

BAB I

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang Masalah

Pasar modal menjadi bagian dari sistem perdagangan efek, seperti saham, obligasi dan instrumen keuangan, yang memfasilitasi pertukaran investor dengan perusahaan publik atau pemerintah (Anoruo et all 2021). Menurut Wardhana dan Aditya (2022), pasar modal memiliki tujuan utamanya yaitu membantu perusahaan mendapatkan pendanaan jangka panjang dan memberi peluang kepada investor untuk berinvestasi kepada perusahaan-perusahaan tersebut. Pasar modal syariah mengalami pertumbuhan yang konsisten dengan produk-produk seperti saham berbasis syariah, obligasi syariah, reksadana syariah, *exchange traded fund* syariah, efek beragun aset syariah dan dana investasi yang mengikuti prinsip syariah.

Indeks saham yang sesuai dengan prinsip syariah menjadi suatu cerminan pergerakan harga dalam pemilihan saham syariah yang dilakukan berdasarkan kriteria khusus. Proses pemilihan saham syariah oleh Otoritas Jasa Keuangan (OJK) diwujudkan melalui pembuatan Daftar Efek Syariah (DES), menjadi acuan bagi pemilihan saham di Bursa Efek Indonesia (BEI) untuk indeks tersebut. Tujuan penting indeks saham syariah ialah menyediakan pedoman bagi investor yang berminat berinvestasi syariah di pasar modal. BEI terus mengembangkan sesuai dengan keperluan industri pasar modal saat ini, terdapat lima indeks saham yang berlandaskan prinsip syariah di pasar modal indonesia (Idx.co.id, 2023).

Indeks Saham Syariah Indonesia (ISSI) sering dijadikan tolak ukur dalam memahami pertumbuhan keseluruhan indeks saham syariah di Indonesia. Tentu juga berfungsi sebagai tolak ukur untuk investasi saham berdasarkan prinsip

syariah, dengan harapan dapat meningkatkan keyakinan investor dalam mengambil keputusan investasi yang berlandaskan pada nilai-nilai syariah. ISSI dibuat pada tanggal 12 Mei 2011, tercatat sebagai hari dimana indeks saham syariah gabungan yang terdaftar di Bursa Efek Syariah. Komponen ISSI diseleksi satu tahun dua kali, pada bulan Mei dan November, mengikuti peninjauan DES. Dalam hal ini, PT Elnusa Tbk menjadi sebuah entitas yang masuk dalam daftar pada ISSI dikenal dengan kode saham ELSA (Idx.co.id, 2023).

PT Elnusa Tbk dibangun pada tahun 1969 dalam nama PT Elektronik Nusantara dan di tahun 1984 merubah nama menjadi PT Elnusa sebagai entitas negara. Perusahaan ini beroperasi di sektor energi, Elnusa memandang industri ini sebagai salah satu pilar penting bagi negara. Sebagai salah satu entitas milik negara dengan keahlian di sektor layanan minyak bumi dan gas alam, Elnusa dimiliki oleh PT Pertamina (Persero) bersama dengan Pemerintah Republik Indonesia. Peran awal perusahaan menjadi dukungan operasi bagi PT Pertamina (Persero) menyediakan layanan untuk memelihara dan memperbaiki peralatan komunikasi elektronik, navigasi dan radar pada kapal-kapal pengangkut minyak.

Tahun 2007, Elnusa menjalani proses restrukturisasi, mengukuhkan posisinya sebagai perusahaan pertama di Indonesia yang menawarkan jasa terintegritas di bidang sektor hulu migas dan gas bumi. Elnusa juga menggabungkan empat perusahaan afiliasi ke dalam struktur korporasinya. Pada Februari 2008, Elnusa tercatat dalam Bursa Efek Indonesia dan melaksanakan sebuah program pembaruan untuk meningkatkan prestasi di segala bidang bisnis serta menjalankan operasionalnya melalui strategi yang profesional (Elnusa, 2023).

Aset merupakan aspek krusial dalam perusahaan yang menarik perhatian manajer, investor dan analisis keuangan. Pengelolaan kas yang efisien dan efektif

memiliki signifikansi besar bagi perusahaan. Memiliki kelebihan kas dapat meningkatkan tingkat fleksibilitas keuangan perusahaan. Selain itu, memiliki jumlah uang tunai yang besar juga memberikan manfaat tambahan dengan kemungkinan perusahaan untuk memanfaatkan peluang dalam negosiasi akuisisi (Dewi & Ardian, 2019).

