PERUBAHAN STRUKTUR MODAL MELALUI UKURAN PERUSAHAAN DAN PERTUMBUHAN PENJUALAN PADA PERUSAHAAN SEKTOR FARMASI YANG TERDAFTAR DI BURSA EFEK INDONESIA

Ida Yulia S
UNIVERSITAS KOMPUTER INDONESIA (UNIKOM)

ABSTRACT

Capital becomes one of the supporting factors that plays an important role in running the company's activities. If the company in the fulfillment of its capital needs are increasing while the funds owned are limited, then the company there is no other choice but to use funds that come from outside. One of the decisions faced by the company is a decision of the capital structure. There are many factors influencing the capital structure, some of which are firm size and sales growth.

The purpose of this research to determine of the firm size and the sales growth against the partial and simultaneously to capital structure in pharmaceutical sector companies. The methods used in this research is descriptive and verifikatif methods. The population in this research is the financial report year 2011-2016 from all pharmaceutical sector companies listed on the Indonesia stock exchange that is 10 companies. The sample in this research 8 companies of the pharmaceutical sector. The test statistic used is calculation of multiple regression analysis, classic assumption test, pearson correlation coefficient test, a test of determination coefficient, and test hypotheses by using application program SPSS 21.0 for windows as a tool of analysis.

The research results in partial effect firm size gives significantly effect to capital structure and sales growth gives significantly effect to capital structure. In simultaneously effect firm size and sales growth significantly effect to capital structure.

Keywords : Firm Size, Sales Growt, and Capital Structure

I. PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang Penelitian

Perkembangan ekonomi saat ini banyak memberikan perubahan dalam menjalankan sebuah usaha. Dalam menjalankan sebuah usaha tersebut, perusahaan tidak dapat dipisahkan dengan masalah permodalan. Modal menjadi salah satu faktor penunjang yang memegang peranan penting dalam menjalankan kegiatan perusahaan.

Selain itu perusahaan harus mampu mengelola keuangannya dengan baik, ini artinya kebijakan dalam pengelolaan keuangan harus dapat menjamin keberlangsungan usaha perusahaan. Salah satu masalah dalam kebijaksanaan keuangan dalam perusahaan adalah masalah struktur modal. Masalah struktur modal merupakan masalah penting bagi setiap perusahaan, karena baik buruknya struktur modal akan mempunyai efek langsung terhadap posisi finansial perusahaan.

Pada prinsipnya setiap perusahaan membutuhkan dana. Sehingga apabila perusahaan dalam pemenuhan kebutuhan modalnya semakin meningkat sedangkan dana yang dimiliki terbatas, maka perusahaan tidak ada pilihan lain selain menggunakan dana yang berasal dari luar.

Menurut Sartono (2010:248-249) dalam Kadek Irrine dan I Ketut Mustanda (2016) mengatakan bahwa manajer keuangan perlu mempertimbangkan beberapa faktor penting dalam menentukan struktur modal seperti pertumbuhan penjualan, struktur aset, tingkat pertumbuhan perusahaan, profitabilitas, variabel laba dan perlindungan pajak, skala perusahaan serta kondisi intern perusahaan dan ekonomi makro.

Dalam penelitian ini, peneliti hanya menggunakan variabel Ukuran Perusahaan dan Pertumbuhan Penjualan sebagai variabel bebasnya dan Struktur Modal sebagai variabel terikatnya.

Menurut Riyanto (2011:22) dalam Kadek Irrine dan I Ketut Mustanda (2016) menyatakan bahwa "Struktur modal adalah pembelanjaan permanen yang mencerminkan perimbangan antara hutang jangka panjang dengan modal sendiri." Struktur modal dapat diukur melalui rasio *debt to equity ratio* (DER). Rasio 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. Dalam perhitungannya DER dihitung dengan cara total hutang dibagi dengan total modal, artinya jika hutang perusahaan lebih tinggi daripada modalnya besarnya rasio DER berada diatas satu, sehingga dana yang digunakan untuk aktivitas operasional perusahaan lebih banyak dari unsur hutang daripada modal sendiri (*equity*).

Menurut Siti Ridloah (2010) "Ukuran Perusahaan didefinisikan sebagai cerminan besar kecilnya perusahaan". Perusahaan dengan ukuran yang besar mempunyai jaminan untuk memperoleh hutang dan menanggung biaya tetap tinggi dibandingkan perusahaan yang memiliki ukuran perusahaan kecil. Menurut Menurut Al-Shubiri (2010) dalam Kadek Irrine dan Ketut Mustanda (2016) menyatakan bahwa "Ukuran perusahaan yang besar akan memaparkan sinyal positif kepada investor atau kreditur untuk menginvestasikan modalnya di perusahaan sehingga menyebabkan penggunaan dana eksternal meningkat." Maka dari itu nilai ukuran perusahaan akan berpengaruh positif terhadap nilai struktur modalnya. Sedangkan dalam penelitian Putu Hary Krisnanda dan I Gusti Bagus W (2015) menyebutkan bahwa "Secara parsial ukuran perusahaan berpengaruh negatif terhadap struktur modal". Maka berdasarkan uraian diatas dapat disimpulkan bahwa ukuran perusahaan memiliki pengaruh dua arah terhadap struktur modal. Sehingga ukuran perusahaan berpengaruh terhadap struktur modal.

Menurut Kennedy dkk (2013) dalam I Putu Andre dan I Made Karya (2014) menyatakan bahwa "Pertumbuhan penjualan diartikan sebagai kenaikan jumlah penjualan dari tahun ke tahun atau dari waktu ke waktu." Pertumbuhan penjualan menunjukan kemampuan perusahaan dalam mempertahankan keuntungannya, sehingga perusahaan dengan pertumbuhan penjualan yang tinggi akan menggunakan dana yang lebih besar dibandingkan dengan perusahaan yang mempunyai pertumbuhan penjualan yang rendah. Menurut Brigham dan Houston (2011:39) dalam Kadek Irrine dan I Ketut Mustanda (2016) menyatakan bahwa "Perusahaan dengan penjualan yang relatif stabil dapat lebih aman memperoleh lebih banyak pinjaman dan menanggung beban tetap yang lebih tinggi dibandingkan dengan perusahaan yang penjualanya tidak stabil." Sedangkan disisi lain dalam penelitian Bunga Indah dan Taufik Akbar (2015) menyebutkan bahwa "Secara parsial pertumbuhan penjualan berpengaruh negatif signifikan terhadap struktur modal".

Namun pada penelitian ini, fenomena yang terjadi pada perusahaan sektor farmasi yang terdaftar di Bursa Efek Indonesia tahun 2011-2016, beberapa perusahaan pada tahun-tahun tertentu mengalami penurunan nilai ukuran perusahaan tetapi nilai DER meningkat, dan juga pada tahun-tahun tertentu nilai pertumbuhan penjualan mengalami penurunan tetapi nilai DER mengalami kenaikan, hal ini tidak sesuai dengan teori ukuran perusahaan dan pertumbuhan penjualan terhadap struktur modal.

1.2 Rumusan Masalah

Rumusan masalah penelitian (*research problem*) yang akan diuji dalam penelitian ini adalah faktor-faktor yang mempengaruhi struktur modal. Adapun rumusan masalah di dalam penelitian ini adalah sebagai berikut:

1. Bagaimana perkembangan Ukuran Perusahaan pada perusahaan sektor farmasi.
2. Bagaimana perkembangan Pertumbuhan Penjualan pada perusahaan sektor farmasi.
3. Bagaimana perkembangan Struktur Modal pada perusahaan sektor farmasi.
4. Seberapa besar pengaruh Ukuran Perusahaan dan Pertumbuhan Penjualan secara parsial dan simultan terhadap Struktur Modal pada perusahaan sektor farmasi

1.3 Maksud dan Tujuan Penelitian

1.3.1 Maksud Penelitian

Berdasarkan rumusan masalah, penelitian dimaksudkan untuk mengungkap atau mengetahui pengaruh ukuran perusahaan dan pertumbuhan penjualan terhadap struktur modal.

1.3.2 Tujuan Penelitian

Adapun tujuan penelitian ini adalah :

1. Untuk mengetahui perkembangan Ukuran Perusahaan pada perusahaan sektor farmasi.
2. Untuk mengetahui perkembangan Pertumbuhan Penjualan pada perusahaan sektor farmasi.
3. Untuk mengetahui perkembangan Struktur Modal pada perusahaan sektor farmasi.
4. Untuk mengetahui besarnya pengaruh Ukuran Perusahaan dan Pertumbuhan Penjualan secara parsial dan simultan terhadap Struktur Modal pada perusahaan sektor farmasi.

1.4 Kegunaan Penelitian

1.4.1 Kegunaan Praktis

Adapun kegunaan penelitian ini adalah dapat bermanfaat secara praktis sebagai berikut:

1. Bagi Perusahaan

Bagi perusahaan penelitian ini diharapkan memberikan informasi kepada perusahaan sektor farmasi yang dapat dijadikan bahan pertimbangan dalam mengambil kebijakan struktur modal.

2. Bagi Investor

Bagi investor dapat memberikan informasi sebagai bahan pertimbangan dalam pengambilan keputusan terutama dalam mengalokasian atau menginvestasikan dananya kepada perusahaan yang memerlukan dananya dengan melihat ukuran perusahaan dan pertumbuhan penjualan terhadap struktur modalnya.

