# BAB II

# KAJIAN PUSTAKA,KERANGKA PEMIKIRAN,DAN HIPOTESIS

## 2.1 KajianPustaka

### 2.1.1 *Leverage* Operasional

#### 2.1.1.1 Definisi *Leverage* Operasional

*Leverage* operasional (*operating leverage*) timbul sebagai suatu akibat dari adanya beban-beban tetap yang ditanggung dalam operasional perusahaan. Beban-beban tetap operasional tersebut misalnya biaya depresiasi / penyusutan atas aktiva tetap yang dimilikinya. Selain itu *leverage* operasional dapat digambarkan secara mudah dengan menggunakan laporan laba rugi. *Leverage* ini membandingkan pengaruh pendapatan (penjualan) terhadap perubahan keuntungan operasional.

Adapun definisi *Leverage* Operasional menurut para ahli ,yaitu :

> Menurut Sutrisno (2012:198), *leverage* operasi adalah penggunaan aktiva yang menyebabkan perusahaan harus menanggung biaya tetap berupa penyusutan. Penggunaan *leverage* operasi oleh perusahaan diharapkan agar penghasilan yang diperoleh atas penggunaan aktiva tetap tersebut cukup untuk menutupi biaya tetap dan biaya variabel.

Menurut Keown,Seall,Martin,dan William Patty (2000) yang dikutip dari jurnal Nieka ayu, mengemukakan pengertian *Operating Leverage* adalah "*company defrayal remain in the current of company earning*", artinya pembiayaan tetap perusahaan di dalam arus pendapatan perusahaan.

Menurut Sartono (2001) dikutip dari Hanaar Prasetyo, menyebutkan bahwa *Operating Leverage* (*leverage* operasional)timbul karena perusahaan memiliki biaya operasi tetap.

> Menurut Hanafi (2004:329) dikutip dari Ericson Damanik, bahwa:
> *Operating Leverage* (*leverage* operasional) adalah seberapa besar perusahaan menggunakan beban tetap operasional. Beban tetap operasional biasanya berasal dari biaya depresiasi, biaya produksi dan pemasaran yang bersifat tetap (misalnya gaji bulanan karyawan). Sebagai kebalikannya adalah beban (biaya) variabel operasional.

Perusahaan yang menggunakan biaya tetap dalam proporsi yang tinggi (relatif terhadap biaya variabel) dikatakan menggunakan *operating leverage* yang tinggi. Dengan kata lain, *degree of operating leverage* (DOL) untuk perusahaan tersebut tinggi. Perubahan penjualan yang kecil akan mengakibatkan perubahan pendapatan yang tinggi (lebih sensitive). Jika perusahaan mempunyai nilai DOL yang tinggi , tingkat penjualan yang tinggi akan menghasilkan pendapatan yang tinggi. Tetapi sebaliknya, jika tingkat penjualan turun secara signifikan, perusahaan tersebut akan mengalami kerugian.

### 2.1.1.2 Tujuan *Leverage* Operasional

Adapun kegunaan dari *Operating Leverage* adalah *Operating Leverage* dapat mengukur perubahan pendapatan atau penjualan terhadap keuntungan operasi perusahaan. Dilihat dari kegunaan *Operating Leverage*, dapat disimpulkan bahwa perusahaan dapat mengetahui perubahan laba operasi sebagai akibat perubahan penjualan, sehingga perusahaan dapat mengetahui keuntungan operasi perusahaan.

### 2.1.1.3 Pengukuran *Leverage* Operasional

*Leverage* operasional dapat digambarkan secara mudah dengan menggunakan laporan rugi laba. Leverage ini membandingkan pengaruh pedapatan (penjualan) terhadap perubahan keuntungan operasional (Operating Income). Jika kita ingin menerapkan proses produksi baru dengan mesin - mesin baru yang mahal dan canggih. Sebagai konsekuensi perusahaan akan mengeluarkan uang yang banyak demi mesin tersebut dan akan berdampak pada menurunya keuntungan operasional akan tetapi penggunaan mesin baru akan menghemat beberapa variabel. Contoh dengan mesin baru yang berkerja lebih cepat tenaga manusia bisa dikurangi. Perusahaan akan lebih menghemat daripada mempertahankan mesin lama. Tentu saja kedua cara tersebut harus memperhitungkan derajat dari pengungkit operasioanl atau *degree of operational leverage* (DOL).

Beban tetap operasional biasanya berasal dari biaya depresiasi, biaya produksi dan pemasaran yang bersifat tetap (misalnya gaji bulanan karyawan). Sebagai kebalikannya adalah beban (biaya) variabel operasional contohnya adalah biaya tenaga kerja yang dibayar berdasarkan produk yang dihasilkan. Perusahaan yang menggunakan biaya tetap dalam proporsi yang tinggi (relatif terhadap biaya variabel) dikatakan menggunakan operating leverage yang tinggi. Dengan kata lain, *degree of operating leverage* (DOL) untuk perusahaan tersebut tinggi. Perubahan penjualan yang kecil akan mengakibatkan perubahan pendapatan yang tinggi (lebih sensitive). Jika perusahaan mempunyai *degree of operating leverage* (DOL) yang tinggi, tingkat penjualan yang tinggi akan

menghasilkan pendapatan yang tinggi. Tetapi sebaliknya, jika tingkat penjualan turun secara signifikan, perusahaan tersebut akan mengalami kerugian.

