BAB I

PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang Masalah

Perusahaan pada dasarnya berusaha untuk meningkatkan dan mempertahankan nilai perusahaannya dalam persaingan dunia bisnis. Masa era pembangunan seperti saat ini persaingannya menjadi semakin ketat dari segala sektor perusahaan terutama pada sub sektor perdagangan besar (grosir). Terdapat salah satu unsur yang perlu diperhatikan oleh manajemen keuangan yaitu tentang seberapa besar kemampuan perusahaan dalam memenuhi kebutuhan dana yang digunakan untuk beroperasi dalam pengembangan usahanya. Dasar dari operasional sehari-hari suatu perusahaan adalah membutuhkan dana baik untuk kepentingan investasi maupun kepentingan lainnya. Sumber dana yang dibutuhkan dapat berasal dari hasil operasi perusahaan (sumber internal) atau sumber external.

Perdagangan merupakan hal yang sangat penting dalam kegiatan perekonomian suatu negara. Aktivitas perdagangan menjadikan indikasi tingkat kemakmuran masyarakatnya serta menjadi tolak ukur tingkat perekonomian negara tersebut. Selain itu dengan adanya perdagangan pula suatu negara dapat menjalun hubungan diplomatik dengan berbagai negara tetangga, dan secara tidak langsung berhubungan erat dengan dunia politik. Perdagangan ialah kegiatan distribusi, perdagangan menjadi peredaran, penyebaran, dan sebagai penyedia barang melalui mekanisme pasar.

Kondisi perekonomian saat ini banyak perusahaan dagang yang menciptakan suatu persaingan yang ketat antar perusahaan dagang. Dampak persaingan seperti ini membuat banyak perusahaan meningkatkan kinerja agar dapat mencapai tujuannya. Perusahaan memiliki tujuan utama yaitu meningkatkan kemakmuran para pemegang atau pemilik saham melalui peningkatan nilai perusahaan. Nilai perusahaan sangat penting untuk mencerminkan nilai perusahaan yang dapat mempengaruhi persepsi para investor terhadap perusahaan.

Pertumbuhan ekonomi Indonesia pada tahun 2019 dapat dilihat dari indikator Produk Domestik Bruto (PDB) Indonesia mencapai Rp.15.833,9 triliun di akhir tahun, dan PDB perkapita mencapai Rp 59,1 juta. Pertumbuhan ekonomi di Indonesia tahun 2019 tumbuh 5,02% lebih rendah dibandingkan dengan tahun 2018 sebesar 5,17% dan tahun 2017 sebesar 5,07%. Ditinjau dari sisi produksi pada tahun 2019, yang merupakan pertumbuhan tertinggi dicapai Lapangan Usaha Jasa Lainnya sebesar 10,15%. Pertumbuhan tertinggi pun jika ditinjau dari sisi pengeluaran makan dicapai oleh Komponen Pengeluaran Konsumsi Lembaga Non-Profit yang melayani Rumah Tangga (PK-LN-PRT) seebesar 10,62% (BPS, 2020).

Industri perdagangan serta industri informasi dan komunikasi justru semakin melonjak ketika terjadinya perlambatan pertumbuhan industri pengolahan. Menurut (Olivia & Mahadi, 2019), Badan Pusat Statistik (BPS) mencatat bahwa pertumbuhan sektor perdagangan besar dan eceran, reparasi mobil dan sepeda motor sepanjang kuartal I mencapai 5,26% secara tahunan (yoy). Sektor ini menyumbang 0,7% sebagai sumber pertumbuhan ekonomi, yang

sebekumnya hanya mencapai 0,58%. Sektor informassi komunikasi juga mengalami pertumbuhan positif yang telah mencapai 9,03% yoy, dan menyumbang 0,47% sebagai sumber ekonomi kurtal I 2019 yang sebelumnya hanya mencapai 0,37% .

Badan Pusat Statistik (BPS, 2020) mencatat adanya kenaikan Indeks Harga Perdagangan Besar (IHPB) tahun 2019 Umum Non-Migas atau indeksharga grosir atau agen sebesar 0,71%. Kenaikan IHPB tertinggi dicapai oleh sektor pertaniah sebesar 2,28%. IHPB Umum mengalami pertumbuhan sebesar 0,73%. Kelompok Barang ekspor juga merupakan penyumbang yang andil dominan terhadap kenaikan IHPB sebesar 0,41% , sedangkan untuk IHPB Kelompok Baranng Impor dan Kelompok Barang Ekspor yang masih-masing naik sebesar 0,43%, dan 2,00%.

