

**ANALISIS PERTUMBUHAN PENJUALAN DAN STRUKTUR
AKTIVA DALAM MENINGKATKAN PROFITABILITAS
PADA PT. KEDAUNG**

SKRIPSI

*Diajukan Untuk Memenuhi Sebagian Syarat
Memperoleh Gelar Sarjana Akuntansi (S.Ak)
Program Studi Akuntansi*



Oleh:

Nama : SYUKRI
NPM : 1205170062
Program Studi : AKUNTANSI

**FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS
UNIVERSITAS MUHAMMADIYAH SUMATERA UTARA
MEDAN
2018**



MAJELIS PENDIDIKAN TINGGI MUHAMMADIYAH
UNIVERSITAS MUHAMMADIYAH SUMATERA UTARA
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS

Jl. Kapt. Muchtar Basri No. 3 (061) 66224567 Medan 20238

بِسْمِ اللَّهِ الرَّحْمَنِ الرَّحِيمِ

PENGESAHAN UJIAN SKRIPSI

Panitia Ujian Strata-1 Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Muhammadiyah Sumatera Utara, dalam sidangnya yang diselenggarakan pada hari Rabu, tanggal 04 April 2018, Pukul 08.00 WIB sampai dengan selesai, setelah mendengar, melihat, memperhatikan dan seterusnya:

MEMUTUSKAN

Nama : SYUKRI
N P M : 1205170062
Program Studi : AKUNTANSI
Judul Skripsi : ANALISIS PERTUMBUHAN PENJUALAN DAN STRUKTUR AKTIVA DALAM MENINGKATKAN PROFITABILITAS PADA PT. KEDAUNG

Dinyatakan : (B) *Lulus Yudisium dan telah memenuhi persyaratan untuk memperoleh Gelar Sarjana pada Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Muhammadiyah Sumatera Utara.*

TIM PENGUJI

Penguji I

SYAFRIDA HANI, S.E., M.Si

Penguji II

RIVA UBAR HRP, SE, Ak, M.Si, CA, CPAI

Pembimbing

IKHSAN ABDULLAH, S.E., M.Si

PANITIA UJIAN

Ketua

H. IANURI, S.E., M.M., M.Si

Sekretaris

ADE GUNAWAN, S.E., M.Si



MAJELIS PENDIDIKAN TINGGI MUHAMMADIYAH
UNIVERSITAS MUHAMMADIYAH SUMATERA UTARA
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS
Jl. Kapten Mukhtar Basri No. 3 (061) 6624567 Medan 20238

PENGESAHAN SKRIPSI

بِسْمِ اللَّهِ الرَّحْمَنِ الرَّحِيمِ

Skripsi ini disusun oleh :

Nama Mahasiswa : SYUKRI

NPM : 1205170062

Program Studi : AKUNTANSI

Konsentrasi : AKUNTANSI MANAJEMEN

Judul Skripsi : ANALISIS PERTUMBUHAN PENJUALAN DAN STRUKTUR
AKTIVA DALAM MENINGKATKAN PROFITABILITAS PADA PT.
KEDAUNG

Disetujui dan telah memenuhi persyaratan untuk diajukan dalam Ujian
Mempertahankan Skripsi

Medan, Maret 2018

Pembimbing Skripsi

IKHSAN ABDULLAH, SE, M.Si

Diketahui/Disetujui
Oleh :

Ketua Program Studi Akuntansi
Fakultas Ekonomi Dan Bisnis UMSU

Dekan
Fakultas Ekonomi Dan Bisnis UMSU


FITRIANI SARAGIH, SE, M.Si


H. JANURI, SE, MM, M.Si

SURAT PERNYATAAN

Saya yang bertanda tangan di bawah ini:

Nama : **SYUKRI**
NPM : 1205170062
Program Studi : AKUNTANSI
Judul Skripsi : ANALISIS PERTUMBUHAN PENJUALAN DAN STRUKTUR AKTIVA DALAM MENINGKATKAN PROFITABILITAS PADA PT. KEDAUNG

Dengan ini saya menyatakan bahwa benar data-data dokumentasi dalam skripsi dan data-data lainnya adalah benar saya peroleh dari PT. KEDAUNG

Dan apabila ternyata di kemudian hari data-data dari skripsi ini salah dan merupakan hasil plagiat karya orang lain maka dengan ini saya bersedia menerima sanksi akademik.

Demikian surat pernyataan ini saya perbuat dengan sebenarnya untuk dapat dipergunakan seperlunya.

Medan, April 2018

Yang membuat pernyataan



SYUKRI

ABSTRAK

Aswar Amin Pardomuan Simamora (1205170439) Analisis Pertumbuhan Penjualan Dan Struktur Aktiva Dalam Meningkatkan Profitabilitas Pada PT. Kedaung

Sesuai dengan permasalahan yang diajukan dalam penelitian, maka tujuan dari penelitian ini adalah untuk: Menganalisis pertumbuhan penjualan pada PT. Kedaung. Menganalisis struktur aktiva pada PT. Kedaung. Menganalisis pertumbuhan penjualan dan struktur aktiva dalam meningkatkan nilai ROE pada PT. Kedaung. Teknik data pada penelitian ini dilakukan dengan deskriptif yaitu dengan mempelajari, mengklasifikasikan, dan menganalisis data sekunder berupa catatan – catatan, laporan keuangan, maupun informasi lainnya yang terkait dengan lingkup penelitian ini. Dari analisis data pada pembahasan maka dapat dilihat bahwa Pertumbuhan Penjualan yang mengalami peningkatan dan penurunan sudah dapat meningkatkan nilai ROE sehingga nilai ROE cenderung mengalami peningkatan. Dari hasil analisis data dapat dilihat bahwa struktur aktiva yang mengalami peningkatan belum dapat meningkatkan nilai ROE. Ada beberapa faktor yang berpengaruh terhadap tingkat ROE perusahaan antara lain : stabilitas penjualan, struktur aktiva, struktur pendanaan, Profitabilitas, Pajak, Pengendalian, sikap manajemen, sikap pemberi pinjaman dan lembaga penilai peringkat, kondisi pasar, kondisi internal perusahaan, fleksibilitas keuangan.

Kata Kunci : Pertumbuhan penjualan, Strukturu Aktiva, ROE

KATA PENGANTAR



Assalamualaikum Wr. Wb

Puji syukur kita panjatkan atas kehadiran Allah SWT, yang telah memberikan kesempatan dan kesehatan kepada kita khususnya penulis, serta shalawat dan salam kehadiran Nabi besar kita Nabi Muhammad SAW yang kita harapkan syafaatnya di hari akhir nanti, sampai saat ini penulis dapat menyelesaikan skripsi ini sebagai salah satu syarat untuk memperoleh gelar Sarjana Ekonomi dengan judul **“Analisis Pertumbuhan Penjualan Dan Struktur Aktiva Dalam Meningkatkan Profitabilitas Pada PT. Kedaung”**

Penulis menyadari, bahwa sesungguhnya penulisan dan penyusunan skripsi ini tidak terlepas dari bimbingan dan nasehat serta pengarahan dari berbagai pihak, untuk itu dengan segala kerendahan hati, tulus dan ikhlas penulis mengucapkan terima kasih yang telah membantu dan memberi dorongan kepada penulis sehingga skripsi ini dapat terselesaikan dengan baik. Dan pada kesempatan ini penulis mengucapkan terima kasih yang sebesar-besarnya kepada:

1. Ayahanda Junaidi dan Ibunda Paridah yang telah memberikan dukungan baik moril maupun material serta do'a restu sangat bermanfaat sehingga Penulis dapat menyelesaikan skripsi ini.
2. Bapak Dr. H. Agussani, M.AP, selaku Rektor Universitas Muhammadiyah Sumatera Utara.

3. Bapak Januri S.E., M.M., selaku Dekan Fakultas Ekonomi Universitas Muhammadiyah Sumatera Utara.
4. Ibu Fitriani Saragih S.E., M.Si.,, selaku Ketua Jurusan Akuntansi Fakultas Ekonomi Universitas Muhammadiyah Sumatera Utara
5. Ibu Zulia Hanum S.E., M.Si., selaku Sekretaris Jurusan Akuntansi Fakultas Ekonomi Universitas Muhammadiyah Sumatera Utara.
6. Bapak Ikhsan Abdullah SE, M.Si selaku dosen pembimbing yang telah memberikan bimbingan dan arahan yang banyak membantu penulis dalam menyelesaikan skripsi ini dengan baik
7. Bapak/Ibu Dosen selaku staf pengajar yang tidak dapat penulis sebutkan namanya satu persatu, yang telah membekali penulis dengan berbagai ilmu pengetahuan.
8. Sahabat-Sahabat Kuliah penulis beserta seluruh teman-teman Akuntansi yang tidak dapat penulis sebutkan satu persatu yang telah banyak membantu dan mendukung penulis dalam menyelesaikan skripsi ini.

Akhir kata, Penulis mengucapkan banyak terima kasih. Skripsi ini tidak luput dari berbagai kekurangan, untuk itu penulis mengharapkan saran dan kritik demi kesempurnaan dan perbaikannya sehingga akhirnya skripsi ini dapat memberikan manfaat yang banyak bagi semua pihak.

