

BAB II

LANDASAN TEORI

2.1 *Pecking Order Theory*

Menurut Setiawati & Veronica (2020), “teori *pecking order* pertama kali dikenalkan oleh Donaldson pada tahun 1961, sedangkan penamaan *pecking order theory* dilakukan oleh Myers dan Majluf pada tahun 1984”. “Teori *pecking order* menyatakan bahwa perusahaan memilih menggunakan sumber dana internal (modal sendiri) terlebih dahulu daripada sumber dana eksternal (utang). Apabila perusahaan mempunyai kesempatan berinvestasi, maka perusahaan akan mencari dana internal terlebih dahulu untuk mendanai kebutuhan investasi tersebut” (Rahmawati & Sapari, 2021).

Menurut Ivanka *et al.* (2021), “teori *pecking order* menjelaskan bahwa perusahaan yang memiliki kemampuan untuk memperoleh keuntungan yang tinggi menggunakan dana eksternal yang lebih kecil. Perusahaan yang memiliki profitabilitas tinggi, menunjukkan bahwa perusahaan memiliki dana internal yang cukup untuk memenuhi kebutuhannya sehingga dapat meminimalisir penggunaan dana eksternal. Dengan demikian, semakin tinggi kemampuan perusahaan dalam memperoleh laba maka semakin kecil kemungkinan perusahaan dalam menggunakan utang”.

Menurut Yuricha *et al.* (2021), “teori *pecking order* menyarankan perusahaan memiliki preferensi dalam memilih sumber pendanaan dengan mempertimbangkan biaya termurah dan risiko paling kecil”. “*Pecking Order Theory* merupakan model struktur modal yang mempunyai asumsi apabila perusahaan yang menentukan struktur modal yang optimal didasarkan pada keputusan pendanaan yang terdiri dari sumber dana internal yaitu saldo laba dan sumber dana eksternal yaitu utang dan saham. Perusahaan yang menguntungkan umumnya menggunakan pendanaan eksternal dalam jumlah yang sedikit daripada perusahaan yang menggunakan pendanaan eksternal dengan jumlah yang besar” (Wijayanti & Efendi, 2021).

Menurut Muhayatsah (2019), “*pecking order theory* terdapat skenario urutan (hierarki) dalam memilih sumber pendanaan, yaitu:

- a. “Perusahaan lebih memilih untuk menggunakan sumber dana dari dalam atau pendanaan internal daripada pendanaan eksternal. Dana internal tersebut diperoleh dari saldo laba yang dihasilkan dari kegiatan operasional perusahaan”.
- b. “Jika pendanaan eksternal diperlukan, maka perusahaan akan memilih pertama kali mulai dari sekuritas yang paling aman, yaitu utang yang paling rendah risikonya, turun ke utang yang lebih berisiko, obligasi konversi, saham preferen, dan yang terakhir saham biasa”.

Pada penelitian ini teori yang digunakan adalah *pecking order theory* yang menunjukkan bahwa perusahaan mengutamakan penggunaan sumber dana internal (modal, saldo laba) dibandingkan sumber dana eksternal (utang, penerbitan obligasi, saham) mengindikasikan bahwa proporsi ekuitas lebih besar dari pada utang yang membuat nilai *DER* perusahaan rendah. Perusahaan dengan nilai *DER* rendah memiliki kemampuan yang lebih baik untuk memanfaatkan peluang bisnis yang menguntungkan karena memiliki tingkat utang yang relatif lebih rendah. Hal ini menunjukkan perusahaan memiliki lebih banyak ketersediaan dana untuk keperluan operasional perusahaan.

2.2 Trade Off Theory

Menurut Wardani & Djando (2022), “*trade-off theory* awal mulanya diperkenalkan oleh Modigliani dan Miller pada tahun 1963 disebuah artikel *American Economic Review*⁵³ dengan judul *Income Taxes on the Cost of Capital: A Correction*. Teori ini menjelaskan mengenai seberapa banyaknya utang perusahaan dan seberapa banyaknya ekuitas perusahaan sehingga terjadinya keseimbangan antara biaya yang dikeluarkan oleh perusahaan dengan keuntungan yang diperoleh perusahaan”. “*Trade off theory* dikembangkan oleh Brigham & Houston (2011) disebut sebagai teori pertukaran *leverage* yang menyatakan bahwa perusahaan menukar manfaat pajak dari pendanaan hutang dengan masalah yang ditimbulkan oleh potensi kebangkrutan.” (Umdiana & Claudia, 2020).

“Teori *trade off* mengacu pada keputusan yang diambil untuk meningkatkan struktur modal perusahaan dengan menyeimbangkan manfaat antara utang dan ekuitas” (May & Surjadi, 2022). Menurut Choliawati & Amanah (2020), “dalam struktur modal, *trade off theory* dapat dijadikan penyeimbang antara manfaat yang diperoleh dan biaya yang diakibatkan dari timbulnya suatu penggunaan utang”. Menurut Rahmawati & Sapari (2021), “*trade-off theory* menyatakan bahwa terdapat hubungan antara utang, pajak, dan risiko kebangkrutan yang disebabkan oleh keputusan struktur modal yang diambil oleh perusahaan”.

“Tingkat utang yang optimal tercapai jika penghematan pajak mencapai titik jumlah yang maksimal terhadap biaya kesulitan keuangan (*financial distress*), dalam hal ini biaya kesulitan keuangan terdiri dari biaya keagenan (*agency cost*) dan biaya kebangkrutan (*bankruptcy cost*) yang akan meningkat seiring dengan meningkatnya tingkat utang yang ditambah oleh perusahaan” (Adinthyia & Saintoso, 2020). “Di sisi lain, teori ini juga menyatakan bahwa suatu perusahaan tidak akan mencapai nilai optimal jika pendanaan dibiayai oleh utang sepenuhnya atau tidak menggunakan utang sama sekali. Teori ini secara tidak langsung menyatakan bahwa perusahaan yang tidak menggunakan pinjaman sama sekali dan perusahaan yang menggunakan pembiayaan investasinya dengan pinjaman seluruhnya adalah buruk” (Setiawati & Veronica, 2020).

“Salah satu keuntungan penggunaan sumber dana melalui utang adalah pembayaran dan penyetoran pajak yang kecil, namun pendanaan menggunakan utang menimbulkan risiko perusahaan akan mengalami kesulitan keuangan hingga mengalami kebangkrutan” (Melodie & Ruslim, 2019 dalam Lizara *et al.*, 2023). “*Trade off theory*, menyatakan bahwa tingkat utang yang optimal tercapai ketika penghematan pajak mencapai jumlah yang maksimal terhadap biaya kesulitan keuangan, artinya terjadi keseimbangan antara manfaat dan pengorbanan yang timbul akibat penggunaan utang” (Megawati *et al.*, 2021). Menurut Choliawati & Amanah (2020) “*trade off theory* juga menerapkan bahwa pencapaian nilai optimal tidak dapat dilakukan perusahaan jika adanya penggunaan dana utang sepenuhnya atau tidak menggunakan utang sama sekali. Dalam keputusan struktur modal harus

mempertimbangkan sumber pendanaan perusahaan agar tercapainya struktur modal yang optimal”.

Teori *trade off* menunjukkan keputusan perusahaan dalam menentukan struktur modalnya yang didasarkan pada keseimbangan antara biaya dan manfaat dari penggunaan utang dan ekuitas. Perusahaan harus mempertimbangkan faktor seperti biaya bunga, risiko keuangan saat menentukan struktur modal perusahaan. Sehingga, faktor tersebut dapat mempengaruhi nilai *DER* perusahaan. Jika perusahaan memilih untuk menggunakan lebih banyak utang, nilai *DER* akan meningkat karena proporsi utang yang lebih besar daripada ekuitas. Jika perusahaan menggunakan lebih banyak modal dibanding utang, nilai *DER* akan rendah karena proporsi ekuitas lebih besar daripada utang.

2.3 Struktur Modal

Menurut Megawati *et al.* (2021), “keputusan pendanaan perusahaan merupakan salah satu aspek yang berpengaruh dalam menciptakan nilai bagi perusahaan. Oleh karena itu penting bagi perusahaan untuk membuat kebijakan pendanaan yang tepat. Salah satu langkah yang diambil perusahaan adalah dengan memiliki manajemen keuangan. Tanggung jawab utama seorang manajer keuangan (*financial manager*) dalam suatu perusahaan adalah merencanakan sumber dan penggunaan dana untuk memaksimalkan nilai perusahaan (*the value of the firm*)”.

“Pemilihan keputusan pendanaan yang tepat menjadi salah satu cara perusahaan untuk membantu kegiatan operasional dalam pengelolaan keuangan perusahaan. Setiap perusahaan membutuhkan dana untuk memenuhi modal dalam usaha bisnisnya, baik pendanaan secara internal maupun secara eksternal” (Yuricha *et al.*, 2021). “Sumber pendanaan internal adalah sumber dana yang berasal dari perusahaan sendiri berupa modal dan saldo laba (*retained earnings*). Sedangkan, sumber pendanaan eksternal merupakan sumber pendanaan berupa utang yang berasal dari pihak luar perusahaan seperti penerbitan saham, obligasi, pinjaman bank” (Choliawati & Amanah, 2020).

“Kesalahan dalam menentukan struktur modal akan berdampak luas terutama apabila perusahaan terlalu besar dalam menggunakan utang, sehingga maka beban yang harus ditanggung perusahaan semakin besar. Hal ini juga berarti akan meningkatkan risiko finansial, yaitu risiko saat perusahaan tidak dapat membayar beban bunga atau angsuran utangnya” (Betavia, 2019). “Kekurangan utama menggunakan pendanaan utang adalah pembayaran bunga secara berkala. Selain itu perusahaan harus membayar nilai pokok pada tanggal jatuh tempo. Perusahaan dengan pendapatan yang berfluktuatif dan arus kas yang relatif lemah mungkin akan sangat kesulitan untuk membayar bunga ketika pendapatan sedang rendah. Selanjutnya ketika keadaan ekonomi, pasar, sekuritas, atau pendapatan perusahaan sedang dalam kondisi menurun, pembayaran utang dapat dengan cepat menghabiskan uang tunai dan membatasi kemampuan perusahaan untuk memenuhi kewajiban keuangannya” (Weygant *et al.*, 2019).

“Adapun keuntungan dalam menggunakan utang sebagai berikut” (Weygant *et al.*, 2019):

1. “Lepas dari kontrol pemegang saham”

“Pemegang obligasi tidak memiliki hak suara, jadi pemilik saat ini (pemegang saham) memegang kendali penuh atas perusahaan”

2. “Penghematan pajak”

“Bunga pinjaman dapat dikurangkan untuk keperluan pajak”

3. “Meningkatkan *Earnings Per Share* (EPS)”

“Laba per saham akan menjadi lebih tinggi karena tidak ada tambahan saham yang diterbitkan”.

“Pengelolaan utang yang baik dapat meningkatkan laba perusahaan, sehingga meningkatkan kinerja dan harga saham yang pada akhirnya meningkatkan nilai perusahaan” (Dewantari *et al.*, 2023). “Perusahaan yang didanai dari utang akan membayar pajak yang lebih kecil dibandingkan perusahaan yang didanai dari penerbitan saham dikarenakan bunga pinjaman yang dibayarkan kepada kreditur merupakan *tax deductible* sehingga akan mengurangi jumlah pajak yang harus dibayarkan oleh perusahaan” (Bahrun & Firmansyah, 2020).

“Perusahaan yang lebih mengutamakan menggunakan sumber dana internal (modal sendiri) dalam memenuhi kebutuhan perusahaannya untuk mengurangi tingkat ketergantungannya terhadap pihak luar” (Rahmawati & Sapari, 2021). Menurut Mukaromah & Suwarti (2022), “perusahaan cenderung lebih memilih pendanaan internal dalam mendanai seluruh kegiatan operasionalnya karena memiliki risiko lebih rendah yang ditanggung oleh perusahaan”. “Apabila perusahaan mengalami perkembangan yang pesat dan kebutuhan akan dana meningkat, penggunaan sumber dana internal tidak cukup untuk memenuhi kebutuhan dana perusahaan, maka perusahaan menggunakan dana dari pihak eksternal baik melalui utang, penjualan obligasi ataupun dengan mengeluarkan saham” (Rahmawati & Sapari, 2021). Menurut Vavatu (2015) dalam Maswani *et al.*, (2021), “perusahaan tidak akan termotivasi untuk tumbuh jika hanya menggunakan pendanaan internal dan tidak mengakses kebutuhan utang untuk investasi di masa depan. Hal ini dikarenakan perusahaan akan menggunakan utang ketika mereka benar-benar mengalami kesulitan keuangan, menghadapi risiko bisnis yang besar, atau ketika mereka tidak dapat menyelesaikan pembayaran karena kekurangan uang tunai”.