Kas merupakan aset yang paling mudah digunakan untuk transaksi dibandingkan dengan aset lainnya. Penting bagi sebuah perusahaan untuk menjaga jumlah kasnya agar optimal, tidak terlalu berlebihan maupun terlalu sedikit, untuk menghindari kesulitan keuangan. Memiliki kas merupakan keuntungan dalam mendanai kebutuhan tak terduga di masa mendatang. Namun, menahan terlalu banyak kas dapat menyebabkan keadaan dana yang tidak digunakan (*Idle Funds*), sehingga tingkat pengembalian investasi menjadi lebih rendah dibandingkan jika uang tersebut diinvestasikan pada aset riil (Saleh & Prasetyono, 2016).

Cash Holding memiliki peran krusial dalam menjaga keberlangsungan perusahaan yang sehat serta sebagai pondasi utama bagi kegiatan operasional sehari-hari dan pertumbuhan jangka panjang. Manajemen dan penyimpanan kas berkaitan erat dengan efisiensi pengalokasian dan penggunaannya. Kepemilikan kas dapat mempengaruhi keputusan strategi lainnya di perusahaan, seperti investasi dan pembiayaan, karena uang tunai berperan sebagai penghubung yang mengikat operasi perusahaan dan mekanisme peraturannya. Ini menjadi fokus utama dalam teori dan praktik perusahaan (Liang et al 2022).

Menurut Sherly (2015), *Cash Holding* ialah jumlah uang tunai yang dipegang oleh sebuah perusahaan, yang tersedia untuk digunakan dalam investasi aset jangka panjang atau untuk dilakukan pembayaran kepada pemegang saham. Fungsi lain dari *Cash Holding* adalah sebagai sumber dana yang mudah dan tanpa

biaya tambahan untuk membiayai kegiatan perusahaan. Memegang aset yang likuid memberikan manfaat dalam mengurangi kebutuhan pembayaran oleh perusahaan, sehingga meninggalkan total dana yang tersedia. Selain itu, memiliki aset yang likuid memungkinkan perusahaan untuk menggunakan sumber dana tersebut dalam investasi dan kegiatan perusahaan jika sumber dana lain terbatas.

Teori Keynes, seperti yang diungkapkan dalam penelitian oleh Ali et al (2016), menyatakan bahwa setiap perusahaan yang mempertahankan kas memiliki tujuan atau motivasi yang beragam. Terdapat tiga motif utama yang mendasari tindakan *Cash Holding*. Pertama, motif transaksi di mana uang tunai disimpan untuk memenuhi keperluan arus kas jangka pendek, baik untuk pemasukan maupun pengeluaran. Kedua, motif pencegahan yang mencerminkan keputusan entitas atau keluarga untuk menyimpan uang tunai karena tidak dapat memprediksi kewajiban masa depan dengan pasti pada saat ini. Ketiga, motif spekulasi, yaitu mempertahankan uang tunai saat ini untuk berspekulasi pada potensi peningkatan suku bunga di waktu yang akan datang.

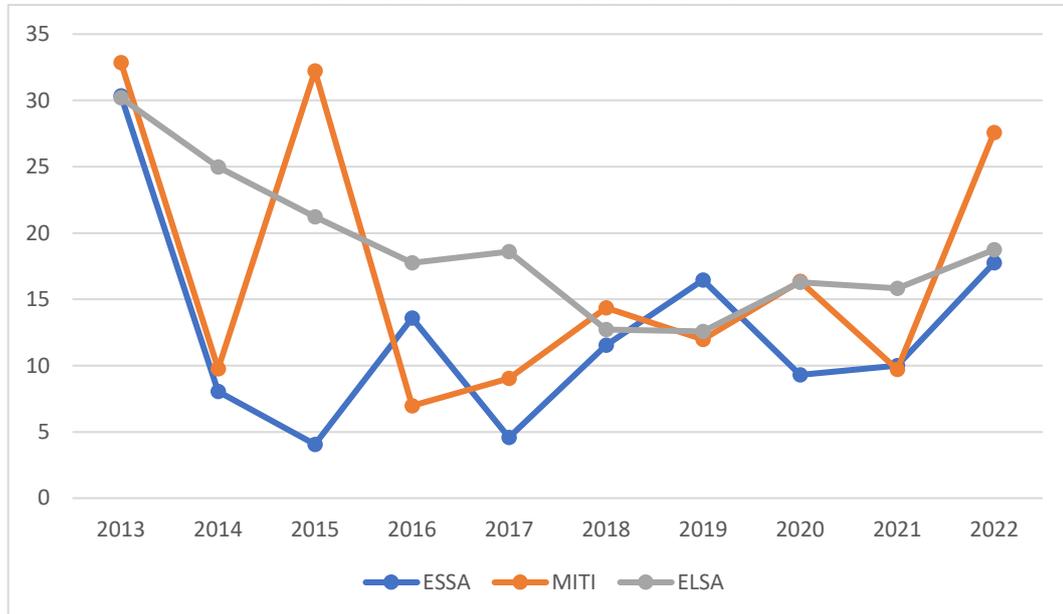
Keberadaan *Cash Holding* memiliki kekurangan di mana uang tunai akan dianggap sebagai aset yang tidak terlalu menghasilkan keuntungan. Ini terjadi karena konsep nilai waktu dari uang (*time value of money*) yang menjelaskan bahwa nilai uang saat ini tidak akan sama dengan nilai di masa yang akan datang. Perusahaan yang memiliki uang tunai dalam jumlah bedar dan hanya menyimpannya tanpa menggunakan untuk investasi akan mengalami stagnasi nilai atau bahkan penurunan dibandingkan jika dana tersebut diinvestasikan dalam aset rill. Prinsip *time value of money* menggarisbawahi pentingnya menggunakan uang saat ini untuk berinvestasi sehingga dapat menghasilkan nilai tambah dan memperbanyak uang di masa depan (Gitman, Lawrence & Zutter, 2015).

