

BAB V

KESIMPULAN DAN REKOMENDASI

5.1. Kesimpulan

Berdasarkan hasil penelitian yang telah dilakukan melalui analisis data, baik secara deskriptif maupun verifikatif untuk menjawab pertanyaan-pertanyaan penelitian yang telah ditetapkan sebelumnya, maka dapat ditarik beberapa kesimpulan sebagai berikut:

1. Gambaran pertumbuhan penjualan (rasio pertumbuhan penjualan) PT. Starcom Solusindo yang mulai dari tahun 2007 sampai dengan tahun 2012 cenderung mengalami penurunan penjualan. Pertumbuhan penjualan yang diukur dengan rasio pertumbuhan penjualan PT. Starcom Solusindo peningkatan penjualan terendah terjadi pada tahun 2010 yaitu sebesar 6,75%, sedangkan pertumbuhan penjualan dengan penurunan tertinggi terjadi pada tahun 2012 yaitu sebesar 80,62%. Penjualan perusahaan cenderung mengalami penurunan dikarenakan banyak customer yang tidak membayar sewa produk yang dampaknya perusahaan tidak mendapatkan penghasilan hal ini berartikondisi penjualan perusahaan tidak baik yang mengakibatkan kerugian perusahaan dan kinerja perusahaan menurun.
2. Gambaran struktur modal (*Debt to Equity Ratio*) PT. Starcom Solusindo yang dibentuk dari hutang dan modal sendiri mulai dari tahun 2007

sampai dengan tahun 2012 mengalami fluktuatif DER. Struktur modal yang diukur dengan menggunakan rasio *Debt to Equity Ratio* (DER) PT. Starcom Solusi Indonesia terjadi pada tahun 2007 yaitu sebesar 140,81%, sedangkan DER tertinggi terjadi pada tahun 2012 yaitu sebesar 591,05%.

Peningkatan DER tersebut terjadi karena jumlah hutang mengalami peningkatan dan jumlah modal sendiri mengalami penurunan. Hal ini berarti DER PT. Starcom Solusi Indonesia berada pada kondisi yang tidak sehat karena sesuai dengan ketentuan bahwa rasio DER akan lebih baik jika kurang dari 100%.

3. Berdasarkan hasil perhitungan regresi linier sederhana pengaruh pertumbuhan penjualan (rasio pertumbuhan penjualan) terhadap struktur modal (DER) berpengaruh sebesar 85 % dan bertanda negatif ini menunjukkan bahwa terdapat hubungan yang negatif atau berlawanan arah antara pertumbuhan penjualan dengan struktur modal. Hal ini didasarkan pada hasil penelitian menunjukkan bahwa peningkatan struktur modal diikuti dengan penurunan penjualan. Dari hasil pengujian tersebut, dapat diketahui bahwa hipotesis yang diajukan dalam penelitian ini, yaitu “Pertumbuhan penjualan berpengaruh terhadap Struktur Modal (*Debt to Equity Ratio*)” telah teruji.

5.2 Rekomendasi

Berdasarkan kesimpulan yang telah dibuat, maka rekomendasi yang dapat penulis ajukan adalah:

1. Berdasarkan hasil penelitian diketahui bahwa pertumbuhan penjualan PT. Starcom Solusi dari tahun 2007 sampai dengan tahun 2012 yang diukur dengan menggunakan rasio pertumbuhan penjualan cenderung mengalami penurunan. PT. Starcom Solusi diharapkan dapat meningkatkan penjualan agar stabil. Dalam hal ini sebaiknya perusahaan memfokuskan pada penambahan customer baru dan perpanjangan kontrak.
2. Berdasarkan hasil penelitian diketahui bahwa struktur modal PT. Starcom Solusi dari tahun 2007 sampai dengan tahun 2012 yang diukur dengan menggunakan rasio *Debt to Equity Ratio* (DER) cenderung mengalami peningkatan. PT. Starcom Solusi diharapkan dapat menggunakan struktur modal yang optimal maka diharapkan dapat memaksimalkan biaya modal perusahaan. Dalam hal ini sebaiknya perusahaan memfokuskan pada penggunaan modal sendiri untuk kegiatan operasional perusahaan dibandingkan dengan menggunakan hutang, karena semakin besar hutang maka semakin besar pula resiko yang harus ditanggung oleh perusahaan.
3. Bagi peneliti selanjutnya yang tertarik untuk meneliti mengenai pengaruh antara pertumbuhan penjualan terhadap struktur modal perusahaan, dapat memperluas objek penelitian dengan cara meneliti seluruh sektor

perusahaan mengkaji lebih banyak pada dimensi penelitian baik variabel independen (pertumbuhan penjualan) maupun variabel dependen (struktur modal). Selain itu dapat pula dikembangkan dengan menambah variabel penelitian yang akan diteliti dan menambah tahun penelitian.