1.4.2 Kegunaan Akademis

Adapun kegunaan penelitian ini adalah dapat bermanfaat secara praktis sebagai berikut:

1. Bagi Pengembangan Ilmu

Bagi pengembangan ilmu diharapkan dapat digunakan sebagai pengembangan ilmu manajemen keuangan dengan referensi mengenai ukuran perusahaan dan pertumbuhan penjualan terhadap struktur modal pada perusahaan sektor farmasi.

2. Bagi Peneliti Lain

Bagi peneliti lain diharapkan dapat digunakan untuk memberikan informasi bagi peneliti yang sejenis, sedangkan beberapa keterbatasan yang terdapat dalam penelitian ini dapat dijadikan acuan untuk penelitian selanjutnya.

3. Bagi Peneliti

Bagi peneliti diharapkan dapat digunakan sebagai bahan literatur dan referensi mengenai ukuran perusahaan dan pertumbuhan penjualan terhadap struktur modal di perkuliahan dan masa yang akan datang dalam bidang manjemen keuangan.

II. KAJIAN PUSTAKA, KERANGKA PEMIKIRAN DAN HIPOTESIS

2.1 Kajian Pustaka

2.1.1 Ukuran Perusahaan

Ukuran perusahaan didefinisikan oleh Gibson (1998:217) dalam Yudhanta Sambharakreshna (2012) menyatakan bahwa “Untuk melihat perbedaan ukuran suatu perusahaan dapat dilihat dari tingkat penjualannya, aktiva atau ukuran laba. Perusahaan yang memiliki aktiva dengan jumlah yang besar dapat disebut sebagai perusahaan besar.”

Menurut Siti Ridloah (2010) menyatakan bahwa “Ukuran Perusahaan didefinisikan sebagai cerminan besar kecilnya perusahaan”

Menurut Sujianto (2011) dalam Nadzhirah, dkk (2016) menyatakan bahwa “Ukuran perusahaan adalah menggambarkan besar kecilnya suatu perusahaan yang ditunjukan oleh total aktiva, jumlah penjualan, rata-rata total penjualan asset dan rata-rata total aktiva.”

Berdasarkan uraian diatas, dapat disimpulkan bahwa ukuran perusahaan adalah gambaran mengenai besar kecilnya suatu perusahaan yang dapat dilihat dari tingkat penjualan,total aktiva atau ukuran labanya. Sehingga besar kecilnya ukuran suatu perusahaan akan berpengaruh terhadap struktur modalnya, semakin besar perusahaan maka akan semakin besar pula dana yang dibutuhkan perusahaan tersebut.

$$Size = \ln (\text{Total Aktiva})$$

Sumber : Ni Putu Yuliana dan Putu Vivi Lestari (2015)

2.1.2 Pertumbuhan Penjualan

Menurut Kennedy dkk (2013) dalam I Putu Andre dan I Made Karya (2014) menyatakan bahwa "Pertumbuhan penjualan diartikan sebagai kenaikan jumlah penjualan dari tahun ke tahun atau dari waktu ke waktu."

Sedangkan menurut Siti Ridloah (2010) menyatakan bahwa "Pertumbuhan penjualan merupakan tingkat pertumbuhan penjualan dibandingkan periode sebelumnya"

Berdasarkan uraian diatas, dapat disimpulkan bahwa pertumbuhan penjualan adalah kenaikan jumlah penjualan dari tahun ke tahun atau perbandingan antara kenaikan jumlah penjualan tahun sekarang dibandingkan dengan jumlah penjualan tahun sebelumnya.

$$\text{Pertumbuhan Penjualan} = \frac{Net\ Sales_t - \text{Net Sales}_{t-1}}{\text{Net Sales}_{t-1}} \text{ x } 100\%$$

Sumber : Vina Ratna Furi dan Saifudin (2012)

2.1.3 Struktur Modal

Menurut Riyanto (2011:22) dalam Kadek Irrine dan I Ketut Mustanda (2016) menyatakan bahwa "Struktur modal adalah pembelanjaan permanen yang mencerminkan perimbangan antara hutang jangka panjang dengan modal sendiri."

Sedangkan menurut Sutrisno (2012) menyebutkan bahwa "Struktur modal yaitu imbangan antara hutang yang dimiliki perusahaan dengan modal sendiri."

Berdasarkan uraian diatas, dapat disimpulkan bahwa struktur modal adalah menceminkan perbandingan antara hutang dengan modal sendiri. Dimana hutang adalah modal yang berasal dari luar perusahaan yang sifatnya sementara yang pada saatnya harus dibayar kembali. Sedangkan modal sendiri adalah modal yang berasal dari pemilik dan tertanam di dalam perusahaan.

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

Sumber : Irawati (2006) dalam Nadzhirah, dkk (2016)

2.2 Kerangka Pemikiran

Struktur modal adalah salah satu komponen yang sangat penting bagi perusahaan dalam memenuhi kebutuhan pendanaanya. Perusahaan yang dapat mengoptimalkan struktur modalnya maka dapat menjalankan perusahaan dengan biaya operasional yang rendah dan dapat mengahasilkan keuntungan yang besar. Struktur modal dapat dipengaruhi oleh ukuran perusahaan dan pertumbuhan penjualan.

Ukuran perusahaan dapat mempengaruhi kebutuhan dana yang dibutuhkan oleh perusahaan. Semakin besar suatu perusahaan, maka dana yang dibutuhkan juga akan semakin besar. Selain itu besar kecilnya perusahaan dapat mempengaruhi investor dalam menanamkan modalnya. Karena perusahaan besar akan menarik investor untuk menanamkan modalnya daripada perusahaan kecil. Tetapi disisi lain perusahaan dengan ukuran perusahaan yang besar memiliki aktiva yang besar yang dapat dimanfaatkan oleh perusahaan untuk mengoptimalkan kegiatan operasionalnya tanpa harus menggunakan dana dari luar (eksternal).

Sedangkan perusahaan dengan pertumbuhan penjualan yang tinggi akan menggunakan hutang yang relatif besar karena pertumbuhan penjualan yang tinggi mengindikasikan tingkat arus kas yang baik pada perusahaan tersebut. Tetapi tidak menutup kemungkinan perusahaan dengan pertumbuhan penjualan yang tinggi menghasilkan laba yang tinggi, dimana laba tersebut dapat digunakan perusahaan untuk kegiatan operasional perusahaannya, maka perusahaan tidak akan tergantung dengan pendanaan dari luar (dana eksternal) karena perusahaan sudah dapat memenuhi kebutuhannya dengan laba (dana internal).

2.2.1 Hubungan Ukuran Perusahaan terhadap Struktur Modal

Menurut Al-Shubiri (2010) dalam Kadek Irrine dan Ketut Mustanda (2016) menyatakan bahwa “Ukuran perusahaan yang besar akan memaparkan sinyal positif kepada investor atau kreditur untuk menginvestasikan modalnya di perusahaan sehingga menyebabkan penggunaan dana eksternal meningkat.”

Sedangkan dalam penelitian Putu Hary Krisnanda dan I Gusti Bagus W (2015) menyebutkan bahwa “Secara parsial ukuran perusahaan berpengaruh negatif terhadap struktur modal”.

2.2.2 Hubungan Pertumbuhan Penjualan terhadap Struktur Modal

Menurut Brigham dan Houston (2011:39) dalam Kadek Irrine dan I Ketut Mustanda (2016) menyatakan bahwa “Perusahaan dengan penjualan yang relatif stabil dapat lebih aman memperoleh lebih banyak pinjaman dengan perusahaan yang penjualanya tidak stabil.”

Sedangkan dalam penelitian Bunga Indah dan Taufik Akbar (2015) menyebutkan bahwa “Secara parsial pertumbuhan penjualan berpengaruh negatif signifikan terhadap struktur modal”.

2.2.3 Hubungan antara Ukuran Perusahaan dan Pertumbuhan Penjualan terhadap Struktur Modal

Menurut Sartono (2010:248-249) dalam Kadek Irrine dan I Ketut Mustanda (2016) mengatakan bahwa “Manajer keuangan perlu mempertimbangkan beberapa faktor penting dalam menentukan struktur modal seperti pertumbuhan penjualan, struktur aset, tingkat pertumbuhan perusahaan, profitabilitas, variabel laba dan perlindungan pajak, ukuran perusahaan serta kondisi intern perusahaan dan ekonomi makro”.

Ukuran Perusahaan menunjukkan besar kecil sebuah perusahaan. Semakin besar perusahaan maka semakin besar pula total aktiva yang dimilikinya. Perusahaan yang mempunyai total aktiva yang tinggi akan cenderung mempunyai struktur modal yang tinggi pula. Sedangkan besarnya pertumbuhan penjualan sebuah perusahaan akan mendorong manajemen untuk meningkatkan operasionalnya. Peningkatan operasional perusahaan memerlukan banyak dana. Oleh karena itu perusahaan akan mempunyai struktur modal yang tinggi.

2.2.4 Paradigma Penelitian

Berdasarkan kerangka berpikir diatas, maka dapat digunakan paradigma yang dapat dilihat pada gambar 2.1.

2.3 Hipotesis

Menurut Sugiyono (2015:64) menyatakan bahwa “Hipotesis adalah jawaban sementara terhadap rumusan masalah penelitian, dimana rumusan masalah penelitian telah dinyatakan dalam bentuk pertanyaan.”

