dan minuman yang terdaftar di Bursa Efek Indonesia Tahun 2016-2020)”**

1.2 Rumusan Masalah

Sesuai dengan latar belakang masalah yang telah diuraikan, diatas, maka yang menjadi pokok masalah dalam penelitian ini adalah sebagai berikut.

1. Apakah Struktur Modal berpengaruh terhadap Pertumbuhan Penjualan?
2. Apakah Profitabilitas berpengaruh terhadap nilai Pertumbuhan Penjualan?
3. Apakah Struktur modal berpengaruh terhadap Nilai Perusahaan?
4. Apakah Profitabilitas berpengaruh terhadap Nilai Perusahaan?
5. Apakah Pertumbuhan Penjualan berpengaruh terhadap Nilai perusahaan?

1.3 Tujuan Penelitian

Sesuai dengan perumusan masalah diatas, maka penelitian ini bertujuan :

1. untuk mengestimasi dan menguji struktur modal terhadap pertumbuhan penjualan;
2. untuk mengestimasi dan menguji profitabilitas terhadap pertumbuhan penjualan;
3. untuk mengestimasi dan menguji struktur modal terhadap nilai perusahaan;
4. untuk mengestimasi dan menguji profitabilitas terhadap nilai perusahaan;
5. untuk mengestimasi dan menguji pertumbuhan penjualan terhadap nilai perusahaan.

1.4 Manfaat Penelitian

Manfaat yang diharapkan dari penelitian ini :

1. Manfaat Teoritis

Manfaat penelitian dari aspek teoritis yang ingin dicapai dari penelitian ini memiliki kontribusi dalam pengembangan dalam teori sinyal yang menjelaskan bahwa hasil penelitian memberikan pengaruh isyarat atau sinyal positif berupa informasi yang mencerminkan kondisi suatu perusahaan yang bermanfaat bagi pihak investor dan dalam teori agensi adalah hubungan atau kontrak antara pemilik atau pemegang saham dan manajemen yang dimana manager (agen) bertanggung jawab untuk memaksimalkan keuntungan para pemegang saham. Dalam penelitian ini diharapkan dapat memberikan informasi dan menjadi saran bagi pengembangan ilmu dalam rangka menambah wawasan.

2. Manfaat Praktis

Penelitian ini merupakan suatu hal yang dapat menimbulkan manfaat baik bagi penulis, bagi perusahaan, maupun bagi pembaca pada umumnya. Adapun manfaat-manfaat yang dapat diambil adalah sebagai berikut :

A. Bagi Penulis

Hasil penelitian ini diharapkan dapat memperluas wawasan dan menambah pengetahuan serta pemahaman mengenai metode penelitian yang menyangkut masalah akuntansi keuangan pada umumnya. Selain itu peneliti ini menjadi salah satu saran bagi peneliti untuk dapat mengaplikasikan dan mengembangkan ilmu yang selama ini peneliti dapat dari mengikuti perkuliahan.

B. Bagi Perusahaan

Hasil penelitian ini dapat dijadikan sebagai bahan masukan atau sumbangan pemikiran bagi perusahaan sub sektor makanan dan minuman untuk meningkatkan efektifitas pengelolaan perusahaan.

C. Bagi Pihak Lain

Penelitian ini diharapkan akan bermanfaat untuk memberikan informasi kepada investor, calon investor, pemegang saham dan para pelaku bisnis lain yang akan menginvestasikan dananya

1.5 Batasan Masalah

Batasan masalah dalam penelitian ini bertujuan agar penelitian ini tidak meluas, maka difokuskan untuk mengetahui struktur modal dan profitabilitas terhadap nilai perusahaan yang dimoderasi growth rate pada perusahaan sub sektor makanan dan minuman yang terdaftar di Bursa Efek Indonesia pada tahun 2016-2020, serta penelitian ini menggunakan data sekunder. *Struktur modal* yang diukur dari total utang dan ekuitas, *Profitabilitas* yang diukur dari laba bersih dan total aktiva, *Nilai Perusahaan* yang diukur dari harga saham dan nilai buku dan *Pertumbuhan penjualan* yang diukur dari total penjualan periode berjalan dan periode yang berlalu. (indah Cahyani,2020)

1.6 Sistematika Penulis

Penelitian ini di tulis dengan sistematika sebagai berikut :

BAB I PENDAHULUAN

Pada bab ini berisi tentang latar belakang masalah, rumusan masalah, tujuan penelitian, batasan masalah, serta sistematika penulisan.

BAB II LANDASAN TEORI

Pada bab ini dibahas mengenai teori-teori yang mendasari masalah yang diteliti yaitu pengaruh struktur modal dan profitabilitas terhadap nilai perusahaan yang dimoderasi pertumbuhan penjualan pada perusahaan yang terdaftar di Bursa Efek Indonesia tahun 2016-2020. Yang akan membentuk kerangka teori yang berguna untuk menyusun penelitian ini, penelitian terdahulu, kerangka pemikiran, serta hipotesis penelitian.

BAB III METODOLOGI PENELITIAN

Pada bab ini diuraikan mengenai tentang desain penelitian, tahapan penelitian, jenis penelitian dan sumber data, waktu dan tempat penelitian, populasi dan sampel, tehnik pengambilan sampel, operasional variabel serta metode analisis data yang digunakan.

BAB IV PEMBAHASAN

Pada bab ini dijelaskan mengenai deskripsi dari hasil penelitian yaitu sub makanan dan minuman yang terdaftar di Bursa Efek Indonesia (BEI), analisis hasil penelitian serta pembahasan hasil penelitian.

BAB V PENUTUP

Pada bab ini menguraikan kesimpulan dari penelitian yang dilakukan dan implikasi manajerial.