

## **BAB I**

### **PENDAHULUAN**

#### **1.1. Latar Belakang Masalah**

Perekonomian Indonesia telah memperlihatkan perkembangan yang cukup baik dalam beberapa tahun terakhir, hal tersebut dapat dibuktikan dengan semakin banyaknya perusahaan yang menawarkan dan menjual sahamnya di Bursa Efek Indonesia (BEI) yang juga diikuti dengan meningkatnya jumlah investor di pasar modal. Menurut pernyataan dari Kepala Eksekutif Pengawas Pasar Modal OJK Hoesen, bahwa hingga akhir April 2022, secara nasional jumlah investor ritel di pasar modal telah mencapai 8,62 juta atau telah meningkat sebesar 15,11 persen (*ytd*) dibandingkan posisi 30 Desember 2021 ([ojk.go.id](http://ojk.go.id)). Oleh sebab itu, pembangunan bidang industri merupakan bagian penting dari pembangunan nasional yang harus dilakukan secara terpadu dan berkelanjutan agar dapat memberikan manfaat bagi masyarakat. Sektor industri manufaktur merupakan sektor industri yang memberikan kontribusi paling besar bagi perekonomian Indonesia. Badan Pusat Statistik (BPS) melaporkan bahwa, pertumbuhan ekonomi pada industri manufaktur sepanjang 2021 tumbuh di angka 3,39 persen secara *year on year* (*yoy*), pertumbuhan ini jauh lebih baik jika dibandingkan dengan tahun 2020 yang terjadi kontraksi sebesar 2,93 persen ([nasional.kontan.co.id](http://nasional.kontan.co.id), 2022). Pencapaian kinerjanya hingga saat ini tergolong konsisten terus positif

mulai dari perannya dalam penyerapan tenaga kerja, peningkatan produktivitas, investasi, hingga ekspor ke luar negeri.

Kontribusi yang telah diberikan industri manufaktur dapat dikatakan luar biasa dikarenakan industri manufaktur dapat menjadi salah satu pendorong pertumbuhan utama bagi PDB nasional. Berdasarkan informasi dari kemenperin.go.id (2021), kinerja industri manufaktur sepanjang 2021 mencapai Rp 2.946,9 triliun atau berkontribusi 19,87 persen terhadap PDB nasional, dukungan terbesar datang dari industri makanan dan minuman, produk logam, alat transportasi, serta industri kimia, farmasi dan obat tradisional. Pencapaian ini mengalami peningkatan dibandingkan tahun sebelumnya yakni senilai Rp 2.760,43 triliun atau berkontribusi 19,25 persen terhadap PDB nasional.

Sektor konsumen primer (*consumer non-cyclical*) merupakan salah satu bagian dari industri manufaktur. Sektor konsumen primer (*consumer non-cyclical*) sama seperti sektor barang konsumsi sebelum berganti nama karena perubahan dari BEI pada 25 Januari 2021 mengenai klasifikasi JASICA (*Jakarta Stock Industrial Classification*) yang sebelumnya ada 9 sektor menjadi 11 sektor dengan nama "*Indonesia Stock Exchange Industrial Classification*" (IDX-IC). Menurut Badan Pusat Statistik (BPS), sektor konsumen primer pada 2021 berkontribusi sebesar Rp9,24 kuadriliun. Dari sebagian perekonomian di Indonesia sektor konsumsi ini berkontribusi hampir setengah dari keseluruhan perekonomian tepatnya sebesar 54,42 persen perekonomian di Indonesia sehingga menjadi salah satu sektor industri penting bagi perekonomian nasional (databoks.katadata.co.id, 2022). Sektor ini menggambarkan perusahaan yang melangsungkan pembuatan