“Manajer harus mengelola pendanaan secara efisien karena besarnya struktur modal suatu perusahaan bergantung pada dana yang diperoleh dari pihak internal maupun pihak eksternal dan ketepatan pemilihan dana oleh manajer akan meminimalisasi tingkat risiko yang akan ditanggung perusahaan” (Viandy & Dermawan, 2020). Menurut Mukaromah & Suwarti (2022), “dalam pemilihan modal yang dipilih dapat mampu menghasilkan struktur modal yang optimal yang mampu menjadi fondasi kuat bagi perusahaan untuk menjalankan aktivitas produksinya, serta dapat mendatangkan keuntungan optimal bagi perusahaan dan pemegang sahamnya”.

Menurut Sartono (2017) dalam Muyasaroh *et al.* (2023), “struktur modal merupakan perbandingan jumlah utang jangka pendek, utang jangka panjang terhadap jumlah ekuitas seperti saham preferen, saham biasa, dan *retained earnings*”. “Struktur modal menunjukkan proporsi atas penggunaan utang untuk

membayai investasinya, sehingga dengan mengetahui struktur modal, investor dapat mengetahui keseimbangan antara risiko dan tingkat pengembalian investasinya. Kesalahan dalam menentukan struktur modal akan berdampak luas terutama apabila perusahaan terlalu besar dalam menggunakan utang, sehingga beban tetap yang harus ditanggung perusahaan semakin besar pula. Hal ini juga berarti akan meningkatkan risiko finansial, yaitu risiko saat perusahaan tidak dapat membayar beban bunga” (Betavia, 2019).

Menurut Lestari & Purnawati (2018) dalam Wijayanti & Efendi (2021), “masalah struktur modal merupakan masalah penting bagi perusahaan, karena baik buruknya struktur modal akan mempunyai efek langsung terhadap posisi keuangan perusahaan. Suatu perusahaan yang memiliki struktur modal yang tidak baik, dimana perusahaan memiliki utang yang cukup besar akan memberikan beban pada perusahaan atau kinerja keuangan akan menurun”. “Struktur modal yang optimal memiliki dampak positif bagi nilai atau finansial sebuah perusahaan yang tinggi” (Lilia *et al*, 2020). “Di sisi lain, kesalahan dalam mengelola struktur modal dapat mengakibatkan utang perusahaan yang besar dan beresiko pada ketidakmampuan perusahaan dalam melunasi utang-utangnya. Perusahaan harus menggunakan sumber dananya secara efektif dan efisien sehingga struktur modal di dalam perusahaan bisa optimal” (Rahmawati & Sapari, 2021). “Struktur modal yang optimal adalah struktur modal yang dapat meminimalkan biaya modal keseluruhan atau biaya modal rata-rata sehingga akan memaksimalkan nilai perusahaan” (Martono dan Harjito, 2003 dalam Paramitha dan Putra, 2020). Lanjut Paramitha dan Putra (2020) “hal ini dikarenakan nilai perusahaan yang tinggi dapat meningkatkan kemakmuran bagi para pemegang saham dan menjadi fondasi yang kuat bagi perusahaan untuk menjalankan operasinya, serta mampu mendapatkan keuntungan optimal bagi perusahaan”.

Dalam penelitian ini, struktur modal diproksikan dengan *Debt to Equity Ratio* (*DER*). “*Debt to equity ratio* adalah rasio yang mengukur perbandingan total utang perusahaan dengan total ekuitas” (Choliawati dan Amanah, 2020). Rasio ini digunakan untuk melihat perbandingan utang yang dimiliki perusahaan dengan

modal sendiri. “Apabila *DER* di dalam suatu perusahaan semakin tinggi maka total utang perusahaan tersebut lebih besar dibandingkan dengan total ekuitas, sehingga akan berdampak pada beban bunga perusahaan yang semakin tinggi” (Rahmawati & Sapari, 2021). Menurut Andirerei (2019) “meningkatnya beban bunga terhadap pihak luar menunjukkan bahwa sumber modal perusahaan bergantung dari pihak luar. Apabila perusahaan tidak dapat mengelola utangnya dengan optimal, akan berdampak buruk terhadap kondisi keuangan perusahaan. Besarnya beban utang dapat mengurangi jumlah laba bersih perusahaan, yang pada akhirnya akan mengurangi keuntungan bagi pemegang saham”.

“Jika nilai *DER* yang rendah, menunjukkan bahwa perusahaan memiliki proporsi utang yang lebih kecil dibandingkan dengan ekuitasnya” (Redaksi, 2023). “Semakin rendah *DER* menunjukkan bahwa perusahaan memiliki lebih sedikit utang dibandingkan dengan ekuitasnya untuk membiayai asetnya. Meskipun aset perusahaan dapat digunakan sebagai jaminan, *DER* rendah menunjukkan bahwa perusahaan lebih mengutamakan pada modal sendiri daripada utang untuk mendanai asetnya” (Muzaki, 2020). Menurut Kieso *et al.* (2020), “struktur modal dapat diukur dengan membandingkan total utang dengan total ekuitas yang dirumuskan sebagai berikut:”

$$\text{Debt-equity ratio} = \frac{\text{Total debt}}{\text{Total equity}} \quad (2.1)$$

Rumus 2. 1 *DER*

Keterangan:

Total debt : Total utang

Total equity : Total ekuitas

“Liabilitas adalah kewajiban saat ini dari entitas yang timbul dari peristiwa masa lalu, penyelesaian yang diharapkan menghasilkan arus keluar dari entitas sumber daya yang mewujudkan manfaat ekonomi. Liabilitas memiliki 3 karakteristik penting yaitu:

1. “Liabilitas adalah kewajiban saat ini”
2. “Liabilitas menghasilkan arus kas keluar sumber daya (uang tunai, barang, dan jasa)”
3. “Liabilitas muncul dari peristiwa masa lalu” (Kieso *et al.*, 2020)

Menurut Weygant *et al.* (2019), liabilitas dapat dibagi menjadi 2 kelompok yaitu:

1. “Kewajiban Jangka Pendek (*Current Liabilities*)”

“Kewajiban yang harus dibayar perusahaan dalam satu tahun atau siklus normal operasi perusahaan. Konsep kewajiban jangka pendek terdiri dari:”

- “Utang yang dihasilkan dari perolehan barang dan jasa, seperti utang dagang, gaji dan upah karyawan, pajak penghasilan yang harus dibayar, dan sebagainya”.
- “Pembayaran yang diterima di muka untuk pengiriman barang atau pemberian layanan, seperti pendapatan sewa diterima dimuka (*unearned rent revenue*) atau pendapatan langganan diterima dimuka (*unearned subscription revenue*)”.
- “Kewajiban lain yang likuidasinya akan dilakukan dalam siklus operasi atau satu tahun, seperti porsi obligasi jangka panjang yang harus dibayar dalam periode berjalan, kewajiban jangka pendek yang timbul dari pembelian peralatan, atau perkiraan kewajiban, seperti kewajiban garansi” (Kieso *et al.*, 2020).

“Provisi adalah liabilitas dengan waktu dan jumlah yang tidak pasti (kadang-kadang disebut sebagai *estimated liability*). Provisi sangat umum terjadi dan dapat dilaporkan sebagai lancar atau tidak lancar tergantung pada tanggal pembayaran yang diharapkan. Jenis provisi yang umum adalah kewajiban yang terkait dengan:

1. “Litigasi (*litigation*)”

“Perusahaan harus mempertimbangkan faktor-faktor dalam menentukan apakah akan mencatat liabilitas sehubungan dengan litigasi yang tertunda atau

terancam serta klaim dan penilaian yang aktual atau yang mungkin terjadi seperti:”

- “Jangka waktu terjadinya penyebab utama dari tindakan tersebut”
- “Kemungkinan hasil yang tidak menguntungkan”
- “Kemampuan untuk membuat estimasi yang masuk akal atas jumlah kerugian”.

“Untuk melaporkan kerugian dan liabilitas dalam laporan keuangan, penyebab litigasi harus terjadi pada atau sebelum tanggal laporan keuangan. Tidak masalah jika perusahaan mengetahui keberadaan atau kemungkinan gugatan atau klaim setelah tanggal laporan keuangan, tetapi sebelum menerbitkannya. Untuk mengevaluasi kemungkinan hasil yang tidak menguntungkan, perusahaan mempertimbangkan hal-hal seperti sifat litigasi, perkembangan kasus, pendapat penasihat hukum, pengalaman perusahaan sendiri dan perusahaan lain dalam kasus yang serupa, dan tanggapan manajemen terhadap gugatan tersebut”.

2. “Garansi atau jaminan produk (*warrantees or product guarantees*)”

“Garansi (jaminan produk) adalah janji yang dibuat oleh penjual kepada pembeli untuk kekurangan kuantitas, kualitas, atau kinerja dalam suatu produk. Untuk jangka waktu tertentu setelah tanggal penjualan kepada konsumen, produsen dapat berjanji untuk menanggung semua atau sebagian biaya penggantian suku cadang yang rusak, untuk melakukan perbaikan atau servis yang diperlukan tanpa biaya, mengembalikan harga pembelian, atau bahkan "mengembalikan uang Anda kembali." Garansi dan jaminan memerlukan biaya di masa mendatang. Biaya tambahan ini, kadang-kadang disebut "biaya setelah penjualan" atau "biaya purnajual", sering kali cukup signifikan. Meskipun biaya di masa depan tidak terbatas pada jumlah, tanggal jatuh tempo, dan bahkan pelanggan, liabilitas mungkin terjadi dalam banyak kasus. Perusahaan harus mengakui liabilitas ini dalam laporan keuangan jika mereka dapat mengestimasi secara wajar. Estimasi jumlah liabilitas tersebut mencakup semua biaya yang akan dikeluarkan perusahaan setelah penjualan dan penyerahan dan yang bersifat insidental untuk memperbaiki cacat atau

kekurangan yang disyaratkan dalam ketentuan garansi. Perusahaan sering kali memberikan salah satu dari dua jenis jaminan kepada pelanggan:

- “Jaminan bahwa produk memenuhi spesifikasi yang disepakati dalam kontrak pada saat produk dijual. Jenis garansi ini termasuk dalam harga jual produk perusahaan dan sering disebut sebagai garansi jenis jaminan (*assurance-type warranty*)”.
- “Garansi yang memberikan layanan tambahan di luar garansi tipe jaminan. Garansi ini tidak termasuk dalam harga jual produk dan disebut sebagai garansi tipe layanan (*service-type warranty*). Sebagai hasilnya, hal ini dicatat sebagai kewajiban kinerja yang terpisah”.

3. “*Consideration payable*”

“Perusahaan sering kali melakukan pembayaran (memberikan pertimbangan) kepada pelanggan mereka sebagai bagian dari pengaturan pendapatan. Pertimbangan yang dibayarkan atau dibayarkan dapat berupa diskon, potongan harga, produk atau layanan gratis. Sebagai contoh, banyak perusahaan menawarkan premi (baik secara terbatas maupun berkelanjutan) kepada pelanggan sebagai imbalan atas *box top*, sertifikat, kupon, label, atau pembungkus. Premi tersebut dapat berupa peralatan makan, piring, alat kecil, mainan, atau transportasi gratis”.

4. “Kerusakan lingkungan (*environmental damage*)”

“Perkiraan biaya untuk membersihkan lokasi limbah beracun yang ada sangat besar. Selain itu, perkiraan biaya untuk membersihkan udara dan mencegah kerusakan lingkungan di masa depan juga lebih tinggi. Di banyak industri, pembangunan dan pengoperasian aset yang berumur panjang melibatkan kewajiban untuk menghentikan penggunaan aset tersebut”.

5. “Kontrak berat (*Onerous contract*)”

“Terkadang, perusahaan memiliki apa yang disebut sebagai kontrak yang memberatkan. Kontrak-kontrak ini adalah kontrak di mana biaya yang tidak dapat dihindari untuk memenuhi kewajiban melebihi manfaat ekonomi yang diharapkan akan diterima”.

6. “Restrukturisasi (*restructurings*)”

“Akuntansi untuk ketentuan restrukturisasi masih kontroversial. Ketika perusahaan mengambil keputusan untuk merestrukturisasi bagian dari operasi mereka, mereka memiliki godaan untuk membebankan sebanyak mungkin biaya ke dalam provisi ini. Agar perusahaan dapat mencatat biaya restrukturisasi dan liabilitas terkait, perusahaan harus memenuhi persyaratan umum untuk mencatat ketentuan yang telah dibahas sebelumnya. Selain itu, untuk memastikan bahwa restrukturisasi tersebut sah, perusahaan diharuskan memiliki rencana formal yang terperinci untuk restrukturisasi dan telah meningkatkan ekspektasi yang valid kepada pihak-pihak yang terkena dampak dari implementasi atau pengumuman rencana tersebut”.