Menurut Sutrisno (2012:199), besar kecilnya *leverage* operasional dihitung dengan DOL *(Degree of operating leverage).*

$$DOL = \frac{\%\ \text{Perubahan dalam EBIT}}{\%\ \text{Perubahan dalam Sales}}$$

Sumber : Sutrisno (2012:199)

Analisis *leverage* operasional dimaksudkan untuk mengetahui seberapa peka laba operasi terhadap perubahan hasil penjualan dan berapa penjualan minimal yang harus diperoleh agar perusahaan tidak menderita kerugian.

### 2.1.2 Tingkat Pertumbuhan Penjualan

#### 2.1.2.1 Definisi Pertumbuhan Penjualan

Didalam melakukan penjualan perusahaan mempunyai tujuan dalam penjualannya yaitu dengan adanya peningkatan atau pertumbuhan penjulan perusahaan. Pertumbuhan Penjualan sangatlah diinginkan oleh perusahaan karena Pertumbuhan Penjualan mencerminkan suatu pertumbuhan perusahaan. Perusahaan harus mempunyai strategi yang tepat agar dapat memenangkan pasar dengan menarik konsumen agar selalu memilih produknya. Untuk itu faktor-faktor yang mempengaruhi penjualan harus benar-benar diperhatikan.

Dengan mengetahui faktor-faktor tersebut perusahaan akan dapat menetapkan kebijaksanaan untuk mengantisipasi kondisi tersebut, sehingga perusahaan dapat menjual produk dalam jumlah yang besar dan volume penjualan

akan meningkat yang mengakibatkan laba perusahaan akan meningkat pula. Dengan meningkatnya laba perusahaan, maka keuntungan yang diperoleh para investor akan meningkat.

Didalam melakukan penjualan perusahaan mempunyai tujuan dalam penjualannya yaitu dengan adanya peningkatan atau pertumbuhan penjulan perusahaan. Pertumbuhan Penjualan sangatlah diinginkan oleh perusahaan karena Pertumbuhan Penjualan mencerminkan suatu pertumbuhan perusahaan. Pertumbuhan Penjualan dapat diartikan sebagai perubahan penjualan per tahun.

Adapun definisi pertumbuhan penjualan yang dikemukakan oleh beberapa para ahli , yaitu :

Menurut Indrawati dan Suhendro (2006) dikutip dari julita, "Pertumbuhan penjualan adalah perubahan total penjualan perusahaan."

Menurut Brigham dan Houston, (2001) dikutip dari Sarasati, "Perusahaan dengan penjualan yang relatif stabil dapat lebih aman memperoleh lebih banyak pinjaman dan menanggung beban tetap yang lebih tinggi dibandingkan dengan perusahaan yang penjualannya tidak stabil".

Dari definisi tersebut dapat dijelaskan bahwa pertumbuhan penjualan merupakan tingkat stabilitas jumlah penjualan yang dilakukan oleh perusahaan untuk setiap periode tahun buku.

Penjualan memiliki pengaruh yang strategis bagi sebuah perusahaan karena penjualan yang dilakukan harus didukung dengan harta atau aktiva dan

bila penjualan ditingkatkan maka aktiva pun harus ditambah. Dengan mengetahui penjualan dari tahun sebelumnya, perusahaan dapat mengoptimalkan sumber daya yang ada. Perusahaan dengan penjualan yang relatif stabil dapat lebih aman memperoleh lebih banyak pinjaman dan menanggung beban tetap yang lebih tinggi dibandingkan dengan perusahaan yang penjualannya tidak stabil. Pada tingkat pertumbuhan yang rendah suatu perusahaan tidak membutuhkan pembiayaan eksternal, tetapi jika suatu perusahaan tumbuh lebih pesat maka modal dari sumber eksternal harus diusahakan. Selanjutnya semakin cepat tingkat pertumbuhan semakin besar kebutuhan modal (Brigham dan Houston,2001 dikutip dari Sarasati).

> Menurut Murni dan Andriana (2007) dikutip dari nurul laily menyatakan, pendekatan pertumbuhan penjualan merupakan suatu komponen untuk menilai prospek perusahaan pada masa yang akan datang. Dapat disimpulkan bahwa pertumbuhan penjualan merupakan komponen untuk menilai prospek perusahaan pada masa yang akan datang dan dalam manajemen keuangan diukur berdasarkan perubahan total pertumbuhan penjualan.

**2.1.2.2 Faktor yang mempengaruhi Pertumbuhan Penjualan**

Pertumbuhan Penjualan suatu produk sangat tergantung dari daur hidup produk. Menurut Amstrong (2002: 327) dikutip dari Eni Setiati, ada empat tahap daur hidup produk yang mempengaruhi Pertumbuhan Penjualan, yaitu:

- Tahap Perkenalan

Tahap ini mulai ketika produk baru pertama kali diluncurkan. Hal ini membutuhkan waktu, dan Pertumbuhan Penjualan cenderung lambat. Dalam tahap ini kalau dibandingkan dengan tahap-tahap yang lain, perusahaan masih

merugi atau berlaba kecil karena penjualan yang lambat dan biaya distribusi serta promosi yang tinggi.