Salah satu saham yang mengalami penurunan pada sektor perdagang adalah PT. AKRA Corporindo Tbk. yang merupakan distribusi migas yang masih mengalami pertumbuhan negatif, dan bahkan pada tahun 2019 ini mengalami pertumbuhan lebih rendah dari tahun 2018 yaitu 15,06% menjadi 13,65%. Kondisi perusahaan pada tahun 2019 mengalami kontraksi sebesar 78,3% YoY yaitu Rp. 201,56 miliar, dibandingkan dengan tahun sebelumnya yang mencapai laba Rp. 929 miliar. Sumber pendapatan utama PT. AKRA Corporindo Tbk yaitu penjulan minyak mengalami pertumbuhan negatif 15% dengan perolehan Rp. 4,74 triliun, dimana pada tahun 2018 tercatat Rp.5,58 triliun karena pada saat itu hattga minyak dunia meroket hampir 40%. Dampak dari kontraksinya pertumbuhan penjualan membuat kinerja *bottom line* AKRA mengalami tekanan karena

peningkatan yang signifikan pada pos pembiayaan, seperti beban keuangan, beban penjualan serta beban usaha lainnya (Ningtiyas, 2019).

Sub sektor perdagangan besar (grosir) adalah badan usaha yang bertindak atas nama sendiri, dan atau nama pihak lain yang menunjuknya untuk menjalankan kegiatan dengan cara membeli, menyimpan, dan menjual barang dalam partai yang besar, karena perdagangan besar mengelola barang dalam jumlah yang besar, jadi perlu penanganan yang lebih terhadap sistem kinerjanya. Hal ini lah yang membuat peran dari praktik manajemen ranntai pasok dapat memberikan kontribusi terhadap peningkatan keunggulan bersaing pada usaha grosir tersebut. Perdagangan besar terdiri dari, distributor utama, grosir, subdistributor, pemasok besar, dealer besar, eksportir dan importir (BPS, 2020a). Perdagangan besar (grosir) merupakan kegiatan yang dilakukan tanpa adanya perubahan teknis terhadap barang baik maupun bekas yang ditujukan kepada perdagangan atau tujuan akhirnya bukan konsumen akhir. Grosir memiliki tujuan pemasaran yang dilakukan kepada pengecer, industri, komersial, institusi (pengguna profesional), atau kepada pedagang besar lainnya. Seluruh subjek diatas pada umumnya bertindak sebagai agen atau *broker* dalam perantara dagang perorangan ataupun perusahaan (SmartLegal, 2021).

Menurut Candra (2019) Praktiknya target dari beroperasinya perusahaan adalah untuk meraup laba yang maksimal demi meningkatkan kesejahteraan dari pihak-pihak yang memeiliki kepentingan dalam perusahaan seperti *shareholders*, pegawai perusahaan, dan lain-lain. Manajemen harus merancang berbagai macam strategi untuk mencapai target tersebut, salah satunya dengan mengelola struktur

modal perusahaan dengan handal dan cermat serta mempertimbangkan berbagai peluang yang timbul, dan tidak mengabaikan akibat atau risiko yang mungkin timbul (Syahputra et al., 2020). Pencapaian target perusahaan membutuhkan modal sendiri (dana dari *shareholders*) dan modal ekternal (utang dari pihak luar) (Handayani, 2017).

Adanya perbedaan fenomena serta sampel yang digunakan oleh beberapa penelitian terdahulu membuat penelitian sekarang menguji kembali dalam penelitian yang berjudul "Pengaruh Pertumbuhan Penjualan, Profitabilitas, Ukuran Perusahaan, dan Struktur Aset Terhadap Struktur Modal Perusahaan Sub Sektor Pedagangan Besar (Grosir) yang Terdaftar di Bursa Efek Indonesia Periode 2016-2019"

1.2 Perumusan Masalah

Berdasarkan latar belakang masalah penelitian ini, maka didapatkan rumusan masalah sebagai berikut :

1. Apakah pertumbuhan penjualan berpengaruh terhadap struktur modal?
2. Apakah profitabilitas berpengaruh terhadap struktur modal ?
3. Apakah ukuran perusahaan berpengaruh terhadap struktur modal?
4. Apakah struktur aset berpengaruh terhadap struktur modal?