Berdasarkan IAI (2024) dalam PSAK 237, “liabilitas kontinjensi adalah:

- a) kewajiban potensial yang timbul dari peristiwa masa lalu dan keberadaannya menjadi pasti dengan terjadi atau tidak terjadinya satu atau lebih peristiwa di masa depan yang tidak sepenuhnya berada dalam kendali entitas; atau
- b) kewajiban kini yang timbul sebagai akibat peristiwa masa lalu, tetapi tidak diakui karena:
 - tidak terdapat kemungkinan entitas mengeluarkan sumber daya yang mengandung manfaat ekonomik (selanjutnya disebut sebagai sumber daya) untuk menyelesaikan kewajibannya; atau
 - jumlah kewajiban tersebut tidak dapat diukur secara andal”.

Menurut Kieso et al. (2020), “kewajiban kontinjensi tidak diakui dalam laporan keuangan karena:

1. Merupakan kewajiban yang masih mungkin terjadi (belum dipastikan sebagai kewajiban kini).
2. Kewajiban kini yang tidak besar kemungkinan pembayaran akan dilakukan, atau

3. Kewajiban kini yang tidak dapat diestimasi secara andal. Contoh kewajiban kontinjensi adalah:

- Gugatan hukum yang kemungkinan besar perusahaan akan kalah
- Jaminan yang terkait dengan kolektibilitas piutang”

Menurut Kieso *et al.* (2020) “beberapa tipe *current liabilities* secara umum sebagai berikut:”

1. “*Account payable*

Account payable adalah saldo yang terutang kepada pihak lain terkait barang dagang, persediaan, atau jasa yang dibeli tanpa dilakukan pelunasan.

2. *Notes payable*

Notes payable adalah janji tertulis untuk membayar sejumlah uang pada tanggal tertentu di masa depan. *Notes payable* timbul dari pembelian, pembiayaan, atau transaksi lainnya.

3. *Current Maturities of Long-Term Debt*

Bagian dari obligasi, wesel hipotik, dan utang jangka panjang lainnya yang jatuh tempo dalam tahun fiskal berikutnya.

4. *Short-Term Obligations Expected to Be Refinanced*

Short-Term Obligations adalah utang yang dijadwalkan jatuh tempo dalam waktu satu tahun setelah tanggal laporan posisi keuangan atau dalam siklus operasi normal perusahaan.

5. *Dividends Payable*

Dividends payable adalah jumlah yang terutang oleh perusahaan kepada para pemegang saham sebagai hasil otorisasi dewan direksi.

6. *Customer Advances and Deposits*

Current liabilities dapat mencakup setoran tunai yang dapat dikembalikan yang diterima dari pelanggan dan karyawan. Perusahaan dapat menerima setoran dari pelanggan untuk menjamin pelaksanaan kontrak atau jasa atau sebagai jaminan untuk menutupi pembayaran kewajiban yang diharapkan di masa depan.

7. *Unearned Revenues*

Pembayaran sudah diterima sebelum barang dikirimkan atau jasa telah dilakukan.

8. *Sales and Value-Added Taxes Payable*

Pajak konsumsi umumnya berupa pajak penjualan atau PPN

9. *Income Taxes Payable*

Pajak penghasilan dalam siklus normal operasi perusahaan yang harus dibayarkan oleh perusahaan.

10. *Employee-Related Liabilities*

Perusahaan juga melaporkan sebagai *current liabilities* jumlah yang harus dibayar kepada karyawan untuk gaji atau upah pada akhir periode akuntansi”.

Kieso *et al.* (2020) menyatakan “beberapa tipe *non-current liabilities* sebagai berikut:

1. *“Bonds payable*

Janji untuk membayar sejumlah uang pada tanggal jatuh tempo yang telah ditentukan dan ditambah bunga berkala pada tingkat yang ditentukan.

2. *Mortgages payable*

Utang jangka panjang yang menjaminkan hak milik atas properti sebagai jaminan pinjaman.

3. *Long-term notes payable*

Janji tertulis untuk membayar sejumlah uang tertentu pada tanggal yang telah ditentukan di masa yang akan datang. Utang wesel jangka panjang memiliki tanggal jatuh tempo yang lebih dari satu tahun.

4. *Lease liability*

Kewajiban yang muncul akibat perjanjian kontrak antara pemberi sewa (*lessor* atau pemilik properti) dengan penyewa (*lessee* atau peminjam properti).

5. *Pension liabilities*

Kewajiban yang timbul akibat dari pengaturan di mana pemberi kerja memberikan manfaat (pembayaran) kepada pensiunan karyawan untuk layanan yang mereka lakukan selama tahun kerja mereka”.

“Ekuitas diartikan sebagai klaim kepemilikan dari total aset yang dimiliki perusahaan” (Weygant *et al*, 2019). “Ekuitas adalah kepentingan sisa atas aset entitas setelah dikurangi seluruh kewajibannya. Pelaporan ekuitas ini disajikan dalam *statement of financial position* (laporan posisi keuangan). Perusahaan biasanya membagi ekuitas menjadi 6 bagian yaitu:

1. *Share Capital*

Nilai nominal atau nilai saham yang diterbitkan. Ini termasuk saham biasa atau *ordinary shares* (sering disebut sebagai *common shares*) dan saham preferen atau *preference shares* (sering disebut sebagai *preferred shares*). Menurut Weygant *et al.* (2019), “*share capital-ordinary* adalah istilah yang digunakan untuk menggambarkan jumlah yang disetor oleh pemegang saham untuk saham biasa yang mereka beli. Perusahaan dapat memperoleh dana dengan menjual saham biasa kepada investor”. Menurut Menurut Kieso *et al.* (2020), “perusahaan penerbit saham akan melakukan pencatatan sebagai berikut:

a) *No-par shares*

<i>Cash</i>	xxx	
	<i>Share capital-ordinary</i>	xxx

b) *Shares with par value or stated value*

<i>Cash</i>	xxx	
	<i>Share capital-ordinary</i>	xxx
	<i>Share premium-ordinary</i>	xxx” (Kieso <i>et al</i> , 2020)

“Saham preferen atau *preference shares* merupakan golongan saham khusus yang memuat fitur tertentu yang tidak dimiliki oleh saham biasa”Kieso *et al*, 2020)”. “Saham preferen memiliki ketentuan kontraktual yang memberi mereka beberapa preferensi atau prioritas atas saham biasa. Biasanya, pemegang saham preferen memiliki prioritas untuk distribusi pendapatan (dividen) dan aset jika terjadi likuidasi. Namun, terkadang mereka tidak memiliki hak suara” (Weygant *et al.*, 2019).

2. “Share Premium”

“Merupakan kelebihan jumlah atas nilai nominal yang dibayarkan oleh pemegang saham sebagai bentuk imbalan atas saham yang dikeluarkan kepada pemegang saham. Setelah dibayarkan maka kelebihan nilai nominal akan menambah akun *share premium* perusahaan penerbit saham. Pemegang saham perorangan tidak memiliki klaim yang lebih besar atas kelebihan yang dibayarkan daripada semua pemegang saham lain dari kelas yang sama” ((Weygandt *et al.*, 2019).

3. “Retained Earnings”

“Merupakan laba perusahaan yang tidak didistribusikan kepada pemegang saham. Menurut Weygandt *et al.* (2019), *retained earnings* ditentukan oleh tiga *item* sebagai berikut:

a) “Revenues”

“Pendapatan adalah kenaikan bruto ekuitas yang dihasilkan dari kegiatan bisnis yang dilakukan untuk tujuan mendapatkan penghasilan. Pendapatan berpengaruh positif terhadap ekuitas karena peningkatan ekuitas dibarengi dengan peningkatan aset atau penurunan kewajiban. Umumnya, pendapatan dihasilkan dari menjual barang dagangan, melakukan jasa, menyewa properti, dan meminjamkan uang”

b) “Expenses”

“Beban adalah biaya atas aset yang digunakan atau jasa yang digunakan dalam proses memperoleh pendapatan. Beban berpengaruh negatif terhadap ekuitas karena penurunan ekuitas dibarengi dengan penurunan aset atau peningkatan kewajiban”

c) “Dividends”

“Pendapatan bersih merupakan peningkatan aset bersih yang kemudian tersedia untuk dibagikan kepada pemegang saham. Pembagian uang tunai atau aset lainnya kepada pemegang saham disebut dividen. Dividen mengurangi saldo laba. Namun, dividen bukanlah beban. Perusahaan

pertama-tama menentukan pendapatan dan bebannya, lalu menghitung laba bersih (*net income*) atau rugi bersih (*net loss*). Jika memiliki laba bersih dan memutuskan tidak digunakan untuk kepentingan perusahaan, perusahaan dapat memutuskan untuk membagikan dividen kepada pemiliknya (pemegang saham)”

“*Retained earnings* disajikan dalam *retained earnings statement*. *Retained earnings statement* menunjukkan perubahan *retained earnings* selama satu tahun. *Net income* akan menambah *retained earnings*, sedangkan *net loss* akan mengurangi *retained earnings*. Baik *cash dividends* maupun *stock dividends* akan mengurangi *retained earnings*”

4. “*Accumulated Other Comprehensive Income*”

“Nilai agregat yang berasal dari penghasilan komprehensif lainnya. Investasi sekuritas kategori *non-trading* akan melaporkan keuntungan atau kerugian yang belum direalisasikan sebagai penghasilan komprehensif lain”

5. “*Treasury Shares*”

“Nilai dari saham biasa yang dapat dibeli kembali oleh perusahaan. Ketika perusahaan melakukan pembelian *treasury shares*, maka perusahaan akan melakukan pencatatan sebagai berikut:

Treasury shares xxx
 Cash xxx

Apabila perusahaan melakukan penjualan kembali terhadap *treasury shares* yang dimiliki, maka perusahaan akan melakukan pencatatan sebagai berikut:

a) Penjualan *treasury shares* di atas nilai perolehan:

Cash xxx
 Treasury shares xxx
 Share premium-treasury xxx

b) Penjualan *treasury shares* di bawah nilai perolehan:

Cash xxx
 Share premium-treasury xxx
 Treasury shares xxx

6. *Non-Controlling Interest (Minority Interest)*

Klaim atas ekuitas entitas anak yang tidak dapat dialokasikan kepada entitas pengendali (*parent company*)” (Weygandt *et al.*, 2019).

“Jenis-jenis saham dibagi sebagai berikut:

1. “*Ordinary Share*”

“Mewakili sisa kepentingan dari perusahaan yang menanggung risiko *loss* dan mendapatkan keuntungan dari keberhasilan perusahaan. Pemegang saham *ordinary* akan diberikan dividen atau aset ketika melakukan likuidasi”

2. “*Preference Share*”

“Saham khusus yang memiliki preferensi atau keistimewaan yang tidak dimiliki saham biasa. Keistimewaan yang dimiliki saham preferen adalah preferensi terhadap dividen, preferensi terhadap aset ketika likuidasi, dapat dikonversikan menjadi saham biasa, dapat ditebus oleh perusahaan, dan tidak memiliki hak *voting*”

3. “*Treasury Share*”

“Saham *treasury* adalah saham perusahaan yang telah diterbitkan dan diperoleh kembali dari pemegang saham tetapi tidak ditarik kembali. Perusahaan dapat membeli saham *treasury* karena berbagai alasan:”

- “Menerbitkan kembali saham kepada para pejabat dan karyawan di bawah program bonus dan kompensasi saham”.
- “Memberikan sinyal kepada pasar sekuritas bahwa manajemen percaya bahwa saham-saham tersebut memiliki harga yang terlalu rendah, dengan harapan dapat meningkatkan harga pasarnya”.
- “Untuk memiliki saham tambahan yang dapat digunakan dalam akuisisi perusahaan lain”.
- “Untuk mengurangi jumlah saham yang beredar dan dengan demikian meningkatkan laba per saham” (Kieso *et al.*, 2020).

“Dalam perdagangan saham terdapat beberapa istilah yang sering digunakan terkait penerbitannya, antara lain:

1. “*Authorized Shares*”
“Jumlah saham maksimum yang dapat diterbitkan perusahaan berdasarkan akta pendiriannya”
2. “*Issued Shares*”
“Jumlah saham yang diterbitkan perusahaan kepada pemegang saham”
3. “*Outstanding Shares*”
“Jumlah saham yang dimiliki pemegang saham atau jumlah saham yang beredar di tangan pemegang saham, tidak termasuk *treasury shares*” (Weygant *et al.*, 2019).