- Tahap Pertumbuhan

Pada tahap ini Pertumbuhan Penjualan meningkat dengan cepat, laba meningkat, karena biaya promosi dibagi volume penjualan yang tinggi, dan juga karena biaya produksi per unit turun.

- Tahap Menjadi Dewasa

Tahap dewasa ini berlangsung lebih lama daripada tahap sebelumnya dan memberikan tantangan kuat bagi manajemen pemasaran. Penurunan Pertumbuhan Penjualan menyebabkan banyak produsen mempunyai banyak produk untuk dijual.

- Tahap Penurunan

Penjualan menurun karena berbagai alasan, termasuk kemajuan teknologi, selera konsumen berubah, dan meningkatnya persaingan ketika penjualan dan laba menurun, beberapa perusahaan mundur dari pasar. Perusahaan yang masih bertahan dapat mengurangi macam produk yang ditawarkannya.

Pertumbuhan Penjualan suatu produk dari emiten tergantung dari daur hidup produk. Jika Pertumbuhan Penjualan per tahun meningkat, investor akan percaya terhadap emiten, bahwa emiten akan memberikan keuntungan di masa depan. Kondisi tersebut terjadi jika informasi yang diperoleh investor sempurna.

Berdasarkan pembahasan diatas, dapat disimpulkan Pertumbuhan Penjualan merupakan perubahan penjualan per tahun yang stabil. Jika pertumbuhan penjualan per tahun meningkat, investor akan percaya terhadap emiten bahwa emiten akan memberikan keuntungan dimasa depan.

Bagi perusahaan dengan tingkat pertumbuhan penjualan dan laba yang tinggi kecenderungan perusahaan membagikan dividen lebih konsisten dibandingkan dengan perusahaan-perusahaan yang tingkat pertumbuhan penjualannya rendah (Hatta, 2002,dikutip dari nadia puspawardhani).

### 2.1.2.3 Pengukuraan Tingkat Pertumbuhan Penjualan

Pertumbuhan penjualan menggambarkan besar atau kecilnya perubahan peningkatan ataupun penurunan penjualan dari tahun ke tahun pada setiap perusahaannya. Secara matematis pertumbuhan penjualan dapat dirumuskan sebagai berikut:

$$Sales\ Growth = \frac{Sales_t - Sales_{t-1}}{Sales_{t-1}} \times 100\%$$

Sumber : Ali Kesuma (2009:41), dikutip dari Elyzabeth Indrawati

$Sales_t$ = Penjualan Periode Berjalan

$Sales_{t-1}$ = Penjualan Periode Sebelumnya

### 2.1.3 Struktur Modal

#### 2.1.3.1 Definisi Struktur Modal

Kegiatan operasi perusahaan, seringkali dihadapkan pada masalah dari mana pendanaan diperoleh, dan untuk apa dana tersebut digunakan. Sumber dana suatu perusahaan dapat di lihat di sisi pasiva dari neraca perusahaan, sedangkan penggunaan dana dapat di lihat pada sisi aktiva dari neraca perusahaan. Untuk setiap penggunaan dana, haruslah ada sumbernya. Dalam arti yang lebih luas, aktiva-aktiva yang dimiliki perusahaan menunjukkan penggunaan bersih dari dana yang dimiliki, sedangkan hutang dan modal sendiri mencerminkan sumber dananya. Hutang yang dimaksudkan disini adalah hutang jangka pendek maupun hutang jangka panjang.

Adapun definisi atau teori struktur modal menurut beberapa para ahli yaitu :

Menurut sutrisno (2012:255), “Struktur Modal merupkan imbangan antara modal atau hutang sendiri”.

> Menurut Bambang Riyanto (2008;296) dikutip dari artkel Adad Danuarta, bahwa Struktur modal adalah pembelanjaan permanen yang mencerminkan perimbangan antara hutang jangka panjang dengan modal sendiri. Apabila struktur keuangan bercermin pada seluruh aktiva dalam neraca, maka struktur modal hanya tercermin pada hutang jangka panjang dan unsur–unsur modal sendiri, dimana kedua sumber dana tersebut merupakan dana permanen atau dana jangka panjang.

Menurut Arianto (2008)dikutip dari nadia puspawardhani menyebutkan bahwa “Struktur modal yaitu komposisi dari utang (*debt*) dan modal sendiri

(*equity*) yang termasuk di dalamnya asset-asset perusahaan. Baik utang (*debt*) dan modal sendiri (*equity*) digunakan di sebagian besar perusahaan–perusahaan."

Dalam melakukan pendanaan baik dari sumber internal maupun sumber eksternal harus ada keseimbangan yang optimal antara keduanya. Struktur modal dikatakan optimal apabila struktur modal tersebut mampu untuk meminimumkan biaya modal rata-ratanya.

Struktur modal dapat dilihat dari resiko solvabilitas. Solvabilitas merupakan salah satu rasio keuangan yang dapat digunakan sebagai pertimbangan investor dalam menanamkan sahamnya pada suatu perusahaan. Solvabilitas dapat mengukur sampai seberapa jauh aktiva perusahaan dibiayai dengan hutang.

