

BAB I

PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang Penelitian

Perkembangan dunia usaha di era Globalisasi ini sangat pesat. Banyak perusahaan yang tumbuh dan berkembang di bidang usaha masing – masing. Hal ini tentu saja menimbulkan persaingan dalam dunia bisnis menjadi lebih ketat. Perusahaan dituntut untuk menjadi lebih baik dan unggul dibandingkan perusahaan lain. berbagai metode yang digunakan oleh perusahaan salah satu nya menjadi unggul dibandingkan perusahaan lain(Sunhaji, 2019)

Tuntutan dan persyaratan terkait era global, perusahaan akan mengeluarkan dana yang diperlukan untuk terus maju, hal ini menjadi masalah pribadi bagi perusahaan karena keinginan untuk menciptakan perusahaan yang lebih maju sebagai respon terhadap perkembangan global, terdapat kebutuhan modal yang berarti perlu dukungan dari luar untuk memenuhi seluruh biaya operasional perusahaan. jika dengan sumber daya internal perusahaan tidak akan mencapai struktur modal yang ideal. harus menggabungkan sumber yang di perlukan yaitu dari investasi.

Untuk mencapai tujuan perusahaan dalam memaksimalkan keuntungan, dengan meningkatkan pertumbuhan penjualan, dan memuaskan investor. Struktur modal sangatlah penting karena mencakup kebijakan penggunaan sumber dana yang paling menguntungkan, sumber dana yang nantinya akan digunakan untuk operasional (Permana & Agustina, 2021)

Kapasitas perusahaan untuk menghasilkan keuntungan dari penjualan dan total aset ditunjukkan oleh profitabilitas. hal ini menunjukkan perekonomian

sedang tumbuh. Perusahaan akan menghasilkan pendapatan jika menghasilkan keuntungan besar. Rasio Profitabilitas suatu perusahaan dianggap berharga jika mencapai tujuan yang ditetapkan (Abrori & Suwitho, 2019)

Dianggap bermanfaat suatu tujuan perusahaan jika peningkatan penjualan dari tahun ketahun atau satu periode ke periode berikutnya mengalami kenaikan. Peningkatan penjualan untuk mengukur pertumbuhan penjualan. Struktur modal menunjukkan perusahaan Aset perusahaan. Perusahaan mengalami peningkatan penjualan membutuhkan pendanaan (Miswanto dkk., 2022)

Perusahaan yang berhasil meningkatkan tingkat penjualan yang lebih tinggi di tentukan oleh Profitabilitas, peningkatan kinerja keuangan, prospek masa depan dan struktur modal yang baik serta kerangka keuangan yang kuat yang dapat menahan dampak penurunan perekonomian. Permasalahan yang terjadi saat perekonomian berdampak pada sisi penawaran dan permintaan, pendapatan yang kurang sehingga menyebabkan penurunan yang cukup Signifikan. perekonomian perusahaan di Indonesia mengalami penurunan sebesar 2,07% pada tahun 2020. Laba negatif 42,8%. pendapatan multifinance turun sebesar 6,24%. disebabkan adanya resesi oleh beberapa hal yaitu guncangan ekonomi, pengelolaan hutang yang tidak baik, inflasi yang tinggi, perubahan ekonomi dan tingkat deflesi meningkat . resesi juga menyebabkan adanya fluktuasi penurunan saham sehingga adanya pengaruh daya beli pada perusahaan. Seiring dengan resesi yang terjadi, Perusahaan meningkatnya aktivitas perekonomian penghimpunan melalui pasar modal. hal ini memicu apakah *Sales Growth* profitabilitas (*Return on Investment*) dan ukuran perusahaan memiliki pengaruh terhadap struktur modal. Dimana setiap

kegiatan operasional memerlukan modal untuk bisa beraktivitas. salah satu kondisi perusahaan bisa dilihat dari struktur modalnya. struktur modal tentu dapat mempengaruhi investor ketika ingin menanamkan suatu modalnya pada perusahaan. sering kali manajer tidak memperhatikan kemakmuran pemegang saham dan hanya fokus pada kekayaan pribadi yang tujuannya berbeda dengan tujuan suatu perusahaan. Pentingnya kondisi perusahaan dilihat dari pertumbuhan penjualan yang meningkat menyebabkan profitabilitas bertambah dan ukuran perusahaan yang semakin besar dapat di pengaruhi karena adanya struktur modal baik dari modal internal maupun eksternal.