Dengan demikian penulis mencoba merumuskan hipotesis sebagai berikut:

H1: Ukuran Perusahaan berpengaruh signifikan terhadap Struktur Modal pada perusahaan sektor farmasi

H2: Pertumbuhan Penjualan berpengaruh signifikan terhadap Struktur Modal pada perusahaan sektor farmasi

H3: Secara simultan Ukuran Perusahaan dan Pertumbuhan Penjualan berpengaruh signifikan terhadap Struktur Modal pada perusahaan sektor farmasi

III. METODE PENELITIAN

3.1 Objek Penelitian

Yang menjadi objek penelitian dalam usulan penelitian ini adalah:

1. Ukuran Perusahaan sebagai variabel bebas (*independent variable*)
2. Pertumbuhan Penjualan sebagai variabel bebas (*independent variable*)
3. Struktur Modal sebagai variabel terikat (*dependent variable***)**

3.2 Metode Penelitian

Dalam penelitian ini, peneliti menggunakan metode:

1. Metode Deskriptif

Menurut Sugiyono (2015:7) menyatakan bahwa “Metode Deskriptif adalah metode yang digunakan untuk menganalisa data dengan cara mendeskripsikan atau menggambarkan data yang telah terkumpul sebagaimana adanya tanpa bermaksud membuat kesimpulan yang berlaku umum atau generalisasi”

Metode ini digunakan untuk menjawab tujuan penelitian :

a. Untuk mengetahui perkembangan Ukuran Perusahaan pada perusahaan sektor farmasi
b. Untuk mengetahui perkembangan Pertumbuhan Penjualan pada perusahaan sektor farmasi
c. Untuk mengetahui perkembangan Struktur Modal pada perusahaan sektor farmasi

2. Metode Verifikatif

Menurut Sugiyono (2015:8) menyatakan bahwa “Metode *Verifikatif* adalah penelitian yang dilakukan terhadap populasi atau sampel tertentu dengan tujuan untuk menguji hipotesis yang telah ditetapkan”.

Metode ini digunakan untuk mengetahui besarnya pengaruh Ukuran Perusahaan dan Pertumbuhan Penjualan secara parsial dan simultan terhadap Struktur Modal pada perusahaan sektor farmasi.

3.2.1 Desain Penelitian

Menurut Umi Narimawati (2010:30) dalam Dede Ridwan menyatakan bahwa “Desain penelitian adalah semua proses penelitian yang dilakukan oleh seorang peneliti, dari perencanaan sampai dengan pelaksanaan penelitian yang dilakukan pada waktu tertentu.”

Adapun gambar atau desain penelitian dalam penelitian ini dapat dilihat pada gambar 3.1.

3.2.2 Operasional Variabel

Menurut Sugiyono (2015:31) menyatakan bahwa “Operasional Variabel adalah sesuatu hal yang berbentuk apa saja yang ditetapkan oleh peneliti untuk dipelajari sehingga diperoleh informasi tentang hal tersebut, kemudian ditarik kesimpulan.”

Operasional variabel diperlukan untuk menentukan jenis, indikator, ukuran, skala dan sumber data dari variabel-variabel yang terikat dalam penelitian, sehingga pengujian hipotesis dengan alat bantu statistik dapat dilakukan secara benar sesuai dengan judul penelitian mengenai perubahan struktur modal melalui ukuran perusahaan dan pertumbuhan penjualan pada perusahaan sektor farmasi yang terdaftar di bursa efek indonesia yang disajikan dalam tabel 3.1.

3.2.3 Sumber dan Teknik Penentuan Data

3.2.3.1 Sumber Data

Menurut Sugiyono (2015:137) dalam Dede Ridwan yang menyatakan bahwa "Sumber sekunder adalah sumber yang tidak langsung memberikan data kepada pengumpul data."

Data sekunder dalam penelitian ini berupa data-data laporan keuangan perusahaan sektor farmasi yang terdaftar di bursa efek indonesia yang diperoleh dari www.idx.co.id periode tahun 2011-2016.

3.2.3 Teknik Penentuan Data

Teknik pengumpulan data yang digunakan dalam penelitian ini adalah:

a. Populasi

Menurut Sugiyono (2015:80) menyatakan bahwa "Populasi adalah wilayah generalisasi yang terdiri atas objek/subjek yang mempunyai kualitas dan karakteristik tertentu yang ditetapkan oleh peneliti untuk dipelajari dan kemudian ditarik kesimpulannya."

Populasi dalam penelitian ini adalah laporan keuangan perusahaan sektor Farmasi yang terdaftar di Bursa Efek Indonesia (BEI) sebanyak 10 perusahaan selama kurun 6 tahun yaitu dari tahun 2011-2016.

b. Sampel

Menurut Sugiyono (2015:81) menyatakan bahwa "Sampel adalah bagian dari jumlah dan karakteristik yang dimiliki oleh populasi tersebut."

Teknik pengambilan sampel yang digunakan dalam penelitian ini adalah *Nonprobability sampling*. Menurut Sugiyono (2015:84) menyatakan bahwa *"Nonprobability sampling* adalah teknik pengambilan sampel yang tidak memberi peluang/kesempatansama bagi setiap unsur atau anggota populasi untuk dipilih menjadi sampel."

Teknik nonprobability sampling yang digunakan penulis dalam penelitian ini yaitu dengan menggunakan teknik *sampling purposive*. Sugiyono (2015:85) menyatakan bahwa "*Sampling purposive* adalah teknik penentuan sampel dengan pertimbangan tertentu."

Pada penelitian ini, peneliti mengambil 8 perusahaan yang diambil dari populasi sebanyak 10 perusahaan pada farmasi yang sudah terdaftar di Bursa Efek Indonesia selama kurun 6 tahun yaitu dari tahun 2011-2016. Jadi total jumlah sampel sebanyak 48 buah.

3.2.4 Teknik Pengumpulan Data

Teknik pengumpulan data yang digunakan dalam penelitian ini adalah:

a. Metode Dokumentasi

Metode pengumpulan data dalam penelitian ini adalah metode dokumentasi, yaitu pengumpulan data dilakukan dengan cara mempelajari catatan-catatan atau dokumen-dokumen perusahaan sesuai dengan data yang diperlukan.

Untuk penelitian ini, pengumpulan data diperoleh dari laporan keuangan perusahaan sektor Farmasi yang terdaftar di Bursa Efek Indonesia (BEI) tahun 2011-2016.

b. Penelitian Kepustakaan (*Library Research*)

Penelitian Kepustakaan (*Library Research*) untuk memperoleh data ssekunder yaitu dengan mempelajari beberapa literatur, buku-buku penunjang referensi, peraturan-peraturan dan sumber lain yang berhubungan dengan objek penelitian yang akan dibahas guna mendapatkan landasan teori dan sebagai dasar melakukan penelitian diantaranya ukuran perusahaan dan pertumbuhan penjualan serta struktur modal.

3.2.5 Pengujian Hipotesis

Pengujian hipotesis menurut Sugiyono (2015:64) menyatakan bahwa:

Hipotesis merupakan jawaban sementara terhadap rumusan masalah penelitian, dimana rumusan masalah penelitian telah dinyatakan dalam bentuk kalimat pertanyaan. Dikatakan sementara, karena jawaban yang diberikan baru didasarkan pada teori yang relevan, belum didasarkan pada fakta-fakta empiris yang diperoleh melalui pengumpulan data. Jadi hipotesis juga dapat dinyatakan sebagai jawaban teoritis terhadap rumusan masalah penelitian, belum jawaban yang empirik.

1. Pengujian Hipotesis Secara Parsial

Melakukan uji-t, untuk menguji pengaruh masing-masing variabel bebas terhadap variabel terikat hipotesis sebagai berikut :

a. Rumus Uji t yang digunakan adalah :

$$t_1 = r_1 y \sqrt{\frac{n-k-1}{(1-r_1 y^2)}} \quad \text{dan} \quad t_2 = r_2 y \sqrt{\frac{n-k-1}{(1-r_2 y^2)}}$$

Sumber : Sugiyono (2003:236) dalam Ara M Ridwan

b. Hipotesis

H_0: $\beta_1 = 0$, Ukuran Perusahaan tidak berpengaruh signifikan terhadap Struktur Modal pada perusahaan sektor farmasi

H_a: $\beta_1 \neq 0$, Ukuran Perusahaan berpengaruh signifikan terhadap Struktur Modal pada perusahaan sektor farmasi

H_0 : $\beta_2 = 0$, Pertumbuhan Penjualan tidak berpengaruh signifikan terhadap Struktur Modal pada perusahaan sektor farmasi

H_a : $\beta_2 \neq 0$, Pertumbuhan Penjualan berpengaruh signifikan terhadap Struktur Modal pada perusahaan sektor farmasi

c. Kriteria Pengujian

H0 ditolak apabila $t_{hitung} < t_{tabel}$ ($\alpha = 0{,}05$). Kriteria penarikan pengujian :

Jika menggunakan tingkat kekeliruan ($\alpha = 0{,}01$) untuk diuji dua pihak, maka kriteria penerimaan atau penolakan hipotesis yaitu sebagai berikut :

a) Jika $t_{hitung} \geq t_{tabel}$ maka H0 ada didaerah penolakan, berarti Ha diterima artinya antara variabel bebas dan variabel terikat ada hubungannya.
b) Jika $t_{hitung} \leq t_{tabel}$ maka H0 ada didaerah penerimaan, berarti Ha ditolak artinya antara variabel bebas dan variabel terikat tidak ada hubungannya.