Cara menyimpan uang tunai berfungsi sebagai perlindungan perusahaan dari risiko dan memastikan kemampuan untuk memenuhi kewajiban keuangan. Tingkat simpanan kas perusahaan juga dapat mencerminkan kebijakan investasi dan rencana ekspansi di masa mendatang. Analisis terhadap kebutuhan kas untuk aktivitas perusahaan dilakukan dengan mempertimbangkan berbagai faktor lainnya. *Sales Growth* menjadi salah satu faktor yang dapat digunakan untuk menentukan jumlah uang tunai pada entitas untuk digunakan sebagai bahan taksiran kebutuhan kas dalam kegiatan perusahaan.

Kajian penjelasan *Cash holding* dan PT. Elnusa Tbk di atas, memotivasi peneliti untuk melakukan studi perbandingan dengan berbagai perusahaan manufaktur dalam sektor minyak dan gas bumi. Bertujuan untuk mendapatkan pengertian yang lebih mendalam mengenai performa perusahaan-perusahaan tersebut. Fokus utama dari perbandingan ini merupakan aspek *Cash Holding* dan faktor yang mempengaruhinya seperti *Sales growth* dan *Leverage* terhadap pendanaan kas perusahaan.

Analisis ini menyediakan wawasan tentang perusahaan-perusahaan yang mungkin mengalami kesulitan dalam mengumpulkan pendanaan kas. Namun, dapat mengidentifikasi masalah yang berpotensi dan menyelidiki faktor-faktor spesifik yang bisa menjadi target untuk perbaikan. Penelitian ini memberikan pemahaman lebih mendalam tentang keadaan finansial dan efisiensi operasional dari perusahaan-perusahaan dalam subsektor yang berhubungan dengan akumulasi *Cash Holding*. Untuk detail lebih spesifik, analisis perbandingan terhadap perusahaan-perusahaan manufaktur di sektor minyak dan gas bumi mengenai *Cash Holding* sepanjang sepuluh tahun terakhir, sebagai berikut.

Grafik 1. 1
Perbandingan *Cash Holding* pada Perusahaan Manufaktur Sektor Minyak dan Gas Bumi Periode 2013-2022



Sumber: data diolah peneliti

Berdasarkan grafik di atas, terlihat bahwa PT. Elnusa Tbk (ELSA) memiliki pendanaan kas yang relatif lebih rendah atau peningkatan pada *Cash holding* ini tidak di atas 30,19% dibandingkan dengan perusahaan lain. Terjadinya fluktuasi pada *Cash Holding* disebabkan oleh beberapa faktor yang mempengaruhinya. Dalam konteks ini, peneliti menjelaskan penurunan *Cash Holding* yang dialami oleh PT. Elnusa Tbk pada jangka waktu 2013-2022 dalam menganalisis dua variabel independen yaitu sebagai berikut.

Sales Growth disebut sebagai jumlah penjualan yang berubah dari periode tahun ke tahun, dengan fluktuasi (naik-turun) setiap tahunnya. Perusahaan yang dapat menjaga kestabilan penjualan cenderung menghasilkan arus kas yang konsisten, hal ini dapat memberikan kemampuan bagi perusahaan untuk memanfaatkan kelebihan hutang secara efektif dibandingkan dengan perusahaan yang tidak stabil dalam penjualannya (Wahyudi 2020).