Peran pertumbuhan penjualan sangat penting dalam konteks keberhasilan suatu perusahaan. Lingkungan bisnis yang kompetitif, perusahaan perlu memahami bagaimana faktor – faktor ini saling berinteraksi dan mempengaruhi kinerja keuangan. Pertumbuhan penjualan yang terus meningkat menunjukkan bahwa kinerja perusahaan meningkat, hal ini karena penjualan meningkat dari tahun ke tahun yang berarti upah yang diperoleh lebih tinggi sehingga dapat membantu meningkatkan produktivitas perusahaan (Anissa,2019)

Peran profitabilitas sangat penting bagi perusahaan karena menjadi indikator utama keberhasilan finansial. Keuntungan yang baik memungkinkan perusahaan untuk menginvestasikan kembali dalam pertumbuhan, membayar utang, memberikan deviden kepada pemegang saham, dan mengatasi tantangan ekonomi. Selain itu, profitabilitas juga dapat meningkatkan kepercayaan investor dan kreditor, mendukung stabilitas operasional, dan memberikan sumber daya yang diperlukan inovasi dan pengembangan.

Sumber pendanaan baik Internal atau Eksternal mampu dipengaruhi oleh ukuran perusahaan, Semakin mudah untuk mencari sumber pendanaan, maka semakin besar pula skala perusahaan yang dimiliki. Ukuran perusahaan mencerminkan total aset suatu perusahaan. Ukuran perusahaan berperan penting dalam menentukan berapa besar profitabilitas yang didapat. Bisnis sendiri dapat dibedakan menjadi dua jenis yaitu usaha kecil dan usaha besar. Perusahaan besar cenderung lebih menarik perhatian investor (Dewantari dkk., 2019)

Perbandingan besar atau kecilnya perusahaan sering kali dapat dilihat dari besar kecilnya perusahaan. Usaha yang besar, menengah dan kecil adalah tiga kategori dasar yang digunakan untuk mengategorikan ukuran perusahaan berdasarkan sejumlah faktor seperti total aset, nilai pasar saham, Profitabilitas dll. mempermudah perusahaan untuk mencari pendanaan baik internal maupun eksternal(Lubis & Ginting, 2023)

Teori yang berhubungan dengan penelitian ini yaitu teori keagenan (*agency Theory*) dan teori sinyal (*Signalling Theory*). Teori Keagenan (*Agency Theory*) merupakan landasan teori yang mendasari praktik bisnis pada perusahaan saat ini. Teori ini bermula dari teori ekonomi, teori keputusan, teori sosiologi dan teori organisasi. Prinsip utama teori ini menyatakan hubungan antara pihak yang memberi wewenang yaitu Investor dengan pihak agensi yaitu manajer (dewi dkk, 2020)

Dalam Strategi yang digunakan oleh manajer atau manajemen untuk menyampaikan kepada Investor perspektif perusahaan mengenai prospeknya

dikenal sebagai teori sinyal. Perusahaan memiliki insentif untuk berbagai informasi dengan pihak lain sebagaimana dijelaskan oleh teori sinyal (Brigham, 2019)

Suatu perusahaan untuk menghasilkan keuntungan akan mempunyai dampak Signifikan terhadap Struktur modal, maka investor beranggapan perusahaan tersebut akan berkembang dan terus beroperasi. Investor memiliki kepercayaan yang lebih dalam memberi investasi pada perusahaan besar karena lebih mudah untuk mendapatkan kredit atau menarik modal dibandingkan perusahaan yang kecil (Nabila & Rahmawati, 2023)

Menurut Chandra & Sutan, (2023) dan Adiningrat dkk.,(2020) Pertumbuhan Penjualan Memiliki Pengaruh Signifikan terhadap Struktur modal, karena semakin tinggi penjualan akan memerlukan modal yang besar. Berbeda dengan penelitian (Saragih & Hariani, 2023) dan (Nursyahbani & Sukarn, 2023) *Sales Growth* memiliki pengaruh negatif terhadap Struktur modal. karena dana yang di alokasikan menggunakan dana Internal itu sendiri.