2. Pengujian Hipotesis Secara Simultan

Dalam penelitian ini pengujian secara simultan menggunakan Uji-F. Melakukan uji F untuk mengetahui pengaruh seluruh variabel bebas secara simultan terhadap variabel terikat.

a. Rumus uji F yang digunakan adalah sebagai berikut:

$$F = \frac{R^2/(k-1)}{1-R^2/(n-k)}$$

Sumber : Sugiyono (2003:237) dalam Ara M Ridwan

b. Hipotesis

H_0 : $\beta_1\beta_2 = 0$, Secara simultan Ukuran Perusahaan dan Pertumbuhan Penjualan tidak berpengaruh signifikan terhadap Struktur Modal pada perusahaan sektor farmasi

H_a : $\beta_1\beta_2 \neq 0$, Secara simultan Ukuran Perusahaan dan Pertumbuhan Penjualan berpengaruh signifikan terhadap Struktur Modal pada perusahaan sektor farmasi

c. Kriteria Pengujian

H0 ditolak apabila $F_{hitung} > Ft_{abel}$ ($\alpha = 0{,}05$). Menurut Guilford dalam Umi Narimawati (2010), bahwa tafsiran koefisien korelasi variabel dalam penelitian dapat dikategorikan sebagai berikut :

Apabila pada pengujian secara simultan H0 ditolak, artinya sekurang-kurangnya ada sebuah pyxi ≠ 0. Untuk mengetahui pyxi yang tidak sama dengan nol, maka dilakukan pengujian secara parsial.

IV. Hasil Penelitian dan Pembahasan

4.1 Analisis Deskriptif

4.1.1 Perkembangan Ukuran Perusahaan pada Perusahaan Sektor Farmasi yang Terdaftar di Bursa Efek Indonesia

Pada tabel 4.1 dan gambar 4.1 terlihat ukuran perusahaan pada perusahaan sektor farmasi yang terdaftar di bursa efek indonesia tahun 2011-2016 mengalami fluktuasi. Terdapat beberapa perusahaan yang mengalami penurunan, hal ini disebabkan oleh beberapa hal yaitu nilai aset lancar pada perusahaan mengalami penurunan, pengembangan *Enterprise Resouce Planing* (ERP) yang membutuhkan dana sehingga perusahaan harus menggunakan aktivanya untuk menunjang sistem tersebut, adanya penurunan dalam jumlah kas dan piutang usaha, nilai tukar, membangun pabrik biofarmasi yang mengakibatkan perusahaan harus mengurangi aktiva untuk membiayai pembangunan pabrik tersebut, penurunan aktiva tetap disebabkan oleh penyusutan aset tetap.

4.1.2 Perkembangan Pertumbuhan Penjualan pada Perusahaan Sektor Farmasi yang Terdaftar di Bursa Efek Indonesia

Pada tabel 4.2 dan gambar 4.2 terlihat pertumbuhan penjualan pada perusahaan sektor farmasi yang terdaftar di bursa efek indonesia tahun 2011-2016 mengalami fluktuasi. Terdapat beberapa perusahaan yang mengalami penurunan, hal ini disebabkan oleh beberapa hal yaitu perusahaan tidak dapat mengoptimalkan penggunaan hutang yang mengakibatkan menurunya angka penjualan, menurunnya permintaan pasar yang mengakibatkan pertumbuhan penjualan ikut menurun, adanya program BPJS yang menyediakan obat generik dengan harga yang terjangkau mengakibatkan perusahaan farmasi mengalami berkurangnya konsumen dan kehilangan pasar rumah sakit, menurunya pembelian obat resep dan obat tanpa resep, pertumbuhan industri farmasi melambat, menurunya daya beli masyarakat karena tingkat inflasi yang tinggi, melemahnya nilai tukar rupiah.

4.1.3 Perkembangan Struktur Modal pada Perusahaan Sektor Farmasi yang Terdaftar di Bursa Efek Indonesia

Pada tabel 4.3 dan gambar 4.3 terlihat struktur modal pada perusahaan sektor farmasi yang terdaftar di bursa efek indonesia tahun 2011-2016 mengalami fluktuasi. Terdapat beberapa perusahaan yang mengalami penurunan, hal ini disebabkan oleh beberapa hal yaitu perusahaan mengalami penurunan penjualan yang mengakibatkan perusahaan lebih mengambil kebijakan dana internal, penurunan penjualan, kegiatan operasi yang tidak optimal sehingga angka penjualan menurun, adanya penurunan nilai *size* dan nilai *sales growth.*

4.2 Hasil Analisis Verfikatif

4.2.1 Analisis Regresi Linear

Berdasarkan hasil perhitungan pada tabel 4.4, diperoleh bentuk persamaan regresi linear berganda sebagai berikut :

$$Y = -0{,}239 + 0{,}022\ X_1 + 0{,}020\ X_2 + \varepsilon$$

Dari persamaan regresi linear berganda diatas dapat dijelaskan sebagai berikut :

- a = -0,239 artinya jika Ukuran Perusahaan dan Pertumbuhan Penjualan bernilai konstan (nol)/tidak ada peningkatan, maka diprediksikan Struktur Modal akan bernilai sebesar -0,239.
- β_1 = 0,022 artinya setiap peningkatan yang terjadi pada Ukuran Perusahaan, maka akan berdampak pada meningkatnya Struktur Modal sebesar 0,022.
- β_2 = 0,020 artinya setiap peningkatan yang terjadi pada Pertumbuhan Penjualan, maka akan berdampak pada meningkatnya Struktur Modal sebesar 0,020.

Tanda koefisien variabel bebas menunjukkan arah hubungan dari variabel yang bersangkutan dengan DER. Koefisien regresi untuk variabel bebas X_1 bernilai positif, menunjukkan hubungan yang searah antara *Size* (X_1) dengan DER (Y), yang mengandung arti

semakin tinggi *Size* (X_1) maka akan semakin tinggi juga DER (Y). Koefisien regresi untuk variabel bebas X_2 bernilai positif, menunjukkan koefisien arah regresi positif, menunjukkan hubungan yang searah antara *Sales Growth* (X_2) dan DER (Y) yang mengandung arti semakin tinggi *Sales Growth* (X_2) maka akan semakin tinggi juga DER (Y).

4.2.2 Uji Asumsi Klasik

a. Uji Normalitas

Berdasarkan tabel 4.5 dan gambar 4.4 dapat dilihat nilai signifikansi *(Asymp. Sig. (2-tailed))* dari uji *Kolmogorov-Smirnov* sebesar 0,128 > 0,05 dan pada grafik *normal probability plot* data tersebar diantara garis lurus maka dapat disimpulkan bahwa data berdistribusi normal dan model regresi telah memenuhi asumsi normalitas.

b. Uji Multikolinieritas

Berdasarkan tabel 4.6 menunjukan bahwa nilai tolerance untuk masing-masing variabel :

1. Nilai tolerance *Size*, 0,575 > 0,10
2. Nilai tolerance *Sales Growth*, 0,575 > 0,10

Maka dapat disimpulkan tidak terjadi multikolinieritas antara variabel bebas *Size* dan *Sales Growth*.

Berdasarkan tabel diatas diperoleh VIF untuk masing-masing variabel :

1. VIF variabel *Size*, 1,738 < 10
2. VIF variabel *Sales Growth*, 1.738 < 10

Dengan demikian dapat disimpulkan bahwa tidak terjadi multikolinearitas pada data tersebut artinya diantara variabel bebas *Size* dan *Sales Growth* tidak terdapat korelasi yang cukup kuat antara sesama variabel bebas dan data layak digunakan untuk analisis regresi berganda.

c. Uji Autokorelasi

Berdasarkan tabel 4.7 diperoleh nilai koefisien *Durbin Watson* (d) sebesar 1,322. Nilai tersebut berada di antara 1 dan 3 (Jonathan Sarwono 2007:28) hal ini menunjukan bahwa tidak terdapat masalah autokorelasi pada data.

d. Uji Heteroskedastisitas

Berdasarkan gambar 4.5 terlihat bahwa grafik *scatterplot* terlihat bahwa titik-titik menyebar secara acak serta tersebar merata baik diatas maupun dibawah angka 0 pada sumbu Y, sehingga dapat disimpulkan bahwa tidak terjadi heterokedaktisitas pada model regresi.

4.2.3 Koefisien Korelasi

a. Korelasi Secara Parsial

Berdasarkan tabel 4.8 diperoleh bahwa:

- Hubungan Ukuran Perusahaan dengan Struktur modal

  Nilai korelasi yang diperoleh antara antara ukuran perusahaan dengan struktur modal adalah sebesar 0,638. Nilai korelasi bertanda positif yang menunjukkan bahwa hubungan yang terjadi adalah searah, dimana semakin baik ukuran perusahaan maka akan diikuti dengan meningkatnya struktur modal. Berdasarkan interpretasi koefisien korelasi, angka sebesar 0,638 termasuk dalam kategori hubungan yang kuat karena berada pada rentang interval 0,60-0,799.
- Hubungan Pertumbuhan Penjualan dengan Struktur modal

  Nilai korelasi yang diperoleh antara antara pertumbuhan penjualan dengan struktur modal adalah sebesar 0,725. Nilai korelasi bertanda positif yang menunjukkan bahwa hubungan yang terjadi adalah searah, dimana semakin baik pertumbuhan penjualan maka akan diikuti dengan meningkatnya struktur modal. Berdasarkan interpretasi koefisien korelasi, angka sebesar 0,725 termasuk dalam kategori hubungan yang kuat karena berada pada rentang interval 0,60-0,799

b. Korelasi Secara Simultan

Berdasarkan tabel 4.9 diperoleh nilai R sebesar 0,758 pada output di atas menunjukkan kekuatan hubungan kedua variabel independen (Ukuran perusahaan dan Pertumbuhan penjualan) secara simultan dengan struktur modal. Nilai korelasi sebesar 0,758 jika mengacu

pada kriteria Sugiyono (2015:184) termasuk dalam kriteria hubungan yang kuat karena berada pada interval 0,60 – 0,799. Sehingga dapat disimpulkan terdapat hubungan yang kuat antara Ukuran perusahaan dan Pertumbuhan penjualan dengan struktur modal.