Medan, Maret 2018

Syukri
1205170062

DAFTAR ISI

ABSTRAK	
KATA PENGANTAR.....	i
DAFTAR ISI.....	iv
DAFTAR TABEL	vi
DAFTAR GAMBAR	vii
BAB I PENDAHULUAN.....	1
A. Latar Belakang Masalah	1
B. Identifikasi Masalah.....	6
C. Rumusan Masalah.....	6
D. Tujuan dan Manfaat Penelitian	7
BAB II LANDASAN TEORI	9
A. Uraian Teoritis.....	9
1. <i>Return On Equity</i> (ROE).....	9
a. Pengertian <i>Return On Equity</i> (ROE)	11
b. Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi ROE	13
c. Pengukuran <i>Return On Equity</i> (ROE)	15
2. Pertumbuhan Laba	15
a. Pengertian Pertumbuhan Laba	15
b. Pengukuran Pertumbuhan Laba	17
c. Faktor-Faktor Pertumbuhan Laba	18
3. Struktur Aktiva	20
a. Pengertian Struktur Aktiva	20

4. Tinjauan Peneliitan Terdahulu	21
B. Kerangka Berfikir	22
BAB III METODE PENELITIAN.....	25
A. Pendekatan Penelitian	25
B. Defenisi Operasional dan Pengukuran Variabel	25
C. Tempat dan Waktu Penelitian	26
E. Jenis Dan Sumber Data.....	27
F. Teknik Pengumpulan Data.....	27
G. Teknik Analisis Data	27
BAB IV HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN	27
A. Hasil Penelitian.....	27
B. Pembahasan.....	44
BAB V KESIMPULAN DAN SARAN.....	49
A. Kesimpulan	49
B. Saran	50

DAFTAR PUSTAKA

DAFTAR TABEL

Tabel I.1	Data Pertumbuhan Laba, Struktur Aktiva dan ROE	4
Tabel II.1	Penelitian Terdahulu	21
Tabel III.1	Waktu Penelitian	26

DAFTAR GAMBAR

Gambar II.1 Kerangka Konseptual	24
---------------------------------------	----

BAB I

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang Masalah

Profitabilitas merupakan pengukuran efisiensi operasi perusahaan. Ada beberapa ukuran yang digunakan untuk melihat kondisi profitabilitas suatu perusahaan, antara lain dengan menggunakan tingkat pengembalian modal (*Return On Equity*). Semakin tinggi perbandingan laba bersih terhadap total modal maka akan semakin baik bagi perusahaan.

Return On Equity (ROE) merupakan salah satu rasio profitabilitas yang menunjukkan kemampuan perusahaan dalam menghasilkan laba. *Return On Equity (ROE)* menunjukkan kembalian atau laba perusahaan yang dihasilkan dari aktifitas perusahaan yang digunakan untuk menjalankan perusahaan. Semakin besar rasio ini maka profitabilitas perusahaan akan semakin baik.

Return On Equity (ROE) termasuk salah satu rasio profitabilitas, menurut Brigham & Houston (2013, hal.89) beberapa faktor yang mempengaruhi yang mempengaruhi *Return On Equity (ROE)* yaitu : Rasio likuiditas, Rasio manajemen aktiva, struktur modal, pertumbuhan perusahaan.

Menurut Agnes Sawir (2013, hal 18), *Return On Total Equity* adalah keseluruhan keefektifan manajemen dalam menghasilkan laba dengan modal yang tersedia disebut juga hasil atas investasi.

Weston dan Copeland (2012, hal.78) Pertumbuhan penjualan adalah perubahan total penjualan perusahaan. Pertumbuhan penjualan dalam manajemen keuangan diukur berdasar perubahan penjualan, bahkan secara keuangan dapat

dihitung berapa pertumbuhan yang seharusnya dengan melihat keselarasan keputusan investasi.

Laju pertumbuhan penjualan suatu perusahaan akan mempengaruhi kemampuan perusahaan mempertahankan keuntungan dalam mendanai kesempatan-kesempatan pada masa yang akan datang. Pertumbuhan penjualan tinggi, maka akan mencerminkan pendapatan meningkat sehingga pembayaran dividen meningkat sedangkan pendanaan eksternal mengalami penurunan.

Aktiva yang dimiliki oleh sebuah perusahaan merupakan sumber daya ekonomi, dimana dari sumber tersebut diharapkan mampu memberikan kontribusi, baik secara langsung maupun tidak langsung kepada arus kas perusahaan dimasa yang akan datang.

Dalam penggunaan aktiva tersebut diperlukan suatu pengendalian, yaitu dalam bentuk struktur aktiva. struktur aktiva ini adalah total aktiva. Struktur aktiva adalah kemampuan perusahaan menghasilkan efektifitas penggunaan total aktiva (Mamduh. M. Hanafi, 2012, hal.81).

PT Kedaung Indah Can Tbk merupakan salah satu perusahaan yang berada di bawah naungan Kedaung Group. Perusahaan ini pertama kali didirikan oleh Agus Nursalim sejak tahun 1974 yang merupakan produsen dan pengeksport peralatan masak enamel yang produk-nya berupa panci, mangkuk, tempat nasi, dan beberapa produk rumah tangga lainnya.

Tabel I.1
Data Pertumbuhan Penjualan, Struktur Aktiva dan ROE

Tahun	P. Penjualan	Total Aktiva	ROE
2012	-0.15	2.018.488.134.855	4.99
2013	8.46	2.356.096.370.695	5.42
2014	13,76	2.471.998.080.266	6.68
2015	23,41	2.471.583.958.824	6.41
2016	18.78	2.646.301.796.777	5.48

Sumber: Data Diolah (2017)

Dari data diatas dapat dilihat pertumbuhan penjualan pada PT. Kedaung bahwa terjadi penurunan pada tahun 2016 dan masih ada yang bernilai negatif pada tahun 2012, hal ini akan mengakibatkan perusahaan kesulitan dalam menjalankan kegiatan operasionalnya sementara teori menyatakan bahwa pertumbuhan penjualan yang meningkat, maka akan mencerminkan pendapatan meningkat sehingga perusahaan bisa menjalankan kegiatan operasionalnya (Barton et.al, 2013, hal.65).

Dari data diatas dapat dilihat bahwa nilai ROE mengalami penurunan pada tahun 2012, 2015 dan 2016, hal ini disebabkan oleh menurunnya nilai laba bersih dan total modal. Menurunnya nilai ROE akan mengakibatkan perusahaan akan kekurangan laba dalam menghasilkan keuntungan.

Dari data diatas dapat dilihat bahwa pertumbuhan penjualan mengalami peningkatan yang diikuti dengan penurunan nilai ROE sementara menurut Menurut tandelilin (2013, hal.80) perusahaan yang penjualannya bertumbuh dengan pesat menunjukkan bahwa suatu perusahaan menjalankan kegiatan operasinya tidak mengandalkan dari pendanaan eksternal, dengan demikian

apabila pertumbuhan penjualan mengalami peningkatan maka akan mempengaruhi nilai ROE.

Demikian juga yang terjadi pada nilai struktur aktiva mengalami peningkatan yang diikuti dengan peningkatan nilai pendanaan eksternal dan begitu juga sebaliknya sementara menurut Menurut Riyanto (2012, hal.22) struktur aktiva adalah perimbangan atau perbandingan baik dalam artian absolut maupun dalam artian relatif antar aktiva lancar dan aktiva tetap, semakin meningkat nilai struktur aktiva maka semakin tinggi tingkat pengembalian atas modal yang diukur dengan ROE.

Berdasarkan uraian diatas maka penulis tertarik untuk meneliti “**Analisis Pertumbuhan Penjualan Dan Struktur Aktiva Dalam Meningkatkan Profitabilitas Pada PT. Kedaung.**

B. Identifikasi Masalah

Dari latar belakang masalah diatas maka peneliti mengidentifikasi masalah penelitian sebagai berikut , hal.

1. Terjadi penurunan nilai pertumbuhan penjualan pada tahun 2015 dan masih ada yang mengalami negatif pada tahun 2012
2. Terjadinya peningkatan nilai pertumbuhan penjualan yang diikuti dengan penurunan nilai ROE pada tahun 2015
3. Terjadinya peningkatan nilai total asset yang diikuti dengan penurunan nilai ROE dan begitu juga sebaliknya.

C. Batasan Dan Rumusan Masalah

Batasan Masalah

Pada penelitian ini peneliti membatasi penelitian mengenai profitabilitas yang diukur dengan menggunakan ROE, dan struktur aktiva diukur dengan menggunakan total asset

Rumusan Masalah

Berdasarkan uraian tersebut, maka dapat dirumuskan permasalahan sebagai berikut, hal.

1. Bagaimana pertumbuhan penjualan pada PT. Kedaung ?
2. Bagaimana struktur aktiva pada PT. Kedaung ?
3. Bagaimana pertumbuhan penjualan dan struktur aktiva dalam meningkatkan nilai ROE pada PT. Kedaung?

D. Tujuan dan Manfaat Penelitian

Tujuan Penelitian

Sesuai dengan permasalahan yang diajukan dalam penelitian, maka tujuan dari penelitian ini adalah untuk, hal.

1. Menganalisis pertumbuhan penjualan pada PT. Kedaung
2. Menganalisis struktur aktiva pada PT. Kedaung
3. Menganalisis pertumbuhan penjualan dan struktur aktiva dalam meningkatkan nilai ROE pada PT. Kedaung

Manfaat Penelitian

Penelitian ini bermanfaat bagi pihak-pihak yang berkepentingan terutama investor sebagai bahan pertimbangan yang bermanfaat untuk pengambilan

keputusan investasi di pasar modal. Secara terperinci manfaat penelitian dapat dijabarkan sebagai berikut, hal.

(1) Bagi Penulis

Penelitian ini dapat memberikan bukti empiris mengenai Pertumbuhan Penjualan yang berpengaruh terhadap ROE sehingga dapat memberikan wawasan dan pengetahuan yang lebih mendalam mengenai ROE perusahaan pada PT. Kedaung.

(2) Bagi Perusahaan

Dapat dijadikan pertimbangan dalam penentuan insvestasi. Perhitungan kuantitatif diharapkan dapat menunjukan pengaruh faktor-faktor tersebut terhadap pendanaan eksternal sehingga manajer keuangan yang berkompeten dalam masalah ini dapat mengambil keputusan.

(3) Bagi Akademis

Sebagai bahan untuk menambah wawasan dan pertimbangan untuk melakukan penelitian yang selanjutnya.

BAB II

LANDASAN TEORI

A. Uraian Teoritis

1. ROE (*Return On Equity*)

a. Pengertian ROE

Return On Equity menunjukkan kemampuan perusahaan menghasilkan laba dari modal yang dipergunakan. Dengan mengetahui rasio ini, akan dapat diketahui apakah perusahaan efisien dalam memanfaatkan aktivitya dalam kegiatan operasional perusahaan. Rasio ini juga memberikan ukuran yang lebih baik atas profitabilitas perusahaan karena menunjukkan efektivitas manajemen dalam menggunakan aktiva untuk memperoleh pendapatan. Analisa *Return On Equity (ROE)* dalam analisa keuangan mempunyai arti yang sangat penting sebagai salah satu teknik analisa keuangan yang bersifat menyeluruh/komprehensif.