Berdasarkan penelitian yang dilakukan oleh Choliawati & Amanah (2020), struktur modal dipengaruhi oleh likuiditas, pertumbuhan penjualan, dan *free cash flow*. Menurut Rahmawati & Sapari (2021), struktur modal dipengaruhi likuiditas, ukuran perusahaan, dan struktur aset. Menurut Paramitha & Putra (2020), struktur modal dipengaruhi oleh struktur aset, pertumbuhan penjualan, dan likuiditas. Menurut Meilyani *et al.*, (2019), struktur modal dipengaruhi oleh risiko bisnis, ukuran perusahaan, dan pertumbuhan penjualan. Dalam penelitian ini, struktur modal diperkirakan dipengaruhi oleh pertumbuhan penjualan, ukuran perusahaan, likuiditas, dan struktur aset.

2.4 Pertumbuhan Penjualan

“Pertumbuhan penjualan adalah kenaikan jumlah penjualan dari tahun ke tahun” (Kennedy, 2010 dalam Gunadhi dan Putra, 2019). Menurut Nasehah (2012) dalam Choliawati & Amanah (2020) “pertumbuhan penjualan merupakan kemampuan untuk mempertahankan dan mengembangkan posisi usahanya dalam perekonomian dimana perusahaan tersebut beroperasi. Pertumbuhan penjualan dapat dilihat dari salah satu laporan keuangan yaitu laporan laba rugi perusahaan”.

“Perusahaan dengan tingkat pertumbuhan penjualan yang tinggi sering membutuhkan tambahan aset untuk mendukung pertumbuhannya” (Antari, 2021). “Dengan mengetahui seberapa besar pertumbuhan penjualan, perusahaan dapat memprediksi seberapa besar profit yang akan didapatkan” (Syofyan & Ibrahim, 2022). Menurut Viandy & Dermawan (2020) “dengan adanya pertumbuhan penjualan, perusahaan memiliki aspek yang menguntungkan bagi investor, sehingga investor akan mengharapkan tingkat pengembalian (*rate of return*) dari investasi yang dilakukan karena perusahaan telah beroperasi dengan baik”.

Terdapat dua kondisi yang dialami perusahaan adalah pertumbuhan penjualan positif dan pertumbuhan negatif. Pertumbuhan penjualan positif terjadi ketika total pendapatan penjualan perusahaan meningkat dari periode sebelumnya. Pertumbuhan penjualan positif menunjukkan bahwa perusahaan berhasil meningkatkan kinerja penjualan dan menentukan strategi bisnis baik. Sedangkan, pertumbuhan penjualan negatif terjadi ketika total pendapatan penjualan perusahaan periode tahun ini lebih rendah dibandingkan periode sebelumnya. Pertumbuhan penjualan negatif dapat menunjukkan masalah dalam strategi pemasaran, persaingan yang ketat, atau penurunan permintaan pasar (Wijaya, 2023). Oleh karena itu, perusahaan perlu menetapkan strategi yang tepat agar dapat menarik minat pelanggan dan penjualan perusahaan dapat meningkat.

Menurut Gunadhi & Putra (2019) “semakin tinggi tingkat pertumbuhan penjualan suatu perusahaan, maka perusahaan tersebut semakin berhasil dalam menjalankan strateginya”. “Penetapan strategi yang ditetapkan perusahaan untuk meningkatkan penjualan terdiri dari tiga yaitu:”

1. “Membuat produk atau jasa yang dijual agar mudah diakses dan dijangkau atau yang sering disebut dengan *affordable* and *reachable*. Misalnya dengan memberikan kemudahan pembayaran, memperkecil uang muka, memperkecil kemasan, dan menambah aneka pilihan pembayaran. Dengan dijalankannya strategi pertama ini, meski di saat daya beli pelanggan menurun, perusahaan tidak perlu menurunkan harga terlalu drastis. Hal ini akan membuat aliran kas menjadi kritis. Strategi pertama ini diharapkan akan membuat produk atau jasa

yang ditawarkan perusahaan tampak bersahabat terhadap kondisi pelanggan, misalnya seperti kondisi saat pandemi Covid-19” (Jatmiko, 2020).

2. “Mengembangkan segmentasi pelanggan secara lebih spesifik dan unik. Misalnya dengan membuat segmen pelanggan khusus berdasarkan selera, daerah tempat tinggal maupun perilaku konsumsinya. Strategi ini diharapkan dapat menjaga aliran kas” (Jatmiko, 2020).
3. “Menambah jangkauan penjualan dan distribusi pasar baru yang lebih potensial dan masih sepi dari persaingan. Strategi ini biasanya dipakai oleh perusahaan yang tengah mengalami kesulitan terhadap target pelanggan tertentu atau karena adanya hambatan terkait regulasi. Sehingga sangat dianjurkan agar perusahaan menemukan daerah baru dengan regulasi yang lebih mudah untuk perusahaan” (Jatmiko, 2020).

Menurut Weygant *et al.* (2019), “sumber utama dari pendapatan perusahaan dagang adalah penjualan atas barang dagang yang sering disebut sebagai pendapatan atau penjualan”. “Pendapatan diartikan sebagai arus kas masuk bruto dari manfaat ekonomi yang timbul dari aktivitas normal entitas selama suatu periode jika arus kas masuk tersebut mengakibatkan kenaikan ekuitas yang tidak berasal dari kontribusi pemilik. Pendapatan diukur dengan nilai wajar imbalan yang diterima atau dapat diterima dikurangi diskon. Pendapatan yang timbul dari transaksi dan peristiwa ekonomi memiliki ruang lingkup yang mencakup:

1. “Pendapatan dari penjualan barang”
“Barang meliputi barang yang diproduksi oleh entitas untuk dijual dan barang yang dibeli untuk dijual kembali, seperti barang dagang yang dibeli pengecer atau tanah dan properti lain yang dimiliki untuk dijual kembali”
2. “Pendapatan dari penjualan jasa”
“Penjualan jasa biasanya terkait dengan kinerja entitas atas tugas yang telah disepakati secara kontraktual untuk dilaksanakan selama suatu periode waktu. Jasa tersebut dapat diserahkan dalam satu periode atau lebih dari satu periode”
3. “Pendapatan dari penggunaan aset oleh pihak ketiga yang menghasilkan bunga, *royalty*, dan *dividen*” (IAI, 2019 dalam PSAK 23).

Menurut Kieso *et al.* (2020) “*International Accounting Standards Board* (IASB) mengeluarkan standar baru sebagai dasar dalam pengakuan pendapatan. Standar yang mengadopsi pendekatan aset liabilitas (*asset-liability approach*) ini disebut dengan *revenue from contracts with customers*. Pendekatan ini mengakui dan mengukur pendapatan berdasarkan perubahan yang terjadi pada aset dan liabilitas. Terdapat lima tahap dalam pengakuan pendapatan yaitu:

1. “Identifikasi kontrak dengan konsumen”
“Kontrak adalah perjanjian antara dua pihak yang menciptakan adanya hak atau kewajiban yang dapat diberlakukan. Pendapatan hanya diakui ketika ada kontrak yang valid. Dalam melakukan pencatatan berupa jurnal, maka pencatatan baru akan dilakukan ketika barang telah dikirimkan dan telah dibayarkan”
2. “Identifikasi kewajiban terpisah yang ada di dalam kontrak”
“Kewajiban kinerja adalah janji untuk menyediakan produk atau jasa kepada pelanggan. Janji tersebut dapat bersifat eksplisit, implisit atau berdasarkan praktik bisnis yang lazim”
3. “Menentukan harga transaksi”
“Harga transaksi adalah jumlah yang diharapkan perusahaan sebagai imbalan setelah memberikan barang atau jasa kepada klien. Harga transaksi dalam kontrak seringkali dengan mudah ditentukan karena pelanggan setuju untuk membayar sejumlah uang kepada perusahaan dalam waktu singkat”
4. “Mengalokasikan nilai transaksi untuk kewajiban yang terpisah”
“Perusahaan seringkali harus mengalokasikan harga transaksi untuk lebih dari satu kewajiban kinerja dalam sebuah kontrak. Jika alokasi diperlukan, harga transaksi yang dialokasikan didasarkan pada nilai wajar. Ukuran terbaik dari nilai wajar barang atau jasa adalah harga jual satuannya. Apabila harga tidak tersedia maka perusahaan perlu melakukan estimasi”
5. “Mengakui pendapatan ketika kewajiban pekerjaan sudah dilaksanakan”
“Perusahaan memenuhi kewajiban kinerjanya ketika pelanggan memperoleh kendali atas barang atau jasa. Indikator bahwa pelanggan telah memperoleh kendali adalah:”

- a) “Perusahaan memiliki hak atas pembayaran”
- b) “Perusahaan telah mengalihkan hak hukum atas aset tersebut”
- c) “Perusahaan telah mengalihkan kepemilikan fisik atas aset”
- d) “Pelanggan memiliki risiko dan manfaat kepemilikan yang signifikan”
- e) “Pelanggan telah menerima aset”

“Manajemen perusahaan dapat dinilai kinerjanya dengan melihat penjualan yang dihasilkan. Dengan penjualan yang terus bertumbuh, maka manajemen akan memiliki nilai positif dan dianggap telah bekerja dengan baik. Manajemen dianggap memiliki prospek yang bagus yang kemudian berpengaruh pada meningkatnya penjualan dan semakin baiknya struktur modal perusahaan” (Gunadhi & Putra, 2019). Pertumbuhan penjualan dalam penelitian ini diukur dengan menggunakan *Sales Growth*. Menurut Choliawati & Amanah (2020) “*Sales growth* merupakan kenaikan jumlah penjualan perusahaan dari tahun ke tahun”. “*Sales growth* dihitung dengan mengurangkan penjualan tahun ini (*Sales t*) dengan penjualan tahun sebelumnya (*Sales t-1*) lalu dibandingkan dengan penjualan tahun sebelumnya (*Sales t-1*)” Viandy dan Dermawan, 2020). Menurut Choliawati & Amanah (2020), “rumus untuk menghitung pertumbuhan penjualan adalah:”

$$\text{Pertumbuhan Penjualan} = \frac{\text{Penjualan (t)} - \text{Penjualan (t-1)}}{\text{Penjualan (t-1)}} \quad (2.2)$$

Rumus 2. 2 *Sales Growth*

Keterangan:

- Sales Growth* : Pertumbuhan Penjualan
- Sales t* : Penjualan Tahun Sekarang
- Sales t-1* : Penjualan Tahun Sebelumnya

Menurut Hery (2015) dalam Chandra *et al.* (2019) “penjualan merupakan total jumlah yang dibebankan kepada pelanggan atas barang yang dijual perusahaan, baik penjualan tunai maupun penjualan kredit”. “Penjualan adalah pendapatan yang timbul dari aktivitas perusahaan. Bagian dari *sales or revenue* yaitu *sales, discounts, allowances, returns, and other related information*. Tujuan

dari perhitungan semua bagian dari *sales* atau *revenue* yaitu untuk mendapatkan jumlah penjualan bersih (*net sales*)” (Kieso *et al*, 2020).

Weygant *et al.* (2019) “*net sales* merupakan pendapatan penjualan setelah dikurangi dengan retur dan tunjangan penjualan (*sales returns and allowances*) dan diskon penjualan (*sales discount*). *Sales returns* merupakan penerimaan kembali barang dari pembeli (retur) dan *sales allowances* merupakan pengurangan harga atas barang yang telah dijual. Diskon penjualan (*sales discount*) adalah potongan harga yang diberikan kepada pelanggan atau pembeli yang membeli dengan volume tertentu atau kepada pembeli yang membayar lebih cepat dari waktu yang telah ditentukan. *Sales revenue* dilaporkan dalam laporan laba rugi/ *income statement*. Laporan laba rugi merupakan sumber informasi untuk mengevaluasi kinerja perusahaan”.

