



**PENGARUH SALES GROWTH TERHADAP STRUKTUR MODAL YANG
TERDAFTAR PADA PERUSAHAAN YANG
TERDAFTAR DI BURSA EFEK INDONESIA**

Oleh:

ANDI ARIFWANGSA ADININGRAT ¹,
MUHAMMAD NUR ²,
SITI AISYAH ²,
RUSTAN ⁴,
WARDA ⁵,

^{1, 3, 4, 5} FEB, Universitas Muhammadiyah Makassar
Jalan Sultan Alauddin No. 259 Makassar
² FEB, Universitas Muslim Indonesia
Jalan Urip Sumoharjo Makassar

¹ email : andiariefky@unismuh.ac.id

² email : muhammad.nur@umi.ac.id

³ email : sitiaisyah@unismuh.ac.id

⁴ email : rustan@unismuh.ac.id

⁵ email : warda@unismuh.ac.id

ABSTRAK

Kondisi saat ini manajer keuangan dituntut untuk cermat dan hati-hati dalam memutuskan kebijakan keuangan terkait pendanaan perusahaan agar di peroleh struktur modal yang optimal. factor yang mempengaruhi struktur modal yaitu pertumbuhan penjualan (*Sales Growth*). Pertumbuhan penjualan merupakan adalah salah satu faktor penting yang menentukan kelangsungan hidup perusahaan. Perusahaan mendapatkan dana untuk kelangsungan hidup dan berkembang selain dari hutang dan modal sendiri, juga dari penjualan produk perusahaan baik berupa barang atau ja Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui pengaruh sales growth terhadap struktur modal. Pendekatan penelitian dalam penelitian ini adalah penelitian kuantitatif. Metode pengumpulan data dalam penelitian ini menggunakan metode dokumentasi, yaitu penggunaan data yang berasal dari data-data yang sudah ada. Pengujian terhadap hipotesis dalam penelitian ini menggunakan analisis regresi sederhana. Hasil penelitian menunjukkan bahwa pertumbuhan penjualan (*Growth of sales*) memiliki pengaruh yang signifikan terhadap struktur modal perusahaan yang ditunjukkan dengan nilai t_{hitung} sebesar 2,244 dengan signifikansi 0,029.

Kata Kunci : Sales Growth, Struktur Modal, dan Bursa Efek Indonesia

I. PENDAHULUAN

Latar Belakang

Era dunia perdagangan bebas menyebabkan meningkatnya persaingan di segala bidang, termasuk bidang ekonomi dan bisnis. Hal ini merupakan tantangan yang dihadapi oleh setiap perusahaan yaitu perusahaan harus selalu mempertahankan dan meningkatkan nilai perusahaan. Kebanyakan perusahaan melakukan berbagai cara untuk mengembangkan perusahaannya, seperti melakukan inovasi pada produknya dalam meningkatkan daya saing produk yang dihasilkan, melakukan perluasan usaha atau ekspansi pasar, meningkatkan kualitas SDM, dan sebagainya untuk menghadapi persaingan tersebut. Dana yang dibutuhkan perusahaan untuk mengembangkan serta dalam menjalankan kegiatan-kegiatan usahanya tidaklah sedikit dari semua cara yang dilakukannya. Sumber pendanaan yang didapat oleh suatu perusahaan dapat berasal dari internal maupun eksternal perusahaan.

Keputusan untuk memilih sumber pendanaan atau komposisi pemilihan atas pendanaan disebut sebagai struktur permodalan (Yusrianti, 2013). Salah satu keputusan pendanaan atau keputusan struktur modal sebagai hal penting yang dihadapi oleh manajer (keuangan) dalam menjaga kelangsungan operasi perusahaan. Keputusan struktur modal yaitu suatu keputusan keuangan yang berkaitan dengan komposisi utang, saham preferen, dan saham biasa yang harus digunakan oleh perusahaan. Dalam persaingan usaha yang ketat, perusahaan harus memiliki keputusan pendanaan yang tepat, dimana perlu adanya peran manajer dalam menentukan struktur modal yang paling optimal. Keputusan struktur modal secara langsung berpengaruh terhadap besarnya risiko yang ditanggung pemegang saham serta besarnya tingkat pengembalian atau tingkat keuntungan yang di harapkan (Brigham dan Houston, 2001;7 dalam Prabansari dan Kusuma, 2005).