Return On Equity (ROE) merupakan salah satu rasio profitabilitas yang menunjukkan kemampuan perusahaan dalam menghasilkan laba. *Return On Equity (ROE)* menunjukkan kembalian atau laba perusahaan yang dihasilkan dari aktifitas perusahaan yang digunakan untuk menjalankan perusahaan. Semakin besar rasio ini maka profitabilitas perusahaan akan semakin baik.

Menurut Kasmir (2012, hal.201) "*Return On Equity (ROE)* merupakan rasio yang menunjukkan hasil (*return*) atas jumlah modal yang digunakan dalam perusahaan."

Return On Equity (ROE) merupakan rasio antara laba bersih dengan keseluruhan modal untuk menghasilkan laba. Rasio ini menunjukkan berapa besar

laba bersih yang diperoleh perusahaan diukur dari nilai modalnya. Analisis *Return On Equity (ROE)* atau sering diterjemahkan dalam bahasa Indonesia sebagai rentabilitas ekonomi, mengukur perkembangan perusahaan menghasilkan laba.

Selanjutnya menurut Syamsudin (2013, hal.65) menyebutkan bahwa: “*Return On Equity* adalah merupakan pengukuran kemampuan perusahaan secara keseluruhan di dalam menghasilkan keuntungan dengan jumlah keseluruhan modal yang tersedia didalam perusahaan”.

Menurut Brigham dan Houston (2012, hal.90), “Rasio laba bersih terhadap total modal mengukur pengembalian atas total modal (ROE) setelah bunga dan pajak. Menurut Horne dan Wachowicz (2012, hal.235), “ROE mengukur efektivitas keseluruhan dalam menghasilkan laba melalui modal yang tersedia; daya untuk menghasilkan laba dari modal yang diinvestasikan

Analisa *Return On Equity (ROE)* ini sudah merupakan tehnik analisa yang lazim digunakan oleh pimpinan perusahaan untuk mengukur efektivitas dari keseluruhan operasi perusahaan. *Return On Equity (ROE)* itu sendiri adalah salah satu bentuk dari ratio profitabilitas yang dimaksudkan untuk dapat mengukur kemampuan perusahaan dengan keseluruhan dana yang ditanamkan dalam modal yang digunakan untuk operasi perusahaan untuk menghasilkan keuntungan. Dengan demikian *Return On Equity (ROE)* menghubungkan keuntungan yang diperoleh dari operasi perusahaan (*Net Operating Income*) dengan jumlah investasi atau aktiva yang digunakan untuk menghasilkan keuntungan operasi tersebut (*Net Operating Assets*). “Sebutan lain untuk rasio ini adalah *Net Operating Profit Rate of Return* atau *Operating Earning Power*” (Munawir 1995 : 89).

Dari beberapa teori diatas maka dapat disimpulkan bahwa *Return On Equity (ROE)* merupakan salah satu rasio profitabilitas yang menunjukkan laba perusahaan dan digunakan untuk mengukur efektifitas perusahaan didalam menghasilkan keuntungan dengan memanfaatkan aktiva yang dimilikinya.

b. Manfaat ROE

Return On Equity (ROE) menghubungkan keuntungan yang diperoleh dari operasi perusahaan (*Net Operating Income*) dengan jumlah investasi atau aktiva yang digunakan untuk menghasilkan keuntungan operasi tersebut (*Net Operating Assets*)

Kasmir (2012, hal 197), menerangkan bahwa tujuan dan manfaat penggunaan rasio profitabilitas bagi perusahaan maupun bagi pihak luar perusahaan yakni :

- 1) untuk mengukur atau menghitung laba yang diperoleh perusahaan dalam satu periode tertentu
- 2) untuk menilai posisi laba perusahaan tahun sebelumnya dengan tahun sekarang
- 3) untuk menilai perkembangan laba dari waktu ke waktu
- 4) untuk menilai besarnya laba bersih sesudah pajak dengan modal sendiri
- 5) untuk mengukur produktivitas seluruh dana perusahaan yang digunakan baik modal pinjaman maupun modal sendiri
- 6) untuk mengukur produktivitas dari seluruh dana perusahaan yang digunakan baik modal sendiri

c. Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi ROE

Return On Equity (ROE) itu sendiri adalah salah satu bentuk dari ratio profitabilitas yang dimaksudkan untuk dapat mengukur kemampuan perusahaan dengan keseluruhan dana yang ditanamkan dalam modal yang digunakan untuk operasi.

Menurut Munawir (2012:91) Faktor-faktor lain yang dapat mempengaruhi ROE :

1. *Profit Margin*, yaitu perbandingan antara “*Net Operating Income*” dengan “*Net Sales*”.
2. *Turnover of Operating Assets* (tingkat perputaran aktiva usaha), yaitu kecepatan berputarnya operating assets dalam suatu periode tertentu.

Dengan demikian dapatlah dikatakan bahwa profit margin dimaksudkan untuk mengetahui efisiensi perusahaan dengan melihat kepada besar kecilnya laba usaha dalam hubungannya dengan sales, sedangkan operating asset turnover dimaksudkan untuk mengetahui efisiensi perusahaan dengan melihat kepada kecepatan perputaran operating asset dalam suatu periode tertentu. Hasil akhir dari pencampuran kedua efisiensi profit margin dan operating asset turnover menentukan tinggi rendahnya earning power (ROE). Oleh karena itu makin tingginya tingkat profit margin atau operating asset, masing-masing keduanya akan mengakibatkan earning power (Wild,2013, hal.37-38)

Return On Equity (ROE) termasuk salah satu rasio profitabilitas, menurut Brigham & Houston (2013, hal.89) beberapa faktor yang mempengaruhi yang mempengaruhi *Return On Equity (ROE)* yaitu :

- 1) Rasio likuiditas
- 2) Rasio manajemen aktiva
- 3) Rasio Manajemen utang

Dari beberapa faktor tersebut maka penjelasannya adalah sebagai berikut :

- 1) Rasio likuiditas

Rasio yang digunakan untuk mengukur kemampuan perusahaan dalam memenuhi utang jangka pendeknya

- 2) Rasio manajemen aktiva

Rasio yang mengukur seberapa besar efektif perusahaan mengelola aktivasnya

- 3) Rasio Manajemen utang

Rasio yang digunakan untuk mengetahui sejauh mana kemampuan perusahaan memenuhi kewajiban jangka panjang perusahaan yang digunakan untuk membiayai seluruh aktivitas perusahaan

Return On Equity (ROE) itu sendiri adalah salah satu bentuk dari ratio profitabilitas yang dimaksudkan untuk dapat mengukur kemampuan perusahaan dengan keseluruhan dana yang ditanamkan dalam modal yang digunakan untuk operasi

Adapun faktor yang menjadi penilaian ROE adalah sebagai berikut (Kasmir, 2012: 58):

- a. Aspek permodalan
- b. Aspek kualitas aset
- c. Aspek Pendapatan
- d. Aspek Likuditas

Berikut penjelasannya adalah sebagai berikut :

1) Aspek permodalan

Yang dinilai dalam aspek ini adalah permodalan yang ada didasarkan kepada kewajiban penyediaan modal perusahaan. Penilaian tersebut didasarkan kepada modal yang diperoleh dari internal perusahaan maupun eksternal perusahaan untuk mengukur kecukupan modal yang dimiliki bank untuk menunjang aktiva yang mengandung atau menghasilkan risiko.

2) Aspek kualitas aset

Aktiva yang produktif merupakan penempatan dana oleh perusahaan dalam asset yang menghasilkan perputaran modal kerja. Perputaran piutang, dan perputaran persediaan yang cepat untuk mendapatkan pendapatan yang digunakan untuk menutup biaya-biaya yang dikeluarkan oleh perusahaan. perputaran piutang mempengaruhi tingkat laba perusahaan dimana apabila perputaran piutang naik maka laba akan naik dan akhirnya akan mempengaruhi perputaran dari *Operating Asset*” Perusahaan dikatakan memiliki posisi yang kuat apabila perusahaan mampu meningkatkan profitabilitasnya. rasio perputaran persediaan adalah: Berapa banyak persediaan diputar sepanjang satu tahun penjualan. Semakin tinggi perputaran persediaan, semakin tinggi tingkat profitabilitas perusahaan.

3) Aspek Pendapatan

Aspek ini merupakan ukuran kemampuan perusahaan dalam meningkatkan laba atau untuk mengukur tingkat efisiensi usaha dan

profitabilitas yang dicapai perusahaan yang bersangkutan diukur secara rentabilitas terus meningkat.

4) Aspek Likuiditas

Suatu perusahaan dapat dikatakan likuid, apabila perusahaan yang bersangkutan dapat membayar semua hutang-hutangnya terutama hutang jangka pendek dan hutang pada saat jatuh tempo. Secara umum rasio ini merupakan rasio antara jumlah aktiva lancar dibagi dengan hutang lancar

Return On Equity (ROE) dipengaruhi oleh banyak factor. Menurut Simorangkir (2013, hal.78) aspek-aspek yang perlu diperhatikan agar dapat memaksimalkan *Return On Equity* (ROE) adalah *balance sheet management*, *operating management*, dan *financial management*. Ketiga aspek tersebut mengarah pada efisiensi alokasi penggunaan modal dalam bentuk aktiva serta menekan *cost money*.

Analisis *Return On Equity* atau sering diterjemahkan dalam bahasa Indonesia sebagai rentabilitas ekonomi mengukur perkembangan perusahaan menghasilkan laba pada masa lalu. Analisis ini kemudian diproyeksikan ke masa mendatang untuk melihat kemampuan perusahaan menghasilkan laba pada masa-masa mendatang.

Menurut Van Horne (2012, hal.200) Alat yang digunakan untuk menilai kondisi keuangan dan kinerja dari perusahaan adalah rasio keuangan. Jika digabungkan, dan dengan berjalannya waktu, data ini menawarkan pandangan yang sangat berharga mengenai kesehatan perusahaan, kondisi keuangan dan profitabilitasnya.

