

**ANALISIS PENDAPATAN DALAM PENINGKATAN RASIO
NET PROFIT MARGIN PADA PT. MESTIKA MANDIRI
MEDAN**

PROPOSAL

**Diajukan Untuk Memenuhi Sebagian Syarat
Memperoleh Gelar Sarjana Ekonomi
Program Studi Akuntansi**



Oleh :

**NAMA : DEDEH WULANDARI
NPM : 1305170072
KONSENTRASI : AKUNTANSI KEUANGAN**

**FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS
UNIVERSITAS MUHAMMADIYAH SUMATERA UTARA
M E D A N
2 0 1 7**

ABSTRAK

DEDEH WULANDARI, NPM : 1305170072. Analisis Pendapatan Dalam Upaya Peningkatan Rasio Net Profit Margin Pada PT. Mestika Mandiri Medan. Skripsi, tahun 2017.

Jumlah pendapatan sangat berkaitan dengan rasio profitabilitas yang diperoleh perusahaan dengan kata lain apabila pendapatan meningkat maka dapat dipastikan akan memberikan dampak peningkatan terhadap rasio profitabilitas atau sebaliknya. Salah satu rasio profitabilitas yang selalu dipergunakan yaitu *Net Profit Margin* (NPM). *Net profit margin* adalah rasio yang digunakan untuk menunjukkan kemampuan perusahaan dalam menghasilkan keuntungan bersih. Rasio ini sangat penting bagi manajer operasi karena mencerminkan strategi penetapan harga penjualan yang diterapkan perusahaan dan kemampuannya untuk mengendalikan beban usaha. Semakin besar *net profit margin* berarti semakin efisien perusahaan tersebut dalam mengeluarkan biaya-biaya sehubungan dengan kegiatan operasinya.

Adapun tujuan penelitian yang dilakukan terkait dengan pokok permasalahan yang telah diuraikan di atas adalah untuk menganalisis keterkaitan pendapatan dalam meningkatkan nilai *net profit margin* dan penyebab nilai *net profit margin* mengalami penurunan pada PT. Mestika Mandiri Medan.

Adapun rumusan masalah dalam penelitian ini yaitu Bagaimana keterkaitan pendapatan dalam meningkatkan nilai *net profit margin* dan penyebab nilai *net profit margin* mengalami penurunan pada PT. Mestika Mandiri Medan?. Dalam penelitian digunakan teknik pengumpulan data yaitu studi dokumentasi, sedangkan teknik analisis data yang digunakan yaitu teknik analisis Deskriptif.

Berdasarkan hasil analisis dapat disimpulkan bahwa terjadinya peningkatan dan penurunan pendapatan perusahaan disebabkan perkembangan dari jumlah penjualan barang dagangan, semakin banyak penjualan barang dagangan maka semakin besar pula pendapatan perusahaan yang diperoleh.

Selain itu terjadinya peningkatan dan penurunan rasio *net profit margin* perusahaan disebabkan kenaikan atau penurunan jumlah laba bersih yang diperoleh serta diperbandingkan dengan pendapatan yang diperoleh perusahaan, dimana semakin besar rasio *net profit margin* perusahaan menunjukkan semakin baik perolehan laba perusahaan dari pengelolaan operasional perusahaan

Kata Kunci : Pendapatan dan Rasio Net Profit Margin.

KATA PENGANTAR



Assalamualaikum wr. wb.

Puji syukur penulis ucapkan kepada Allah SWT karena berkat rahmat dan karunia-Nya sehingga penulis dapat menyelesaikan Skripsi penelitian yang berjudul “ANALISIS PENDAPATAN DALAM PENINGKATAN RASIO NET PROFIT MARGIN PADA PT. MESTIKA MANDIRI MEDAN”

Adapun tujuan dari penulisan Skripsi penelitian ini adalah untuk mempelajari cara pembuatan skripsi pada Universitas Muhammadiyah Sumatera Utara dan untuk memperoleh gelar Sarjana Ekonomi jurusan Akuntansi.

Keluarga saya khususnya Ibunda saya Saniah dan Ayahanda Satian (Alm) tersayang yang penuh dengan rasa kasih telah mengasuh, membimbing, mendoakan tiada hentinya begitu pula dengan saudara-saudara saya yang tidak hentinya memberi dukungan dan semangat. Terimakasih atas segala doanya.