“Format laporan laba rugi sebagai berikut:

1. “*Sales or Revenue Section*”

“Bagian penjualan atau pendapatan yang menyajikan penjualan, diskon, potongan harga, retur, dan informasi terkait lainnya. Tujuannya adalah untuk sampai kepada jumlah bersih dari pendapatan penjualan”

2. “*Cost of Goods Sold Section*”

“Bagian harga pokok penjualan menunjukkan harga pokok penjualan untuk menghasilkan suatu penjualan”

“*Gross Profit*”

“Laba kotor didapat dari pendapatan dikurang dengan harga pokok penjualan”

3. “*Selling Expenses*”

“Biaya-biaya untuk penjualan melaporkan pengeluaran yang dihasilkan dari upaya perusahaan untuk melakukan penjualan”

4. “*Administrative or General Expenses*”

“Beban administrasi atau umum yang melaporkan biaya-biaya administrasi umum perusahaan”

5. *“Other Income and Expenses”*

“Pendapatan dan beban lainnya mencakup sebagian besar transaksi lain yang tidak sesuai dengan kategori pendapatan dan pengeluaran yang disediakan di atas. Pos-pos seperti keuntungan dan kerugian penjualan aset yang memiliki umur panjang, penurunan nilai aset, dan biaya restrukturisasi dilaporkan dalam bagian ini. Selain itu pendapatan seperti pendapatan sewa, pendapatan dividen, dan pendapatan bunga yang sering dilaporkan”.

“Income from Operations”

“didapatlah pendapatan dari operasi yaitu hasil perusahaan dari operasi normal”

6. *“Financing Cost”*

“Biaya pembiayaan, bagian terpisah yang mengidentifikasi biaya pembiayaan perusahaan, selanjutnya disebut sebagai beban bunga”

“Income before Income Tax”

“Penghasilan sebelum pajak penghasilan yaitu total pendapatan sebelum pajak penghasilan”

7. *“Income Tax”*

“Pajak penghasilan, bagian dari pelaporan pajak yang dikenakan atas penghasilan sebelum pajak penghasilan”

“Pendapatan dari operasi berkelanjutan yaitu hasil perusahaan sebelum keuntungan atau kerugian apa pun dari operasi yang dihentikan. Jika perusahaan tidak memiliki keuntungan atau kerugian pada operasi yang dihentikan, bagian ini tidak dilaporkan dan jumlah ini dilaporkan sebagai laba bersih”

8. *“Discontinued Operations”*

“Operasi yang dihentikan, keuntungan atau kerugian yang dihasilkan dari disposisi komponen perusahaan”

“Net Income”

“Didapat *net income* atau pendapatan bersih yaitu hasil bersih dari kinerja perusahaan selama periode waktu tertentu”

9. *“Non-Controlling Interest”*

“Menyajikan alokasi laba bersih kepada pemegang saham pengendali dan kepentingan non-pengendali”

10. “Earnings per Share”

“Jumlah per saham yang dilaporkan” (Kieso *et al*, 2020).

“Perjanjian penjualan harus menunjukkan siapa penjual atau pembeli yang harus membayar transportasi barang ke tempat pembeli. Ketika pengangkut umum seperti kereta api, perusahaan truk, atau maskapai penerbangan mengangkut barang, maka pihak pengangkut menyiapkan tagihan pengiriman sesuai dengan perjanjian penjualan. Ketentuan pengiriman barang dibagi menjadi:” (Weygant *et al.*, 2019)

a. “FOB Shipping Point”

“Diartikan penjual menempatkan barang kepada pihak pengangkut ke pembeli dan pembeli membayar biaya pengiriman. Setelah barang diserahkan kepada pihak pengangkut saat itulah kepemilikan barang pindah ke pembeli”

b. “FOB Destination”

“Diartikan penjual menempatkan barang kepada pihak pengangkut ke pembeli dan penjual membayar biaya pengiriman. Setelah barang tiba di tangan pembeli maka baru kepemilikan barang pindah ke pembeli” (Weygant *et al*, 2019).

Menurut Setiawati & Veronica (2020), “semakin tinggi pertumbuhan penjualan, maka perusahaan akan semakin berkembang. Pertumbuhan penjualan yang tinggi atau stabil dapat berdampak positif pada laba perusahaan yang menjadi pertimbangan manajemen dalam menentukan struktur modal”. “Semakin tinggi tingkat pertumbuhan penjualan suatu perusahaan, maka perusahaan tersebut berhasil menjalankan strategi pemasarannya” (Fajrin & Agustin, 2020).

“Tingkat pertumbuhan penjualan yang tinggi memungkinkan manajemen dalam memperoleh dana yang lebih besar sehingga akan mengurangi dana pinjaman terhadap pihak luar” (Mas & Dewi, 2020). “Semakin tinggi pertumbuhan penjualan yang diperoleh perusahaan maka tingkat profit perusahaan bertambah. Ketika penjualan perusahaan meningkat, perusahaan cenderung lebih banyak menggunakan modalnya dalam membiayai kegiatan operasional perusahaan dan tidak membutuhkan sumber pendanaan eksternal sebagai modal tambahan. Sesuai

dengan *pecking order theory* yaitu ketika perusahaan berusaha meningkatkan penjualan, sehingga dapat menyebabkan timbulnya modal tambahan, teori tersebut lebih menyarankan menggunakan dana internal untuk kebutuhan pembiayaan perusahaan karena ketika penjualan meningkat, maka dapat meningkatkan profit perusahaan, sehingga biaya dapat diminimalkan dan perusahaan tidak membutuhkan utang sebagai modal tambahan” (Choliawati dan Amanah, 2020).

Hasil penelitian Choliawati & Amanah (2020) dan Lizara (2023) menyatakan bahwa pertumbuhan penjualan berpengaruh negatif signifikan terhadap struktur modal. Hasil penelitian Paramitha & Putra (2020), Gunadhi & Putra (2019) menyatakan bahwa pertumbuhan penjualan berpengaruh positif signifikan terhadap struktur modal. Namun, berbeda dengan hasil penelitian Setiawati & Veronica (2020) menyatakan bahwa pertumbuhan penjualan tidak berpengaruh pada struktur modal. Maka, dirumuskan hipotesis pertama sebagai berikut:

Ha₁: Pertumbuhan Penjualan berpengaruh negatif terhadap struktur modal yang diprosikan dengan *Debt to Equity Ratio (DER)*

2.5 Ukuran Perusahaan

Menurut Meilyani *et al.* (2019), “ukuran perusahaan mencerminkan seberapa mampu perusahaan dalam melakukan penjualan atas produk atau jasanya dan jumlah tenaga kerja yang dimiliki yang dapat dikatakan sebagai total aset dari perusahaan”. Menurut Suwito *et al.* (2005) dalam Milansari *et al.* (2020), “ukuran perusahaan adalah suatu skala yang dapat mengklasifikasikan perusahaan menjadi perusahaan besar dan kecil menurut berbagai cara seperti total aset perusahaan, nilai pasar saham, rata-rata tingkat penjualan, dan jumlah penjualan”. “Besarnya kecilnya ukuran suatu perusahaan akan mempengaruhi jumlah modal yang akan digunakan oleh perusahaan dalam menjalankan aktivitas operasionalnya” (Saragih & Hariani, 2023).

“Berdasarkan Peraturan Otoritas Jasa Keuangan nomor 53/POJK.04/2017 tentang pernyataan pendaftaran dalam rangka penawaran umum dan penambahan

modal dengan memberikan hak memesan efek terlebih dahulu oleh emiten dengan aset skala kecil atau emiten dengan aset skala menengah, terdapat 3 macam perusahaan yang dapat dinilai dari total aset perusahaan, yaitu:”

1. “Emiten skala kecil adalah emiten berbentuk badan hukum yang didirikan di Indonesia yang memiliki total aset tidak lebih dari Rp50.000.000.000,00 (lima puluh miliar Rupiah)”
2. “Emiten skala menengah adalah emiten berbentuk badan hukum yang didirikan di Indonesia yang memiliki total aset lebih dari Rp50.000.000.000,00 (lima puluh miliar Rupiah) sampai dengan Rp250.000.000.000,00 (dua ratus lima puluh miliar Rupiah)”
3. “Emiten skala besar adalah emiten berbentuk badan hukum yang di didirikan di Indonesia yang memiliki total aset lebih dari Rp250.000.000.000,00 (dua ratus lima puluh miliar Rupiah)”

“Dalam Undang-Undang No. 20 Tahun 2008 mengatur tentang “ukuran perusahaan yang digolongkan atas 4 kategori usaha bisnis yaitu:

1. “Usaha Mikro adalah usaha produktif milik orang perorangan dan/atau badan usaha perorangan yang memenuhi kriteria Usaha Mikro sebagaimana diatur dalam Undang-Undang ini”
2. “Usaha Kecil adalah usaha ekonomi produktif yang berdiri sendiri, yang dilakukan oleh orang perorangan atau badan usaha yang bukan merupakan anak perusahaan atau bukan cabang perusahaan yang dimiliki, dikuasai, atau menjadi bagian baik langsung maupun tidak langsung dari Usaha Menengah atau Usaha Besar yang memenuhi kriteria Usaha Kecil sebagaimana dimaksud dalam Undang-Undang ini”
3. “Usaha Menengah adalah usaha ekonomi produktif yang berdiri sendiri, yang dilakukan oleh orang perorangan atau badan usaha yang bukan merupakan anak perusahaan atau cabang perusahaan yang dimiliki, dikuasai, atau menjadi bagian baik langsung maupun tidak langsung dengan Usaha Kecil atau Usaha Besar dengan jumlah kekayaan bersih atau hasil penjualan tahunan sebagaimana diatur dalam Undang Undang ini”

4. “Usaha Besar adalah usaha ekonomi produktif yang dilakukan oleh badan usaha dengan jumlah kekayaan bersih atau hasil penjualan tahunan lebih besar dari Usaha Menengah, yang meliputi usaha nasional milik negara atau swasta, usaha patungan, dan usaha asing yang melakukan kegiatan ekonomi di Indonesia”.

Menurut Zadeh (2012) dalam Adhitya & Santioso (2020), “ukuran perusahaan menunjukkan skala besar kecilnya suatu perusahaan yang digambarkan oleh jumlah karyawan, penjualan, dan aset. Aset yang dapat menunjukkan besarnya ukuran perusahaan adalah total aset”. Ukuran perusahaan dalam penelitian diproses dengan *SIZE* yang dihitung dengan menggunakan logaritma natural total aset. Menurut Brigham dan Houston (2010) dalam Milansari *et al.* (2019), “ukuran perusahaan dapat dirumuskan:”

$$Size = Ln (Total Aset) \quad (2.3)$$

Rumus 2. 3 *SIZE*

Keterangan:

Ln : Logaritma Natural

Total Aset : Jumlah aset yang dimiliki perusahaan

“Aset adalah sumber daya yang dikendalikan oleh entitas sebagai akibat dari peristiwa masa lalu dan dari manfaat ekonomi masa depan yang diharapkan mengalir ke entitas. Aset dapat dibagi menjadi 2 kelompok yaitu aset lancar (*current assets*) dan aset tidak lancar (*non-current assets*). Aset lancar (*current assets*) adalah kas dan aset lain yang diharapkan perusahaan dapat dikonversi menjadi kas, dijual, atau dikonsumsi dalam jangka waktu satu tahun atau siklus operasi perusahaan. Sedangkan aset tidak lancar (*non-current assets*) adalah aset yang tidak memenuhi definisi dari *current assets*” (Kieso *et al.*, 2020). Menurut Weygant *et al.* (2019), “aset dibagi menjadi 4 bagian yaitu:

1. “*Intangible Assets*”

“Banyak perusahaan memiliki aset berumur panjang yang tidak memiliki wujud fisik namun seringkali sangat berharga. Aset ini disebut sebagai aset tidak berwujud”.

2. “*Property, Plant, and Equipment*”

“Aset tetap adalah aset dengan masa manfaat yang *relative* lama yang digunakan perusahaan dalam menjalankan bisnisnya. Kategori ini mencakup tanah, bangunan, mesin dan peralatan, peralatan pengiriman, dan furnitur”

3. “*Long-term Investments*”

“Investasi jangka panjang umumnya investasi dalam saham dan obligasi perusahaan lain yang biasanya dimiliki selama bertahun-tahun, aset tidak lancar seperti tanah atau bangunan yang saat ini tidak digunakan perusahaan dalam kegiatan operasinya, dan wesel tagih jangka panjang”

4. “*Current Assets*”

“Aset lancar adalah aset yang diharapkan perusahaan untuk dikonversi menjadi uang tunai atau digunakan dalam waktu satu tahun”

“Pengukuran aset dalam neraca atau laporan posisi keuangan menggunakan beberapa dasar pengukuran tertentu yaitu:

1. “Biaya Historis (*Historical Cost*)”

“Aset dicatat sebesar pengeluaran kas atau setara kas yang dibayar atau sebesar nilai wajar dari imbalan yang diberikan, untuk memperoleh aset tersebut pada saat perolehan”

2. “Biaya Kini (*Current Cost*)”

“Aset dinilai dalam jumlah kas atau setara kas yang harus dibayar bila aset yang sama atau setara kas tersebut diperoleh sekarang”

3. “Nilai Realisasi/ Penyelesaian (*Realizable/ Settlement Value*)”

“Aset dinyatakan dalam jumlah kas atau setara kas yang dapat diperoleh sekarang dengan menjual aset dalam pelepasan normal” (Kieso *et al.*, 2020).

