

ABSTRAK

Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui pengaruh profitabilitas, ukuran perusahaan, dan pertumbuhan penjualan terhadap struktur modal. Berdasarkan kriteria yang digunakan diperoleh sampel perusahaan sebanyak 11 perusahaan *food and beverage* periode pengamatan selama 2014-2018. Teknik pengambilan sampel yang digunakan pada penelitian ini adalah teknik purposive sampling.

Berdasarkan hasil analisis data, variabel yang digunakan adalah struktur modal (DAR) sebagai variabel dependen dan variabel independen adalah profitabilitas (ROA), ukuran perusahaan (size), dan pertumbuhan penjualan (SG). Hasil penelitian ini menunjukkan bahwa profitabilitas berpengaruh negatif dan signifikan, artinya mengindikasikan bahwa perusahaan memanfaatkan profitnya untuk digunakan dalam membayar biaya modal perusahaan. Ukuran perusahaan berpengaruh negatif dan tidak signifikan terhadap struktur modal, pertumbuhan penjualan berpengaruh positif dan tidak signifikan terhadap struktur modal artinya peningkatan ataupun penurunan ukuran perusahaan dan pertumbuhan penjualan tidak bermakna terhadap struktur modal.

Sebaiknya perusahaan *food and beverage* lebih memperhatikan profitabilitas yang dihasilkan karena jika profitnya tinggi maka perusahaan akan lebih memilih menggunakan dana internal untuk membayar biaya modal atau kegiatan operasionalnya. Ukuran perusahaan dan pertumbuhan penjualannya juga harus diperhatikan, karena semakin besar ukuran perusahaan dan tingkat penjualan yang tinggi akan memperbanyak jumlah aset dan perputaran uang sehingga memberikan kepercayaan investor terhadap perusahaan untuk berinvestasi atau memberikan modalnya kepada perusahaan.

Kata kunci: profitabilitas, ukuran perusahaan, pertumbuhan penjualan, struktur modal

ABSTRACT

This research aimed to find out the effect of profitability, firm size and sales growth on the capital structure. While, the data collection technique used purposive sampling, in which the sample was based on criteria given. In line with, there were 11 samples of Food and Beverages companies with 4 years observation (2014-2018).

Based on the data analysis, capital structure (DAR) was the independent variable. Meanwhile, the dependent variables were namely profitability (ROA), firm size (size), and sales growth (SG). Moreover, the research result concluded firm size had negative but insignificant effect on the capital structure. On the other hand, sales growth had positive but insignificant effect on the capital structure. In other words, firm size and sales growth did not effect the capital structure.

Furthermore, it concluded Food and Beverages companies had more concern on its profitability. This happened as the profit higher, the more tendency of companies in using internal fund to pay capital cost or their operational would be. Besides, firm size and its sales growth would also be considered since the bigger the firm size and the higher the sales growth would increase the asset and money change. As consequence, there was trust from investors on the companies in order to invest some money or share its capital to the company.

Keywords: Profitability, Firms Size, Sales Growth, Capital Structure