atau pengiriman barang dan jasa yang dijual kepada pelanggan dan memiliki karakter anti-siklis atau barang primer dimana pertumbuhan ekonomi tidak dipengaruhi oleh permintaan barang dan jasa. Perusahaan sektor barang konsumen primer (*consumer non-cyclical*) ini terdiri dari beberapa sub sektor, seperti *food and staples retailing, food and beverage, non-durable household products*, dan *tobacco* ([www.idx.co.id](http://www.idx.co.id)). Perusahaan yang tergolong ke dalam sektor barang konsumen primer menjadi salah satu sektor dengan tingkat pertumbuhan yang tinggi. Berdasarkan data dari Badan Pusat Statistik (BPS) tahun 2020, sektor barang konsumsi ini mengalami peningkatan sebesar 5,46 persen dari angka 40,68 persen pada bulan Maret 2020 dan meningkat menjadi 46,14 persen pada bulan April 2020.

Fakta bahwa industri sektor konsumen primer semakin berkembang dari tahun ke tahun membuat para manajer perusahaan berusaha untuk mendorong peningkatan produksi, pemasaran dan strategi perusahaan. Manajer perusahaan juga dituntut untuk terus memaksimalkan kesejahteraan para pemegang saham (*shareholders*). Untuk dapat terus mencapai tujuan tersebut, maka diperlukan pengambilan keputusan yang tepat dari perusahaan. Keputusan pendanaan merupakan salah satu keputusan penting yang dihadapi perusahaan, karena keputusan pendanaan merupakan pusat dari keputusan lainnya dalam pengelolaan keuangan. Perusahaan perlu memenuhi kebutuhan modal dan aset tetapnya agar semua kegiatan perusahaan dapat berjalan dengan lancar. Ketika seorang manajer keuangan mengelola dana perusahaan, manajer dihadapkan pada penyusunan struktur modal perusahaan.

Perusahaan yang tergolong ke dalam sektor barang konsumen primer merupakan salah satu sektor industri yang cukup menarik. Hal ini dikarenakan produk barang konsumsi selalu yang diperlukan dalam kehidupan sehari-hari manusia. Sadar atau tidak sadar, manusia pasti sangat memerlukannya. Sebagai suatu bidang bisnis, industri barang konsumen primer juga sangat diminati oleh para pelaku bisnis, sehingga persaingan pun menjadi sangat ketat ini berdampak pada keuangan perusahaan dimana masa depan perusahaan sulit diprediksi karena faktor perubahan permintaan dan daya beli masyarakat. Oleh sebab itu, maka perusahaan harus mampu mengembangkan strategi sendiri untuk bertahan dalam persaingan yang ada. Persaingan yang ketat memaksa manajer untuk mempertimbangkan setiap keputusan yang akan diambil, salah satunya tentang pendanaan.

Keputusan mengenai pendanaan atau struktur modal adalah salah satu pilihan penting yang harus dibuat oleh manajer keuangan untuk memastikan kelangsungan operasi perusahaan. Struktur modal merupakan ilustrasi dari bentuk proporsi finansial perusahaan yang menjadi sumber pembiayaan suatu perusahaan yaitu antara modal yang dimiliki yang bersumber dari utang jangka panjang (*long-term liabilities*) dan modal sendiri (*shareholders' equity*) (Brigham & Houston, 2018:3). Sumber pendanaan perusahaan dapat diperoleh dari dalam perusahaan (*internal financing*) atau dari luar perusahaan (*external financing*). Perusahaan harus dapat menciptakan kombinasi yang paling menguntungkan antara penggunaan sumber pendanaan internal dan sumber pendanaan yang berasal dari eksternal, sehingga investor dapat menemukan keseimbangan antara *risk and*

*return* hanya dengan melihat struktur modal perusahaan (Kurniasih & Ruzikn, 2017).