Solvabilitas suatu perusahaan menunjukkan kemampuan suatu perusahaan untuk memenuhi segala kewajiban finansialnya, apabila perusahaan saat itu di likuidasikan. Pengertian solvabilitas dimaksudkan sebagai kemampuan perusahaan untuk membayar semua hutang-hutangnya baik jangka pendek maupun jangka panjang.

Perusahaan yang mempunyai modal optimal akan menghasilkan tingkat pengembalian yang optimal pula, sehingga bukan hanya perusahaan yang memperoleh keuntungan, tetapi para pemegang saham pun ikut memperoleh keuntungan tersebut. Struktur modal yang tidak optimal akan menimbulkan biaya modal yang terlalu besar. Apabila hutang yang digunakan terlalu besar, maka akan menimbulkan biaya hutang yang besar. Dalam penentuan struktur modal, diperlukan pertimbangan kualitatif maupun pertimbangan kuantitatif .

### 2.1.3.2 Faktor-Faktor yang mempengaruhi Struktur Modal

Masalah struktur modal merupakan masalah yang penting bagi setiap perusahaan, karena baik buruknya struktur modalnya akan mempunyai efek yang langsung terhadap posisi finansial perusahaan.

Suatu perusahaan yang mempunyai struktur modal yang tidak baik, di mana mempunyai utang yang sangat besar akan memberikan beban yang berat kepada perusahaan yang bersangkutan.

Menurut Brigham (2001:39) dikutip dari julita, menyatakan bahwa beberapa faktor penting dalam menentukan struktur modal adalah :

1) Stabilitas Penjualan
2) Struktur Aktiva
3) *Leverage* Operasional (*Operating Leverage*)
4) Tingkat Pertumbuhan
5) Profitabilitas
6) Pajak
7) Pengendalian
8) Sikap Manajemen
9) Dividen
10) Ukuran Perusahaan
11) Fleksibilitas keuangan

### 2.1.3.3 Pengukuran Struktur Modal

Dalam pengukuran struktur modal digunakan untuk mengukur seberapa banyak dana yang di supply oleh pemilik perusahaan dalam proporsinya dengan dana yang diperoleh dari kreditur perusahaan. Dalam praktek analisa rasio ini dihitung dengan menggunakan *Debt to Equity Ratio* (DER).

Rasio yang digunakan dalam penelitian ini adalah *Debt Equity Ratio*/DER. Rasio ini menggambarkan perbandingan utang dan ekuitas dalam pendanaan perusahaan dan menunjukkan kemampuan modal sendiri perusahaan untuk memenuhi seluruh kewajibannya.

Menurut Sutrisno (2012:218) bahwa, "Rasio hutang dengan modal sendiri (*Debt to Equity Ratio*/DER) merupakan imbangan antara hutang yang dimiliki perusahaan dengan modal sendiri".

DER merupakan salah satu rasio yang bertujuan untuk mengukur kemampuan dari modal sendiri yang dijadikan jaminan untuk keseluruhan utang perusahaan, dengan demikian dapat dilihat struktur risiko tidak tertagihnya hutang. Semakin tinggi rasio ini akan mengakibatkan modal semakin sedikit dibandingkan utang,dalam pertumbuhan ekonomi perusahaan besarnya hutang tidak boleh melebihi modal sendiri agar beban tetapnya tidak terlalu tinggi. Seharusnya semakin rendah angka rasio ini akan semakin baik bagi perusahaan.

Struktur modal dalam penelitian ini diukur dari *Debt to Equity ratio* (DER) dikarenakan DER mencerminkan besarnya proporsi antara total *liabilities* (total hutang) dan total *equity* ( total modal).

Secara matematis DER dirumuskan sebagai berikut :

$$\textit{Debt to Equity Ratio} = \frac{\text{Total Hutang}}{\text{Total Modal}}$$

Sumber : Sutrisno (2012:216)

**2.1.4 Penelitian Terdahulu**

1. Penelitian Panca Winahyuningsih,Kertati Sumekar,Hanar Prasetyo (2011)

Dalam penelitiannya yang berjudul "Analisis Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Struktur Modal Pada Perusahaan Manufaktur Yang Go Publicdi Bursa Efek Indonesia", perusahaan yang menjadi populasi adalah seluruh perusahaan manufaktur yang tercatat di Bursa Efek Indonesia dari tahun 2007 sampai dengan tahun 2009 yang berjumlah 142 perusahaan dan Sampel dalam penelitian ini adalah 49 perusahaan diambil secara *purposive sampling*yaitu pemilihan sampel berdasarkan kriteria-kriteria tertentu.Data yang digunakan dalam penelitian ini adalahdata laporan keuangan perusahaan yang dipublikasikan bersumber dari jurnal Indonesian *Capital Market Directory* (ICMD), JSX *Statictic*.Variabel bebas yang digunakan yaitu profitabilitas ,pertumbuhan penjualan,struktur aktiva, *operating leverage* dan variabel terikatnya struktur modal.Analisis data dalam penelitian ini menggunakan analisis regresi linear

berganda dan uji statistik. Hasilnya variabel pertumbuhan penjualan, profitabilitas dan *operating leverage*berpengaruh signifikan terhadap struktur modal secara parsial.Sedangkan struktur aktiva tidak berpengaruh signifikan terhadap variabel struktur modal.