Dari kondisi-kondisi tersebut manajer keuangan dituntut untuk cermat dan hati-hati dalam memutuskan kebijakan keuangan terkait pendanaan perusahaan agar di peroleh struktur modal yang optimal, dimana kebijakan ini merupakan tanggung jawab manajer keuangan yang harus mengusahakan agar perusahaan memperoleh dana yang diperlukan dengan biaya yang minimal dan syarat-syarat yang paling menguntungkan.

Banyak faktor yang mempengaruhi keputusan manajer dalam menentukan struktur modal perusahaan. Menurut Brigham dan Houston (2001) faktor-faktor tersebut antara lain: risiko bisnis, posisi pajak, fleksibilitas keuangan dan konservatisme atau agresivitas manajemen merupakan faktor-faktor yang menentukan keputusan struktur modal, khususnya pada struktur modal yang ditargetkan (*target capital structure*). Struktur modal perusahaan merupakan salah satu faktor fundamental dalam operasi perusahaan. Struktur modal ditentukan oleh kebijakan pembelanjaan

(financing policy) dari manajer keuangan yang senantiasa dihadapkan pada pertimbangan baik yang bersifat kualitatif maupun kuantitatif. Hal ini sesuai dengan tujuan utama manajemen keuangan dalam perusahaan yaitu untuk memaksimalkan nilai perusahaan.

Struktur modal mencakup tiga unsur penting, yaitu: (1) keharusan untuk membayar balas jasa atas penggunaan modal kepada pihak yang menyediakan dana tersebut, atau sifat keharusan untuk pembayaran biaya modal, (2) sampai seberapa jauh kewenangan dan campur tangan pihak penyedia dana itu dalam mengelola perusahaan, dan (3) risiko yang dihadapi perusahaan. Penentuan proporsi hutang dan modal dalam penggunaannya sebagai sumber dana perusahaan berkaitan erat dengan istilah struktur modal. Usaha peningkatan nilai perusahaan yang tidak dapat dipisahkan adalah bagaimana penentuan struktur modal yang dilakukan oleh manajemen dan para pemegang saham perusahaan.

Apabila nilai struktur modal berada di atas satu atau lebih besar dari satu, maka berarti perusahaan memiliki jumlah hutang yang lebih besar daripada jumlah modal sendiri. Kondisi ini tidak sesuai dengan teori struktur modal yang optimal, karena struktur modal yang optimal adalah struktur modal yang memaksimalkan nilai perusahaan dan meminimumkan biaya modalnya (Rodoni dan Herni Ali, 2010). Dalam dunia yang nyata, struktur modal mempengaruhi nilai perusahaan yang dicerminkan dengan harga saham perusahaan apabila perusahaan tercatat di Bursa Efek Indonesia

Secara lebih umum, banyak faktor-faktor yang berpengaruh terhadap keputusan struktur modal adalah: stabilitas penjualan, struktur aktiva, leverage operasi, tingkat pertumbuhan, profitabilitas, pajak, pengendalian, sikap manajemen, sikap pemberi pinjaman, kondisi pasar, kondisi internal perusahaan dan fleksibilitas keuangan. Banyaknya faktor yang mempengaruhi struktur modal pada suatu perusahaan yang telah diungkapkan. Maka peneliti akan menganalisis faktor-faktor yang diduga mempengaruhi struktur modal. Peneliti menganalisis salah satu factor yang mempengaruhi struktur modal yaitu pertumbuhan penjualan.

Pertumbuhan penjualan merupakan adalah salah satu faktor penting yang menentukan kelangsungan hidup perusahaan. Perusahaan mendapatkan dana untuk kelangsungan hidup dan berkembang selain dari hutang dan modal sendiri, juga dari penjualan produk perusahaan baik berupa barang atau jasa. Manajemen perusahaan berusaha untuk dapat meningkatkan penjualan produknya karena pertumbuhan penjualan yang tinggi atau stabil dapat berdampak positif terhadap keuntungan perusahaan sehingga menjadi pertimbangan manajemen perusahaan dalam menentukan struktur modal. Perusahaan yang tingkat pertumbuhan penjualannya tinggi, akan cenderung menggunakan hutang dalam struktur modalnya (Hanafi, 2004: 345). Penjualan merupakan salah

satu faktor penting yang menentukan kelangsungan hidup perusahaan, perusahaan mendapatkan dana untuk kelangsungan hidup dan berkembang selain dari modal sendiri dan hutang, juga dari penjualan produk perusahaan baik berupa barang atau jasa (Suweta, 2016).