Dengan demikian *Return On Equity*s juga dipengaruhi faktor-faktor *cash turn over* dan *current ratio* termasuk rasio likuiditas, manajemen aktiva, *debt ratio* termasuk manajemen hutang. Begitu juga *Return On Equity*s termasuk rasio profitabilitas yang berguna untuk mengukur tingkat keuntungan perusahaan.

Untuk memperoleh laba dalam pengembalian atas aset yang ada pada perusahaan, perusahaan harus memperhatikan kegunaan dan kelemahan dalam *Return On Equity* agar perusahaan dapat memaksimalkan laba yang di peroleh selama periode berlangsung.

d. Pengukuran *Return On Equity* (ROE)

*Return On Equity*s (ROE) menunjukkan kemampuan perusahaan dalam menghasilkan laba dari aktiva yang digunakan. *Return On Equity*s (ROE) merupakan rasio yang terpenting diantara rasio profitabilitas yang ada. *Return On Equity*s (ROE) diperoleh dengan cara membandingkan laba bersih setelah pajak terhadap total modal. Secara sistematis *Return On Equity*s (ROE) dapat dirumuskan sebagai berikut :

Menurut Kasmir (2012, hal.202) *Return On Equity* (ROE) dapat diukur dengan rumus :

$$\text{Return On Equity} = \frac{\text{Laba Bersih Setelah Pajak}}{\text{Total Equity}} \times 100\%$$

Menurut Home dan Wachowicz (2013: 215), "Laba Bersih dan Total modal mempengaruhi peningkatan dan penurunan dari *Return On Equity* (ROE). Dengan demikian jika suatu perusahaan mempunyai laba bersih dan total modal menurun maka akan mendapatkan laba yang kecil pula dan sebaliknya jika laba bersih dan total modal mengalami kenaikan maka untuk mendapatkan laba yang tinggi mempunyai peluang yang besar.

Menurut Kieso,et.al.(2012, hal.780) mengatakan “*Return On Equity (ROE)* yang positif menunjukkan bahwa dari total modal yang dipergunakan untuk operasi perusahaan mampu memberikan laba bagi perusahaan. Sebaliknya jika *Return On Equity (ROE)* negative menunjukkan total modal yang dipergunakan tidak memberikan keuntungan/kerugian.”Dengan demikian jika suatu perusahaan mempunyai *Return On Equity (ROE)* yang tinggi (positif) maka perusahaan tersebut berpeluang besar dalam meningkatkan pertumbuhan modal sendiri. Akan tetapi sebaliknya jika total modal yang digunakan perusahaan tidak menghasilkan laba maka akan menghambat pertumbuhan modal sendiri.

2. Pertumbuhan Penjualan

a. Pengertian Pertumbuhan Penjualan

Suatu perusahaan yang berada dalam industri yang mempunyai laju pertumbuhan yang tinggi, harus menyediakan modal yang cukup untuk membelanjai perusahaan. Perusahaan yang bertumbuh pesat Pertumbuhan Penjualan mampu membagikan dividen yang lebih tinggi (Weston dan Brigham,2012).

Menurut Indrawati dan Suhendro (2012, hal. 31), Pertumbuhan Penjualan adalah perubahan total penjualan perusahaan. Menurut Devie (2012, hal.50), Pertumbuhan Penjualan dalam manajemen keuangan diukur berdasar perubahan penjualan, bahkan secara keuangan dapat dihitung berapa pertumbuhan yang seharusnya (*Sustainable Growth Rate*) dengan melihat keselarasan keputusan investasi dan pembiayaan.

Pertumbuhan Penjualan akan menimbulkan konsekuensi pada peningkatan investasi atas aktiva perusahaan dan akhirnya membutuhkan penyediaan dana untuk membeli aktiva. Dengan kata lain, Pertumbuhan Penjualan menimbulkan konsekuensi pada keputusan investasi dan keputusan pembiayaan. Untuk meningkatkan angka pertumbuhan, dilakukan penetapan akan angka jumlah produk atau jasa yang dijual kepada pelanggan. Secara keuangan tingkat pertumbuhan dapat ditentukan dengan mendasarkan pada kemampuan keuangan perusahaan.

Tingkat Pertumbuhan Penjualan yang ditentukan dengan hanya melihat kemampuan keuangan dapat dibedakan menjadi dua, yaitu tingkat pertumbuhan atas kekuatan sendiri (*Internal Growth Rate*) dan tingkat pertumbuhan berkesinambungan (*Sustainable Growth Rate*). *Internal growth rate* merupakan tingkat Pertumbuhan Penjualan maksimum yang dapat dicapai perusahaan tanpa membutuhkan dana eksternal atau tingkat Pertumbuhan Penjualan yang hanya dipicu oleh tambahan atas penjualan ditahan. *Sustainable growth rate* adalah tingkat Pertumbuhan Penjualan maksimum yang dapat dicapai perusahaan tanpa melakukan pembiayaan modal tetapi dengan memelihara perbandingan antara hutang dengan modal (*Debt to Equity Ratio*).

Menurut Ratnawati (2013, hal.41), Pertumbuhan Penjualan yang berkelanjutan adalah tingkat dimana penjualan perusahaan dapat tumbuh tergantung pada bagaimana dukungan *asset* terhadap peningkatan penjualan. Selain melalui tingkat penjualan, Pertumbuhan Penjualan dapat juga diukur dari pertumbuhan aset atau dengan kesempatan investasi yang diproksikan dengan

berbagai macam kombinasi nilai set kesempatan investasi (*Investment Opportunity Set*).

Murni dan Andriana (2013, hal.21) menyatakan, pendekatan Pertumbuhan Penjualan merupakan suatu komponen untuk menilai prospek perusahaan pada masa yang akan datang. Dapat disimpulkan bahwa Pertumbuhan Penjualan merupakan komponen untuk menilai prospek perusahaan pada masa yang akan datang dan dalam manajemen keuangan diukur berdasarkan perubahan total Pertumbuhan Penjualan.

b. Pengukuran Pertumbuhan Penjualan

Bagi perusahaan dengan tingkat Pertumbuhan Penjualan dan penjualan yang tinggi cenderung perusahaan membagikan dividen lebih konsisten dibandingkan dengan perusahaan-perusahaan yang tingkat Pertumbuhan Penjualannya rendah (Hatta, 2012). Secara matematis Pertumbuhan Penjualan dapat dirumuskan sebagai berikut, hal.

$$\text{Pertumbuhan Penjualan} = \frac{\text{Penjualan periode hari ini} - \text{Penjualan periode sebelumnya}}{\text{Penjualan periode sebelumnya}}$$

Swastha dan Handoko (2012), “pertumbuhan atas penjualan merupakan indikator penting dari penerimaan pasar dari produk dan/atau jasa perusahaan tersebut, dimana pendapatan yang dihasilkan dari penjualan akan dapat digunakan untuk mengukur tingkat Pertumbuhan Penjualan”.

Dengan demikian dapat diketahui bahwa suatu perusahaan dapat dikatakan mengalami pertumbuhan ke arah yang lebih baik jika terdapat peningkatan yang konsisten dalam aktivitas utama operasinya. Jadi, pertumbuhan yang terjadi dalam perusahaan sering dikatakan sebagai tingkat Pertumbuhan Penjualan.

Higgins (2012) mengatakan bahwa “pertumbuhan berasal dari dua sumber, hal. meningkatnya volume dan kenaikan harga. Karena semua biaya variabel, aset dan kewajiban lancar memiliki Pertumbuhan Penjualan dengan penjualan, sehingga merupakan ide yang baik untuk melihat pertumbuhan berdasarkan penjualan perusahaan.

Berdasarkan pernyataan di atas dapat dilihat bahwa tingkat pertumbuhan suatu penjualan dapat dilihat dari penambahan volume dan peningkatan harga khususnya dalam hal penjualan karena penjualan merupakan suatu aktivitas yang umumnya dilakukan oleh perusahaan untuk mendapatkan tujuan yang ingin dicapai yaitu tingkat penjualan yang diharapkan. Perhitungan tingkat penjualan pada akhir periode dengan penjualan yang dijadikan periode dasar. Apabila nilai perbandingannya semakin besar, maka dapat dikatakan bahwa tingkat Pertumbuhan Penjualan semakin baik.

c. Faktor-Faktor Pertumbuhan Penjualan

Dalam praktek, Pertumbuhan Penjualan itu dipengaruhi oleh beberapa faktor sebagai berikut, hal. (Swastha dan Irawan, 2000).

1. Kondisi dan Kemampuan Penjual.

Transaksi jual-beli atau pemindahan hak milik secara komersial atas barang dan jasa itu pada prinsipnya melibatkan dua pihak, yaitu penjual sebagai pihak pertama dan pembeli sebagai pihak kedua. Disini penjual harus dapat menyakinkan kepada pembelinya agar dapat berhasil mencapai sasaran penjualan yang diharapkan. Untuk maksud tersebut penjual harus memahami beberapa masalah penting yang sangat berkaitan, yakni, hal.

- a. Jenis dan karakteristik barang yang di tawarkan.
 - b. Harga produk.
 - c. Syarat penjualan seperti, hal. pembayaran, pengantaran, pelayanan sesudah penjualan, garansi dan sebagainya.
2. Kondisi Pasar.

Pasar, sebagai kelompok pembeli atau pihak yang menjadi sasaran dalam penjualan, dapat pula mempengaruhi kegiatan penjualannya. Adapun faktor-faktor kondisi pasar yang perlu di perhatikan adalah, hal.