2. Penelitian Made Kharisma Arie Abimanyu,Wayan P Wirasedana (2015)

Dalam penelitiannya yang berjudul"Pengaruh Ukuran Perusahaan, Variabilitas Pendapatan Dan *Operating Leverage* Pada Struktur Modal Industri Perbankan", data yang digunakan dalam penelitian ini adalah data sekunder ekstem, yaitu data yang dikumpulkan oleh pihak tertentu dan telah dipublikasikan. Data ini diperoleh dari Bursa Efek Indonesia (BEI).Populasi yang digunakan dalam penelitian ini adalah bank-bank yang terdaftar di BEI ,populasi digunakan derngan metode *purposive sampling*. Dan Sampelnya adalah bank-bank yang menerbitkan laporan keuangan di BEI pada periode 2011-2013 dan jumlah sampel adalah 30 bank.Teknik analisis data yang digunakan adalah analisis regresi linear berganda, uji F dan uji t. Perhitungan uji t dan uji F dalam penelitiannya adalah menggunakan program *Statistical Package for Social Science* (SPSS) release 10. Hasilnya variabel ukuran perusahaan, variabilitas pendapatan dan *operating leverage*berpengaruh pada struktur modal

3. Penelitian Siti Ridloah (2010)

Dalam penelitiannya yang berjudul"Faktor Penentu Struktur Modal: Studi Empirik Pada Perusahaan Multifinansial", populasi yang digunakan merupakan perusahaan sektor keuangan multifinansial yang terdaftar pada Bursa Efek Indonesia (BEI) ,yaitu sebanyak 31 perusahaan multifinansial di Bursa Efek

Indonesia yang terdiri atas perusahaan perkreditan selain bank dan perusahaan sekuritas. Sedangkan perusahaan yang dijadikan sampel sebanyak 25 perusahaan dipilih dengan menggunakan metode *purposive sampling* periode 2005-2007. Metode pengumpulan data yang digunakan dalam penelitiannya adalah metode dokumentasi, yaitu pengumpulan data (data sekunder) dan dokumen yang relevan dengan obyek penelitian berupa data dari ICMD dan melalui situs internet Bursa Efek Indonesia.Variabel yang akan digunakan adalah struktur modal, struktur aktiva, ukuran perusahaan, *operating leverage*, profitabilitas, likuiditas dan pertumbuhan penjualan.Penelitian ini dilakukan analisis regresi menggunakan SPSS. Hasilnya Variabel ukuran perusahaan, profitabilitas dan likuiditas mempengaruhi struktur modal secara signifikan struktur aktiva, *operating leverage* dan pertumbuhan penjulan tidak berpengaruh signifikan secara parsial terhadap struktur modal.

4. Penelitian Mohd I M Alnajjar (2015)

Dalam penelitiannya yang berjudul "*Business Risk Impact on Capital Structure: A Case of Jordan Industrial Sector*", penelitian ini dilakukan pada perusahaan sektor industri di yordania periode 2009-2011, variabel bebas yang digunakan dalam penilitiannya yaitu risiko bisnis, profitabilitas, ukuran perusahaan,pertumbuhan penjualan dan variabel terikatnya yaitu struktur modal. Analisis data yang digunakannya adalah *descriptive statistics, collinearity diagnostic danlinear regression model.* Hasil penelitiannya variabel risiko bisnis berpengaruh negative terhadap struktur modal, sedangkan variabel profitabilitas,

ukuran perusahaan dan pertumbuhan penjualan berpengaruh signifikan terhadap struktur modal.

5. Penelitian Md. Farhan Imtiaz,Khaled Mahmud,Avijit Mallik (2016)

Dalam penelitiannya yang berjudul "*Determinants of Capital Structure and Testing of Applicable Theories: Evidence from Pharmaceutical Firms of Bangladesh",* penelitian ini dilakukan pada perusahaan farmasi di bangladesh periode 2009-2013. Sampel yang diambil adalah sebanyak 8 perusahaan farmasi. Variabel bebas yang digunakan dalam penelitiannya adalah profitabilitas, pertumbuhan perusahaan, *tangibility*, likuiditas dan *operating leverage* serta struktur modal sebagai variabel terikatnya. Sedangkan analisis data yang digunakannya yaitu *Descriptive Statistics, Correlation Analysis, Test for Heteroskedasticity Problem,* dan *Regression Analysis.* Hasilnya tangibility, profitability and *operating leverage* berpengaruh signifikan terhadap struktur modal.