Dalam Proses penyelesaian Skripsi ini penulis telah banyak menerima dukungan, bimbingan dan bantuan dari berbagai pihak. Maka dalam kesempatan ini penulis mengucapkan terimakasih kepada:

1. Bapak Dr. Agussani, MAP, selaku Rektor Universitas Muhammadiyah Sumatera Utara.
2. Bapak Drs. H. Hasan Basri, M.M. (Paman) Selaku Kepala dinas Pendidikan Medan yang telah memberikan doa dan dukungannya.
3. Bapak H. Januri, S.E., M.M, M.Si, S.E., M.Si., selaku Dekan dekan Fakultas Ekonomi Universitas Muhammadiyah Sumatera Utara.
4. Ibu Fitriani Saragih, S.E., M.Si., selaku Ketua Prodi Akuntansi Fakultas Ekonomi Universitas Muhammadiyah Sumatera Utara.

5. Ibu Seprida Hanum, SE,SS,Msi Pembimbing yang sudah meluangkan waktunya untuk membantu dan memberikan arahan.
6. Bapak dan Ibu Dosen yang telah berjasa dalam memberi ilmu dan mendidik penulis selama masa perkuliahan.
7. Kepada seluruh karyawan dan karyawan pada PT. MESTIKA MANDIRI MEDAN.
8. Beserta kerabat-kerabat saya yang tak hentinya memberikan dukungan dan semangat.

Akhir kata penulis mengucapkan terima kasih kepada semua pihak yang telah membantu penyelesaian Skripsi penelitian ini semoga berguna bagi para pembaca dan pihak-pihak lain yang berkepentingan.

Amin ya rabbal'alam.

Medan, Oktober 2017

Penulis

Dedeh Wulandari
NPM :1305170072

DAFTAR ISI

KATA PENGANTAR	i
DAFTAR ISI	iii
BAB I : PENDAHULUAN	
A. Latar Belakang Masalah.....	1
B. Identifikasi Masalah.....	4
C. Rumusan Masalah.....	5
D. Tujuan dan Manfaat Penelitian.....	5
BAB II : LANDASAN TEORI	
A. Uraian Teoritis.	6
1. Pendapatan.....	6
a. Pengertian Pendapatan.....	6
b. Jenis-jenis Pendapatan.....	8
c. Pengakuan Pendapatan	10
2. Rasio Net Profit Margin.....	12
3. Keterkaitan Pendapatan dan Net Profit Margin.....	21
4. Penelitian Terdahulu	22
B. Kerangka Berfikir.....	23
BAB III : METODE PENELITIAN	
A. Pendekatan Penelitian.....	25
B. Definisi Operasional.	25
C. Tempat dan Waktu Penelitian.....	26

D. Sumber dan Jenis Data.....	26
E. Teknik Pengumpulan Data.....	27
F. Teknik Analisis Data	27
BAB IV : HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN	
A. Hasil Penelitian.....	31
1. Gambaran Objek Penelitian	31
2. Pendapatn pada PT. Mestika Mandiri Medan	33
3. Nilai <i>Net Profit Margin</i> pada PT. Mestika Mandiri Medan.....	36
B. Pembahasan	38
BAB V : KESIMPULAN DAN SARAN	
A. Kesimpulan.....	42
B. Saran	42

DAFTAR PUSTAKA

BAB I

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang Masalah

Dalam menjalankan aktivitasnya, perusahaan berupaya untuk memperoleh pendapatan yang tinggi. Semakin tinggi perolehan pendapatan perusahaan maka mencerminkan semakin tingginya kemampuan perusahaan dalam menjalankan operasional perusahaan dengan seluruh sumber daya yang dimiliki perusahaan. Semakin tinggi rasio *net profit margin* tersebut maka semakin baik operasi suatu perusahaan, dengan kata lain profitabilitas yang tinggi memberikan indikasi kinerja yang baik yang dapat dilihat dari perolehan laba perusahaan.

Jumlah pendapatan sangat berkaitan dengan rasio profitabilitas yang diperoleh perusahaan dengan kata lain apabila pendapatan meningkat maka dapat dipastikan akan memberikan dampak peningkatan terhadap rasio profitabilitas atau sebaliknya. Salah satu rasio profitabilitas yang selalu dipergunakan yaitu *Net Profit Margin* (NPM). *Net profit margin* adalah rasio yang digunakan untuk menunjukkan kemampuan perusahaan dalam menghasilkan keuntungan bersih. Rasio ini sangat penting bagi manajer operasi karena mencerminkan strategi penetapan harga penjualan yang diterapkan perusahaan dan kemampuannya untuk mengendalikan beban usaha. Semakin besar *net profit margin* berarti semakin efisien perusahaan tersebut dalam mengeluarkan biaya-biaya sehubungan dengan kegiatan operasinya.