- a. Jenis pasarnya
- b. Kelompok pembeli atau segmen pasarnya
- c. Daya belinya
- d. Frekuensi pembelian

Menurut Amstrong (2012, hal. 327) ada empat tahap daur hidup produk yang mempengaruhi Pertumbuhan Penjualan, yaitu, hal.

a. Tahap Introduksi

Tahap ini mulai ketika produk baru pertama kali diluncurkan. Hal ini membutuhkan waktu, dan Pertumbuhan Penjualan cenderung lambat. Dalam tahap ini kalau dibandingkan dengan tahap-tahap yang lain, perusahaan masih merugi atau berpenjualan kecil karena penjualan yang lambat dan biaya distribusi serta promosi yang tinggi.

b. Tahap Pertumbuhan

Pada tahap ini Pertumbuhan Penjualan meningkat dengan cepat, penjualan meningkat, karena biaya promosi dibagi volume penjualan yang tinggi, dan juga karena biaya produksi per unit turun.

c. Tahap Menjadi Dewasa

Tahap dewasa ini berlangsung lebih lama daripada tahap sebelumnya dan memberikan tantangan kuat bagi manajemen pemasaran. Penurunan Pertumbuhan Penjualan menyebabkan banyak produsen mempunyai banyak produk untuk dijual.

d. Tahap Penurunan

Penjualan menurun karena berbagai alasan, termasuk kemajuan teknologi, selera konsumen berubah, dan meningkatnya persaingan ketika penjualan dan penjualan menurun, beberapa perusahaan mundur dari pasar. Perusahaan yang masih bertahan dapat mengurangi macam produk yang ditawarkannya.

3. Struktur Aktiva

a. Pengertian Struktur Aktiva

Struktur aktiva adalah penentuan berapa besar alokasi untuk masing-masing komponen aktiva, baik dalam aktiva lancar maupun dalam aktiva tetap (Syamsudin, 2012, hal.9). Sedangkan menurut Riyanto (2012, hal.22) struktur aktiva adalah perimbangan atau perbandingan baik dalam artian absolut maupun dalam artian relatif antar aktiva lancar dan aktiva tetap.

Adapun manfaat dari perputaran aktiva adalah Rasio ini memperlihatkan sejauh mana efektivitas perusahaan menggunakan aktiva tetapnya. Semakin tinggi

rasio ini berarti semakin efektif penggunaan aktiva tetap tersebut. Pada beberapa industri seperti industri yang mempunyai proporsi aktiva tetap yang tinggi, rasio ini cukup penting diperhatikan. Sedangkan pada beberapa industri yang lain seperti industri jasa yang mempunyai proporsi aktiva tetap yang kecil, rasio ini barangkali relatif tidak begitu penting untuk diperhatikan.

Menurut Eugene F. Brigham dan Joel F. Houston (2012, hal.100), inflasi telah menyebabkan nilai dari kebanyakan aktiva yang dibeli di masa lalu mengalami kurang cacat (*understated*) yang serius. Karenanya, jika kita membandingkan satu perusahaan lama yang telah membeli aktiva tetapnya bertahun-tahun yang lalu dengan harga rendah dengan satu perusahaan baru yang baru saja membeli aktiva tetapnya, kita mungkin akan menemukan bahwa perusahaan lama tersebut akan memiliki rasio perputaran aktiva tetap yang lebih tinggi. Namun, hal ini akan lebih tercermin pada kesulitan yang sedang dialami para akuntan sehubungan dengan inflasi daripada dengan ketidakefisienan perusahaan baru tersebut. Profesi akuntansi sedang mencoba untuk menemukan cara membuat laporan keuangan mencerminkan nilai-nilai kini daripada nilai historis. Jika neraca benar-benar dinyatakan dalam basis nilai kini, maka cara itu akan menghasilkan perbandingan yang lebih baik

4. Tinjauan Peneliitan Terdahulu

Berikut adalah penelitian terdahulu dari penelitian ini adalah :

Tabel II. 1
Penelitian Terdahulu

NO	Peneliti	Judul Penelitian	Hasil Penelitian
1	Rasyid (1999)	Analisis Pertumbuhan penjualan Dalam Meningkatkan profitabilitas pada Perusahaan Manufaktur Yang Terdaftar Di BEJ	Pertumbuhan Penjualan tidak dapat meningkatkan profitabilitas
2	Waksito (2012)	Analisis Rasio Pertumbuhan Dalam Meningkatkan profitabilitas Pada Perusahaan Makanan Dan Minuman Yang Terdaftar DI BEI	Pertumbuhan penjualan dapat meningkatkan pendanaan eksternal Pertumbuhan penjualan mampu meningkatkan pendanaan eksternal
3	Rahmat Yusuf (2013)	Analisis Pertumbuhan Penjualan dan Struktur Aktiva Dalam Meningkatkan Profitabilitas Pada PT. PLN (Persero) Pakuan	Secara keseluruhan pertumbuhan penjualan dan struktur aktiva dapat meningkatkan profitabilitas
4	Ida Bagus Putra (2014)	Analisis pertumbuhan perusahaan dan struktur aktiva Dalam Meningkatkan profitabilitas Pada Perusahaan Manufaktur	Hasil penelitian menunjukkan bahwa perputaran aktiva dan pertumbuhan penjualan dapat meningkatkan profitabilitas
5	Novita (2010)	Analisis Pertumbuhan Perusahaan dan Perputaran Aktiva Dalam Meningkatkan Profitabilitas	Rasio pertumbuhan perusahaan yang diukur dengan pertumbuhan penjualan dan perputaran aktiva dapat meningkatkan profitabilitas

B. Kerangka Berfikir

Mengetahui bagaimana kondisi keuangan suatu perusahaan, diperlukan laporan keuangan yang disusun setiap akhir periode tertentu. Laporan keuangan tersebut dibuat oleh manajemen dengan tujuan untuk mempertanggungjawabkan tugas-tugas yang diberikan kepada manajer.

Pertumbuhan Penjualan mencerminkan manifestasi keberhasilan investasi periode masa lalu dan dapat dijadikan sebagai prediksi pertumbuhan masa yang akan datang. Pertumbuhan Penjualan juga merupakan indikator permintaan dan daya saing perusahaan dalam suatu industri. Laju pertumbuhan bahan suatu perusahaan akan mempengaruhi kemampuan perusahaan mempertahankan keuntungan dalam mendanai kesempatan-kesempatan pada masa yang akan datang. Pertumbuhan Penjualan tinggi, maka akan mencerminkan pendapatan meningkat sehingga pembayaran dividen yang meningkat dan pendanaan eksternal yang diukur dengan DER (*Debt to Equity ratio*) mengalami penurunan (Barton et.al, 1989).

Perusahaan yang penjualannya bertumbuh dengan pesat menunjukkan bahwa suatu perusahaan menjalankan kegiatan operasinya tidak mengandalkan dari pendanaan eksternal, dengan demikian apabila pertumbuhan penjualan mengalami peningkatan maka akan mengurangi tingkat penurunan pendanaan eksternal (Tandelilin, 2013, hal.80).

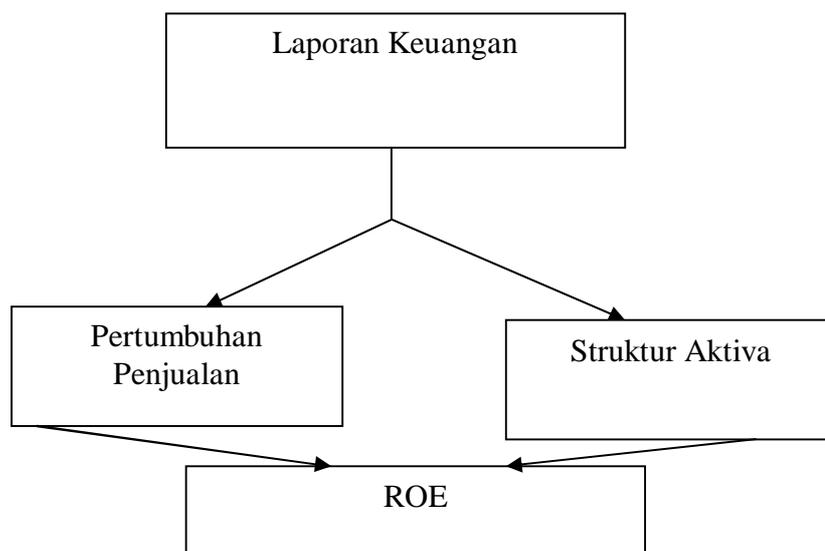
Struktur aktiva adalah penentuan berapa besar alokasi untuk masing-masing komponen aktiva, baik dalam aktiva lancar maupun dalam aktiva tetap. Menurut Riyanto (2012, hal.22) struktur aktiva adalah perimbangan atau perbandingan baik dalam artian absolut maupun dalam artian relatif antar aktiva

lancar dan aktiva tetap, semakin meningkat nilai struktur aktiva maka semakin kecil tingkat pendanaan eksternal yang diukur dengan DER

Pendanaan eksternal merupakan indikator yang cukup penting dalam investasi di pasar modal. Perkembangan pendanaan eksternal mencerminkan nilai saham perusahaan tersebut, sehingga kemakmuran dari pemegang saham dicerminkan dari pendanaan eksternal pasarnya.

Dalam penelitian ini, peneliti hanya membatasi beberapa faktor yang akan diteliti yang diduga dapat meningkatkan pendanaan eksternal diantaranya struktur aktiva, dan Pertumbuhan Penjualan. Karena Prospek pemasaran hasil produksi juga dapat mempengaruhi perubahan pendanaan eksternal. Dengan meningkatnya pendapatan, maka pendanaan eksternal perusahaan pun mengalami penurunan dan kesempatan untuk menghasilkan keuntungan lebih besar, sehingga investor akan tertarik untuk menanam saham.

Dari penjelasan diatas maka dapat ditarik kesimpulan bahwa apabila pertumbuhan penjualan, dan struktur aktiva meningkat maka tingkat pendanaan eksternal yang diukur dengan DER mengalami penurunan.



Gambar II.1
Kerangka Konseptual

BAB III

METODE PENELITIAN

A. Pendekatan Penelitian

Pendekatan penelitian dalam penelitian ini adalah penelitian deskriptif adalah mengumpulkan, mengklasifikasikan, menganalisa serta menginterpretasikan data yang berhubungan dengan masalah yang dihadapi dan membandingkan pengetahuan teknis (data primer) dengan keadaan yang sebenarnya pada perusahaan untuk kemudian mengambil kesimpulan

B. Defenisi Operasional dan Pengukuran Variabel

Variabel – variabel yang digunakan dalam penelitian ini terdiri atas yaitu Pertumbuhan Penjualan, Struktur Aktiva dan pendanaan eksternal. Masing – masing variabel penelitian secara opsional dapat di defenisikan seperti dibawah ini , hal.