Beberapa penelitian mengenai pertumbuhan penjualan terhadap struktur modal telah dilakukan oleh para peneliti. Hasil penelitian terdahulu yang dilakukan Eviani (2016) bahwa pertumbuhan penjualan terhadap struktur modal menunjukkan pertumbuhan penjualan berpengaruh signifikan terhadap struktur modal. Sebaliknya pada hasil penelitian yang dilakukan Maryanti (2016) pertumbuhan penjualan tidak berpengaruh signifikan terhadap struktur modal perusahaan.

II. METODOLOGI PENELITIAN

Pendekatan Penelitian

Pendekatan penelitian yang digunakan pada penelitian ini adalah penelitian kuantitatif. Menurut Sugiyono (2019:17) penelitian kuantitatif diartikan sebagai metode penelitian yang berlandaskan pada filsafat positivisme, digunakan untuk meneliti pada populasi atau sampel tertentu, pengumpulan data menggunakan instrumen penelitian, analisis data bersifat kuantitatif / statistik, dengan tujuan untuk menguji hipotesis yang telah ditetapkan.

Jenis dan Sumber Data

Berdasarkan jenisnya, data yang digunakan dalam penelitian ini adalah data kuantitatif yaitu data dalam bentuk angka-angka. Data kuantitatif dalam penelitian ini adalah laporan keuangan perusahaan manufaktur yang *go public* di BEI

Berdasarkan sumber datanya, data yang digunakan dalam penelitian ini adalah data sekunder yaitu data yang diperoleh dalam bentuk jadi, telah diolah, dan telah dipublikasikan yang di peroleh dari website www.idx.co.id. Data sekunder yang di gunakan adalah data laporan keuangan perusahaan –perusahaan maufaktur yang *go public* di BEI khususnya sektor aneka industri tahun 2010-2013.

Metode Pengumpulan Data

Metode pengumpulan data dalam penelitian ini menggunakan metode dokumentasi, yaitu penggunaan data yang berasal dari data-data yang sudah ada. Dengan cara mengumpulkan, mencatat dan mengkaji dokumen-dokumen berupa data historis tahun 2010-2013 yang diperoleh dari laporan keuangan tahunan dari setiap perusahaan manufaktur sektor aneka industri selama Empat tahun berturut-turut.

Metode Analisis Data

Metode analisis data merupakan suatu metode yang digunakan untuk memproses hasil penelitian guna memperoleh suatu kesimpulan. Tujuan dari analisis data adalah mendapatkan informasi yang relevan yang terkandung di dalam data tersebut dan menggunakan hasilnya untuk memecahkan suatu masalah (Ghozali, 2011).

Pengujian terhadap hipotesis dalam penelitian ini menggunakan analisis regresi sederhana. Analisis regresi sederhana digunakan untuk menguji pengaruh antara variabel independen yaitu pertumbuhan penjualan (*sales growth*), terhadap struktur modal sebagai variabel dependen. Persamaan regresi dapat dituliskan sebagai berikut:

$$SM = a + b_1 \text{ Growth} + e$$

Keterangan :

SM	: Struktur Modal
a	: Konstanta
b1-b5	: koefisien regresi
Growth	: Pertumbuhan penjualan
e	: Variabel pengganggu (residual)

Definisi Operasionalnya dan Pengukurannya

a. Variabel Dependen

Variabel dependen yang di gunakan dalam penelitian in adalah Struktur Modal (*Debt Equity Ratio/DER*) yang merupakan ratio untuk mengukur kemampuan perusahaan dalam mengembalikan biaya hutang melalui modal sendiri yang dimilikinya yang diukur melalui hutang dan total modal (*equity*). Struktur modal dapat diukur dari rasio perbandingan antara total hutang terhadap ekuitas yang biasa diukur melalui rasio *debt to equity ratio (DER)*. DER adalah kemampuan perusahaan dalam mengembalikan hutang. Dalam perhitungannya, DER dihitung dengan cara hutang dibagi dengan modal sendiri, artinya jika hutang perusahaan lebih tinggi daripada modal sendirinya dan besarnya rasio DER berada diatas satu, sehingga dana yang digunakan untuk aktivitas operasional perusahaan lebih bnyak dari unsur hutang daripada modal sendiri (*equity*). Oleh karena itu investor lebih cenderung tertarik pada tingkat DER yang besarnya kurang dari satu, karena jika DER lebih dari satu menunjukkan jumlah hutang yang lebih besar dan risiko perusahaan semakin meningkat.