Net profit margin merupakan salah satu jenis ratio profitabilitas untuk menilai serta mengukur posisi keuangan perusahaan dalam suatu periode tertentu atau untuk beberapa periode. Cara pengukuran rasio ini adalah membandingkan laba bersih setelah pajak dengan penjualan bersih. Apabila *net profit margin* rasionya tinggi ini menunjukkan kemampuan perusahaan menghasilkan laba yang tinggi pada tingkat penjualan tertentu, sebaliknya kalau rasionya rendah menandakan penjualan yang terlalu rendah untuk tingkat biaya tertentu, atau biaya yang terlalu tinggi untuk tingkat penjualan tertentu. Rasio yang rendah bisa menunjukkan ketidakefisienan manajemen. Rasio ini mengukur kemampuan perusahaan dalam menghasilkan laba setelah pajak dikurangi pajak pada tingkat penjualan atau pendapatan tertentu.

Besar atau kecilnya pendapatan perusahaan menjadi tolak ukur dalam menentukan perolehan laba perusahaan, laba yang tinggi menunjukkan rasio profitabilitas perusahaan yang tinggi juga, semakin besar jumlah pendapatan maka semakin besar pula kemampuan perusahaan untuk menghasilkan laba bersih sehingga menunjukkan tingkat profitabilitas perusahaan juga semakin besar. Pendapatan merupakan peningkatan jumlah aktiva atau penurunan kewajiban suatu beban, yang timbul dari penyerahan barang dan jasa atau aktivitas usaha lainnya di dalam suatu periode lainnya. Karena itu konsep pendapatan selalu menjadi pusat perhatian dan tidak kalah pentingnya dengan pos lainnya di dalam laporan keuangan. Pendapatan mempunyai penggunaan yang bermacam-macam untuk berbagai tujuan. Penggunaan informasi pendapatan yang paling utama

adalah untuk tujuan pengambilan keputusan yang baik yaitu keputusan tentang pembayaran deviden, keputusan investasi maupun keputusan penting lainnya.

Berikut akan disajikan data perkembangan perolehan pendapatan dan rasio *net profit margin* PT. Mestika Mandiri Medan dari tahun 2012 sampai dengan tahun 2016.

Tabel 1-1
Data Penelitian

TAHUN	PENDAPATAN	NPM
2012	311.701.584	0,342
2013	397.652.143	0,343
2014	498.584.650	0,470
2015	343.248.577	0,475
2016	486.652.957	0,468

Sumber : PT. Mestika Mandiri Medan , 2017.

Berdasarkan tabel dapat diketahui terjadinya penurunan pendapatan tetapi diikuti dengan peningkatan nilai *net profit margin*, dimana hal ini dapat dilihat pada tahun 2014 pendapatan perusahaan sebesar Rp. 498.584.650 mengalami penurunan menjadi sebesar Rp. 343.248.577 pada tahun 2015 yang diikuti dengan peningkatan nilai *net profit margin* dimana pada tahun 2014 nilai NPM sebesar 0,470 yang meningkat menjadi sebesar 0,475 pada tahun 2015. Begitu juga sebaliknya, dimana terjadi peningkatan pendapatan tetapi diikuti dengan penurunan nilai *net profit margin*, hal ini dapat dilihat pada tahun 2015 pendapatan perusahaan sebesar Rp. 343.248.577 mengalami peningkatan menjadi sebesar Rp. 486.652.957 pada tahun 2016 yang diikuti dengan penurunan nilai *net*

profit margin dimana pada tahun 2015 nilai NPM sebesar 0,475 yang meningkat menjadi sebesar 0,468 pada tahun 2016.

Berdasarkan data dapat dilihat bahwa peningkatan pendapatan tidak diiringi dengan peningkatan rasio *net profit margin*. Hal tersebut tidak sesuai dengan pendapat Budiono (2011, hal. 49) yang menyatakan bahwa “Besarnya pendapatan yang diperoleh perusahaan dapat memberikan dampak peningkatan terhadap perolehan laba sehingga hal ini juga akan menunjukkan perolehan nilai *net profit margin* yang tinggi, dimana rasio *net profit margin* menunjukkan kemampuan perusahaan dalam memperoleh laba”. Sehingga semakin besar pendapatan yang diperoleh berarti semakin tinggi kemampuan perusahaan dalam menghasilkan laba sehingga nilai *net profit margin* perusahaan juga akan tinggi”. Dalam arti lain pendapat tersebut menunjukkan bahwa dengan pendapatan yang meningkat atau tinggi maka akan memberikan dampak pada peningkatan tingkat *net profit margin*. Fenomena yang terjadi mendasari penulis mengangkat masalah ini, sehingga penulis tertarik untuk melakukan penelitian dengan judul, “**Analisis Pendapatan dalam Upaya Peningkatan Rasio Net Profit Margin Pada PT. Mestika Mandiri Medan**”.