Menurut teori James S. Ang yang dikemukakan oleh Jinkar (2013), *Sales Growth* yang signifikan seringkali berkontribusi pada peningkatan jumlah uang tunai yang dimiliki oleh suatu perusahaan. Fenomena ini terjadi karena perusahaan perlu mengatasi kebutuhan finansial yang meningkat untuk mendukung peningkatan dalam operasi dan investasi yang lebih signifikan, guna mengikuti peningkatan permohonan. *Sales Growth* yang kuat cenderung mendorong perusahaan agar meningkatkan nilai investasinya dalam persediaan, piutang dan aset lancar lainnya. Sehingga memerlukan ketersediaan dana yang lebih besar dalam bentuk uang tunai.

Penjualan atau *Sales* merupakan kegiatan umum yang dilakukan oleh perusahaan. Pertumbuhan penjualan sebuah perusahaan dilihat dari peningkatan volume penjualan dan peningkatan harga produk. Apabila terjadi komparasi terkait dengan jumlah penjualan yang lebih tinggi dibandingkan dengan tahun lalu, dapat dirumuskan bahwa perusahaan mengalami pertumbuhan penjualan. Meningkatnya penjualan dari tahun sebelumnya, khususnya pada perusahaan dengan rasio yang semakin besar, menggambarkan kinerja penjualan yang positif dan pertumbuhan yang baik.

Selain menggunakan sumber pendanaan internal, perusahaan juga mengandalkan sumber pendanaan eksternal untuk memperoleh aset. *Leverage* juga menjadi satu faktor yang digunakan dalam menentukan tingkat nilai dari suatu perusahaan yang bergantung pada kreditur untuk mendanai aktivitas dan asetnya. Perusahaan yang mengandalkan hutang sebagai komponen utama pendanaannya tidak diperlukan mempertahankan kas dalam jumlah banyak, karena hutang bisa berubah menjadi alternatif untuk membiayai berbagai kegiatan entitas. Namun, perusahaan dengan tingkat utang yang besar dapat memiliki keterbatasan dalam

mempertahankan kas karna tingkat pengawasan yang lebih ketat daripada institusi keuangan (Kariuki et all 2015).

Menurut teori van Horne pada James dan Wachowicz (2012) menyatakan bahwa *Leverage* dapat diartikan sebagai pemanfaatan sumber pembiayaan dapat membawa biaya konstan di tangan ekspektasi untuk menghasilkan manfaat yang diperoleh melebihi kerugian tetap tersebut agar dapat meningkatkan keuntungan bagi para pemilik saham. Strategi *Leverage* juga mencakup penggunaan utang oleh perusahaan untuk mendukung operasionalnya.

Leverage merupakan rasio utang atau solvabilitas yang mencerminkan kemampuan suatu perusahaan untuk memenuhi seluruh kewajibannya, salah satunya dalam situasi yang memerlukan likuiditas. Selain itu, tingkat utang yang tinggi dapat meningkatkan rasio finansial, terutama perusahaan yang memiliki utang jangka pendek untuk kegiatan pembayaran segera. Kebijakan manajemen utang perusahaan dapat berdampak pada kebijakan penyimpanan kas, karena alokasi dana yang signifikan diperlukan untuk membayar bunga dan pokok utang.

Selain dua faktor tersebut, menurut laporan yang diterbitkan pada laporan keuangan PT. Elnusa Tbk menyatakan bahwa mengalami pembatasan penggunaan pendanaan kas yang disebabkan untuk membayar liabilitas yang akan jatuh tempo dan mengakibatkan liabilitas membengkak. Dilansir dari Emiten News.Com Rizki (2023), mengakatan bahwa kenaikan signifikan dalam liabilitas PT. Elnusa Tbk yang melonjak 36,5% dalam satu tahun, dari Rp3,45 triliun menjadi Rp4,71 triliun pada tahun 2022 dengan peningkatan sebesar Rp1,26 triliun.

Disisi lain, ekuitas hanya mencatat kenaikan sebesar 8,97% meningkat dari Rp.3,77 triliun di tahun lalu menjadi Rp.4,11 triliun. Perbedaan yang signifikan

antara ekuitas dan kewajibanya, dimana liabilitas Elnusa melebihi ekuitanya menunjukkan liabilitas yang berbahaya saat total utang melebihi kapasitas kemampuan yang bisa dilakukan oleh perusahaan.