4.2.4 Uji Koefisien Determinasi

Berdasarkan tabel 4.10 diperoleh nilai R-*square* sebesar 0,574 atau 57,4%. Nilai tersebut menunjukan bahwa Ukuran perusahaan dan Pertumbuhan penjualan secara simultan dalam memberikan kontribusi atau pengaruh terhadap struktur modal sebesar 57,4%. Sedangkan sisanya sebesar 100% - 57,4% = 42,6% lainnya merupakan pengaruh dari variabel lain yang tidak diteliti.

Sedangkan untuk melihat besar pengaruh dari masing-masing variabel bebas terhadap variabel terikat, dilakukan perhitungan dengan menggunakan formula *Beta x Zero Order*. Berdasarkan tabel 4.11 diperoleh pengaruh parsial dari setiap variabel bebas sebagai berikut:

1. Variabel *Size* = 0,288 x 0,638 = 0,184 atau 18,4%
2. Variabel *Sales Growth* = 0,538 x 0.725 = 0,390 atau 39,0%

Sehingga dapat disimpulkan variabel yang paling dominan mempengaruhi struktur modal adalah pertumbuhan penjualan dengan besaran pengaruh yang diberikan sebesar 39,0%. Dengan demikian pengaruh secara keseluruhan sebesar 57,4% sedangkan sisanya 42,6% merupakan kontribusi variabel lain.

4.3 Pengujian Hipotesis Secara Parsial (Uji-T)

4.3.1 Pengujian Hipotesis Ukuran Perusahaan (*Size*) terhadap Struktur Modal (DER)

Berdasarkan tabel 4.12 dengan tingkat signifikansi (α) sebesar 5%, db = (n-k-1) = 48-2-1 = 45, dengan pengujian 2 pihak sehingga diperoleh t-tabel sebesar 2,014. Dari perhitungan tersebut maka nilai t-hitung (2,243) lebih besar dari t tabel (2,014). Dan jika digambarkan ke dalam kurva pengujian hipotesis parsial, nilai t_{hitung} dan t_{tabel} akan tampak pada gambar 4.6 yaitu t_{hitung} berada di daerah penolakan Ho. Maka dapat disimpulkan bahwa Ukuran Perusahaan berpengaruh signifikan terhadap Struktur Modal pada perusahaan sektor farmasi.

4.3.2 Pengujian Hipotesis Pertumbuhan Penjualan (*Sales Growth*) terhadap Struktur Modal (DER)

Berdasarkan tabel 4.13 dengan tingkat signifikansi (α) sebesar 5%, db = (n-k-1) = 48-2-1 = 45, dengan pengujian 2 pihak sehingga diperoleh t-tabel sebesar 2,014. Dari perhitungan tersebut maka nilai t-hitung (4,194) lebih besar dari t tabel (2,014). Dan jika digambarkan ke dalam kurva pengujian hipotesis parsial, nilai t_{hitung} dan t_{tabel} akan tampak pada gambar 4.7 yaitu t_{hitung} berada di daerah penolakan Ho. Maka dapat disimpulkan bahwa Pertumbuhan Penjualan berpengaruh signifikan terhadap Struktur Modal pada perusahaan sektor farmasi.

4.4 Pengujian Hipotesis Secara Simultan (Uji-F)

Berdasarkan tabel 4.14 nilai F_{hitung} sebesar 30,304 dengan nilai signifikansi sebesar 0,000. Nilai ini menjadi statistik uji yang akan dibandingkan dengan nilai F dari tabel dimana pada tabel F untuk α = 0,05 dan db1/$df_{1\ (banyaknya\ variabel\ bebas)}$: 2 dan db_2: n-k-1 (48-2-1) = 45 maka diperoleh nilai F_{tabel} sebesar 3,191. Karena F_{hitung} (30,304) lebih besar dibanding F_{tabel} (3,20). Dan jika digambarkan ke dalam kurva pengujian hipotesis simultan nilai F_{hitung} dan F_{tabel} akan tampak pada gambar 4.8 yaitu F_{hitung} berada di daerah penolakan Ho. Maka dapat disimpulkan bahwa secara simultan Ukuran Perusahaan dan Pertumbuhan Penjualan berpengaruh signifikan terhadap Struktur Modal pada perusahaan sektor farmasi.

V. KESIMPULAN DAN SARAN

5.1 Kesimpulan

Berdasarkan hasil penelitian dan pembahasan yang telah diuraikan pada bab sebelumnya, maka penulis mengambil beberapa kesimpulan sebagai berikut:

1. Perkembangan Ukuran Perusahaan pada perusahaan sektor farmasi secara umum rata-rata mengalami peningkatan pada tahun 2012-2016 karena perusahaan dari tahun ke tahun mempunyai total aktiva yang semakin besar.
2. Perkembangan Pertumbuhan Penjualan pada perusahaan sektor farmasi secara umum rata-rata mengalami peningkatan tetapi pada tahun 2014 dan 2016 mengalami penurunan yang disebabkan oleh tingginya pesaing asing dalam industri farmasi di Indonesia.
3. Perkembangan Struktur Modal pada perusahaan sektor farmasi secara umum rata-rata mengalami peningkatan tetapi pada tahun 2014 mengalami penurunan yang disebabkan oleh penurunan penjualan yang membuat perusahaan mengambil kebijakan menggunakan dana internal untuk kegiatan operasionalnya.
4. Hasil penelitian ini terdapat pengaruh variabel independen terhadap variabel dependen dan memberikan hasil sebagai berikut :
   - Ukuran Perusahaan berpengaruh signifikan terhadap Struktur Modal pada perusahaan farmasi dengan kontribusi pengaruh yang diberikan sebesar 18,4%.
   - Pertumbuhan Penjualan berpengaruh signifikan terhadap Struktur Modal pada perusahaan farmasi dengan kontribusi pengaruh yang diberikan sebesar 39,0%.
   - Secara simultan Ukuran Perusahaan dan Pertumbuhan Penjualan berpengaruh signifikan terhadap Struktur Modal pada perusahaan farmasi dengan total kontribusi pengaruh yang diberikan sebesar 57,4%.

5.2 Saran

1. Ukuran Perusahaan mempunyai hubungan terhadap struktur modal. Oleh karena itu, perusahaan hendaknya mempertimbangkan kebijakan struktur modal yang besar dan berimbang antara manfaat hutang dan resikonya sebab penggunaan hutang yang besar pada struktur modal dapat memperbesar jangkauan usaha. Sehingga dengan pertimbangan tersebut perusahaan dapat memperhitungkan manfaat dan resiko yang didapatkan dari adanya penggunaan hutang.
2. Pertumbuhan Penjualan dipengaruhi langsung oleh penjualan setiap tahunnya. Oleh karena itu perusahaan harus dapat menjaga peningkatan penjualan perusahaan disetiap tahunnya, agar tidak mengalami penurunan penjualan dapat dilakukan dengan memperbaiki kualitas produk itu sendiri.
3. Ukuran Perusahaan dan Pertumbuhan Penjualan memiliki hubungan dengan Struktur Modal. Oleh karena itu semakin besar biaya yang didapatkan maka akan semakin besar Struktur Modal yang diperlukan untuk proses kegiatan usaha. Sehingga hal tersebut menjadi faktor penentu keputusan kebijakan pendanaan perusahaan.

DAFTAR PUSTAKA

Bunga Indah dan Taufik Akbar, 2015, ***Analisis Faktor-faktor yang Mempengaruhi Struktur Modal pada Perusahaan Manufaktur yang Listing di Bursa Efek Indonesia***, Jurnal Akuntansi, ISSN: 1693-4482, Universitas Widyatama, Bandung.

Dede Ridwan, 2011, ***Pengaruh Kebijakan Hutang dan Struktur Kepemilikan Manajerial terhadap Kebijakan Dividen pada PT. Indosat***, Skripsi, Universitas Komputer Indonesia, Bandung.

I Putu Andre dan I Made Karya, 2014, ***Pengaruh Profitabilitas, Struktur Asset, dan Pertumbuhan Penjualan terhadap Struktur Modal serta Harga Saham***, E-Jurnal Akuntansi, ISSN: 2302-8556, Universitas Udayana, Bali.

Kadek Irrine Devita Angelina, I Ketut Mustanda, 2016, ***Pengaruh Ukuran Perusahaan, Pertumbuhan Penjualan, dan Profitabilitas pada Struktur Modal Perusahaan***, Jurnal Manajemen, Vol.5 No.3 : 1772-1800, ISSN : 2302-8912, Bali.

Nadzhirah, Fridayana, Wayan, 2016, ***Pengaruh Ukuran Perusahaan dan Profitabilitas terhadap Struktur Modal***, Jurnal Manajemen Vol.4.

Ni Putu Yuliana dan Putu Vivi Lestari, 2015, ***Pengaruh Risiko Bisnis, Ukuran Perusahaan, dan Pertumbuhan Penjualan terhadap Struktur Modal***, E-Jurnal Manajemen, ISSN: 2302-8912, Universitas Udayana, Bali.

Putu Hary Krisnanda dan I Gusti Bagus W, 2015, ***Pengaruh Ukuran Perusahaan, Pertumbuhan Penjualan, dan Non-Debt Tax Shield terhadap Struktur Modal pada Perusahaan Telekomunikasi di Bursa Efek Indonesia***, E- Jurnal Manajemen, Vol. 4 No. 5, ISSN: 1434-1451, Universitas Udayana, Bali.