Dihitung dengan formulasi sebagai berikut (Arlis, 2010) :

$$\text{Struktur Modal} = \frac{\text{Total Hutang}}{\text{Total Ekuitas}}$$

b. Variabel Independen

Menurut Trisna (2010) Pertumbuhan penjualan merupakan perubahan penjualan perusahaan yang diukur berdasarkan perbandingan antara total penjualan periode sekarang (Sales t) minus periode sebelumnya (sales t-1) terhadap total penjualan periode sebelumnya (sales t-1). Dalam penelitian ini pengukuran perusahaan mengacu pada penelitian sebelumnya (Trisna, 2010).

Tingkat pertumbuhan penjualan dapat dirumuskan sebagai berikut :

$$\text{Pertumbuhan} = \frac{\text{Total Sales Periode t} - \text{Total Sales}}{\text{Periode t-1}}$$

III. HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

Hasil Penelitian

Statistik Deskriptif

Analisis Deskriptif dari data yang diambil untuk penelitian ini yaitu 76 data pengamatan. Deskriptif variabel dalam statistik deskriptif yang digunakan dalam penelitian ini meliputi nilai minimum, maksimum, mean dan standar deviasi dari satu variabel dependen yaitu struktur modal dan empat variabel independen yaitu *Sales Growth*. Statistik deskriptif berkaitan dengan pengumpulan dan peringkat data. Statistik deskriptif menggambarkan sampel yang digunakan dalam penelitian ini. Statistik deskriptif dapat dilihat pada tabel 1 sebagai berikut :

Tabel 1
Hasil statistik deskriptif
Descriptive Statistics

	N	Minimum	Maximum	Mean	Std. Deviation
Sales_Growth	76	-,43	,80	,1966	,23345
Valid N (listwise)	76				

Sumber : Data sekunder yang diolah

Pertumbuhan penjualan (*Sales Growth*) dalam penelitian ini memiliki rata-rata sebesar 0,1966 atau 19,66% dengan standar deviasi sebesar 0,23345. Hal ini berarti bahwa perusahaan sampel mengalami pertumbuhan penjualan sebesar 19,66% dibanding tahun sebelumnya.

Analisis Regresi

Tabel 2
Uji t
Coefficients^a

Model	Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	t	Sig.	Ket
	B	Std. Error	Beta			
1 (Constant)	2,712	,455		5,964	,000	Sig
Sales_Growth_1	,551	,245	,233	2,244	,029	Sig

Sumber : Data sekunder yang diolah

$$SM = 2,712 + 0,551 + e$$

Dimana :

SM : Struktur Modal

Growth : Pertumbuhan penjualan

e : Variabel pengganggu (residual)

Berdasarkan persamaan regresi dan tabel 14 maka hasil regresi linier berganda dapat disimpulkan sebagai berikut :

1. Persamaan regresi linier berganda di atas, diketahui mempunyai konstanta sebesar 2,712. Besaran konstanta menunjukkan bahwa jika variabel-variabel independen diasumsikan konstan, maka variabel dependen yaitu struktur modal akan naik sebesar 2,712%.
2. Pertumbuhan penjualan mempunyai koefisien regresi dengan arah positif sebesar + 0,551. Hal ini berarti setiap kenaikan Pertumbuhan penjualan sebesar 1% maka struktur modal perusahaan akan mengalami kenaikan sebesar 0,551%.

Pembahasan

Hasil penelitian ini menemukan adanya pengaruh positif variable independen (pertumbuhan penjualan) terhadap variable dependen (struktur modal). Hasil pengujian pertumbuhan penjualan pada perusahaan mengalami jumlah kenaikan dari waktu ke waktu. Dapat disimpulkan bahwa pertumbuhan penjualan (*Growth of sales*) memiliki pengaruh positif dan signifikan terhadap struktur modal. Hal ini berarti jika terjadi peningkatan pertumbuhan penjualan pada perusahaan, maka proporsi penggunaan hutang perusahaan tersebut akan meningkat yang pada akhirnya struktur

modal pada perusahaan akan meningkat pula. Hal ini mengindikasikan bahwa semakin besar pertumbuhan yang dimiliki perusahaan akan menarik perhatian para investor untuk menanamkan modalnya sehingga mempermudah manajemen mendapatkan hutang karena adanya keyakinan para investor terhadap kinerja perusahaan, hal inilah yang menyebabkan struktur modal perusahaan meningkat.