Menurut Inaini & Widyawati (2020), “semakin besar ukuran perusahaan menunjukkan perusahaan memiliki jumlah aset yang semakin tinggi. Perusahaan dapat memanfaatkan aset tersebut untuk meningkatkan produksi yang akan meningkatkan laba perusahaan”. “Perusahaan-perusahaan besar akan cenderung mengurangi penggunaan utang dalam struktur modalnya untuk mengurangi risiko kebangkrutan dan dengan rendahnya penggunaan utang oleh perusahaan tersebut akan menarik investor menanamkan modalnya” (Pramukti, 2019). “Semakin besar ukuran perusahaan maka semakin baik pula suatu perusahaan dalam menghasilkan laba. Perusahaan yang besar cenderung menggunakan modal sendiri sebagai sumber pendanaan utamanya. Dengan menggunakan modal sendiri sebagai sumber pendanaan, perusahaan dapat meminimalisir risiko agar tidak mengalami kebangkrutan” (Wahyu *et al*, 2022).

“Semakin besar ukuran perusahaan maka akan mempengaruhi kebijakan manajemen untuk lebih sedikit menggunakan utangnya untuk menghindari risiko-risiko yang mungkin terjadi. Hal ini sesuai dengan *teori pecking order* yaitu semakin besar ukuran perusahaan mempengaruhi kebijakan manajemen untuk lebih sedikit menggunakan utang” (Meilyani *et al.*, 2019). Hasil penelitian Milansari *et al.* (2020), Saragih & Hutabarat (2020) menyatakan bahwa ukuran perusahaan berpengaruh negatif signifikan terhadap struktur modal. Hasil penelitian Lilia *et al.* (2020), (Taslim & Susanto, 2021) menyatakan bahwa ukuran perusahaan berpengaruh positif signifikan terhadap struktur modal. Namun, berbeda dengan hasil penelitian Wahyu C *et al.* (2021) menyatakan bahwa ukuran perusahaan tidak berpengaruh terhadap struktur modal. Maka, dirumuskan hipotesis kedua sebagai berikut:

Ha₂: Ukuran Perusahaan yang diproksikan *SIZE* berpengaruh negatif terhadap struktur modal yang diproksikan dengan *Debt to Equity Ratio (DER)*

2.6 Likuiditas

“Likuiditas adalah seberapa besar kemampuan perusahaan dalam memenuhi kewajiban jangka pendeknya” (Paramitha & Putra, 2020). Menurut Choliawati & Amanah (2020) “likuiditas digunakan untuk mengukur kemampuan perusahaan

untuk memenuhi kewajiban jangka pendeknya dengan menggunakan aset lancarnya”. “Semakin besar likuiditas yang dimiliki perusahaan maka semakin kecil dana eksternal khususnya utang. Selain itu, perusahaan dengan likuiditas tinggi, lebih memilih menggunakan sumber dana internal seperti saldo laba sebelum menggunakan sumber dana eksternal, seperti utang atau menerbitkan saham baru” (Paramitha & Putra, 2020).

Menurut Choliawati & Amanah (2020), “likuiditas digunakan untuk mengukur kemampuan perusahaan untuk memenuhi kewajiban jangka pendeknya dengan menggunakan aset lancar. Rasio likuiditas juga dapat diartikan sebagai rasio yang digunakan untuk mengukur kemampuan perusahaan untuk menjual sebuah aset guna mendapatkan kas pada waktu yang singkat”. “Semakin besar likuiditas maka perusahaan semakin mampu melunasi kewajibannya sehingga perputaran kas didalam perusahaan sangat baik dan dapat memberikan persepsi positif terhadap kondisi perusahaan. Likuiditas yang tinggi menunjukkan kekuatan perusahaan dari segi kemampuan untuk memenuhi utang lancar dari aset lancar yang dimiliki sehingga hal ini meningkatkan kepercayaan pihak luar terhadap perusahaan tersebut” (Mariani & Suryani, 2021).

Menurut Kieso *et al.* (2020), “likuiditas dapat diartikan sebagai jumlah waktu yang dibutuhkan agar suatu aset dapat direalisasikan atau diubah menjadi uang tunai atau sampai kewajiban harus dibayar”. “Rasio likuiditas mengukur *short-term ability* perusahaan untuk membayar kewajiban yang jatuh tempo dan untuk memenuhi kebutuhan kas yang tidak terduga. *Short-term creditors* seperti bankir dan *suppliers* sangat tertarik untuk menilai likuiditas. Rasio likuiditas dapat diukur sebagai berikut (Weygant *et al.* (2019):”

1. “*Current ratio*”

“*Current ratio* adalah rasio yang digunakan untuk mengevaluasi likuiditas perusahaan dan *short-term debt-paying ability*. Rasio ini dihitung dengan membagi aset lancar dan kewajiban lancar”

2. “*Acid-Test Ratio*”

“*Acid-test (quick) ratio* adalah rasio yang mengukur likuiditas jangka pendek perusahaan. Rasio ini dihitung dengan membagi jumlah kas, investasi jangka pendek, dan *net account receivable* dengan *current liabilities* (kewajiban lancar)”

3. “*Account Receivable Turnover*”

“Rasio yang digunakan untuk menilai likuiditas piutang adalah *account receivable turnover*. Rasio ini untuk mengukur rata-rata perusahaan menagih piutang selama periode tersebut dan dihitung dengan membagi penjualan kredit bersih (penjualan bersih dikurangi penjualan tunai) dengan rata-rata piutang bersih”

4. “*Inventory Turnover*”

“*Inventory Turnover* mengukur rata-rata persediaan dijual selama periode tersebut. Tujuannya untuk mengukur likuiditas persediaan. *Inventory turnover* dihitung dengan membagi *cost of goods sold* dengan *average inventory*”

Pada penelitian ini, likuiditas diukur dengan *current ratio* (CR). “*Current ratio* (CR) merupakan rasio likuiditas yang digunakan untuk mengukur kemampuan perusahaan dalam memenuhi kewajiban jangka pendeknya dengan menggunakan aset lancar yang dimiliki perusahaan” (Labibah & Andayani, 2019). Menurut Qosidah (2021), “*current ratio* dapat dihitung dengan membagi aset lancar perusahaan dengan kewajiban lancar”.

“Jika rasio lancar lebih besar dari 1, menunjukkan jumlah aset lancar perusahaan lebih banyak dari kewajiban lancar. Jika rasio lancar lebih kecil dari 1, menunjukkan jumlah aset lancar perusahaan lebih sedikit daripada kewajiban lancar” (Redaksi, 2023). Menurut Kasmir (2021), “dalam praktiknya sering kali dipakai bahwa rasio lancar dengan standar 200% (2:1) yang terkadang sudah dianggap sebagai ukuran yang cukup baik atau memuaskan bagi suatu perusahaan. Artinya dengan hasil rasio seperti itu, perusahaan sudah merasa berada di titik aman dalam jangka pendek. Namun, sekali lagi untuk mengukur kinerja manajemen,

ukuran yang terpenting adalah rata-rata industri untuk perusahaan yang sejenis”. Menurut Weygant *et al.* (2019), “rumus *current ratio* sebagai berikut:”

$$\text{Current ratio} = \frac{\text{Current assets}}{\text{Current liabilities}} \quad (2.4)$$

Rumus 2. 4 *Current Ratio*

Keterangan:

Current assets : Aset lancar

Current liabilities : Kewajiban lancar

Menurut Kieso *et al.* (2020), “*current assets* adalah kas dan aset lain yang diharapkan perusahaan untuk diubah menjadi uang tunai, dijual, atau digunakan baik dalam satu tahun atau kurang dalam siklus operasi bisnis. *Current assets* terdiri dari:

1. “*Cash*”
“Aset perusahaan yang paling likuid dan biasanya digunakan sebagai alat perusahaan”
2. “*Short-Term Investment*”
“Merupakan sekuritas yang diperdagangkan (*debt* ataupun *equity*) dilaporkan sebagai *current asset* dan semua efek yang diperdagangkan dilaporkan pada nilai wajar”
3. “*Receivables*”
“Klaim yang dimiliki perusahaan atas uang, barang, atau jasa kepada pelanggan atau pihak lainnya”
4. “*Inventory*”
“Aset yang dimiliki oleh perusahaan dan tersedia untuk dijual dalam kegiatan bisnis perusahaan”
5. “*Prepaid Expense*”
“Pembayaran biaya yang dicatat sebagai aset sebelum perusahaan menggunakannya”

“*Non-current assets* terdiri dari:

1. “*Long-Term Investment*”

“Investasi jangka panjang terdiri dari:”

- a. “Investasi dalam sekuritas, seperti obligasi, saham biasa, atau surat utang jangka panjang”
- b. “Investasi dalam aset berwujud yang saat ini tidak digunakan dalam operasi, seperti tanah yang dimiliki untuk spekulasi”
- c. “Investasi yang disisihkan dalam dana khusus, seperti dana cadangan, dana pensiun, atau dana perluasan pabrik, dana pensiun, atau perluasan pabrik”
- d. “Investasi pada anak perusahaan yang tidak dikonsolidasi atau perusahaan asosiasi”

2. “*Property, Plant, and Equipment*”

“Aset berwujud dan memiliki jangka waktu panjang yang digunakan dalam kegiatan operasional bisnis” (Kieso *et al*, 2020). Menurut Weygant *et al*. (2019), “aset tetap terdiri dari:

a. “*Land*”

“Perusahaan menggunakan tanah sebagai tempat untuk membangun pabrik atau bangunan kantor”

b. “*Land Improvements*”

“Penambahan struktural dengan umur terbatas yang dibuat pada lahan. Contohnya adalah *driveways*, lahan parkir, taman, dan alat penyiram bawah tanah”

c. “*Buildings*”

“*Buildings* adalah fasilitas yang digunakan dalam operasi, seperti toko, kantor, pabrik, gudang, dan hanggar pesawat terbang”

d. “*Equipment*”

“*Equipment* termasuk aset yang digunakan dalam kegiatan operasional, seperti konter kasir toko, pabrik mesin, truk pengiriman, dan pesawat terbang”

3. “*Intangible Assets*”

“*Intangible aset* adalah hak-hak istimewa, dan keunggulan kompetitif yang dihasilkan dari kepemilikan aset berumur panjang yang tidak memiliki substansi fisik. *Intangible aset* terdiri dari:

a. “*Patents*”

“Paten adalah hak eksklusif yang dikeluarkan oleh kantor paten yang memungkinkan penerima untuk memproduksi, menjual, atau mengendalikan suatu penemuan selama beberapa tahun yang ditentukan dari tanggal pemberian paten”

b. “*Copyrights*”

“Pemerintah memberikan hak cipta, yang memberikan hak eksklusif kepada pemiliknya untuk mereproduksi dan menjual karya artistik atau karya yang diterbitkan”

c. “*Trademarks dan Trade Names*”

“Merek dagang atau nama dagang adalah kata, frasa, *jingle* atau simbol yang mengidentifikasi perusahaan atau produk tertentu”

d. “*Franchises dan Licenses*”

“*Franchise* adalah pengaturan kontrak antara *franchisor* dan *franchisee*”

“Pemberi waralaba (*franchisor*) memberikan hak kepada penerima waralaba (*franchisee*) untuk menjual produk tertentu, melakukan layanan tertentu, atau menggunakan merek dagang atau nama dagang tertentu, biasanya dalam wilayah geografis tertentu. Sedangkan *licenses* merupakan hak menggunakan properti publik dalam menjalankan layanannya. *franchisee* dan *licenses* dapat diberikan untuk jangka waktu tertentu, jangka waktu yang tidak terbatas, atau selamanya”

e. “*Goodwill*”

“Biasanya, aset tak berwujud terbesar yang muncul di laporan posisi keuangan perusahaan adalah *goodwill*. *Goodwill* mewakili nilai semua atribut yang menguntungkan yang berhubungan dengan perusahaan yang tidak terkait dengan aset spesifik lainnya”

4. “Other Assets”

“Aset lainnya memiliki banyak jenis seperti *long-term prepaid expense* dan *non-current receivables*. Aset lainnya mencakup aset dana khusus, properti yang dimiliki untuk dijual, dan kas atau sekuritas yang dibatasi penggunaannya”. Menurut Naiborhu (2021), “total aset adalah penjumlahan dari seluruh aset perusahaan yang terdiri dari Aset Lancar (*Current Asset*) maupun Aset Tidak Lancar (*Non-Current Asset*). Total aset disajikan dalam laporan posisi keuangan”