1. ROE

Kemampuan perusahaan dalam menghasilkan keuntungan yang dihasilkan dari equity perusahaan untuk kelangsungan hidup perusahaan, dengan cara membandingkan laba setelah pajak terhadap total *equity*.

$$ROE = \frac{\text{Laba setelah pajak}}{\text{total modal}} \times 100$$

2. Pertumbuhan Penjualan

Pertumbuhan Penjualan adalah perubahan total penjualan perusahaan. Pertumbuhan atas penjualan merupakan indicator penting dari penerimaan pasar dari produk dan/atau jasa perusahaan tersebut, dimana pendapatan

E. Jenis Dan Sumber Data

Jenis Data

a. Kuantitatif

Jenis penelitian kuantitatif adalah jenis penelitian yang menggunakan angka-angka untuk keperluan penelitian.

b. Kualitatif

Jenis penelitian kualitatif adalah jenis penelitian yang menggunakan deskripsi atau penjelasan permasalahan yang terjadi di ruang lingkup objek penelitian.

Dalam penelitian ini penulis menggunakan jenis data kuantitatif. Data kuantitatif adalah data berbentuk angka-angka seperti laporan keuangan.

Sumber Data

a. Sekunder

Sumber data sekunder adalah sumber data yang diperoleh secara tidak langsung dari objek penelitian atau data yang diperoleh sudah diolah oleh pihak lain

b. Primer

Sumber data primer adalah sumber data yang diperoleh secara langsung dari objek penelitian. Adapun sumber data yang digunakan penulis dalam melakukan penelitian ini adalah data primer.

F. Teknik Pengumpulan Data

1. Dokumentasi

Dokumentasi adalah teknik pengumpulan data yang berbentuk dokumentasi tersusun secara sistematis yang mendukung suatu penelitian. Teknik pengumpulan data adalah teknik dokumentasi, yakni peneliti melakukan pengumpulan data yang diperoleh melalui laporan keuangan PT. Kedaung Grup. Data yang diambil adalah data-data laporan keuangan yang terdiri dari laporan laba rugi dan neraca.

2. Wawancara

Wawancara yaitu bentuk pengumpulan data yang dilakukan dengan mengadakan wawancara atau tatap muka secara langsung dengan pimpinan perusahaan dan staf personil yang ada kaitannya dengan masalah penelitian yang akan dibahas.

G. Teknik Analisis Data

Teknik data pada penelitian ini dilakukan dengan deskriptif yaitu dengan mempelajari, mengklasifikasikan, dan menganalisis data sekunder berupa catatan – catatan, laporan keuangan, maupun informasi lainnya yang terkait dengan lingkup penelitian ini. Data penelitian mengenai Pertumbuhan Penjualan, struktur aktiva dan DER

Adapun tahapan penelitian ini adalah sebagai berikut , hal.

1. Menghitung data pertumbuhan penjualan, dan DER dari tahun 2013-2016
2. Menganalisis pertumbuhan penjualan dan struktur aktiva serta pendanaan eksternal DER

3. Menganalisis pertumbuhan penjualan dalam meningkatkan DER
4. Menganalisis struktur aktiva dalam meningkatkan DER
5. Menganalisis penyebab DER mengalami peningkatan dan berada diatas nilai satu.
6. Menarik kesimpulan.

BAB IV

HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

A. Hasil Penelitian

1. Deskripsi Objek Penelitian

PT Kedaung Indah Can Tbk, salah satu perusahaan distribusi terkemuka di Indonesia, mengumumkan bahwa mereka telah menggunakan mySAP Business Suite pada acara pembukaan gudang mereka di Jakarta Timur pada tanggal 2 Juli. Pelaksanaan Implementasi meliputi fungsi SAP seperti keuangan dan kontrol, manajemen material dan modul penjualan & distribusi pada 150 user dan meliputi cabang kedaung di Medan, Pekanbaru, Palembang dan Pontianak. Proses Go-Live satu bulan lebih cepat dari jadwal dan roll-out diselesaikan dalam waktu kurang dari delapan bulan.

Akurasi tersebut akan menjadi informasi yang berguna bagi dewan direksi dan tim penjualan untuk merencanakan strategi mereka untuk masa depan. Setelah kesuksesan tahap pertama go-live, kedaung mengharapkan hasil yang sama untuk mengerjakan tahap kedua implementasi SAP untuk cabang kedaung 'di Jawa, Kalimantan dan Sulawesi dijadwalkan pada bulan September tahun ini. PT Integrasi Mitra Ciptakarya, sebuah SAP Certified Implementasi Mitra, adalah konsultan yang ditunjuk yang menyelesaikan proyek sebelum jadwal yang ditetapkan.

2. Deskripsi Data

a. Data Pertumbuhan Penjualan PT Kedaung Indah Can Tbk

Laba bersih pada PT Kedaung Indah Can Tbk yaitu pendapatan yang timbul dari hasil kegiatan-kegiatan usaha operasional perusahaan, berupa

mendistribusikan barang-barang konsumsi masyarakat. Laba bersih tahun 2010 s/d 2014 ini merupakan unsur yang sangat diharapkan dapat memberikan nilai ekonomis atas pencapaian target yang telah direncanakan. Oleh karena itu perusahaan berusaha untuk menerima pendapatan semaksimal mungkin.

Semakin besar laba usaha yang dapat di peroleh maka perusahaan akan mampu untuk bertahan hidup, tumbuh dan berkembang serta tangguh menghadapi persaingan. Untuk memperoleh laba tertentu, perusahaan dituntut untuk se-efektif mungkin dalam mengelola segala sumber daya yang dimiliki oleh perusahaan, termasuk modal usaha atau modal kerja

Adapun penjualan, laba bersih dan Pertumbuhan Penjualan yang diperoleh PT Kedaung Indah Can Tbk selama lima tahun terakhir yaitu tahun 2012 sampai 2016 yang tercantum dalam laporan laba rugi adalah sebagai berikut :

Tabel IV.I
Pertumbuhan Penjualan PT Kedaung Indah Can Tbk
Tahun 2012 s/d 2016

Tahun	Penjualan	P. Penjualan
2012	6.472.677.803.652	-0.15
2013	7.498.944.990.526	8.46
2014	8.198.125.734.406	13,76
2015	9.463.005.564.156	23,41
2016	9.526.866.332.670	18.78

Sumber : PT Kedaung Indah Can Tbk

Dari data diatas dapat dilihat nilai pertumbuhan penjualan pada tahun 2016 terjadi penurunan hal ini mengindikasikan bahwa perusahaan akan sulit untuk melangsungkan kehidupan perusahaan, sehingga berdampak perusahaan akan mengalami kerugian dan investor tidak akan menginvestasikan dananya ke perusahaan sehingga laba bersih yang menurun disebabkan oleh tingginya beban

pajak yang ditanggung oleh perusahaan. Laba usaha atau biasa disebut dengan laba operasi “merupakan suatu pengukuran laba perusahaan yang berasal dari aktivitas operasi yang masih berlangsung.

c. Struktur Aktiva pada PT Kedaung Indah Can Tbk

Struktur aktiva pada PT Kedaung Indah Can Tbk yaitu aktiva yang berkaitan dengan kegiatan-kegiatan operasional perusahaan, misalnya aktiva tetap dan aktiva tidak tetap tahun 2012 s/d 2016.

Aktiva ini juga merupakan unsur utama penting yang mempengaruhi pencapaian nilai atas target laba yang telah direncanakan. Oleh karena itu dalam hal ini perusahaan berusaha untuk mengeluarkan aktiva seminimal mungkin.

Tabel IV.2
Struktur Aktiva PT Kedaung Indah Can Tbk
Tahun 2012 s/d 2016

Tahun	Asset Lancar	Asset Tidak Lancar	Struktur Aktiva
2012	1.815.113.154.150	203.374.980.705	2.018.488.134.855
2013	2.133.046.448.310	223.049.922.385	2.356.096.370.695
2014	2.262.226.208.594	209.771.871.672	2.471.998.080.266
2015	2.276.844.273.087	194.739.685.737	2.471.583.958.824
2016	2.420.754.589.014	225.547.207.763	2.646.301.796.777

Sumber : PT Kedaung Indah Can Tbk

Berdasarkan tabel IV.2 diatas, dapat diketahui bahwa struktur aktiva PT. tiga raksa dari tahun 2012 s/d 2016 cenderung mengalami kenaikan yang cukup signifikan dan di tahun 2014 struktur aktiva mengalami penurunan, dimana :

1. Struktur aktiva tertinggi pada tahun 2015 yaitu sebesar Rp. 2.646.301.796.777
2. Struktur aktiva terendah terjadi pada tahun 2010 yaitu sebesar Rp. 1.741.975.270.457

3. Penurunan di tahun 2014 disebabkan karena menurunnya aset tidak tetap pada setiap elemen-elemen aset tidak tetap, seperti penyusutan aset tetap. Biaya-biaya tersebut mempunyai pengaruh yang sangat besar dalam kegiatan operasional perusahaan sebagai dasar untuk memperoleh struktur aktiva yang maksimal bagi perusahaan.

d. ROE pada PT Kedaung Indah Can Tbk

Return On Equity (ROE) merupakan salah satu bentuk rasio profitabilitas. Analisa *Return On Equity (ROE)* dalam analisa keuangan mempunyai arti yang sangat penting sebagai satu teknik analisa keuangan yang bersifat menyeluruh (komprehensif). Analisa *Return On Equity (ROE)* ini sudah merupakan teknik analisa yang sudah lazim digunakan oleh pimpinan perusahaan untuk mengukur efektifitas dari seluruh operasi perusahaan. Rasio ini menghubungkan keuntungan yang diperoleh dari operasi perusahaan dengan jumlah modal yang digunakan untuk menghasilkan keuntungan operasi tersebut. Berikut adalah data ROE PT Kedaung Indah Can Tbk periode 2012-2016.