Selain itu, dalam laporan keuangan pada tahun 2020-2021, tercatat kerugian yang signifikan pada penjualan aset tetap perusahaan. Pada tahun 2020, kerugian yang dialami sebesar 940 juta Rupiah dan pada tahun 2021, kerugian meningkat tajam menjadi sebesar 3.464 juta Rupiah. Manajemen perusahaan menyatakan keyakinannya bahwa kerugian ini berkaitan dengan aset yang sebelumnya telah diasuransikan. Hal ini menunjukkan bahwa terjadi kerugian finansial dari penjualan aset, perusahaan memiliki sejumlah perlindungan karena aset tersebut telah diasuransikan.

Berdasarkan uraian di atas, maka peneliti menentukan beberapa masalah sebagai berikut:

1. *Cash Holding* PT. Elnusa Tbk yang relatif lebih rendah dengan nilai sebesar 30,19% dibandingkan dengan perusahaan lain;
2. Pembengkakan liabilitas sebesar Rp4,71 triliun pada tahun 2022 untuk mengalokasikan dana cadangan yang tidak boleh didistribusikan;
3. Kerugian penjualan aset tetap yang disuransikan tahun 2020-2021 sebesar 940 dan 3.464 (dalam jutaan Rupiah).

Uraian di atas, menjelaskan bahwa PT. Elnusa Tbk sebagai korporasi yang bergerak dibidang jasa penguliran dan penjualan pipa perlu melihat faktor *Sales Growth* dan *Leverage* untuk mengambil keputusan strategi penahanan kas yang akan dilakukan. Berikut adalah data *Sales Growth*, *Leverage* dan *Cash Holding* PT. Elnusa Tbk periode 2013-2022.

Tabel 1.1
Menganalisis *Cash Holding* Melalui *Sales Growth* dan *Leverage*
pada PT. Elnusa Tbk Periode 2013-2022

Periode	<i>Sales Growth</i> %		<i>Leverage</i> %		<i>Cash Holding</i> %	
2012	-	1,28	-	52,45	-	21,61
2013	↓	-13,92	↓	47,72	↑	30,19
2014	↑	2,66	↓	39,16	↓	24,97
2015	↓	-10,56	↑	40,21	↓	21,21
2016	↑	-4,10	↓	31,33	↓	17,76
2017	↑	37,52	↑	37,14	↑	18,59
2018	↓	33,05	↑	41,67	↓	12,72
2019	↓	26,57	↑	47,44	↓	12,58
2020	↓	-7,85	↑	50,54	↑	16,29
2021	↑	5,30	↓	47,78	↓	15,82
2022	↑	51,24	↑	53,40	↑	18,75

Sumber: www.elnusa.co.id Laporan Keuangan PT. Elnusa Tbk 2013-2022

Berdasarkan keterangan di atas, dapat dilihat bahwa data perkembangan *Sales Growth*, *Leverage* dan *Cash Holding* selama sepuluh tahun mengalami fluktuasi pada PT. Elnusa Tbk. Pada tabel 1.1 diketahui bahwa *Sales Growth*, *Leverage* dan *Cash Holding* mengalami fluktuasi atau naik dan turun tidak secara bersamaan, bermula pada tahun 2012 masing-masing nilai *Sales Growth* sebesar 1,28%, *Leverage* 52,45% dan *Cash Holding* sebesar 21,61%.

Tahun 2013, *Sales Growth* dan *Leverage* mengalami penurunan sedangkan *Cash Holding* mengalami perubahan kenaikan dengan masing-masing *Sales Growth* mengalami penurunan sebanyak 15,2% dari jumlah nilai 1,28% menjadi -13,92%, *Leverage* mengalami penurunan dari jumlah awal 52,45% turun menjadi 47,72% dengan jumlah penurunan sebesar 4,73% dan *Cash Holding* mengalami kenaikan dari jumlah awal 21,61% naik menjadi 30,19% dengan jumlah kenaikan sebesar 8,58%.

Pada tahun 2014, terjadi peningkatan pada pertumbuhan penjualan -13,92% meningkat ke 2,66% yang menunjukkan sebuah kenaikan sebesar 16,58%. Di sisi lain terjadi penurunan pada *Leverage* dan kas yang dipegang. *Leverage* mengalami penurunan dari 47,72% turun menjadi 39,16% dengan jumlah penurunan sebesar 8,56% dan *Cash Holding* mengalami penurunan dari 30,19% menjadi 24,97% dengan jumlah penurunan sebesar 5,22%.