Dalam prakteknya, tugas manajer perusahaan adalah menentukan struktur modal yang optimal. Struktur modal mencapai nilai optimal apabila komposisi utang dan modal mampu meningkatkan nilai perusahaan (Pratiwi & Wiksuana, 2020). Nilai perusahaan yang tinggi dapat meningkatkan kemakmuran dan kesejahteraan bagi pemegang saham sehingga, dapat menjadi pondasi yang kuat bagi perusahaan dalam menjalankan kegiatan operasionalnya serta mampu menghasilkan keuntungan yang optimal bagi perusahaan.

Manajer dituntut untuk mampu meminimalkan biaya modal yang ditanggung oleh perusahaan sehingga keputusan struktur modal merupakan suatu keputusan yang paling penting dalam sebuah perusahaan. Biaya modal yang timbul merupakan suatu konsekuensi langsung dari keputusan yang diambil ketika manajer menggunakan utang, maka biaya modal yang timbul adalah sebesar beban bunga yang disyaratkan oleh kredit (Khairani, 2021). Namun bila manajer memutuskan untuk menggunakan dana internal maka akan timbul *opportunity cost* (biaya kesempatan) akibat dari pemenuhan suatu kebutuhan lain dari dana yang dikeluarkan. Keputusan struktur modal yang tidak baik akan mengakibatkan tingginya biaya modal sehingga tentunya akan berdampak pada keuangan perusahaan.

Pentingnya memilih struktur modal setiap perusahaan telah menyebabkan berkembangnya banyak teori tentang struktur modal. Penelitian ini menguji dengan menggunakan *pecking order theory*. Teori tersebut menjelaskan preferensi

perusahaan dalam menentukan struktur modal yang optimal (Hanafi, 2016:313). Menurut Hanafi (2016:313), menyatakan bahwa di dalam *pecking order theory* terdapat beberapa urutan preferensi yaitu perusahaan memilih pendanaan internal dan eksternal, rasio pembayaran didasarkan pada kesempatan dan keuntungan investasi yang berfluktuatif, dan kebijakan deviden yang konstan. Jadi dalam teori ini menyimpulkan bahwa tingkat keuntungan lebih tinggi daripada utangnya. Dengan adanya tingkat keuntungan yang lebih tinggi, maka keuntungan tersebut masuk kedalam sumber pendanaan internal yang masuk ke kas perusahaan, sehingga dapat mencukupi kebutuhan operasional perusahaan. *Pecking order theory* menjelaskan bahwa perusahaan yang *profitable* umumnya meminjam dana dalam jumlah yang sedikit. Hal tersebut disebabkan karena mereka mempunyai finansial yang kuat untuk melakukan pengoperasian perusahaan tanpa harus menggunakan utang (Affandi, 2016). Menurut Husnan (2015:87), perusahaan yang kurang menguntungkan akan cenderung memiliki utang yang lebih besar karena 2 alasan, yaitu dana internal tidak cukup, dan utang merupakan sumber eksternal yang lebih disukai karena pertimbangan biaya emisi utang jangka panjang yang lebih murah dibanding dengan biaya emisi saham (Chaudhari & Rodrigues, 2016). *Pecking order theory* juga menjelaskan asimetri informasi antara manajemen perusahaan dan investor yang menggunakan sumber pendanaan eksternal, dimana pihak manajemen akan konsisten pada tujuan perusahaan untuk memaksimalkan kemakmuran pemegang saham (Ahmad & Pongoliu, 2021).

Berdasarkan fenomena yang dikutip dari sebuah artikel berita [cnbcindonesia.com](http://cnbcindonesia.com) (2020), bahwa salah satu emiten sektor *consumer non-cyclical*,

PT Tiga Pilar Sejahtera Food Tbk (AISA) berencana melakukan aksi korporasi Penambahan Modal Tanpa Memberikan Hak Memesan Efek Terlebih Dahulu (PMTHEMETD) alias *private placement*. Perusahaan mengusulkan harga *private placement* Rp 210 per saham, sehingga dana yang tersedia untuk aksi korporasi ini mencapai Rp 1,26 triliun. Dana dari *private placement* ini akan digunakan untuk meningkatkan posisi keuangan perusahaan, terutama untuk melunasi utang atau kewajiban keuangan perusahaan, dan untuk memperkuat struktur permodalan. Pada pasalnya, bahwa PT Tiga Pilar Sejahtera Food Tbk ([AISA](#)) menjadi perhatian Bursa Efek Indonesia (BEI) karena masih mencatatkan ekuitas negatif hingga laporan keuangan terakhir di kuartal III-2020 (cnbcindonesia.com. 2020).