Berdasarkan uraian diatas terdapat persamaan dan perbedaan antara penelitian ini dengan penelitian terdahulu. Adapun persamaan dan perbedaannya bisa dilihat pada tabel berikut :

Tabel 2.1

Penelitian terdahulu

| No | Judul Penelitian/Hasil Referensi | Hasil Penelitian | Persamaan | Perbedaan |
|---|---|---|---|---|
| 1 | Analisis Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Struktur Modal Pada Perusahaan Manufaktur Yang Go Publicdi Bursa Efek Indonesia.<br><br>Oleh :<br>Panca Winahyuningsih,Kertati S,Hanar P | variabel pertumbuhan penjualan,profitabilitas dan *operating leverage* berpengaruh signifikan terhadap struktur modal secaraparsial.Sedangkan struktur aktiva tidak berpengaruh signifikan terhadap variabel struktur modal. | Menggunakan *operating leverage* dan pertumbuhan penjualan sebagai variabel X dan struktur modal sebagai variabelY. | Penulis menggunakan tiga variabel, sedangkan penelitian lebih dari tiga variabel. |
| 2 | Pengaruh Ukuran Perusahaan, VariabilitaPendapatan Dan Operating Leverage Pada Struktur Modal Industri Perbankan.<br><br>Oleh :<br>Made Kharisma Arie A,Wayan Pradnyantha W | Variabel Ukuran perusahaan,Variabilitas pendapatan dan *operating leverage* berpengaruh pada struktur modal | Menggunakan *operating leverage* sebagai variabel X dan Struktur Modal sebagai variabel Y. | Penulis menggunakan tiga variabel, sedangkan penelitian terdahulu menggunakan empatvariabel. . |
| 3 | Faktor Penentu Struktur Modal Studi Empirik Pada Perusahaan Multifinansial<br><br>Oleh : Siti Ridloah | Variabel ukuran perusahaan, profitabilitas dan likuiditas mempengaruhi struktur modal secara signifikan struktur aktiva, *operating leverage*dan pertumbuhan penjulan tidak berpengaruh signifikan secara parsial terhadap struktur modal | Menggunakan Pertumbuhan Penjualan dan *operating leverage*sebagai variabel X dan Struktur Modal sebagai variabel Y. | Penulis menggunakan tiga variabel, sedangkan peneliti terdahulu menggunakan tujuh variabel. |

| No | Judul Penelitian/Hasil Referensi | Hasil Penelitian | Persamaan | Perbedaan |
|---|---|---|---|---|
| 4 | *Business Risk Impact on Capital Structure: A Case of Jordan Industrial Sector*<br><br>Oleh :<br>Mohd I M Alnajjar | Variabel risiko bisnis berpengaruh negative terhadap struktur modal, sedangkan variabel profitabilitas,ukuran perusahaan dan pertumbuhan penjualan berpengaruh signifikan terhadap struktur modal. | Menggunakan pertumbuhan penjualan sebagai variabel X dan struktur modal sebagai variabel Y. | Penulis menggunakant iga variabel, sedangkan peneliti terdahulu menggunakan lima variabel |
| 5 | *Determinants of Capital Structure and Testing of Applicable Theories: Evidence from Pharmaceutical Firms of Bangladesh*<br><br>Oleh :<br>Md.FarhanImtiaz,KhaldMahmud,Avijit Mallik. | Variabel *tangibility, profitability* and *operating leverage* berpengaruh signifikan terhadap struktur modal. | Menggunakan *operating leverage* sebagai variabel X dan struktur modal sebagai variabel Y | Peneliti menggunakan tiga variabel, sedangkan peneliti terdahulu menggunakan tujuh variabel. |

## 2.2 Kerangka Pemikiran

Keputusan struktur modal adalah salah satu keputusan yang sangat penting bagi perusahaan, terutama manajer keuangan yang langsung berkaitan dengan operasi perusahaan. Suatu perusahaan dapat menjalankan operasionalnya jelas dengan membutuhkan dana dan modal untuk meningkatkan kemampuan perusahaan untuk menghasilkan laba yang selanjutnya akan meningkatkan kesehatan perusahaan yang bersangkutan.

Oleh karena itu semakin rendah DER akan semakin tinggi kemampuan perusahaan untuk membayar seluruh kewajibannya. Semakin besar proporsi

hutang yang digunakan untuk struktur modal suatu perusahaan, maka akan semakin besar pula jumlah kewajibannya.

*Operating leverage* ( *leverage* operasional) yang besar dari perusahaan ditentukan oleh struktur aktiva yang dimiliki oleh perusahaan tersebut. Semakin besar proporsi aktiva tetap terhadap total aktiva, maka semakin besar pula operating leverage-nya. Semakin tinggi *operating leverage*, maka semakin tinggi struktur modal. Hal ini dikarenakan perusahaan dapat beroperasi dengan biaya variabelyang rendah dan dapat melakukan penghematan biaya operasi.

Penjualan memiliki pengaruh yang strategis bagi sebuah perusahaan karena penjualan yang dilakukan harus didukung dengan harta atau aktiva dan bila penjualan ditingkatkan maka aktiva pun harus ditambah. Dengan mengetahui penjualan dari tahun sebelumnya, perusahaan dapat mengoptimalkan sumber daya yang ada. Perusahaan dengan penjualan yang relatif stabil dapat lebih aman memperoleh lebih banyak pinjaman dan menanggung beban tetap yang lebih tinggi dibandingkan dengan perusahaan yang penjualannya tidak stabil. Pada tingkat pertumbuhan yang rendah suatu perusahaan tidak membutuhkan pembiayaan eksternal, tetapi jika suatu perusahaan tumbuh lebih pesat maka modal dari sumber eksternal harus diusahakan. Selanjutnya semakin cepat tingkat pertumbuhan semakin besar kebutuhan modal. Maka dari itu perusahaan dengan tingkat pertumbuhan penjualan dan laba yang tinggi kecendrungan perusahaan menggunakan sturuktur modal yang lebih besar dari pada perusahaan yang memiliki tingkat pertumbuhan yang lebih rendah.