Perusahaan yang mengalami keuntungan meningkat dari hasil penjualan, memiliki laba ditahan yang lebih besar. Penjualan yang stabil selalu meningkat pada sebuah perusahaan, memberikan kemudahan dari perusahaan untuk memperoleh modal sendiri maupun pihak eksternal. Perusahaan memberikan kemudahan kepada customer dengan dilakukan penjualan produk lebih banyak memberikan secara kredit misalkan kredit tiga bulan sampai 6 bulan kepada customer. Hal ini disebabkan mengapa perusahaan masih tetap menambah pinjaman baik dalam bank maupun non bank untuk menutupi penjualan secara kredit yang dimaksud diatas. Oleh karena itu, perusahaan tetap menutupi penjualan dan mencover angsuran kredit diambil. Sumber pembayaran diambil dari penjualan secara kredit yang jatuh tempo. Penggunaan kredit diambil itu memenuhi persediaan dilanjutkan untuk ke unit produksi. Selanjutnya menghasilkan suatu produk yang dijual Kembali untuk memperoleh suatu profit. Hal ini berarti kredit yang diambil oleh perusahaan dapat memperlancar operasional perusahaan.

Kondisi ini juga menunjukkan bahwa dengan meningkatnya pertumbuhan penjualan mendorong perusahaan menambahkan jumlah modalnya untuk meningkatkan produktivitas perusahaan, sehingga manajemen akan menggunakan atau menambah hutang. Perusahaan tersebut direpon baik oleh para pemilik modal pihak eksternal (investor), karena perusahaan diprediksi akan mengalami peningkatan penjualan di waktu yang akan datang. Penambahan hutang ini dapat dipandang sebagai meningkatnya kepercayaan masyarakat, khususnya investor terhadap perusahaan. Hal ini sesuai dengan *signaling theory* yang menyatakan bahwa keberhasilan perusahaan dalam menjual produk merupakan sinyal positif bagi investor.

Perusahaan dengan tingkat pertumbuhan tinggi, kemungkinan akan kekurangan pendapatan untuk mendanai pertumbuhan tinggi tersebut secara internal. Sedangkan untuk menerbitkan saham baru memerlukan biaya yang tinggi, maka perusahaan lebih menyukai hutang sebagai sumber pembiayaan, hal ini akan menyebabkan struktur modal perusahaan akan meningkat. Hasil ini sejalan dengan penelitian yang dilakukan oleh Supriyanto (2008), Dewani (2010), menyatakan bahwa pertumbuhan penjualan berpengaruh positif dan signifikan terhadap struktur modal. Pertumbuhan penjualan perusahaan semakin meningkat, maka struktur modal perusahaan

juga meningkat. Sedangkan Jatmiko Wibowo dan Indri E. (2002) serta Fatmawati (2011) yang menyatakan bahwa pertumbuhan penjualan berpengaruh positif tidak signifikan terhadap DER,

Hasil penelitian ini berbeda dengan hasil penelitian yang dilakukan oleh Yuhartil (2006) menyatakan bahwa pertumbuhan penjualan berpengaruh negatif signifikan terhadap struktur modal. Dan Vivi Christianti,dkk (2016). Hasil dari koefisien regresi bernilai negatif sebesar -0.295, hal ini menunjukkan bahwa pertumbuhan penjualan memiliki arah hubungan yang negatif dengan struktur modal. Artinya semakin tinggi pertumbuhan penjualan maka akan semakin rendah struktur modal perusahaan, dengan kata lain tingkat penggunaan modal eksternal akan menurun seiring dengan meningkatnya pertumbuhan penjualan. Hasil penelitian yang tidak signifikan disebabkan adanya penurunan tingkat penjualan setiap tahunnya.