Tabel IV.3
ROE PT. Kedaung Indah Can
Tahun 2012 s/d 2016

Tahun	Laba bersih	Total Modal	ROE
2012	108.495.128.708	2.018.488.134.855	5,37
2013	117.671.693.208	2.356.096.370.695	4,99
2014	133.863.947.441	2.471.998.080.266	5,41
2015	165.209.011.078	2.471.583.958.824	6,67
2016	196.049.612.474	2.646.301.796.777	7,40

Sumber : PT Kedaung Indah Can Tbk

Pada tabulasi data diatas dapat dilihat pada beberapa tahun PT Kedaung Indah Can Tbk nilai ROE mengalami penurunan seperti pada tahun 2013, 2014, penurunan nilai ROE akan mengakibatkan laba yang dihasilkan akan mengalami penurunan sementara menurut Kasmir (2008: 80) menyatakan “ROE itu sendiri adalah salah satu bentuk dari ratio profitabilitas yang dimaksudkan untuk dapat mengukur kemampuan perusahaan dengan keseluruhan dana yang ditanamkan dalam aktiva yang digunakan untuk operasi perusahaan untuk menghasilkan keuntungan”.

3. Analisis Data

Berikut adalah Pertumbuhan Penjualan, struktur aktiva dan ROE pada PT Kedaung Indah Can Tbk Medan :

Tabel IV.4
Data Pertumbuhan Penjualan, Total Aktiva dan ROE

Tahun	P. Penjualan	Total Aktiva	ROE
2012	-0.15	2.018.488.134.855	4.99
2013	8.46	2.356.096.370.695	5.42
2014	13,76	2.471.998.080.266	6.68
2015	23,41	2.471.583.958.824	6.41
2016	18.78	2.646.301.796.777	5.48

Sumber : PT Kedaung Indah Can Tbk (2018)

Dari data diatas dapat dilihat bahwa pada tahun 2013 nilai Pertumbuhan Penjualan mengalami peningkatan dan nilai struktur aktiva mengalami peningkatan sedangkan nilai ROE mengalami penurunan, hal ini menunjukkan bahwa Pertumbuhan Penjualan dan struktur aktiva tidak dapat meningkatkan ROE.

Pada tahun 2014 nilai Pertumbuhan Penjualan mengalami peningkatan dan struktur aktiva mengalami peningkatan dan struktur aktiva juga mengalami peningkatan sementara nilai ROE mengalami peningkatan hal ini menunjukkan bahwa Pertumbuhan Penjualan dapat meningkatkan ROE dan struktur aktiva dapat meningkatkan ROE.

Pada tahun 2015 nilai Pertumbuhan Penjualan mengalami penurunan struktur aktiva mengalami penurunan dan nilai ROE perusahaan mengalami penurunan, hal ini menunjukkan bahwa Pertumbuhan Penjualan dan struktur aktiva belum dapat menurunkan ROE.

Pada tahun 2016 nilai Pertumbuhan Penjualan mengalami peningkatan, struktur aktiva mengalami penurunan sedangkan nilai ROE perusahaan mengalami penurunan, hal ini menunjukkan bahwa Pertumbuhan Penjualan dan struktur aktiva belum tidak dapat meningkatkan ROE.

Pertumbuhan perusahaan merupakan kemampuan perusahaan untuk meningkatkan size. Pertumbuhan perusahaan pada dasarnya dipengaruhi oleh beberapa faktor, yaitu faktor eksternal, internal, dan pengaruh iklim industri lokal. Perusahaan dengan tingkat pertumbuhan yang tinggi, dalam hubungannya dengan leverage, sebaiknya menggunakan ekuitas sebagai sumber pembiayaannya agar tidak terjadi biaya keagenan (*agency cost*) antara pemegang saham dengan manajemen perusahaan, sebaliknya perusahaan dengan tingkat pertumbuhan yang rendah sebaiknya menggunakan hutang sebagai sumber pembiayaannya karena penggunaan hutang akan mengharuskan perusahaan tersebut membayar bunga secara teratur.

Tingkat Pertumbuhan Penjualan yaitu kenaikan atau penurunan jumlah laba dari tahun ke tahun atau dari waktu ke waktu.” Bila Perusahaan yang memiliki tingkat Pertumbuhan Penjualan yang tinggi akan membutuhkan lebih banyak investasi pada berbagai elemen aset, baik aset tetap maupun aset lancar. Pihak manajemen perlu mempertimbangkan sumber pendanaan yang tepat bagi pembelanjaan aset tersebut. Perusahaan yang memiliki Pertumbuhan Penjualan yang tinggi akan mampu memenuhi kewajiban finansialnya seandainya perusahaan tersebut membelanjai asetnya dengan utang.

Ada beberapa faktor yang berpengaruh terhadap tingkat Pertumbuhan Penjualan perusahaan antara lain : stabilitas penjualan, struktur aktiva, struktur pendanaan, Profitabilitas, Pajak, Pengendalian, sikap manajemen, sikap pemberi pinjaman dan lembaga penilai peringkat, kondisi pasar, kondisi internal perusahaan, fleksibilitas keuangan.

Sebagai salah satu kegunaannya yang prinsipil adalah sifatnya yang menyeluruh. Apabila perusahaan sudah menggunakan praktek akuntansi yang baik maka manajemen dengan menggunakan teknik analisa *Return On Equity (ROE)* dapat mengukur efisiensi penggunaan modal kerja yang bekerja, efisiensi produk dan efisiensi bagian penjualan. *Return On Equity (ROE)* dapat digunakan untuk menganalisa dan mengukur tingkat efisiensi kegiatan per-divisi dalam mengelola biaya dan modalnya. *Return On Equity (ROE)* dapat memperlihatkan tingkat efisiensi penggunaan modal perusahaan dibandingkan dengan rata-rata perusahaan sejenis.

B. Pembahasan

1. Pertumbuhan Penjualan Dalam Meningkatkan ROE

Pertumbuhan Penjualan adalah perubahan total penjualan perusahaan. Pertumbuhan Penjualan dalam manajemen keuangan diukur berdasar perubahan penjualan, bahkan secara keuangan dapat dihitung berapa pertumbuhan yang seharusnya dengan melihat keselarasan keputusan investasi.

Dari hasil analisis Pertumbuhan Penjualan dalam meningkatkan ROE pada PT Kedaung Indah Can Tbk Medan, bahwa pada beberapa tahun Pertumbuhan Penjualan belum dapat meningkatkan ROE, hal ini dapat dilihat Pada tahun 2014 nilai Pertumbuhan Penjualan mengalami penurunan menjadi 0,67, struktur aktiva mengalami peningkatan menjadi 2.646.301.796.777 sedangkan di tahun 2015 nilai ROE perusahaan mengalami peningkatan menjadi 7,40, hal ini menunjukkan bahwa Pertumbuhan Penjualan dan struktur aktiva dapat meningkatkan ROE.

Perusahaan yang labanya bertumbuh dengan pesat menunjukkan bahwa suatu perusahaan menjalankan kegiatan operasinya tidak mengandalkan dari ROE, dengan demikian apabila Pertumbuhan Penjualan mengalami peningkatan maka akan meningkatkan nilai ROE (Tandelilin, 2007:80).

Penelitian yang dilakukan Rasyid (1999) dengan hasil penelitian Pertumbuhan Penjualan dapat meningkatkan ROE. Pertumbuhan Penjualan mencerminkan manifestasi keberhasilan investasi periode masa lalu dan dapat dijadikan sebagai prediksi pertumbuhan masa yang akan datang. Pertumbuhan Penjualan juga merupakan indikator permintaan dan daya saing perusahaan dalam suatu industri.

Laju pertumbuhan bahan suatu perusahaan akan mempengaruhi kemampuan perusahaan mempertahankan keuntungan dalam mendanai kesempatan-kesempatan pada masa yang akan datang. Pertumbuhan Penjualan tinggi, maka akan mencerminkan pendapatan meningkat sehingga laba yang dihasilkan dari asset perusahaan akan mengalami peningkatan.

Prospek pemasaran hasil produksi juga dapat mempengaruhi perubahan pendanaan eksternal. Dengan meningkatnya pendapatan, maka Pertumbuhan Penjualan perusahaan pun meningkat dan kesempatan untuk menghasilkan keuntungan lebih besar, sehingga investor akan tertarik untuk menanam saham.

2. Struktur Aktiva Dalam Meningkatkan ROE

Pada tahun 2013 nilai Pertumbuhan Penjualan mengalami penurunan menjadi 9,32, struktur aktiva mengalami peningkatan menjadi 2.471.998.080.266 sedangkan di tahun 2013 nilai ROE perusahaan mengalami peningkatan menjadi 5,41, hal ini menunjukkan bahwa Pertumbuhan Penjualan dan struktur aktiva dapat meningkatkan ROE.

Pada tahun 2014 nilai Pertumbuhan Penjualan mengalami peningkatan menjadi 15,42, struktur aktiva mengalami penurunan menjadi 2.471.583.958.824 sedangkan di tahun 2014 nilai ROE perusahaan mengalami peningkatan menjadi 6,67, hal ini menunjukkan bahwa Pertumbuhan Penjualan dan struktur aktiva dapat meningkatkan ROE.

Pada tahun 2015 nilai Pertumbuhan Penjualan mengalami penurunan menjadi 0,67, struktur aktiva mengalami peningkatan menjadi 2.646.301.796.777 sedangkan di tahun 2015 nilai ROE perusahaan mengalami penurunan menjadi

7,40, hal ini menunjukkan bahwa Pertumbuhan Penjualan dan struktur aktiva belum dapat meningkatkan ROE.

Pada nilai struktur aktiva mengalami penurunan sementara menurut Menurut Riyanto (2001:22) struktur aktiva adalah perimbangan atau perbandingan baik dalam artian absolut maupun dalam artian relatif antar aktiva lancar dan aktiva tetap, semakin meningkat nilai struktur aktiva maka semakin tinggi tingkat pengembalian asset perusahaan.

Dari hasil analisis data dapat dilihat bahwa struktur aktiva adalah penentuan berapa besar alokasi untuk masing-masing komponen aktiva, baik dalam aktiva lancar maupun dalam aktiva tetap. struktur aktiva adalah perimbangan atau perbandingan baik dalam artian absolut maupun dalam artian relatif antar aktiva lancar dan aktiva tetap, semakin meningkat nilai struktur aktiva maka semakin kecil tingkat pendanaan eksternal yang diukur dengan DER.