Tahun 2015, *Sales Growth* mengalami penurunan sedangkan *Leverage* mengalami kenaikan dan *Cash Holding* menunjukkan penurunan. *Sales Growth* mengalami penurunan dari 2,66% menjadi -10,56% dengan jumlah penurunan sebesar 13,22%. *Leverage* mengalami kenaikan dari 39,16% menjadi 40,21% dengan jumlah kenaikan sebesar 1,05% sedangkan *Cash Holding* mengalami penurunan dari 24,97% menjadi 21,21% dengan jumlah penurunan sebesar 3,76%.

Tahun 2016, *Sales Growth* mengalami kenaikan sedangkan *Leverage* dan *Cash Holding* mengalami penurunan dengan nilai *Sales Growth* mengalami kenaikan dari -10,56% menjadi -4,10% dengan jumlah kenaikan sebesar 6,46%. *Leverage* mengalami penurunan dari 40,21% menjadi 31,33% dengan jumlah penurunan sebesar 8,88% dan *Cash Holding* turun 21,21% menjadi 17,76% dengan jumlah penurunan sebesar 3,45%.

Sales Growth, *Leverage* dan *Cash Holding* mengalami peningkatan pada tahun 2017 dengan masing-masing nilai sebesar, *sales Growth* mengalami kenaikan dari -4,10% menjadi 37,52% dengan jumlah kenaikan sebesar 41,62%. Sedangkan *Leverage* naik dari 31,33% menjadi 37,14% dengan jumlah kenaikan sebesar 5,81% dan *Cash Holding* mengalami kenaikan dari 17,76% naik menjadi 18,59% dengan jumlah kenaikan sebesar 0,83%.

Pada tahun 2018, terjadi penurunan pada *Sales Growth* dan *Cash Holding*, sementara tingkat *Leverage* mengalami kenaikan. Lebih spesifik, pertumbuhan penjualan turun dari 37,52% menjadi 33,05%, menandakan turun sebanyak 4,47%. *Leverage* mengalami kenaikan dari 37,14% menjadi 41,67% dengan jumlah kenaikan sebesar 4,53% sedangkan *Cash Holding* mengalami penurunan dari 18,59% menjadi 12,72% dengan jumlah 5,87%.

Tahun 2019, terjadipenurunan dalam *Sales Growth* dan *Cash Holding*, sedangkan *Leverage* mencatat kenaikan. Pertumbuhan penjualan khususnya mengalami penurunan dari 33,06% ke 26,57% yang berarti terdapat penurunan sebesar 6,49%, sedangkan *Leverage* mengalami kenaikan dari 41,67% naik menjadi 47,44% dengan jumlah kenaikan sebesar 5,77% dan *Cash Holding* mengalami penurunan dari 12,72% menjadi 12,58% dengan jumlah penurunan sebesar 0,14%.

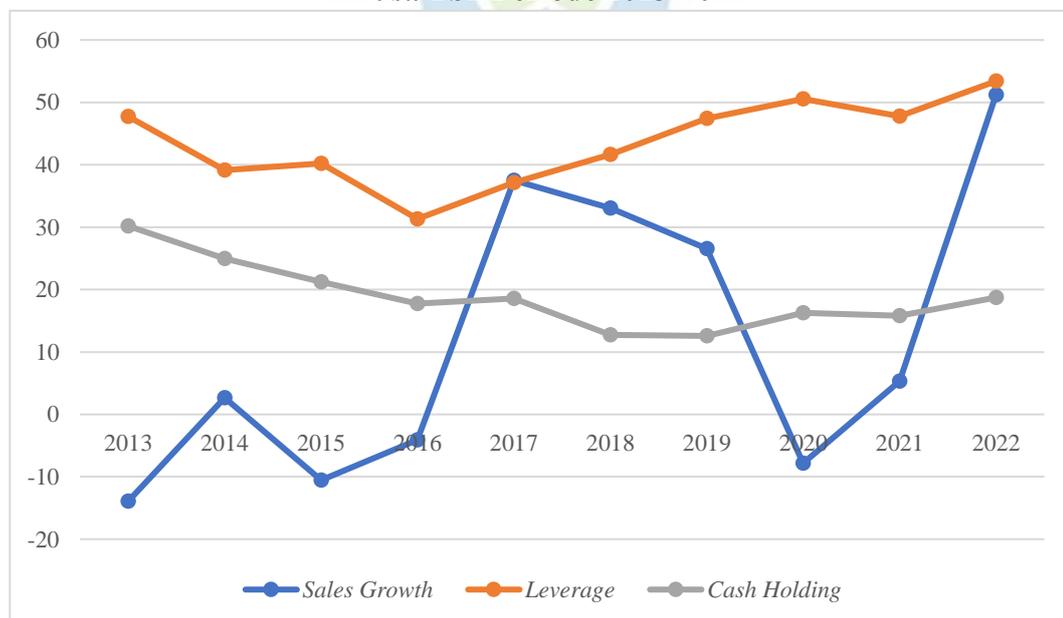
Pada tahun 2020, tercatat penurunan signifikan dalam *sales Growth* dan peningkatan pada *Leverage* serta *Cash Holding*. *Sales Growth* turun drastis dari 26,57% menjadi -7,85% menunjukkan penurunan dramatis sebesar 34,42%. Di sisi lain, *Leverage* mengalami kenaikan dari 47,44% menjadi 50,54% dengan peningkatan sebesar 3,1% dan *Cash Holding* bertambah dari 12,58% menjadi 16,29% naik sebanyak 3,71%.