Hasil penelitian juga berbeda juga penelitian Nastiti, R. D. (2016), Atiqoh, Z. (2016), yang menyatakan bahwa tidak ada pengaruh yang signifikan antara pertumbuhan penjualan terhadap struktur modal. Hal ini dikarenakan pertumbuhan penjualan yang tinggi atau stabil saling berkaitan dengan keuntungan perusahaan. Dengan tingkat pertumbuhan penjualan yang tinggi atau stabil dapat berpengaruh terhadap keuntungan perusahaan sehingga menjadi pertimbangan perusahaan dalam menentukan struktur modal, hal tersebut berpengaruh terhadap hutang yang dimiliki perusahaan, perusahaan dapat memenuhi sebagian kebutuhan dengan keuntungan perusahaan. Maka dapat ditarik kesimpulan bahwa semakin tinggi pertumbuhan penjualan maka semakin rendah struktur modal di dalam perusahaan.

IV. PENUTUP

Simpulan

Berdasarkan hasil penelitian dan pembahasan maka dapat di tarik kesimpulan yaitu pertumbuhan penjualan (*Growth of sales*) memiliki pengaruh yang signifikan terhadap struktur modal perusahaan yang ditunjukkan dengan nilai t_{hitung} sebesar 2,244 dengan signifikansi 0,029. . Arah koefisien bertanda positif, ini menunjukkan bahwa peningkatan pertumbuhan penjualan (*Growth of sales*) perusahaan akan meningkatkan struktur hutang.

Saran

Berdasarkan kesimpulan diatas, maka penulis dapat memberikan saran yaitu : Hendaknya peneliti selanjutnya dapat menambah variable untuk memperdalam variable yang diteliti serta dapat memperluas sampel penelitian dengan periode penelitian yang lebih panjang untuk mengetahui konsistensi dari pengaruh variabel-variabel tersebut terhadap struktur modal.

DAFTAR PUSTAKA

- Ahmad Rodoni dan Herni Ali. (2010). *Manajemen Keuangan*. Jakarta: Mitra. Wacana Media
- Arli Warzuqni. (2010). Faktor-faktor yang Mempengaruhi Struktur Modal pada Perusahaan Manufaktur *Go Public* di BEI tahun 2002-2007.
- Atiqoh, Z. (2016). Pengaruh Kinerja Keuangan, Size, Pertumbuhan Penjualan, Dan Kepemilikan Saham Terhadap Struktur Modal. *Jurnal Ilmu Dan Riset Akuntansi*, 5(5).
- Brigham, Eugene F and Joel F.Houston, (2006). *Dasar-Dasar Manajemen Keuangan*, alih bahasa Ali Akbar Yulianto, Buku satu, Edisi sepuluh, PT. Salemba Empat, Jakarta
- Brigham, Eugene F. dan Joel F. Houston (2007). *Manajemen Keuangan*. Edisi Delapan. Jakarta.
- Christianti, C. Setyadi, D., Ramadhani, H., (2016). Pengaruh Rasio Keuangan Dan Pertumbuhan Penjualan Terhadap Struktur Modal. Vol. 1. (1).
- Eviani, A. D., (2016). Pengaruh Struktur Aktiva, Pertumbuhan Penjualan, Dividend Payout Ratio, Likuiditas dan Profitabilitas Terhadap Struktur Modal. *Jurnal Akuntansi dan Sistem Teknologi Informasi*, 11(2).
- Fahmi, I. (2013). *Pengantar manajemen keuangan*. Bandung: Alfabeta.
- Fatmawati. (2011). Analisis Faktor-Faktor yang Mempengaruhi Struktur Modal Pada industry Barang Konsumsi yang Tercatat di Bursa Efek Indonesia Periode 2005-2011. Tesis Program Pasca Sarjana Magister Manajemen Universitas Diponegoro.
- Ghozali, Imam (2011). *Aplikasi Analisis Multivariate dengan Program IBM SPSS 19*. Edisi 5. Badan Penerbit UNDIP. Semarang.
- Hanafi, (2004). *Manajemen Keuangan*. Yogyakarta: BPFE UGM.
- Hanafi, Mamduh dan Halim, Abdul, (2009). *Analisis Laporan Keuangan*. Yogyakarta: STIE YKPN.
- Harahap, Sofyan Syafri, (2015), ... Kasmir, 2012, *Analisis Laporan Keuangan*, Cetakan Kelima, Raja Grafindo. Persada, Jakarta
- Husnan, Suad. (2000), *Manajemen Keuangan Teori dan Penerapan Keputusan Jangka Panjang*. Buku 1. Edisi 4. BPFE. Yogyakarta.
- Laksmi Indri. (2010). Analisis Faktor-faktor yang Mempengaruhi Struktur Modal Perusahaan Manufaktur yang Terdaftar di Bursa Efek Indonesia Periode 2006-2008. (Studi kasus pada sektor *automotive and allied product*).
- Maryanti, E., (2016). Analisis Profitabilitas, Pertumbuhan Perusahaan, Pertumbuhan Penjualan dan Struktur Aktiva Terhadap Struktur Modal Pada Perusahaan Sektor Industri Barang Konsumsi yang Terdaftar Di Bursa Efek Indonesia. *Riset Akuntansi dan Keuangan Indonesia*, 1(2), pp. 143-151.