Siti Ridloah, 2010, ***Faktor Penentu Struktur Modal: Studi Empirik Pada Perusahaan Multifinansial***, Jurnal Dinamika Manajemen, ISSN: 2086-0668 JDM Vol.1 No.2 pp. 144-153, Jakarta.

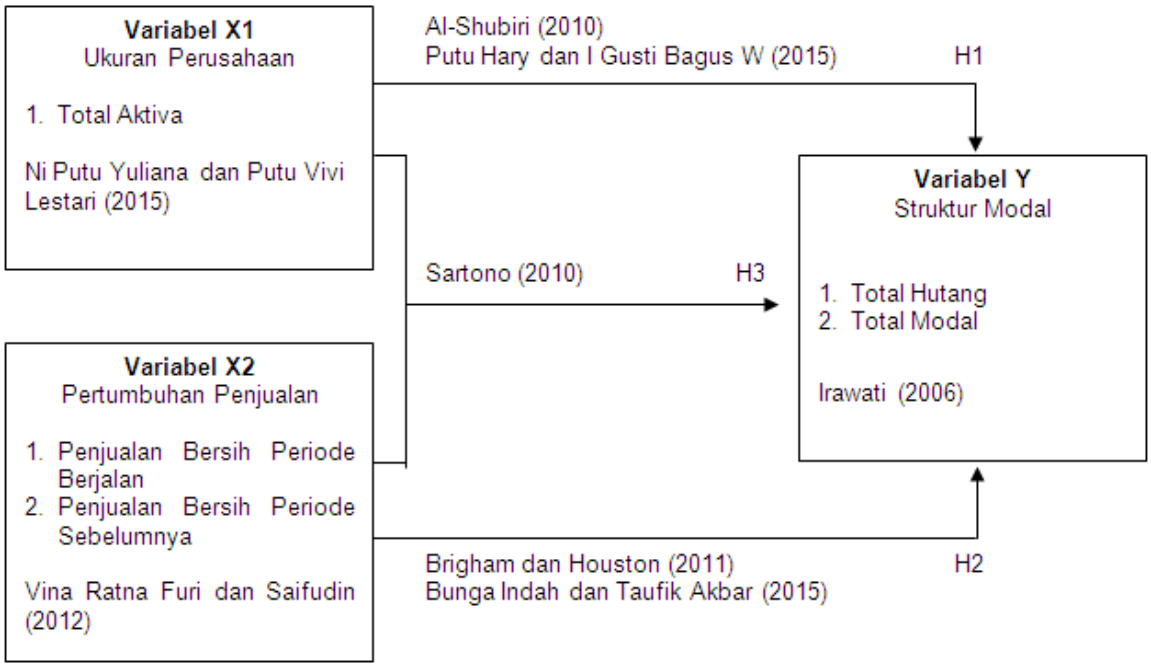
Sugiyono, 2015, ***Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif, dan Kombinasi (Mix Methods),*** Bandung : ALFABETA.

Sutrisno, 2012, ***Manajemen Keuangan: Teori, Konsep, & Aplikasi***, Yogyakarta: Ekonisia.

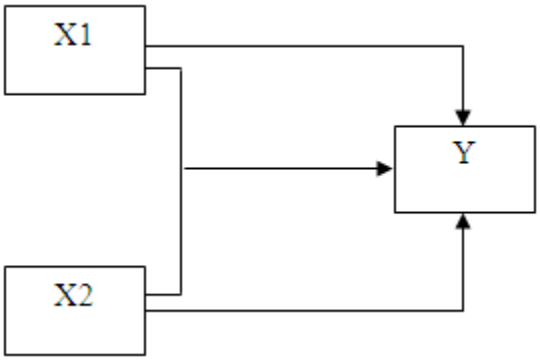
Vina Ratna Furi, Saifudin, 2012, ***Faktor-faktor yang Mempengaruhi Struktur Modal (Studi Empiris pada Perusahaan Manufaktur yang Terdaftar di BEI Tahun 2009-2010),*** JURAKSI, ISSN: 2301-9328 Vol.1 No.2 Februari, Semarang.

Yudhanta Sambharakreshna, 2012, ***Pengaruh Size of Firm, Growth, dan Profitabilitas terhadap Struktur Modal Perusahaan***, Jurnal Akuntasi, Manajemen Bisnis dan Sektor Publik (JAMBSP), ISSN 1829-9857.

LAMPIRAN



Gambar 2.1 Paradigma Penelitian



Gambar 3.1 Desain Penelitian

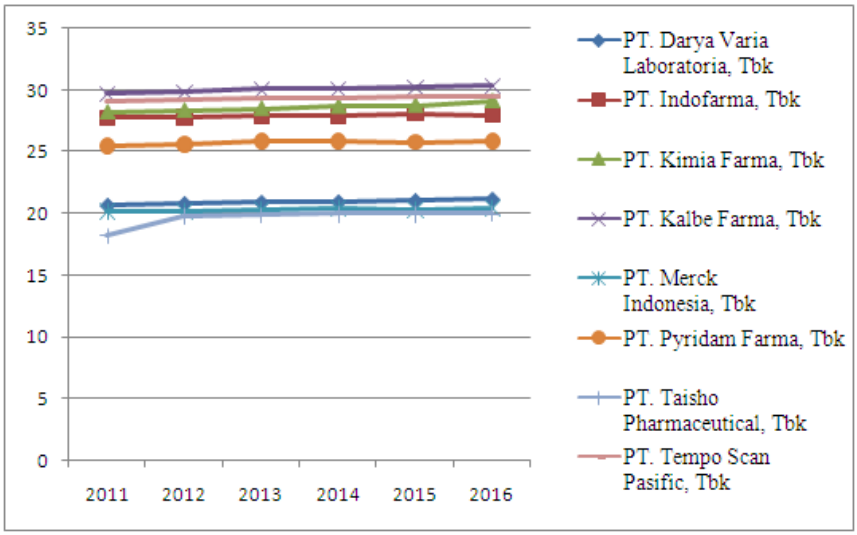
Tabel 3.1 Operasionalisasi Variabel

Variabel	Konsep	Indikator	Ukuran	Skala	Sumber Data
Ukuran Perusahaan (X1)	Ukuran perusahaan didefinisikan sebagai cerminan besar kecilnya perusahaan. (Siti Ridloah (2010))	Ukuran Perusahaan • Total Aktiva $Size = \ln (\text{Total Aktiva})$ (Ni Putu Yuliana dan Putu Vivi Lestari (2015))	Rp	*Ratio*	- Neraca laporan Keuangan
Pertumbuhan Penjualan (X2)	Pertumbuhan penjualan diartikan sebagai kenaikan jumlah penjualan dari tahun ke tahun atau dari waktu ke waktu. (Kennedy dkk (2013) dalaml Putu Andre dan I Made Karya (2014))	Pertumbuhan Penjualan • Penjualan Bersih Periode Berjalan • Penjualan Bersih Periode Sebelumnya $\text{Pertumbuhan Penjualan} = \frac{Net\ Sales_t - \text{Net Sales}_{t-1}}{\text{Net Sales}_{t-1}} \times 100\%$ (Vina Ratna Furi dan Saifudin (2012))	%	*Ratio*	- Laporan Laba Rugi
Struktur Modal (Y)	Struktur modal yaitu imbangan antara hutang yang dimiliki perusahaan dengan modal sendiri.	Struktur Modal • Total Hutang • Total Modal $DER = \frac{\text{Total Hutang}}{\text{Total Modal}}$ (Irawati (2006) dalam Nadzhirah, dkk (2016))	Rp	*Ratio*	- Neraca Laporan Keuangan

Tabel 4.1 Perkembangan Ukuran Perusahaan (*Size*) pada Perusahaan Sektor Farmasi yang Terdaftar di Bursa Efek Indonesia

No	Perusahaan	Tahun	*Size* (Rp)	Perkembangan		Ket
				Rp	%	
1	PT. Darya Varia Laboratoria, Tbk (DVLA)	2011	20,65	-	-	-
		2012	20,80	0,15	0,73	Naik
		2013	20,90	0,10	0,48	Naik
		2014	20,94	0,04	0,19	Naik
		2015	21,04	0,10	0,48	Naik
		2016	21,15	0,11	0,52	Naik
2	PT. Indofarma, Tbk (INAF)	2011	27,74	-	-	-
		2012	27,80	0,06	0,22	Naik
		2013	27,89	0,09	0,32	Naik
		2014	27,85	(0,04)	(0,14)	Turun
		2015	28,09	0,24	0,86	Naik
		2016	27,95	(0,14)	(0,50)	Turun
3	PT. Kimia Farma, Tbk (KAEF)	2011	28,22	-	-	-
		2012	28,36	0,14	0,50	Naik
		2013	28,54	0,18	0,63	Naik
		2014	28,72	0,18	0,63	Naik
		2015	28,81	0,09	0,31	Naik
		2016	29,16	0,35	1,21	Naik
4	PT. Kalbe Farma, Tbk (KLBF)	2011	29,74	-	-	-
		2012	29,87	0,13	0,44	Naik
		2013	30,06	0,19	0,64	Naik
		2014	30,15	0,09	0,30	Naik
		2015	30,25	0,10	0,33	Naik
		2016	30,35	0,10	0,33	Naik
5	PT. Merck Indonesia, Tbk (MERK)	2011	20,19	-	-	-
		2012	20,16	(0,03)	(0,15)	Turun
		2013	20,36	0,20	0,99	Naik
		2014	20,39	0,03	0,15	Naik
		2015	20,28	(0,11)	(0,54)	Turun
		2016	20,43	0,15	0,74	Naik