Menurut penelitian terdahulu terkait Profitabilitas Zulkarnain (2020) dan Apsari & Dana (2018) Profitabilitas memiliki pengaruh positif terhadap Struktur modal. Karena Pendapatan yang tinggi dari modal yang diberikan untuk perusahaan. sehingga operasional perusahaan terus berjalan. (Nursyahbani & Sukarn, 2023), (Timbangnusa, dkk., 2023) secara Parsial Profitabilitas berpengaruh negatif Signifikan terhadap Struktur Modal karena perusahaan cenderung menggunakan dana internal, lebih efektif dan resiko yang dihadapi minim dibandingkan dengan modal eksternal. Hasil dari penelitian, (Lubis & Ginting, 2023), (Liang & Natsir, 2019) Ukuran Perusahaan berpengaruh positif terhadap

Struktur Modal karena besarnya perusahaan tidak menjadi karena modal investasi bisa karena manajemen dalam perusahaan tersebut memiliki pengelolaan yang baik. (Nabila & Rahmawati, 2023), (Timbangnusa, Dkk., 2023) Ukuran perusahaan tidak berpengaruh Signifikan dan negatif terhadap struktur modal. Karena sebagian perusahaan besar operasi setiap kegiatan dalam perusahaan dari investasi yang diberikan sehingga pendapatan yang didapatkan dibagikan kepada investor.

Dari beberapa penelitian sebelumnya yang membedakan dengan penelitian ini adalah penelitian ini menggunakan variabel Y yang terbaru sesuai Standar Akuntansi Keuangan karena struktur modal berhubungan dengan solvabilitas, maka peneliti mengganti struktur modal dengan solvabilitas karena rumus yang digunakan sama halnya dengan modal jangka panjang. Berdasarkan latar belakang ini maka peneliti tertarik untuk membuat penelitian yang judul **“Pengaruh Pertumbuhan Penjualan, Profitabilitas dan Ukuran Perusahaan terhadap Solvabilitas”**.

1.2 Rumusan Masalah

Berdasarkan latar belakang yang telah diuraikan, maka rumusan masalah dalam penelitian ini yaitu:

- a. Apakah Pertumbuhan penjualan berpengaruh Positif terhadap Solvabilitas?
- b. Apakah Profitabilitas berpengaruh Positif terhadap Solvabilitas?
- c. Apakah Ukuran perusahaan berpengaruh Signifikan terhadap Solvabilitas?
- d. Apakah Pertumbuhan penjualan, Profitabilitas dan Ukuran Perusahaan berpengaruh secara simultan terhadap Solvabilitas?

1.3 Batasan Masalah

- a. Objek penelitian ini adalah perusahaan sub sektor food and beverage yang terdaftar di BEI pada tahun 2018-2022.
- b. Penelitian ini mengambil sampel perusahaan sub sektor food and beverage yang terdaftar di BEI pada periode tahun 2018-2022.
- c. Pada penelitian ini Pertumbuhan penjualan diukur dengan rasio pertumbuhan penjualan, Profitabilitas diukur dengan *Return On Investment* (ROI), dan Ukuran perusahaan diukur dengan (berbagai metrik tergantung pada aspek yang ingin diukur).

1.4 Tujuan Penelitian

Berdasarkan rumusan masalah diuraikan diatas, maka tujuan penelitian sebagai berikut :

- a. Mengetahui dan menganalisis Pertumbuhan penjualan berpengaruh Positif terhadap Solvabilitas
- b. Mengetahui dan menganalisis Profitabilitas berpengaruh Positif terhadap Solvabilitas
- c. Mengetahui dan menganalisis Ukuran Perusahaan berpengaruh Positif terhadap Solvabilitas
- d. Mengetahui dan menganalisis Pertumbuhan Penjualan, Profitabilitas, dan Ukuran perusahaan secara simultan terhadap Solvabilitas

1.5 Manfaat Penelitian

Hal – hal yang memberikan manfaat melalui proses penelitian tersebut dibagi menjadi dua jenis yaitu :

1.5.1 Manfaat Teoritis

a. Bagi peneliti

Dari hasil penelitian ini, diharapkan peneliti dapat menerapkan teori-teori yang ada dalam penelitian ini

b. Universitas / Akademik

Penelitian ini diharapkan dapat memberikan informasi dan manfaat yang berkaitan dengan pengembangan ilmu mengenai struktur modal khususnya tentang pengaruh Pertumbuhan Penjualan, profitabilitas dan Ukuran Perusahaan terhadap solvabilitas.

1.5.2 Manfaat Praktis

a. Bagi Investor

Penelitian ini bisa dijadikan bahan keputusan investor untuk berinvestasi di perusahaan maupun di pasar modal.

b. Bagi Pembaca

Mempermudah pembaca untuk mencari ilmu dan referensi terkait dengan Pengaruh Pertumbuhan penjualan, Profitabilitas, Dan Ukuran perusahaan Terhadap Solvabilitas Pada Perusahaan Food And Beverage.

c. Bagi Peneliti Selanjutnya

Hasil Penelitian ini dapat digunakan sebagai bahan pembanding di masa depan sebagai bahan referensi