- Maryanti, E., (2016). Analisis Profitabilitas, Pertumbuhan Perusahaan, Pertumbuhan Penjualan, dan Struktur Aktiva Terhadap Struktur Modal Pada Perusahaan Sektor Industri Barang Konsumsi yang Terdaftar di Bursa Efek Indonesia. Studi Empiris Pada Perusahaan Manufaktur yang Terdaftar di Bursa Efek Indonesia Tahun 2012-2014, p. 145.
- Nastiti, R. D. (2016). Pengaruh Struktur Aset, Likuiditas, Profitabilitas, Ukuran Perusahaan, Pertumbuhan Penjualan Terhadap Struktur Modal. *Jurnal Ilmu Dan Riset Akuntansi*, 5(1).
- Nugroho, M. Taufan. (2009). Analisis Faktor-faktor yang Mempengaruhi Struktur Modal pada Perusahaan Manufaktur yang terdaftar di bursa Efek Indonesia(periode 2005-2007). <http://etd.eprints.ums.ac.id/5861/>
- Prabansari, Yuke & Handri Kusuma. (2005). Faktor-faktor yang mempengaruhi struktur modal perusahaan Manufaktur yang Go public di Bursa Efek Jakarta. *SINERGI* , 1-15.
- Prihadi, T. (2013). *Analisis Laporan Keuangan Lanjutan*. Jakarta: cetakan pertama PPM.
- R. Agus Sartono dan Ragil Sriharto.1999. *Faktor-faktor Penentu Struktur Modal Perusahaan Manufaktur di Indonesia*. Sinergi. Vol.2.
- Rachmawardani, Yulinda, (2007), “Analisis Pengaruh Aspek Likuiditas, Risiko Bisnis, Profitabilitas, dan pertumbuhan Penjualan Terhadap Struktur Modal” (Studi Empiris Pada Sektor keuangan dan Perbankan di BEJ Tahun 2000-2005). Available: <http://eprints.undip.ac.id/15345/>.
- Saidi. (2004). Faktor-faktor yang Mempengaruhi Struktur Modal pada Perusahaan Manufaktur *Go Public* di BEJ 1997-2002. *Jurnal Bisnis dan Ekonomi* vol. 11 no. 1.
- Sari, A. N. (2016). Pengaruh Profitabilitas, Likuiditas, Pertumbuhan Aset Dan Ukuran Perusahaan Terhadap Struktur Modal. *Jurnal Ilmu & Riset Manajemen*, 5(4).
- Sartono, R. Agus. 2001. *Manajemen Keuangan Teori dan Aplikasi*. Edisi Keempat. Yogyakarta: BPFE.
- Suad Husnan; Pujiastuti, Enny. (2004). *Dasar-dasar Manajemen Keuangan*. Jilid 2. Erlangga. Jakarta.
- Suweta, N. M. N. P. D., (2016). Pengaruh Pertumbuhan Penjualan, Struktur Aktiva, dan Pertumbuhan Aktiva Terhadap Struktur Moda. *E-Jurnal Manajemen Unud*, 5(8), pp. 5172-5199
- Sugiyono (2019). *Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif, dan R&D*. Bandung : Alfabeta.
- Trisna hayuning. (2010). Analisis Faktor-faktor yang Mempengaruhi Struktur Modal (Studi perbandingan pada perusahaan Aneka Industri dan *Consumer Goods* Periode 2007-2009).
- Um T., (2001). *Determination of Capital Structure and Prediction of Bankruptcy in Korea*, unpublished PhD thesis. Cornell University.
- Yuhasril. (2006). Analisis Faktor-faktor yang Mempengaruhi Struktur Modal Perusahaan Farmasi yang telah *Go Public* di Bursa Efek Jakarta, *Jurnal*, Universitas Mercu buana, Jakarta.