No	Perusahaan	Tahun	*Size* (Rp)	Perkembangan		Ket
				Rp	%	
6	PT. Pyridam Farma, Tbk (PYFA)	2011	25,49	-	-	-
		2012	25,63	0,14	0,55	Naik
		2013	25,89	0,26	1,01	Naik
		2014	25,87	(0,02)	(0,08)	Turun
		2015	25,80	(0,07)	(0,27)	Turun
		2016	25,84	0,04	0,16	Naik
7	PT. Taisho Pharmaceutical, Tbk (SQBB)	2011	18,25	-	-	-
		2012	19,80	1,55	8,49	Naik
		2013	19,89	0,09	0,45	Naik
		2014	19,95	0,06	0,30	Naik
		2015	19,96	0,01	0,05	Naik
		2016	19,99	0,03	0,15	Naik
8	PT. Tempo Scan Pasific, Tbk (TSPC)	2011	29,08	-	-	-
		2012	29,16	0,08	0,28	Naik
		2013	29,32	0,16	0,55	Naik
		2014	29,35	0.03	0,10	Naik
		2015	29,47	0,12	0,41	Naik
		2016	29,52	0,05	0,17	Naik

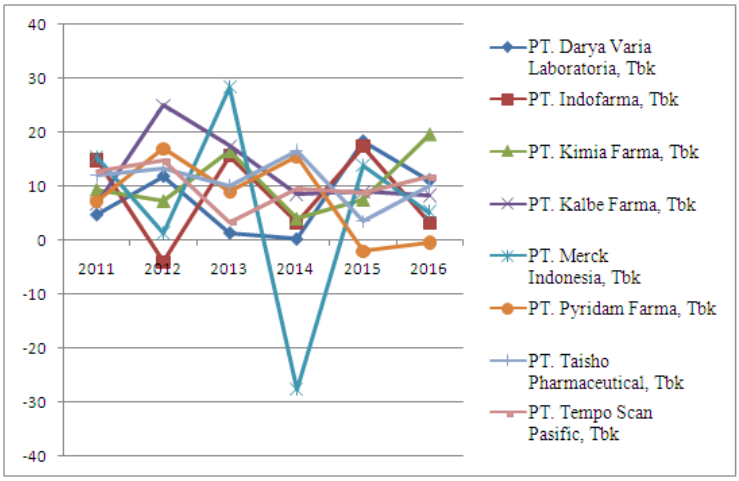


Gambar 4.1 Grafik Perkembangan Ukuran Perusahaan (*Size*) pada Perusahaan Sektor Farmasi yang Terdaftar di Bursa Efek Indonesia

Tabel 4.2 Perkembangan Pertumbuhan Penjualan (*Sales Growth*) pada Perusahaan Sektor Farmasi yang Terdaftar di Bursa Efek Indonesia

No	Perusahaan	Tahun	*Sales Growth* (%)	Perkembangan	Ket
				%	
1	PT. Darya Varia Laboratoria, Tbk (DVLA)	2011	4,71	-	-
		2012	11,84	7,13	Naik
		2013	1,32	(10,52)	Turun
		2014	0,19	(1,13)	Turun
		2015	18,33	18,14	Naik
		2016	11,12	(7,21)	Turun
2	PT. Indofarma, Tbk (INAF)	2011	14,84	-	-
		2012	(3,94)	(18,78)	Turun
		2013	15,70	19,64	Naik
		2014	3,29	(12,41)	Turun
		2015	17,41	14,12	Naik
		2016	3,26	(14,15)	Turun
3	PT. Kimia Farma, Tbk (KAEF)	2011	9,34	-	-
		2012	7.27	(2,14)	Turun
		2013	16,44	9,17	Naik
		2014	3,98	(12,46)	Turun
		2015	7,51	3,53	Naik
		2016	19,57	12,06	Naik
4	PT. Kalbe Farma, Tbk (KLBF)	2011	6,70	-	-
		2012	24,97	18,27	Naik
		2013	17,35	(7,62)	Turun
		2014	8,54	(8,81)	Turun
		2015	9,01	0,47	Naik
		2016	8,31	(0,7)	Turun
5	PT. Merck Indonesia, Tbk (MERK)	2011	15,44	-	-
		2012	1,23	(14,21)	Turun
		2013	28,40	27,17	Naik
		2014	(27,70)	(56,10)	Turun
		2015	13,93	41,63	Naik
		2016	5,22	(8,71)	Turun

No	Perusahaan	Tahun	*Sales Growth* (%)	Perkembangan %	Ket
6	PT. Pyridam Farma, Tbk (PYFA)	2011	7,27	-	-
		2012	16,99	9,72	Naik
		2013	8,95	(8,04)	Turun
		2014	15,45	6,50	Naik
		2015	(2,01)	(17,46)	Turun
		2016	(0,40)	1,61	Naik
7	PT. Taisho Pharmaceutical, Tbk (SQBB)	2011	11,98	-	-
		2012	13,38	1,40	Naik
		2013	10,04	(3,34)	Turun
		2014	16,66	6,62	Naik
		2015	3,49	(13,17)	Turun
		2016	10,08	6,59	Naik
8	PT. Tempo Scan Pasific, Tbk (TSPC)	2011	12,80	-	-
		2012	14,71	1,91	Naik
		2013	3,38	(11,33)	Turun
		2014	9,59	6,21	Naik
		2015	8,91	(0,68)	Turun
		2016	11,69	2,78	Naik

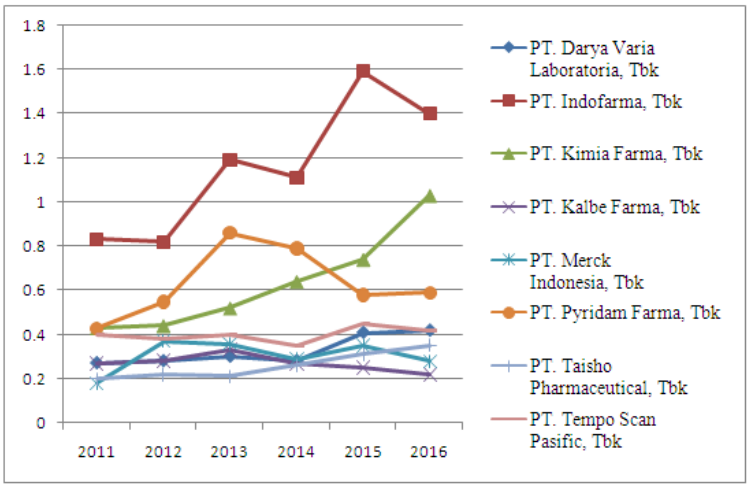


Gambar 4.2 Grafik Perkembangan Pertumbuhan Penjualan (*Sales Growth*) pada Perusahaan Sektor Farmasi yang Terdaftar di Bursa Efek Indonesia

Tabel 4.3 Perkembangan Struktur Modal (DER) pada Perusahaan Sektor Farmasi yang Terdaftar di Bursa Efek Indonesia

No	Perusahaan	Tahun	DER (Rp)	Perkembangan		Ket
				Rp	%	
1	PT. Darya Varia Laboratoria, Tbk (DVLA)	2011	0,27	-	-	-
		2012	0,28	0,01	3,70	Naik
		2013	0,30	0,02	7,14	Naik
		2014	0,28	(0,02)	(6,67)	Turun
		2015	0,41	0,13	46,43	Naik
		2016	0,42	0,01	2,44	Naik
2	PT. Indofarma, Tbk (INAF)	2011	0,83	-	-	-
		2012	0,82	(0,01)	(1,21)	Turun
		2013	1,19	0,37	45,12	Naik
		2014	1,11	(0,08)	(6,72)	Turun
		2015	1,59	0,48	43,24	Naik
		2016	1,40	(0,19)	(11,95)	Turun
3	PT. Kimia Farma, Tbk (KAEF)	2011	0,43	-	-	-
		2012	0,44	0,01	2,33	Naik
		2013	0,52	0,08	18,18	Naik
		2014	0,64	0,12	23,08	Naik
		2015	0,74	0,10	15,63	Naik
		2016	1,03	0,29	39,19	Naik
4	PT. Kalbe Farma, Tbk (KLBF)	2011	0,27	-	-	-
		2012	0,28	0,01	3,70	Naik
		2013	0,33	0,05	17,86	Naik
		2014	0,27	(0,06)	(18.18)	Naik
		2015	0,25	(0,02)	(7,41)	Turun
		2016	0,22	(0,03)	(12)	Turun
5	PT. Merck Indonesia, Tbk (MERK)	2011	0,18	-	-	-
		2012	0,37	0,19	105,56	Naik
		2013	0,36	(0,01)	(2,70)	Turun
		2014	0,29	(0,07)	(19,44)	Turun
		2015	0,35	0,06	20,69	Naik
		2016	0,28	(0,07)	(20)	Turun