1.3 Tujuan Penelitian

Berdasarkan rumusan masalah penelitian ini, maka tujuan dari penelitian ini adalah sebagai berikut :

1. Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui pengaruh pertumbuhan penjualan berpengaruh terhadap struktur modal.
2. Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui pengaruh profitabilitas berpengaruh terhadap struktur modal.
3. Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui pengaruh ukuran perusahaan berpengaruh terhadap struktur modal.
4. Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui pengaruh struktur aset berpengaruh terhadap struktur modal.

1.4 Manfaat Penelitian

Hasil penelitian ini dapat memberikan manfaat baik praktis maupun teoritis, yaitu :

1. Manfaat teoritis

   Bagi akademisi dan mahasiswa, penelitian ini diharapkan dapat bermanfaat sebagai berikut :

   a. Hasil penelitian ini dapat menambah pustaka yang berada di perpustakaan sebagai bahan referensi bagi mahasiswa jurusan akuntansi di STIE PERBANAS Surabaya untuk melakukan penelitian lebih lanjut.

   b. Hasil penelitian ini dapat melengkapi penelitian-penelitian terdahulu mengenai struktur modal perusahaan yang ada di Indonesia khususnya sektor perdagangan besar (grosir), karena penelitian terdahuluu cukup banyak menggunakan sampel dari perusahaan manufaktur.

2. Manfaat Praktis

Bagi para praktisi, penelitian ini dapat bermanfaat sebagai berikut :

a. Bagi pemegang Saham, penelitian ini dapat memberikan gambaran pentingnya keputusan penentuan struktur modal serta faktor-faktor yang dapat mempengaruhi struktur modal sub sektor perdagangan besar (grosir).

b. Bagi investor, penelitian ini bermanfaat untuk memberikan pengetahuan tentang faktor-faktor yang mempengaruhi struktur modal sebelum menanamkan investasi pada perusahaan sub sektor perdagangan besar (grosir).

c. Bagi para kreditur yang meminjamkan dananya kepada perusahaan, penelitian ini dapat bermanfaat sebagai penilaian calon debitur, apakah perusahaannya dalam kondisi yang baik dengan meninjau faktor pertumbuhan penjualan, profitabilitas, ukuran perusahaan, serta struktur aset perusahaan tersebut.

d. Bagi masyarakat, penelitian ini dapat menambah wawasan dan ilmu pengetahuan tentang ekonomi, khususnya manajemen keuangan. Masyarakat yang menginvestasikan dananya dalam bentuk saham ataupun utang dapat menilai kondisi perusahaan dengan dengan meninjau faktor pertumbuhan penjualan, profitabilitas, ukuran perusahaan, serta struktur aset perusahaan tersebut sebelum melakukan investasi agar tidak mengalami kerugian.

1.5 Sistematika Penulisan Skripsi

Sistematika penulisan berguna dalam memberikan gambaran struktur riset, sehingga dapat membantu dalam melakukan penulisan.

BAB I PENDAHULUAN

Bab ini menjelaskan fenomena yang terjadi serta masalah yang menjadi alasan untuk diteliti yang tercantum di dalam Latar Belakang, Perumusan Masalah, Tujuan dan Manfaat Penelitian, serta Sistematika Penulisan Skripsi.

BAB II TINJAUAN PUSTAKA

Bab ini menjelaskan mengenai Landasan Teori yang memiliki keterkaitan dengan topik penelitian, pemaparan penelitian terdahulu yang memiliki topik sejenis, serta Kerangka Pemikiran dan Hipotesis Penelitian.

BAB III METODE PENELITIAN

Bab ini memaparkan tentang Rancangan Penelitian, Batasan Penelitian, Identifikasi Variabel, Definisi Operasional dan Pengukuran Variabel, Penentuan Populasi dan Sampel, Data dan Teknik Pengumpulan Data, dan Teknik Analisis Data.

BAB IV GAMBARAN SUBYEK PENELITIAN DANA ANALISIS DATA

Bab ini menjelaskan tentang Gambaran Subyek Penelitian yang membahas mengenai pemilihan sampel penelitian, dan Analisis Data berdasarkan hasil uji *output* SPSS.

BAB V KESIMPULAN DAN SARAN

Bab ini berisi tentang Kesimpulan, Saran, dan Keterbatasan Penelitian. Menjelaskan terkait hasil penelitian yang dilakukan, saran untuk penelitian di masa mendatang, serta keterbatasan yang dialami saat melakukan penelitian.