Struktur aktiva adalah penentuan berapa besar alokasi untuk masing-masing komponen aktiva, baik dalam aktiva lancar maupun dalam aktiva tetap. Menurut Riyanto (2001:22) struktur aktiva adalah perimbangan atau perbandingan baik dalam artian absolut maupun dalam artian relatif antar aktiva lancar dan aktiva tetap, semakin meningkat nilai struktur aktiva maka semakin tinggi tingkat laba yang dihasilkan dari asset.

3. Faktor yang menyebabkan ROE Mengalami Peningkatan

Ada beberapa faktor yang berpengaruh terhadap tingkat ROE perusahaan antara lain : stabilitas penjualan, struktur aktiva, struktur pendanaan, Profitabilitas, Pajak, Pengendalian, sikap manajemen, sikap pemberi pinjaman dan lembaga

penilai peringkat, kondisi pasar, kondisi internal perusahaan, fleksibilitas keuangan.

Sebagai salah satu kegunaannya yang prinsipil adalah sifatnya yang menyeluruh. Apabila perusahaan sudah menggunakan praktek akuntansi yang baik maka manajemen dengan menggunakan teknik analisa *Return On Equity (ROE)* dapat mengukur efisiensi penggunaan modal kerja yang bekerja, efisiensi produk dan efisiensi bagian penjualan. *Return On Equity (ROE)* dapat digunakan untuk menganalisa dan mengukur tingkat efisiensi kegiatan per-divisi dalam mengelola biaya dan modalnya. *Return On Equity (ROE)* dapat memperlihatkan tingkat efisiensi penggunaan modal perusahaan dibandingkan dengan rata-rata perusahaan sejenis.

Adapun faktor yang menjadi penilaian ROE adalah sebagai berikut (Kasmir, 2008: 58):

a. Aspek permodalan

Yang dinilai dalam aspek ini adalah permodalan yang ada didasarkan kepada kewajiban penyediaan modal perusahaan. Penilaian tersebut didasarkan kepada modal yang diperoleh dari internal perusahaan maupun eksternal perusahaan untuk mengukur kecukupan modal yang dimiliki bank untuk menunjang aktiva yang mengandung atau menghasilkan risiko.

b. Aspek kualitas aset

Aktiva yang produktif merupakan penempatan dana oleh perusahaan dalam asset yang menghasilkan perputaran modal kerja. Perputaran piutang, dan perputaran persediaan yang cepat untuk mendapatkan pendapatan yang digunakan untuk menutup biaya-biaya yang dikeluarkan oleh perusahaan.

Perputaran piutang mempengaruhi tingkat laba perusahaan dimana apabila perputaran piutang naik maka laba akan naik dan akhirnya akan mempengaruhi perputaran dari *Operating Asset*” Perusahaan dikatakan memiliki posisi yang kuat apabila perusahaan mampu meningkatkan profitabilitasnya.

c. Aspek Pendapatan

Aspek ini merupakan ukuran kemampuan perusahaan dalam meningkatkan laba atau untuk mengukur tingkat efisiensi usaha dan profitabilitas yang dicapai perusahaan dengan pendapatan yang terus meningkat.

d. Aspek Likuiditas

Suatu perusahaan dapat dikatakan likuid, apabila perusahaan yang bersangkutan dapat membayar semua hutang-hutangnya terutama hutang jangka pendek dan hutang jangka panjang pada saat jatuh tempo. Secara umum rasio ini merupakan rasio antara jumlah aktiva lancar dibagi dengan hutang lancar.

e. Aspek Arus Kas

Arus kas sering dikaitkan dengan tingkat pengembalian asset untuk menilai kualitasnya yang dilihat dari labanya. Arus kas dari aktivitas operasi menjadi penguji yang efektif atas laba bersih.

BAB V

KESIMPULAN DAN SARAN

A. Kesimpulan

Dari hasil pembahasan maka dapat disimpulkan hasil penelitian sebagai berikut :

1. Dari analisis data pada pembahasan maka dapat dilihat bahwa Pertumbuhan Penjualan yang mengalami peningkatan dan penurunan sudah dapat meningkatkan nilai ROE sehingga nilai ROE cenderung mengalami peningkatan.
2. Dari hasil analisis data dapat dilihat bahwa struktur aktiva yang mengalami peningkatan belum dapat meningkatkan nilai ROE.
3. Ada beberapa faktor yang berpengaruh terhadap tingkat ROE perusahaan antara lain : stabilitas penjualan, struktur aktiva, struktur pendanaan, Profitabilitas, Pajak, Pengendalian, sikap manajemen, sikap pemberi pinjaman dan lembaga penilai peringkat, kondisi pasar, kondisi internal perusahaan, fleksibilitas keuangan.

B. Saran

Berdasarkan kesimpulan diatas maka saran-saran yang dapat diberikan pada penelitian selanjutnya antara lain:

1. Sebaiknya perusahaan lebih meningkatkan efisiensi usahanya dengan perolehan laba melalui meningkatkan pendapatan tetapi mengurangi pengeluaran-pengeluaran yang berpengaruh dalam menghasilkan laba.

2. Dalam hal ini perusahaan mengurangi jumlah hutang jangka panjang dan mempertimbangkan untuk meninjau kembali biaya non usaha.
3. Perusahaan sebaiknya memperbaiki sarana dan fasilitas, atau memperbaiki peralatan-peralatan yang sudah rusak, sehingga dapat menekan biaya tanpa perlu membeli yang baru lagi.

DAFTAR PUSTAKA

- Ang, Robert. 2013. *Buku Pintar Pasar Modal Indonesia*. Jakarta, hal. Media Staff Indonesia.
- Anoraga, 2012. *Manajemen Keuangan Teori dan Aplikasi*. Yogyakarta, hal. BPEF-YOGYAKARTA.
- Atika J. Hatta, 2012, “*Faktor-faktor yang Mempengaruhi Kebijakan Dividen, hal. Investifasi Pengaruh Teori StakeholPertumbuhan Penjualan*”. JAAI. Vol.6. No.2. Desember. 2012
- Bambang Riyanto. 2012. *Dasar-Dasar Pembelajaran Perusahaan* (edisi keempat). Yogyakarta, hal. BPFE UGM.
- Brigham, Eugene F. 2012. “*Fundamentals of Financial Management*”. *Third Edition*. Holt-SaunPertumbuhan Penjualans Japan, hal. The Dryden Press.
- Burton et al. 2013. “*The Determinant of Credit Ratings in the UK Insurance Industry*”
- Chordia, Tarun and Bhaskaran, 2000, “*Trading Volume And Cross Auto Correlations in Stock Harga*”, *The Journal of Finance*, Vol. IV.
- Devi. 2012. *Faktor-faktor yang Mempengaruhi Pertumbuhan Internal. Jurnal Bisnis dan Akuntansi*
- Dharmaastuti. 2012. *Pasar modal di indonesia. (Edisi 2)*. Jakarta, hal. Penerbit Salemba Empat
- Fabozzi, Frank J. 1999. “*Manajemen Investasi*”. Salemba empat dan Simon & Schuster (Asia) Pte.Ltd.Prentice-hall.
- Fitrijanti, Tettet dan Hartono, Jogiyanto. 2012. “*Set Kesempatan Investasi, hal. Konstruksi dan Analisis Hubungannya dengan Kebijakan Pendanaan eksternal dan Dividen*”. *Jurnal Riset Akuntansi Indonesia*, Vol. 5, No. 1, hal. 35 – 63.
- Gitman, Lawrence J. and Joehnk, Michael D. 2012. *Fundamental of investment*. LOMA Edition
- Gujarati, Damodar N. 2013. “*Basic Econometrics*”. Singapore, hal. Mc Graw Hill, Inc.
- Hair Joseph F, hal. AnPertumbuhan Penjualanson Rolph E, hal. Tatham Ronald L, hal. and Black William C. 1998. “*Multivariate Data Analysis*”. Fifth Edition. Prentice-Hall International, Inc.

- Ida Bagus Putra. 2014. Analisis Likuiditas dan Pertumbuhan Penjualan Dalam Meningkatkan Pendanaan Eksternal Pada Perusahaan Manufaktur
- Imam Ghozali, 2012, “*Aplikasi Analisis Multivariate dengan program SPSS*”, Badan Penerbit UNDIP, Semarang.
- Jogiyanto. 2012. “*Teori Portofolio dan Analisis Investasi*” BPF E UGM, hal. Yogyakarta
- Kasmir. 2012. *Analisis Laporan Keuangan*, Edisi pertama, PT RajaGrafindo Persada, Jakarta.
- Mamduh. M. Hanafi. 2012. *Analisis Laporan keuangan*, Penerbit UPP AMK YKPN, Yogyakarta
- Martono dan Agus Harjito, 2012, *Manajemen Keuangan, Edisi Keempat*, Yogyakarta.
- Modigliani, F. and Miller, M.H. 2012. The cost of capital, corporation finance and the theory of investment. *American Economic Review*. 47(3), hal. 261-297
- Munawir, S. 2013. *Analisa Laporan Keuangan*, Yogyakarta , hal. Liberty
- Rahmat Yusuf. 2013. Analisis Pertumbuhan Penjualan Dalam Meningkatkan Pendanaan Eksternal Pada PT. PLN (Persero) Pakuan
- Suad Husnan. 2012. “*Corporate Governance dan Keputusan Pendanaan eksternal, hal. Perbandingan Kinerja Perusahaan dengan Pemegang Saham Pengendali Perusahaan Multinasional dan Bukan Multinasional*”. *Jurnal Riset Akuntansi, Manajemen, Ekonomi*, Vol. 1 No.1, Februari, hal. 1 – 12
- Tandelilin, Eduardus, 2013, *Analisis Investasi dan Manajemen Portofolio, Edisi Pertama*, Yogyakarta, hal. BPF E
- Wild, John 2013. *General Accounting*. Translation. Penerbit Penada Media Group. Jakarta