Menurut Weygand *et al.* (2019), “kas merupakan aset yang paling likuid yang dimiliki perusahaan. Kas terdiri dari uang logam, uang kertas, cek, wesel, dan uang di tangan atau setoran di bank atau tempat penyimpanan serupa”. Menurut Kieso *et al.* (2020), “terdapat isu-isu yang berkaitan dengan pelaporan kas yaitu:

1. “Cash Equivalent”

“Investasi jangka pendek dan sangat likuid yang (a) mudah dikonversikan menjadi kas dalam jumlah yang diketahui dan (b) memiliki risiko perubahan nilai yang tidak signifikan. Selain itu, kas dan setara kas setara kas dan kas harus dimiliki untuk tujuan memenuhi komitmen kas jangka pendek jangka pendek dan bukan untuk tujuan investasi”

2. “Restricted Cash”

“Perusahaan mungkin memiliki *restricted cash*, yang umumnya muncul karena tujuan khusus perusahaan serta penggunaannya dibatasi. *Petty cash*, *payroll*, dan *dividend funds* merupakan contoh dari *restricted cash*”

3. “Bank Overdrafts”

“*Bank overdrafts* terjadi apabila cek yang dituliskan oleh perusahaan melebihi jumlah saldo akun kas. Perusahaan harus melaporkan *overdrafts* dalam kewajiban lancar dan biasanya menambahkan jumlah tersebut sebagai akun utang. Apabila material, perusahaan harus mengungkapkan hal tersebut secara terpisah dari laporan posisi keuangan atau catatan atas laporan keuangan terkait. *Bank overdrafts* dimasukkan dalam komponen kas jika *overdrafts* tersebut dapat dibayarkan kembali sesuai dengan permintaan”

Menurut Kieso *et al.* (2020) “*current assets* akan disajikan dalam *statement of financial position*. Terdapat 5 item utama yang menjadi bagian dari *current assets* dan dasar penilaiannya:”

No.	Item	Basis of Valuation
1	<i>Inventories</i>	<i>Lower-of-cost-or-net realizable value</i>
2	<i>Prepaid expenses</i>	<i>Cost</i>
3	<i>Receivables</i>	<i>Estimated amount collectible</i>
4	<i>Short-term investments</i>	<i>Generally, fair value</i>
5	<i>Cash and cash equivalents</i>	<i>Fair value</i>

Tabel 2. 1 Dasar Penilaian *Current Assets*
Sumber: Kieso *et al.* (2020)

Tabel 2.1 menjelaskan, “persediaan dicatat berdasarkan mana yang lebih rendah antara biaya perolehan dan nilai realisasi neto, biaya dibayar di muka dicatat berdasarkan biaya perolehannya, piutang dicatat berdasarkan perkiraan jumlah tertagih, investasi jangka pendek dicatat berdasarkan nilai wajar, serta kas dan setara kas juga dicatat berdasarkan nilai wajar” (Kieso *et al.*, 2020).

“*Current liabilities* merupakan kewajiban yang diharapkan dibayar oleh perusahaan dalam waktu satu tahun atau siklus operasi. Kewajiban yang tidak memenuhi kriteria ini merupakan kewajiban tidak lancar. Contoh dari *current liabilities* yaitu *account payable, salaries and wages payable, bank loans payable, interest payable, and taxes payable*” (Weygant *et al.*, 2019). Menurut Kieso *et al.* (2020), “*current liabilities* biasanya dicatat dan dilaporkan dalam laporan keuangan sebesar nilai jatuh tempo penuh (*full maturity value*). Hal ini dikarenakan periodenya dalam jangka waktu yang singkat, seringkali kurang dari satu tahun. Dalam penyajian laporan keuangan, *current liabilities* disajikan dalam *statement of financial position*. Konsep kewajiban jangka pendek terdiri dari:

1. “Utang yang timbul dari perolehan barang dan jasa, seperti utang usaha, gaji dan upah karyawan, utang pajak penghasilan, dan lainnya”

2. “Penerimaan yang diterima di muka atas pengiriman barang atau pelaksanaan jasa, seperti pendapatan sewa diterima di muka (*unearned rent revenue*) atau pendapatan berlangganan diterima di muka (*unearned subscription revenue*)”
3. “Liabilitas lainnya yang likuidasinya akan terjadi selama siklus operasional atau satu tahun, seperti kewajiban jangka panjang yang harus dibayarkan dalam waktu dekat, kewajiban jangka pendek yang timbul karena pembelian peralatan, atau liabilitas yang diestimasi (provisi)”

“Perusahaan yang *liquidity* nya besar dapat dianggap mempunyai total aset lancar yang banyak dibanding total utang lancar” (Hutabarat, 2021). Menurut Viandy & Dermawan (2020), “*current ratio* yang tinggi menunjukkan bahwa perusahaan dapat menutupi kewajiban jangka pendek secara tepat waktu”. “Semakin tinggi tingkat likuiditas perusahaan maka perusahaan akan menggunakan dana internalnya terlebih dahulu sebelum menggunakan dana eksternal (utang) dari kreditur sebagai alternatif pendanaan perusahaan” (Choliawati dan Amanah, 2020).

Menurut Weygant *et al.* (2019), “perusahaan yang *liquid* memiliki nilai modal kerja (*working capital*) tinggi. *Working capital* merupakan pengukuran likuiditas perusahaan yang dihitung dengan aset lancar dikurangi kewajiban lancar”. Menurut Pramudya (2023), “*working capital* penting dalam perusahaan karena dapat menjadi indikator kesehatan dalam pengelolaan keuangan perusahaan. Jika modal kerja positif, artinya perusahaan memiliki aset lancar yang cukup untuk menutupi utang jangka pendeknya. Hal ini menunjukkan bahwa perusahaan memiliki likuiditas yang baik dan mampu memenuhi kewajibannya dalam jangka pendek. Sebaliknya, jika jumlah utang melebihi batas aset sehingga modal kerja (*working capital*) menjadi negatif, maka memiliki risiko kebangkrutan”.

Menurut Ayuningtyas & Susanto (2020), “perusahaan dengan tingkat likuiditas yang tinggi akan cenderung memanfaatkan dana internal perusahaan terlebih dahulu untuk melunasi kewajiban lancar perusahaan tersebut. Jika dana internal yang dimiliki perusahaan tersebut dalam jumlah besar maka dapat digunakan untuk membiayai investasi perusahaan”. “Semakin likuid suatu

perusahaan, maka pendanaan eksternalnya akan semakin berkurang karena sumber pendanaan internalnya tinggi sehingga persentase untuk struktur modalnya dapat menjadi semakin rendah” (Qosidah & Romadhon (2021).

Menurut Annas & Pradita (2022), “perusahaan yang memiliki rasio likuiditas yang tinggi akan lebih menggunakan sumber internal dalam membiayai operasionalnya dan mengurangi penggunaan utang”. “Dengan adanya kemampuan memenuhi kewajiban utangnya, maka perusahaan harus mengurangi utang perusahaan untuk mengurangi resiko perusahaan tersebut” (Labibah & Andayani, 2019). “Hal ini sejalan dengan *pecking order theory*, perusahaan akan memilih untuk menggunakan dana internalnya terlebih dahulu dari pada menggunakan utang dalam pembiayaannya” (Annas & Pradita, 2022). Hasil penelitian Choliawati & Amanah (2020), Paramitha & Putra (2020), Viandy & Dermawan (2020), dan Rahmawati & Sapari (2021) menyatakan bahwa likuiditas berpengaruh negatif signifikan terhadap struktur modal. Hasil penelitian Wahyu C *et al.* (2021) menyatakan likuiditas berpengaruh positif signifikan terhadap struktur modal. Namun, berbeda dengan hasil penelitian Hutabarat (2022) menyatakan likuiditas tidak berpengaruh signifikan terhadap struktur modal. Maka dirumuskan hipotesis ketiga sebagai berikut:

Ha₃: Likuiditas yang diproksikan dengan *Current Ratio* (CR) berpengaruh negatif terhadap struktur modal yang diproksikan dengan *Debt to Equity Ratio* (DER)

2.7 Struktur Aset

“Struktur aset adalah penentuan berapa besarnya alokasi untuk masing-masing komponen aset, baik aset lancar maupun aset tetap” (Syamsuddin, 2009 dalam Paramitha & Putra, 2020). “Struktur aset merupakan salah satu faktor yang penting pada *capital structure* atau keputusan pendanaan suatu perusahaan, karena apabila perusahaan dihadapkan pada kondisi kesulitan keuangan dalam membayar utangnya, aset tetap yang dimiliki perusahaan dapat dijadikan sebagai jaminan dalam memberikan jaminan kepada pihak luar” (Muyasaroh, 2023). Menurut Paramitha & Putra (2020), “struktur aset menunjukkan perbandingan antara aset

tetap perusahaan terhadap total aset yang dimiliki perusahaan. Besar kecilnya aset yang dimiliki perusahaan dapat memengaruhi penggunaan modalnya”.

“Sebagian besar perusahaan memiliki modal yang tertanam dalam aset tetap” (Rahmawati & Sapari, 2021). Menurut Viandy & Dermawan (2020) “struktur aset adalah kekayaan atau sumber ekonomi yang dimiliki perusahaan yang diharapkan dapat memberi manfaat di masa mendatang. Perusahaan manufaktur pada umumnya menanamkan modal pada aset tetap yang digunakan dalam pengubahan barang mentah menjadi barang jadi, dimana akan menghasilkan output yang dapat menghasilkan pendapatan bagi perusahaan”. “Masalah dalam pembentukan struktur aset pada sebagian besar perusahaan industri adalah sebagian besar modalnya tertanam dalam aset tetap yang mengutamakan pemenuhan modalnya dari modal tetap yaitu ekuitas, sedangkan utang merupakan pelengkap” (Hakim & Apriliani, 2020). Pada penelitian ini, struktur aset diprosikan dengan *Fixed Asset Ratio* (FAR). “FAR menggambarkan perbandingan antara total aset tetap yang dimiliki perusahaan dengan total aset perusahaan” (Paramitha dan Putra, 2020). Menurut Setiawati & Veronica (2020), “struktur aset dirumuskan sebagai berikut:”

$$FAR = \frac{\text{Total Aset Tetap}}{\text{Total Aset}} \quad (2.5)$$

Rumus 2. 5 FAR

Keterangan:

- FAR* : *Fixed Asset Ratio*
 Total Aset Tetap : Jumlah aset tetap yang dimiliki perusahaan
 Total Aset : Jumlah aset yang dimiliki perusahaan

“Aset adalah sumber daya yang dikendalikan oleh entitas sebagai akibat dari peristiwa masa lalu dan dari mana manfaat ekonomi masa depan diharapkan akan mengalir ke entitas. Aset merupakan salah satu dari tiga unsur dalam neraca atau laporan posisi keuangan” (Kieso *et al*, 2020). Menurut Weygandt *et al*. (2019),

“*assets should be reported at fair value (the price received to sell an assets)*” diartikan bahwa aset harus dilaporkan sebesar nilai wajar (harga yang diterima untuk menjual suatu aset)”. “Aset dapat dibagi menjadi 2 kelompok yaitu aset lancar (*current assets*) dan aset tidak lancar (*non-current assets*). Aset lancar (*current assets*) adalah kas dan aset lain yang diharapkan perusahaan dapat dikonversi menjadi kas, dijual, atau dikonsumsi dalam jangka waktu satu tahun atau siklus operasi perusahaan, mana yang lebih panjang” (Kieso *et al*, 2020).

Menurut Weygant *et al.* (2019), “*non current assets* sering disebut juga sebagai *plant assets* atau *property, plant, and equipment*. *Plant assets* adalah sumber daya yang memiliki tiga karakteristik yaitu memiliki substansi fisik (ukuran dan bentuk yang pasti), digunakan untuk operasional bisnis, dan tidak dimaksudkan untuk dijual ke konsumen. *Plant assets* biasa disebut juga dengan *property, plant, and equipment*; dan *fixed assets*” (Weygant, *et al.*, 2019).