Berdasarkan fenomena tersebut bahwa kecukupan modal merupakan salah satu faktor utama yang dapat mempengaruhi operasional, dan pengembangan usaha untuk meningkatkan pendapatan usaha perusahaan. Oleh karena itu, perusahaan perlu memperkuat struktur permodalan dalam memperbaiki posisi keuangan. Dengan melaksanakan *private placement* ini, diharap mendapat dana tambahan untuk mengurangi risiko keuangan soal penguatan modal. Dengan demikian, perusahaan dapat melakukan kegiatan usaha secara sehat dan terus meningkatkan kinerjanya secara berkelanjutan.

Sebuah fenomena lain pada perusahaan yang juga bergerak pada sektor *consumer non-cyclical* yaitu PT Sariwangi AEA bersama perusahaan afiliasinya PT Maskapai Perkebunan Indorub Sumber Wadung dinyatakan pailit oleh pengadilan niaga Jakarta Pusat pada 16 Oktober 2018 karena tidak dapat membayar kewajiban utangnya. PT Sariwangi AEA mempunyai tagihan senilai Rp 1,05

triliun yang berasal dari 5 kreditur separatis (dengan jaminan) dengan nilai Rp 719,03 miliar, 59 kreditur konkuren (tanpa jaminan) Rp 334,18 miliar, dan kreditur preferen (prioritas) senilai Rp 1,21 miliar, sementara PT Maskapai Perkebunan Indorub Sumber Wadung mempunyai tagihan senilai Rp 35,71 miliar yang berasal lima separatis dengan nilai Rp 31,50 miliar, 19 konkuren senilai Rp 3,28 miliar, dan preferen sebesar Rp 922,81 juta. Salah satu penyebabnya adalah kegagalan investasi untuk meningkatkan produksi perkebunan (ekonomi.kompas.com, 2018)..

Terjerat utang miliaran rupiah menunjukkan bahwa struktur modal PT Sariwangi AEA buruk sehingga tidak dapat membayar kewajiban pada para krediturnya. Bila saat menjalankan operasional perusahaan, modal yang berasal dari utang lebih besar daripada modal sendiri, maka perusahaan akan kesulitan membayar pinjaman ditambah dengan beban bunganya. Hal ini akan berdampak pada penurunan profitabilitas perusahaan karena laba banyak dipakai untuk menutupi beban bunga dan bayar utang jatuh tempo.

Untuk menetapkan struktur modal, suatu perusahaan perlu mempertimbangkan faktor-faktor yang mempengaruhi struktur modal. Menurut Brigham dan Houston (2018:188), faktor-faktor yang dapat mempengaruhi struktur modal diantaranya yaitu struktur aset, stabilitas penjualan, tingkat pertumbuhan, dividen, leverage operasi, profitabilitas, pajak, sikap manajemen, pengendalian, kondisi pasar, kondisi internal perusahaan, ukuran perusahaan, dan fleksibilitas keuangan. Sedangkan menurut Affandi (2016) & Kaliman & Wibowo (2017), faktor-faktor yang secara umum mempengaruhi pemilihan struktur modal

adalah profitabilitas, *growth opportunities*, likuiditas, *tangibility*, ukuran perusahaan, risiko bisnis, dan *sales growth*. Penelitian ini hanya menggunakan empat faktor yang mempengaruhi struktur modal pada perusahaan sektor barang konsumsi di Bursa Efek Indonesia (BEI) yang terdiri dari likuiditas, *sales growth*, risiko bisnis, dan *growth opportunity*.