### 2.2.1 Hubungan *Leverage* Operasional terhadap Struktur Modal

> Menurut Riyanto (2001) dikutip dari Sarasati, bahwa :
> Dalam suatu perusahaan tingkat *operating leverage* pada suatu tingkat hasil akan ditunjukan oleh perubahan dalam volume penjualan yang mengakibatkan adanya perubahan yang tidak proporsional dalam laba atau rugi operasi.*Operating leverage* dinyatakan signifikan terhadap struktur modal.

*Operating leverage* atau *leverage* operasional menunjukkan seberapa jauh perubahan tertentu dari volume penjualan berpengaruh terhadap laba operasi bersih. *Operating leverage* yang tinggi menunjukkan bahwa laba operasi sangat dipengaruhi oleh volume penjualan. Hal tersebut menunjukkan bahwa laba operasi sangat tergantung pada volume penjualan sehingga agar laba lebih tinggi, maka volume penjualan juga harus dinaikkan. Untuk meningkatkan volume penjualan diperlukan biaya promosi yang tidak sedikit yang tidak mungkin dipenuhi hanya dari laba saja sehingga perusahaan dengan *operating leverage* yang tinggi akan membutuhkan sumber dana dari luar yaitu hutang yang lebih banyak (Sartono:2006), dapat disimpulkan semakin tinggi *operating leverage* maka struktur modal pun meningkat. Oleh karena itu, *operating leverage* berpengaruh positif terhadap struktur modal perusahaan(Riyanto:2001).

### 2.2.2 Hubungan Pertumbuhan Penjualan terhadap Struktur Modal

> Menurut Agus Sartono (2001:248) dikutip dari Senni Sonia bahwa:
> Perusahaan dengan penjualan yang relatif stabil berarti memiliki aliran kas yang relatif stabil pula, maka dapat menggunakan utang lebih besar daripada perusahaan dengan penjualan yang tidak stabil. Dengan aliran kas yang stabil maka perusahaan akan lebih mudah mengembalikan utang sehingga lebih banyak menggunakan utang. Dengan penggunaan utang yang tinggi maka rasio utang pun akan meningkat dimana akan mengakibatkan struktur modal perusahaan akan meningkat.

Besarnya pertumbuhan penjualan sebuah perusahaan akan menolong manajemen untuk meningkatkan operasionalnya. Kekurangan dana menyebabkan beberapa keputusan manajemen untuk mendapatkan pendanaan dari pihak ekstern. Untuk itu pertumbuhan penjualan berpengaruh terhadap aliran dana yang dibutuhkan oleh perusahaan untuk mencapai target tersebut karena dalam besaran pertumbuhan penjualan dipengaruhi oleh besarnya aliran dana perusahaan.

### 2.2.3 Hubungan antara *Leverage* Operasional dan Pertumbuhan penjualan terhadap Struktur Modal

> Menurut Brigham (2001:39) dikutip dari Julita, bahwa: Adanya faktor-faktor yang mempengaruhi struktur modal perusahaan menjadi hal yang penting sebagai dasar pertimbangan dalam menentukan komposisi struktur modal perusahaan. Faktor-faktor yang dapat mempengaruhi komposisi struktur modal perusahaan diantaranya stabilitas penjualan, struktur aktiva, *leverage* operasi, tingkat pertumbuhan penjualan, profitabilitas, pajak, pengendalian, sikap manajemen, dividen, ukuran perusahaan, dan fleksibilitas keuangan.

Dalam hasil penelitian terdahulu Panca Winahyuningsih, Kertati Sumekar, Hanar Prasetyo (2012), menyebutkan bahwa "faktor tingkat pertumbuhan penjualan, profitabilitas dan *operating leverage* berpengaruh signifikan terhadap struktur modal". Maka dari itu, hal ini berarti *leverage* operasional dan tingkat pertumbuhan penjualan mempunyai hubungan terhadap struktur modal.

Dalam penelitian Winanto Nawarcono (2012) menyebutkan bahwa, faktor faktor yang mempengaruhi struktur modal adalah struktur aktiva,ukuran perusahaan, profitabilitas, tingkat pertumbuhan penjualan dan *leverage* operasi.