Sales Growth mengalami kenaikan pada tahun 2021, sedangkan *Leverage* dan *Cash Holding* mengalami penurunan. Secara rinci *Sales Growth* meningkat dari -7,85% naik menjadi 5,30% dengan jumlah kenaikan sebesar 13,15% sedangkan *Leverage* mengalami penurunan dari 50,54% menjadi 47,78% dengan jumlah penurunan sebesar 2,76% dan *Cash Holding* mengalami penurunan dari 16,29% menjadi 15,82% dengan jumlah penurunan sebesar 0,47%.

Kenaikan pada *Sales Growth*, *Leverage* dan *Cash Holding* terjadi pada tahun 2022, dengan masing-masing *Sales Growth* mengalami kenaikan dengan nilai 5,30% naik menjadi 51,24% dengan jumlah kenaikan sebesar 45,94%, *Leverage* mengalami kenaikan dari nilai 47,78% menjadi 53,40% dengan jumlah kenaikan sebesar 5,62% dan *Cash Holding* mengalami kenaikan dari 15,82% menjadi 18,75% dengan jumlah kenaikan sebesar 2,93%.

Berdasarkan pemaparan tabel di atas, dapat dilihat bahwa data perkembangan *Sales Growth*, *Leverage* dan *Cash Holding* selama sepuluh tahun mengalami fluktuasi tidak secara bersamaan. Berikut grafik yang menggambarkan perubahan pada *Sales Growth*, *Leverage* dan *Cash Holding* PT.Elnusa Tbk periode 2013-2022.

Grafik 1. 2
Menganalisis *Cash Holding* Melalui *Sales Growth* dan *Leverage* pada PT. Elnusa Tbk Periode 2013-2022



Sumber: Laporan keuangan PT. Elnusa Tbk 2013-2022

Tampak dari grafik di atas menunjukkan pergerakan variataif dari *sales Growth*, *Leverage* dan *Cash Holding*. *Sales Growth* menurun secara signifikan pada tahun 2013. Tetapi, terdapat lonjakan signifikan pada tahun 2014, diikuti oleh

penurunan yang signifikan di tahun berikutnya. Pada tahun 2016, sementara terjadi peningkatan yang berlanjut hingga tahun 2017 dan situasi menjadi relatif stabil pada tahun berikutnya meskipun terjadi penurunan yang sangat besar pada tahun 2020.

Leverage memiliki grafik yang menunjukkan fluktuasi yang cenderung menurun namun cukup stabil dibandingkan dengan *Cash Holding* yang mengalami fluktuasi yang sangat signifikan. Sedangkan pada tahun 2016 mengalami penurunan yang cukup signifikan dibandingkan tahun 2015. Namun, pada tahun 2017 hingga 2020 meningkat sangat signifikan, tetapi kembali turun pada tahun 2021. Data laporan keuangan tahunan PT. Elnusa Tbk periode 2013 sampai 2022 yang telah disajikan terjadinya fluktuasi dan adanya ketidaksesuaian secara teori yang terjadi.

Teori mengatakan ketika meningkatnya *Cash Holding*, maka *Sales Growth* akan mengalami kenaikan dan *Leverage* akan mengalami penurunan, begitu juga sebaliknya apabila perusahaan mengurangi kas ditahan maka *Sales Growth* akan turun dan *Leverage* akan naik. *Sales Growth* berperan sebagai subansi bagi *Cash Holding* serta *Leverage* yang meningkat menunjukkan pendanaan dari luar meningkat dan pendanaan dari dalam perusahaan menurun. Namun, hal ini berbanding terbalik pada PT. Elnusa Tbk periode 2013-2022.