Likuiditas merupakan salah satu variabel yang dapat mempengaruhi struktur modal. Menurut Kasmir (2017:112), likuiditas menggambarkan kemampuan suatu perusahaan untuk memenuhi kewajiban finansialnya. Artinya jika perusahaan ditagih, maka perusahaan akan mampu melunasi utang tersebut, terutama utang yang sudah jatuh tempo. Untuk dapat memenuhi kewajiban tersebut, maka perusahaan harus memiliki alat-alat likuid dalam bentuk aset lancar yang jumlahnya harus lebih besar dari pada jumlah kewajiban-kewajiban yang harus segera dipenuhi yang berupa utang-utang lancar. Menurut Dumilah et al., (2021), tingkat likuiditas sangat berpengaruh terhadap struktur modal perusahaan, hal tersebut karena likuiditas menggambarkan tingkat ketersediaan modal kerja yang dibutuhkan dalam aktivitas operasional perusahaan. Adanya modal kerja yang cukup memungkinkan bagi perusahaan untuk beroperasi secara maksimal dan tidak mengalami kesulitan akibat krisis keuangan. Hasil dari penelitian yang dilakukan oleh Yanti (2021), Kaliman & Wibowo (2017), dan Dewi & Dana (2017) mengatakan bahwa likuiditas memiliki pengaruh yang signifikan terhadap struktur modal. Namun hasil ini bertentangan dengan penelitian yang dilakukan oleh Nasution (2017) dan Arta Wirawan (2017) yang menyatakan bahwa likuiditas tidak memiliki pengaruh terhadap struktur modal.

Perusahaan juga mempertimbangkan tingkat pertumbuhan perusahaan ketika membuat keputusan pendanaannya. Pertumbuhan penjualan (*sales growth*) merupakan indikator yang dapat digunakan untuk mengukur seberapa besar kemampuan perusahaan dalam mempertahankan posisinya di industri dan ekonomi (Fahmi, 2018:137). Serta menurut Maryanti (2016), pertumbuhan penjualan (*sales growth*) merupakan perubahan kenaikan atau penurunan penjualan tahun sekarang dengan tahun sebelumnya. Semakin tinggi tingkat pertumbuhan penjualan, perusahaan akan semakin membutuhkan aset tambahan untuk pengembangan bisnis sehingga akan menggunakan proporsi utang yang lebih banyak. Perusahaan dengan tingkat pertumbuhan penjualan yang tinggi atau stabil dapat berdampak positif pada laba perusahaan yang menjadi pertimbangan manajemen dalam menentukan struktur modal. Dalam pandangan kreditor dan investor, perusahaan dengan tingkat pertumbuhan penjualan yang tinggi dalam periode waktu yang relatif cepat tentu akan bernilai lebih (Ismaida & Saputra, 2016). Hal tersebut dikarenakan dengan adanya pertumbuhan penjualan yang bagus, sehingga juga akan berdampak pada *profit* yang akan diperoleh oleh perusahaan, sehingga dapat menjamin keberadaan dan keberlangsungan aktivitas operasional perusahaan. Penelitian yang dilakukan oleh Mas & Dewi (2020) dan Yanti (2021) menyatakan bahwa pertumbuhan penjualan berpengaruh signifikan terhadap struktur modal. Penelitian berbeda dilakukan oleh (Kaliman & Wibowo, 2017) yang menyatakan bahwa pertumbuhan penjualan tidak berpengaruh terhadap struktur modal perusahaan.