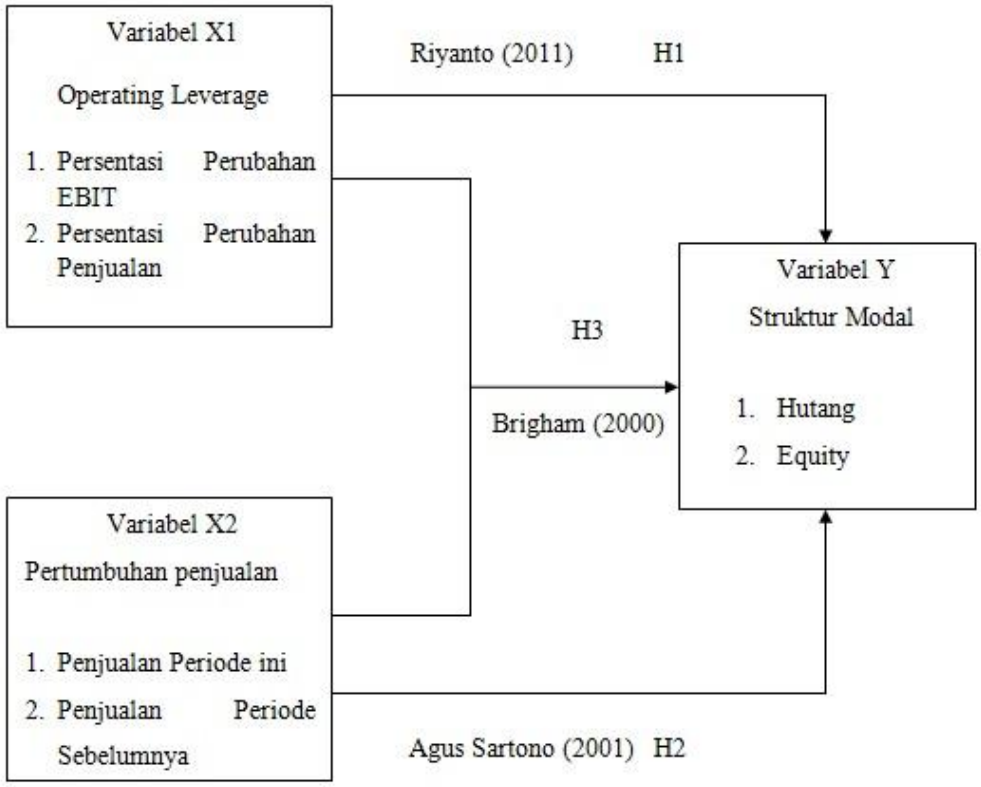
*Leverage* Operasional menunjukkan proporsi biaya perusahaan yang merupakan biaya tetap. Semakin besar proporsi ini semakin besar operating leverage-nya. Perusahaan yang mempunyai operating leverage yang tinggi akan cenderung mempunyai struktur modal yang tinggi pula.

Sedangkan besarnya pertumbuhan penjualan sebuah perusahaan yang menjadi target sebuah perusahaan akan mendorong manajemen untuk meningkatkan operasionalnya.Peningkatan operasional perusahaan memerlukan banyak dana intern perusahaan.

Maka dari itu ,*operating leverage* dan tingkat pertumbuhan penjualan sangat mempengaruhi struktur modal karena untuk mendanai operasional perusahaannya secara efektif.

### 2.2.4 Paradigma Penelitian

Berdasarkan kerangka berpikir diatas ,maka dapat digunakan paradigma sebagai berikut :




Gambar 2.1 Paradigma Penelitian

### 2.3 Hipotesis

Hipotesis merupakan jawaban sementara terhadap masalah penelitian. Hipotesis adalah suatu pernyataan yang masih harus diuji kebenarannya secara empiris. (Iskandar, 2008:56 ,dikutip dari jurnal paramitha). Menurut Singarimbun dalam Iskandar (2008 : 56), hipotesis adalah sarana penelitian ilmiah yang penting dan tidak bisa ditinggalkan, karena hal itu merupakan instrumen kerja dari teori.

Hipotesis merupakan gabungan dari kata ”*hipo*” yang artinya dibawah, dan ”*tesis*” yang artinya kebenaran. Secara keseluruhan hipotesis berarti dibawah kebenaran (belum tentu benar) dan baru dapat diangkat menjadi suatu kebenaran jika memang telah disertai dengan bukti-bukti. (Suharsimi Arikunto, 2000 : 57). Dengan demikian, menurut Suharsimi, Hipotesis adalah alternatif dugaan jawaban yang dibuat oleh peneliti bagi problematika yang diajukan dalam penelitiannya. Dugaan jawaban tersebut merupakan kebenaran yang sifatnya sementara, yang akan diuji kebenarannya dengan data yang dikumpulkan melalui penelitian. Dengan kedudukannya itu, menurut Suharsimi hipotesis dapat berubah menjadi kebenaran, akan tetapi juga dapat tumbang sebagai kebenaran.

Berdasarkan kerangka pemikiran teoritis tersebut,maka dapat diajukan hipotesis pengaruh *Leverage* Operasional dan Tingkat Pertumbuhan Penjualan terhadap Struktur Modal sebagai berikut :

1. **H1** = Terdapat pengaruh signifikan *Leverage* Operasional (DOL) terhadap Struktur Modal.
2. **H2** = Terdapat pengaruh signifikan Tingkat Pertumbuhan Penjualan terhadap Struktur Modal.
3. **H3** = Secara simultan *Leverage* Operasional (DOL) dan Tingkat Pertumbuhan Penjualan berpengaruh signifikan terhadap Struktur Modal.