Berdasarkan situasi dan isu yang dijabarkan sebelumnya, peneliti merasa termotivasi untuk melakukan studi lebih mendalam dengan tujuan untuk memverifikasi dan memastikan konsistensi antara teori yang ada dan fenomena yang terjadi sesuai dengan data yang disebutkan, sehingga mendorong peneliti untuk menjajaki topik ini lebih jauh dengan judul **Menganalisis *Sales Growth* dan**

Leverage terhadap Cash Holding pada Perusahaan yang Terdaftar di Indeks Saham Syariah Indonesia (ISSI) (Studi di PT. Elnusa Tbk Periode 2013-2022).

B. Rumusan Masalah

Berdasarkan latar belakang di atas, menjadikan dasar penelitian dalam menganalisis *Cash Holding* melalui *Sales Growth* dan *Leverage* pada PT. Elnusa Tbk periode 2013-2022. Oleh karena itu, peneliti dapat merumuskan masalah sebagai berikut:

1. Seberapa besar dampak *Sales Growth* secara individu atau parsial terhadap *Cash Holding* pada PT. Elnusa Tbk periode 2013-2022?
2. Seberapa besar dampak *Leverage* secara individu atau parsial terhadap *Cash Holding* pada PT. Elnusa Tbk periode 2013-2022?
3. Seberapa besar dampak *Sales Growth* dan *Leverage* secara bersamaan atau simultan terhadap *Cash Holding* pada PT. Elnusa Tbk periode 2013-2022?

C. Tujuan Penelitian

Sesuai dengan permasalahan yang diangkat dalam penelitian ini yang bertujuan untuk menganalisis *Cash Holding* melalui *Sales Growth* dan *Leverage* pada PT. Elnusa Tbk periode 2013-2022, maka tujuan dari penelitian ini adalah:

1. Untuk mengetahui dan meninjau pengaruh *Sales Growth* secara terpisah atau parsial terhadap *Cash Holding* pada PT. Elnusa Tbk periode 2013-2022;
2. Untuk mengetahui dan meninjau pengaruh *Leverage* secara individu atau parsial terhadap *Cash Holding* pada PT. Elnusa Tbk periode 2013-2022;
3. Untuk mengetahui dan meninjau pengaruh *Sales Growth* dan *Leverage* Secara gabungan atau simultan terhadap *Cash Holding* pada PT. Elnusa Tbk periode 2013-2022.

D. Manfaat Penelitian

Peneliti dalam menganalisis *Cash Holding* melalui *Sales Growth* dan *Leverage* pada PT. Elnusa Tbk periode 2013-2022, diharapkan untuk hasil dapat bermanfaat dan memiliki aplikasi yang relevan baik dalam konteks teori maupun praktis:

1. Kegunaan Teoritis

Tujuan pada penelitian di atas memberikan manfaat teoritis sebagai berikut:

- a. Menyediakan dasar referensi bagi peneliti selanjutnya dengan mengkaji *Sales Growth* dan *Leverage* terhadap *Cash Holding* pada PT. Elnusa Tbk periode 2013-2022;
- b. Memperkuat hasil dari studi-studi sebelumnya yang telah mengkaji hubungan antara *Sales Growth* dan *Leverage* terhadap *Cash Holding* pada PT. Elnusa Tbk periode 2013-2022;
- c. Menyajikan deskripsi analitis tentang bagaimana *Sales Growth* dan *Leverage* mempengaruhi *Cash Holding* pada PT. Elnusa Tbk periode 2013-2022;
- d. Menjelaskan konsep dan teori yang mendasari analisis *Sales Growth* dan *Leverage* dalam kaitanya dengan *Cash Holding* pada PT. Elnusa Tbk Periode 2013-2022.

2. Kegunaan Praktis

Hasil dari penelitian ini diharapkan memberikan manfaat praktis sebagai berikut:

- a. Untuk perusahaan, diharapkan bahwa temuan dari penelitian ini dapat dijadikan sebagai referensi dalam membuat keputusan strategis dan mempertimbangkan strategi keuangan yang tepat untuk periode tertentu;

- b. Bagi investor, mengharapkan bahwa penelitian ini menjadi instrumen analitis yang berguna dalam mengevaluasi dan membuat keputusan investasi di pasar saham;
- c. Dari perspektif peneliti, studi ini bertujuan untuk memenuhi salah satu syarat meraih gelar Sarjana Ekonomi (SE) jurusan Manajemen keuangan Syariah di Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Universitas Islam Negeri Sunan Gunung Djati Bandung;
- d. Bagi peneliti lain, diharapkan bahwa hasil temuan ini dapat menjadi sumber informasi yang berharga untuk menambah wawasan dan pemahaman tentang pengaruh *Sales Growth* dan *Leverage* terhadap *Cash Holding* pada PT. Elnusa Tbk periode 2013-2022.