Faktor selanjutnya yang perlu dipertimbangkan ketika menentukan pengambilan keputusan struktur modal adalah risiko bisnis. Risiko bisnis adalah ketidakpastian yang dialami perusahaan ketika melakukan kegiatan usahanya (Brigham dan Houston, 2018:467). Perusahaan dengan risiko bisnis tinggi harus menggunakan utang lebih sedikit dibandingkan perusahaan dengan risiko bisnis rendah, karena semakin besar tingkat risiko bisnis yang dimiliki perusahaan, maka semakin sulit perusahaan untuk melunasi utangnya. Risiko bisnis merupakan sebuah tantangan yang harus dihadapi manajer ketika mengoperasikan perusahaan. Untuk mengurangi risiko kebangkrutan bisnis, perusahaan harus menggunakan utang yang rendah. Namun, pada kenyataannya risiko bisnis perlu diminimalisir, bukan dihindari. Pada penelitian yang dilakukan oleh Lianto Velda (2020) dan Nanda & Retnani (2017) berpengaruh terhadap struktur modal. Penelitian berbeda dilakukan oleh Nasution (2017), Kaliman & Wibowo (2017), dan Paramitha & Wijana Asmara Putra (2020) yang menunjukkan bahwa risiko bisnis tidak berpengaruh terhadap struktur modal.

Faktor terakhir yang dijadikan sebagai bahan pertimbangan ketika perusahaan memutuskan untuk pengambilan keputusan struktur modal adalah *Growth opportunity Growth opportunity* (peluang pertumbuhan) merupakan peluang yang dimiliki perusahaan untuk memajukan dirinya di dalam pasar untuk meningkatkan nilai perusahaan di masa mendatang (Brigham dan Houston, 2018:168). Perusahaan dapat melihat prospek yang akan diperoleh di masa depan dengan melihat peluang dari pertumbuhan tersebut. Menurut Khairani (2021), perusahaan dengan tingkat pertumbuhan yang relatif cepat harus tetap dapat

mempertahankan tingkat keuntungannya meskipun menghadapi tingkat ketidakpastian yang tinggi. Akibatnya, mereka harus mengurangi penggunaan sumber pendanaan eksternal seperti utang dan meningkatkan aset tetap agar dana lebih besar pada masa yang akan datang, namun tetap harus dapat mempertahankan tingkat keuntungannya. Sehingga laba ditahan akan meningkat dan perusahaan cenderung mengambil lebih banyak utang untuk mempertahankan rasio utangnya. Berdasarkan penelitian yang dilakukan oleh Wijaya & Ardini (2020), Dewi & Dana (2017), dan Fachri & Adiyanto (2019), *growth opportunity* memiliki pengaruh terhadap struktur modal. Perbedaan hasil penelitian yang dilakukan oleh Yanti & Alfon (2017) dan Kaliman & Wibowo (2017) menyatakan bahwa *growth opportunity* tidak berpengaruh terhadap struktur modal.

Berdasarkan penjelasan di atas peneliti menemukan adanya ketidakkonsisten dari hasil penelitian (*gap research*) terkait pengaruh likuiditas, *sales growth*, risiko bisnis, dan *growth opportunity* terhadap struktur modal. Dengan adanya fenomena tersebut peneliti tertarik untuk menguji lebih lanjut mengenai struktur modal dengan faktor-faktor yang mempengaruhinya. Penelitian ini mengambil sektor industri barang konsumen primer (*consumer non-cyclical*) pada Bursa Efek Indonesia untuk diteliti. Perusahaan industri barang konsumen primer ini bersifat non-siklus (tidak-musiman), yang berarti industri ini lebih stabil dan kurang rentan terhadap pengaruh musim ataupun perubahan kondisi perekonomian secara inflasi dengan kata lain, kelancaran produk industri barang konsumsi akan tetap terjamin karena sektor ini bergerak pada bidang industri

pokok manusia. Hal ini disebabkan karena kebutuhan akan barang konsumsi yang tidak akan berhenti dalam kondisi apapun, melihat situasi ini, banyak perusahaan akan memasuki bisnis ini, dan persaingan tidak dapat dihindari. Untuk itu, pelaku usaha harus mampu mengatur dan mengelola keuangannya dengan baik serta mampu memberikan kepercayaan kepada investor untuk terus berinvestasi. Berdasarkan latar belakang diatas peneliti tertarik untuk melakukan penelitian tentang **“Pengaruh Likuiditas, Pertumbuhan Penjualan, Risiko Bisnis, dan *Growth Opportunity* terhadap Struktur Modal pada Sektor *Consumer Non-Cyclical* yang Terdaftar Di Bursa Efek Indonesia”**