1. “*Property, Plant, and Equipment*”

“Aset berwujud dan memiliki jangka waktu panjang yang digunakan dalam kegiatan operasional bisnis”. Menurut Weygant *et al.* (2019), “aset tetap terdiri dari:”

a. “*Land*”

“Perusahaan menggunakan tanah sebagai tempat untuk membangun pabrik atau bangunan kantor”

b. “*Land Improvements*”

“*Land Improvements* adalah penambahan struktural dengan umur terbatas yang dibuat pada lahan. Contohnya adalah *driveways*, lahan parkir, taman, dan alat penyiram bawah tanah”

c. “*Buildings*”

“*Buildings* adalah fasilitas yang digunakan dalam operasi, seperti toko, kantor, pabrik, gudang, dan hanggar pesawat terbang”

d. *“Equipment”*

“Equipment termasuk aset yang digunakan dalam kegiatan operasional, seperti konter kasir toko, pabrik mesin, truk pengiriman, dan pesawat terbang”

e. *“Intangible Assets”*

“Intangible aset adalah hak-hak istimewa, dan keunggulan kompetitif yang dihasilkan dari kepemilikan aset berumur panjang yang tidak memiliki substansi fisik”

Berdasarkan IAI (2024) dalam PSAK 216, “aset tetap adalah aset berwujud yang:

- a) “Dimiliki untuk digunakan dalam produksi atau penyediaan barang atau jasa, untuk direntalkan kepada pihak lain, atau untuk tujuan administratif; dan”
- b) “Diperkirakan untuk digunakan selama lebih dari satu periode”.

Berdasarkan IAI (2024) dalam PSAK 216, “biaya perolehan aset tetap meliputi:

- a) “Harga perolehannya, termasuk bea impor dan pajak pembelian yang tidak dapat dikreditkan setelah dikurangi diskon dan potongan lain”
- b) “Setiap biaya yang dapat diatribusikan secara langsung untuk membawa aset ke lokasi dan kondisi yang diperlukan supaya aset siap digunakan sesuai dengan intensi manajemen”
- c) “Estimasi awal biaya pembongkaran dan pemindahan aset tetap dan restorasi lokasi aset tetap, kewajiban tersebut timbul ketika aset tetap diperoleh atau sebagai konsekuensi penggunaan aset tetap selama periode tertentu untuk tujuan selain untuk memproduksi persediaan selama periode tersebut”

“Contoh biaya yang bukan merupakan biaya perolehan aset tetap adalah:

- a) “biaya pembukaan fasilitas baru;”
- b) “biaya pengenalan produk atau jasa baru (termasuk biaya iklan dan aktivitas promosi);”

- c) “biaya penyelenggaraan bisnis di lokasi baru atau kelas pelanggan baru (termasuk biaya pelatihan staf); dan”
- d) “biaya administrasi dan biaya overhead umum lain” (IAI, 2024 dalam PSAK 216).

Berdasarkan IAI (2024) dalam PSAK 216, “setelah pengakuan sebagai aset, aset tetap dicatat pada biaya perolehan dikurangi akumulasi depresiasi dan akumulasi rugi penurunan nilai. Setelah pengakuan sebagai aset, aset tetap yang nilai wajarnya dapat diukur secara andal dicatat pada jumlah revaluasian, yaitu nilai wajar pada tanggal revaluasi dikurangi akumulasi depresiasi dan akumulasi rugi penurunan nilai setelah tanggal revaluasi. Jika jumlah tercatat aset meningkat akibat revaluasi, maka kenaikan tersebut diakui dalam penghasilan komprehensif lain dan terakumulasi dalam ekuitas pada bagian surplus revaluasi. Akan tetapi, kenaikan tersebut diakui dalam laba rugi hingga sebesar jumlah penurunan nilai aset yang sama akibat revaluasi yang pernah diakui sebelumnya dalam laba rugi. Jika jumlah tercatat aset turun akibat revaluasi, maka penurunan tersebut diakui dalam laba rugi. Akan tetapi, penurunan nilai tersebut diakui dalam penghasilan komprehensif lain sepanjang tidak melebihi saldo surplus revaluasi untuk aset tersebut. Penurunan nilai yang diakui dalam penghasilan komprehensif lain tersebut mengurangi jumlah akumulasi dalam ekuitas pada bagian surplus revaluasi”.

Berdasarkan IAI (2024) dalam PSAK 216, “jumlah terdepresiasi suatu aset ditentukan setelah dikurangi nilai residunya. Dalam praktik, nilai residu aset terkadang tidak signifikan dan oleh karena itu tidak material dalam penghitungan jumlah terdepresiasi. Nilai residu suatu aset dapat meningkat menjadi suatu jumlah yang setara atau lebih besar daripada jumlah tercatatnya. Jika hal tersebut terjadi, maka beban depresiasi aset tersebut adalah nol, hingga nilai residu selanjutnya berkurang menjadi lebih rendah daripada jumlah tercatatnya. Depresiasi suatu aset dimulai ketika aset siap untuk digunakan, yaitu ketika aset berada pada lokasi dan kondisi yang diperlukan supaya aset siap digunakan sesuai dengan intensi manajemen. Depresiasi aset dihentikan lebih awal ketika aset

tersebut diklasifikasikan sebagai aset dimiliki untuk dijual. Manfaat ekonomik masa depan suatu aset dipakai oleh entitas terutama melalui penggunaannya. Umur manfaat dari suatu aset seperti:

1. “Perkiraan daya pakai. Daya pakai dinilai dengan merujuk pada kapasitas atau output fisik dari aset;”
2. “Perkiraan tingkat keausan fisik, yang bergantung pada faktor pengoperasian aset seperti jumlah penggiliran penggunaan aset dan program perbaikan dan pemeliharaannya, serta perawatan dan pemeliharaan ketika aset tidak digunakan;”
3. “Keusangan teknis atau keusangan komersial yang timbul dari perubahan atau peningkatan produksi, atau dari perubahan permintaan pasar atas produk atau output jasa yang dihasilkan oleh aset. Pengurangan yang diperkirakan terjadi di masa depan atas harga jual suatu barang yang diproduksi menggunakan suatu aset dapat mengindikasikan perkiraan keusangan teknis atau komersial aset tersebut, yang dapat mencerminkan pengurangan manfaat ekonomik masa depan yang terkandung dalam aset tersebut; dan pembatasan hukum atau yang serupa atas penggunaan aset, seperti berakhirnya waktu penggunaan terkait dengan sewa”

Berdasarkan IAI (2024) dalam PSAK 216 “berbagai metode depresiasi dapat digunakan untuk mengalokasikan jumlah terdepresiasi dari aset secara sistematis selama umur manfaatnya. Metode tersebut antara lain metode garis lurus, metode saldo menurun, dan metode unit produksi. Metode depresiasi garis lurus menghasilkan pembebanan yang tetap selama umur manfaat aset jika nilai residunya tidak berubah. Metode saldo menurun menghasilkan pembebanan yang menurun selama umur manfaat aset. Metode unit produksi menghasilkan pembebanan berdasarkan pada penggunaan atau *output* yang diperkirakan dari aset. Entitas memilih metode yang paling mencerminkan pola pemakaian yang diperkirakan atas manfaat ekonomik masa depan aset. Metode tersebut diterapkan secara konsisten dari periode ke periode, kecuali terdapat perubahan dalam

pola pemakaian manfaat ekonomik masa depan yang diperkirakan aset tersebut”.

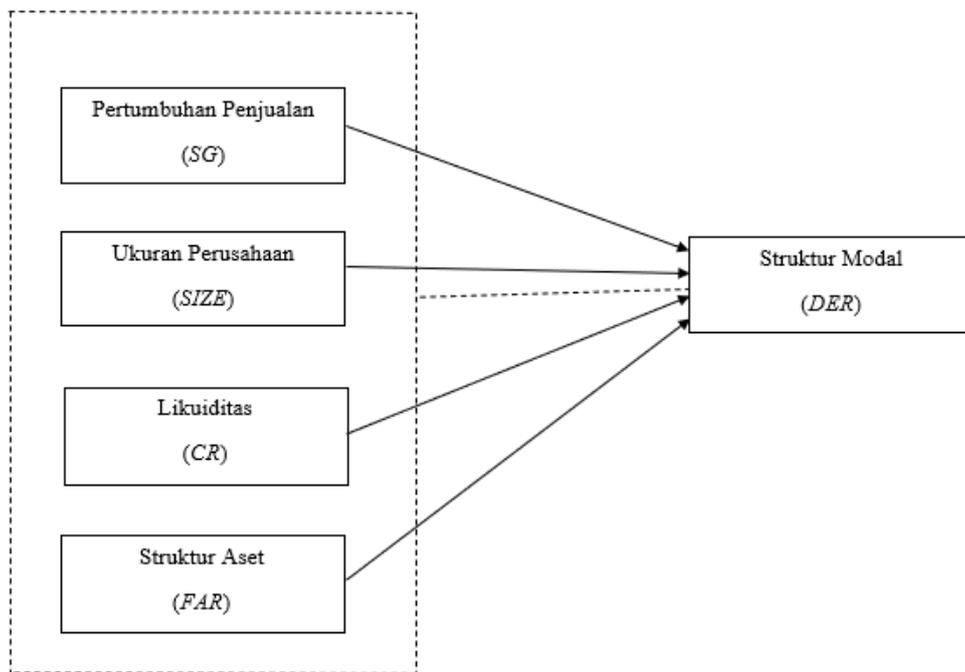
“Perusahaan yang sebagai besar dari modalnya tertanam dalam aset tetap lebih mengutamakan pemenuhan kebutuhan modal dengan menggunakan modal sendiri, sedangkan modal dari luar atau utang adalah dianggap sebagai alternatif sesudahnya” (Riyanto, 2017 dalam Pratama & Susanti, 2019). “Ketika perusahaan memiliki aset tetap yang tinggi, maka perusahaan akan cenderung menggunakan pendanaan internalnya dibandingkan pendanaan dari pihak eksternal untuk membiayai investasinya” (Prastika dan Candradewi, 2019). “Kebanyakan perusahaan industri dimana sebagian besar modalnya tertanam dalam aset tetap akan mengutamakan pemenuhan modalnya dari modal yang permanen, yaitu modal sendiri sedangkan utang sifatnya hanya sebagai pelengkap” (Paramitha & Putra, 2020). Menurut Adhitya & Santioso (2020), “perusahaan dengan struktur aset yang tinggi memiliki peluang untuk mencapai tingkat operasi yang lebih tinggi”.

“Perusahaan dengan aset tetap tinggi cenderung memiliki sumber dana internal yang besar dan perusahaan dapat memanfaatkan aset-asetnya sehingga dapat menurunkan tingkat utang yang dimiliki oleh perusahaan. Sesuai dengan *teori pecking order*, perusahaan yang sebagian besar berupa aset tetap lebih mengutamakan menggunakan modal sendiri jika dibandingkan utang” (Rahmawati & Sapari, 2021). Hasil penelitian Rahmawati & Sapari (2021), Adhitya & Santioso (2020), dan Hakim & Apriliani (2020) menyatakan bahwa struktur aset berpengaruh negatif signifikan terhadap struktur modal. Hasil penelitian Paramitha & Putra (2020), (Fadilah & Ardini, 2020) menyatakan bahwa struktur aset berpengaruh positif signifikan terhadap struktur modal. Namun, berbeda dengan hasil penelitian Betavia (2019) menyatakan bahwa struktur aset tidak berpengaruh signifikan terhadap struktur modal. Maka, dirumuskan hipotesis keempat sebagai berikut:

Ha₄: Struktur Aset yang diprosikan *Fixed Asset Ratio (FAR)* berpengaruh negatif terhadap struktur modal yang diprosikan dengan *Debt to Equity Ratio (DER)*

Berdasarkan penelitian yang dilakukan oleh Paramitha & Putra (2020) menyatakan bahwa terdapat pengaruh simultan struktur aset, likuiditas, pertumbuhan penjualan, dan risiko bisnis terhadap struktur modal. Hasil penelitian Rahmawati & Sapari (2021) menyatakan bahwa “profitabilitas, likuiditas, ukuran perusahaan, dan struktur aset bersama-sama berpengaruh terhadap struktur modal”. Hasil penelitian Milansari *et al.* (2020) menyatakan bahwa “struktur aset, ukuran perusahaan dan pertumbuhan penjualan secara simultan berpengaruh terhadap struktur modal”. Hasil penelitian Viandy & Darmawan (2020), “profitabilitas, struktur aset, likuiditas dan pertumbuhan penjualan secara bersama-sama mempengaruhi variabel struktur modal”. Hasil penelitian Setiawati & Veronica (2020) menyatakan bahwa “profitabilitas, struktur aset, ukuran perusahaan, risiko bisnis, pertumbuhan penjualan, pertumbuhan perusahaan, likuiditas secara simultan berpengaruh terhadap struktur modal”.

2.8 Model Penelitian



Gambar 2. 1 Model Penelitian