No	Perusahaan	Tahun	DER (Rp)	Perkembangan		Ket
				Rp	%	
6	PT. Pyridam Farma, Tbk (PYFA)	2011	0,43	-	-	-
		2012	0,55	0,12	27,91	Naik
		2013	0,86	0,31	56,36	Naik
		2014	0,79	(0,07)	(8,14)	Turun
		2015	0,58	(0,21)	(26,58)	Turun
		2016	0,59	(0,01)	(1,72)	Turun
7	PT. Taisho Pharmaceutical, Tbk (SQBB)	2011	0,20	-	-	-
		2012	0,22	0,02	10	Naik
		2013	0,21	(0,01)	(4,55)	Turun
		2014	0,26	(0,05)	(23,81)	Turun
		2015	0,31	(0,05)	(19,23)	Turun
		2016	0,35	0,04	12,90	Naik
8	PT. Tempo Scan Pasific, Tbk (TSPC)	2011	0,40	-	-	-
		2012	0,38	(0,02)	(5)	Turun
		2013	0,40	0,02	5,26	Naik
		2014	0,35	(0,05)	(12,5)	Turun
		2015	0,45	0,10	28,57	Naik
		2016	0,42	(0,03)	(6,67)	Turun



Gambar 4.3 Grafik Perkembangan Struktur Modal (DER) pada Perusahaan Sektor Farmasi yang Terdaftar di bursa Efek Indonesia

Tabel 4.4 Analisis Regresi Linear Berganda

Coefficients[a]

Model		Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	t	Sig.
		B	Std. Error	Beta		
1	(Constant)	-,239	,226		-1,057	,296
	Size	,022	,010	,288	2,243	,030
	Sales Growth	,020	,005	,538	4,194	,000

a. Dependent Variable: DER

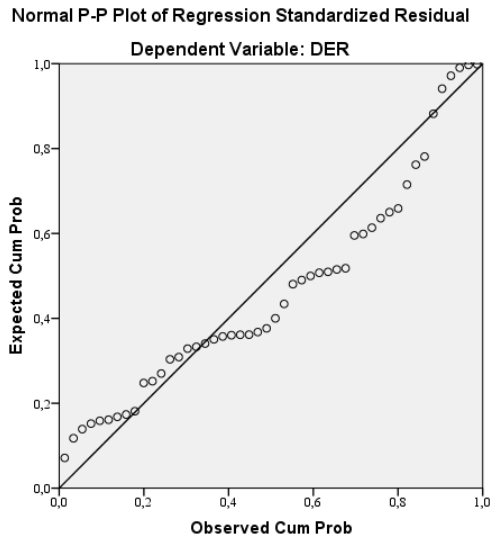
Tabel 4.5 Uji Normalitas

One-Sample Kolmogorov-Smirnov Test

		Unstandardized Residual
N		48
Normal Parameters[a,b]	Mean	,0000000
	Std. Deviation	,20728091
Most Extreme Differences	Absolute	,169
	Positive	,169
	Negative	-,092
Kolmogorov-Smirnov Z		1,172
Asymp. Sig. (2-tailed)		,128

a. Test distribution is Normal.

b. Calculated from data.



Gambar 4.4 Grafik Normal *Probability-plot of Regression Standardized Residual*

Tabel 4.6 Uji Multikolinieritas

Coefficients[a]

Model		Collinearity Statistics	
		Tolerance	VIF
1	Size	,575	1,738
	Sales Growth	,575	1,738

a. Dependent Variable: DER

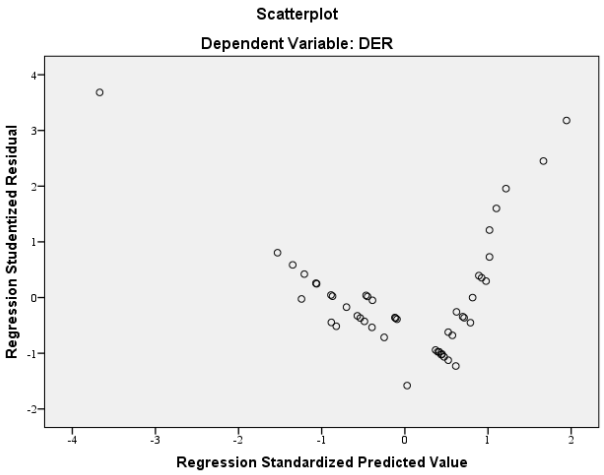
Tabel 4.7 Uji Autokorelasi

Model Summary[b]

Model	R	R Square	Adjusted R Square	Std. Error of the Estimate	Durbin-Watson
1	,758[a]	,574	,555	,21184	1,322

a. Predictors: (Constant), Sales Growth, Size

b. Dependent Variable: DER



Gambar 4.5 Uji Heteroskedastisitas

Tabel 4.8 Korelasi Secara Parsial

Correlations

		DER
Size	Pearson Correlation	,638
	Sig. (2-tailed)	,000
	N	48
Sales Growth	Pearson Correlation	,725
	Sig. (2-tailed)	,000
	N	48

Tabel 4.9 Korelasi Secara Simultan

Model Summary[b]

Model	R	R Square	Adjusted R Square	Std. Error of the Estimate
1	,758[a]	,574	,555	,21184

a. Predictors: (Constant), Sales Growth, Size

b. Dependent Variable: DER

Tabel 4.10 Koefisien Determinasi

Model Summary[b]

Model	R	R Square	Adjusted R Square	Std. Error of the Estimate
1	,758[a]	,574	,555	,21184

a. Predictors: (Constant), Sales Growth, Size

b. Dependent Variable: DER

Tabel 4.11 Pengaruh Parsial dengan Rumus Beta X Zero Order

Coefficients[a]

Model		Standardized Coefficients	Correlations
		Beta	Zero-order
1	Size	,288	,638
	Sales Growth	,538	,725

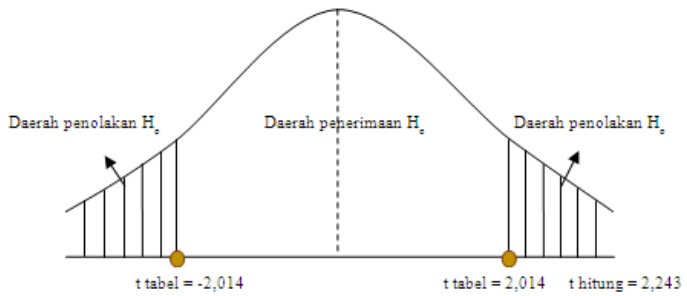
a. Dependent Variable: DER

Tabel 4.12 Uji Hipotesis Parsial (Uji t) Ukuran Perusahaan (*Size*) terhadap Struktur Modal (DER)

Coefficients[a]

Model		Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	t	Sig.
		B	Std. Error	Beta		
1	(Constant)	-,239	,226		-1,057	,296
	Size	,022	,010	,288	2,243	,030
	Sales Growth	,020	,005	,538	4,194	,000

a. Dependent Variable: DER



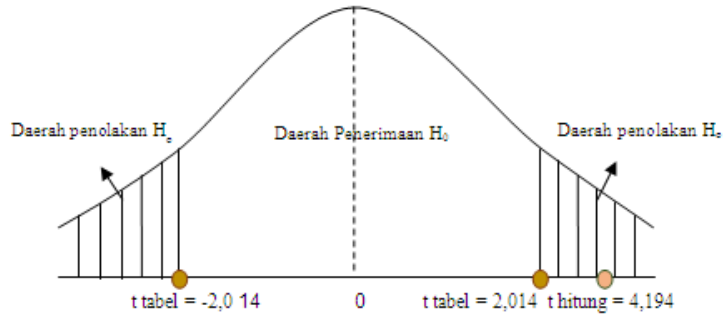
Gambar 4.6 Grafik Penolakan dan Penerimaan Ho Variabel Ukuran perusahaan Terhadap Struktur modal

Tabel 4.13 Uji Hipotesis Parsial (Uji t) Pertumbuhan Penjuala (*Sales Growth*) terhadap Struktur Modal (DER)

Coefficients[a]

Model		Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	t	Sig.
		B	Std. Error	Beta		
1	(Constant)	-,239	,226		-1,057	,296
	Size	,022	,010	,288	2,243	,030
	Sales Growth	,020	,005	,538	4,194	,000

a. Dependent Variable: DER



Gambar 4.7 Grafik Penolakan dan Penerimaan Ho Variabel Pertumbuhan penjualan Terhadap Struktur modal

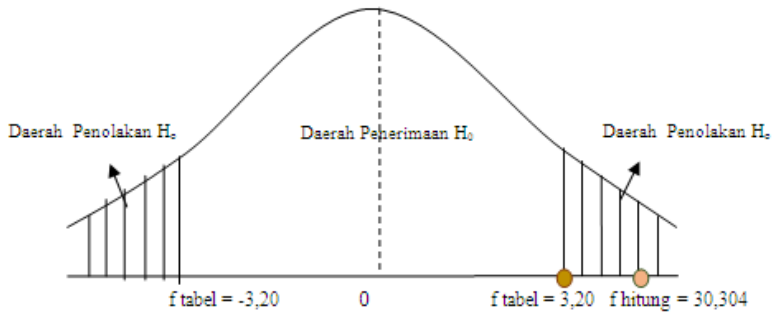
Tabel 4.14 Uji Hipotesis Simultan (Uji F) Ukuran Perusahaan (Size) dan Pertumbuhan Penjualan (*Sales Growth*) terhadap Stuktur Modal (DER)

ANOVA[a]

Model		Sum of Squares	df	Mean Square	F	Sig.
1	Regression	2,720	2	1,360	30,304	,000[b]
	Residual	2,019	45	,045		
	Total	4,739	47			

a. Dependent Variable: DER

b. Predictors: (Constant), Sales Growth, Size



Gambar 4.8 Grafik Penolakan dan Penerimaan Ho Ukuran Perusahaan dan Pertumbuhan Penjualan terhadap Struktur Modal