### **1.2. Perumusan Masalah**

Berdasarkan uraian sebelumnya, maka perumusan masalah dalam penelitian ini adalah :

1. Apakah terdapat pengaruh likuiditas terhadap struktur modal ?
2. Apakah terdapat pengaruh *sales growth* terhadap struktur modal ?
3. Apakah terdapat pengaruh risiko bisnis terhadap struktur modal ?
4. Apakah terdapat pengaruh *growth opportunity* terhadap struktur modal ?

### **1.3. Tujuan Penelitian**

Tujuan yang ingin dicapai dalam penelitian berdasarkan perumusan masalah adalah :

1. Untuk mengetahui pengaruh likuiditas terhadap struktur modal
2. Untuk mengetahui pengaruh *sales growth* terhadap struktur modal
3. Untuk mengetahui pengaruh risiko bisnis terhadap struktur modal

4. Untuk mengetahui pengaruh *growth opportunity* terhadap struktur modal

#### **1.4. Manfaat Penelitian**

Berdasarkan uraian tujuan penelitian, penelitian ini diharapkan mampu memberikan manfaat baik secara teoritis, praktis maupun kebijakan.

##### 1. Manfaat Teoritis

Penelitian ini diharapkan dapat menambah wawasan tentang faktor-faktor yang mempengaruhi struktur modal dan juga sebagai referensi untuk penelitian selanjutnya.

##### 2. Manfaat Praktis

###### a) Bagi perusahaan

Hasil dari penelitian ini diharapkan dapat memberikan informasi dan bahan masukan bagi perusahaan dalam mengelola dan mempertimbangkan pengambilan keputusan untuk struktur modal perusahaan dalam rangka meningkatkan nilai perusahaan.

###### b) Bagi investor

Hasil penelitian ini diharapkan dapat memberikan informasi dan referensi baru dalam mempertimbangkan berbagai aspek yang perlu diperhitungkan dalam pengambilan keputusan investasi.

### 1.5. Sistematika Penulisan Skripsi

Sistematika penulisan skripsi dalam penelitian ini adalah sebagai berikut:

#### **BAB I : PENDAHULUAN**

Bab ini menguraikan tentang latar belakang masalah, perumusan masalah, tujuan penelitian, manfaat penelitian, dan sistematika penulisan proposal.

#### **BAB II : TINJAUAN PUSTAKA**

Dalam bab ini dijelaskan mengenai penelitian terdahulu yang menguraikan perbedaan dan persamaan dengan penelitian yang akan dilakukan, dasar-dasar teori yang digunakan dalam penelitian ini, kerangka pemikiran, dan hipotesis penelitian.

#### **BAB III : METODOLOGI PENELITIAN**

Bab ini menguraikan tentang rancangan penelitian, batasan penelitian, identifikasi variabel, definisi operasional dan pengukuran variabel, populasi dan sampel, data dan metode pengumpulan data, serta teknik analisis data yang digunakan dalam penelitian.

#### **BAB IV : GAMBARAN SUBJEK PENELITIAN DAN ANALISIS DATA**

Bab ini menguraikan dan menjelaskan gambaran objek penelitian dan analisis yang memuat analisis dari hasil penelitian dalam bentuk analisis deskripsi dan pembahasan.

**BAB V : PENUTUP**

Bab ini berisi tentang kesimpulan akhir penelitian, keterbatasan penelitian, dan saran yang dapat diberikan bagi peneliti selanjutnya, bagi perusahaan, dan bagi investor.