B. Identifikasi Masalah

Berdasarkan latar belakang masalah di atas maka dapat diidentifikasi masalah sebagai berikut:

1. Terjadinya penurunan pendapatan tetapi diikuti dengan peningkatan nilai *net profit margin*.

2. Peningkatan pendapatan tetapi diikuti dengan penurunan nilai *net profit margin*.

C. Rumusan Masalah

Berdasarkan batasan masalah diatas, maka permasalahan yang akan dirumuskan adalah sebagai berikut:

1. Bagaimana pendapatan dalam meningkatkan nilai *net profit margin* pada PT. Mestika Mandiri Medan ?
2. Apakah penyebab nilai *net profit margin* mengalami penurunan ?

D. Tujuan dan Manfaat Penelitian

1. Tujuan Penelitian

Adapun tujuan penelitian yang dilakukan terkait dengan pokok permasalahan yang telah diuraikan di atas adalah :

- a. Untuk menganalisis keterkaitan pendapatan dalam meningkatkan nilai *net profit margin* pada PT. Mestika Mandiri Medan.
- b. Untuk menganalisis penyebab nilai *net profit margin* mengalami penurunan.

2. Manfaat Penelitian

Hasil penelitian ini diharapkan dapat memberikan manfaat antara lain:

- a. Bagi Peneliti, penelitian ini diharapkan dapat memberikan tambahan pengetahuan yang didapatkan ketika kuliah untuk dapat diaplikasikan dalam menyusun penelitian untuk mencapai hasil yang diharapkan.
- b. Bagi Perusahaan, penelitian ini diharapkan dapat memberikan sumbangan pemikiran dalam menganalisis pendapatan dalam peningkatan rasio *net profit margin* perusahaan.
- c. Bagi Peneliti Selanjutnya, penelitian ini diharapkan dapat menambah informasi bahan pembanding peneliti lain yang berkaitan dengan masalah ini, sebagai bahan acuan melanjutkan penelitian ini untuk lebih baik lagi.

BAB II

LANDASAN TEORI

A. Uraian Teoritis

1. Pendapatan

a. Pengertian Pendapatan

Pendapatan merupakan peningkatan jumlah aktiva atau penurunan kewajiban suatu beban, yang timbul dari penyerahan barang dan jasa atau aktivitas usaha lainnya di dalam suatu periode lainnya. Karena itu konsep pendapatan selalu menjadi pusat perhatian dan tidak kalah pentingnya dengan pos lainnya di dalam laporan keuangan. Pendapatan mempunyai penggunaan yang bermacam-macam untuk berbagai tujuan. Penggunaan informasi pendapatan yang paling utama adalah untuk tujuan pengambilan keputusan yang baik yaitu keputusan pembayaran deviden, keputusan investasi maupun keputusan penting lainnya.

Terdapat banyak pengertian pendapatan menurut para ahli, pengertian pendapatan menurut Harahap (2011, hal. 113) "*Committee on Terminology* mendefinisikan *revenue* sebagai hasil dari penjualan barang atau pemberian jasa yang dibebankan kepada pelanggan, atau mereka yang menerima jasa". FASB memberikan definisi *revenue* sebagai arus masuk atau peningkatan nilai aset dari suatu entity atau penyelesaian kewajiban dari *entity* atau gabungan keduanya selama periode tertentu yang berasal dari penyerahan atau produksi barang, pemberian jasa atau pelaksana kegiatan lainnya yang merupakan kegiatan utama perusahaan yang sedang berjalan.

Yang artinya adalah pendapatan adalah arus masuk dari aktivitas normal entitas selama suatu periode, jika arus masuk tersebut mengakibatkan kenaikan ekuitas yang tidak berasal dari kontribusi penanam modal tapi melalui penjualan barang atau jasa sebagai aktivitas normal perusahaan. Pendapatan memiliki banyak nama seperti *sales, fees, interest, dividends* and *revenue*.

Kalimat tersebut dapat diartikan bahwa pendapatan adalah arus masuk atau penyelesaian kewajiban (atau kombinasi keduanya) dari pengiriman atau produksi barang, memberikan jasa atau melakukan aktivitas lain yang merupakan aktivitas utama atau aktivitas *central* yang sedang berlangsung. Dapat disimpulkan bahwa pendapatan adalah peningkatan *asset* atau pengurangan *liabilities* karena aktivitas bisnis perusahaan yang menyebabkan terjadinya perubahan ekuitas.

Dari definisi di atas dapat ditarik kesimpulan bahwa pendapatan merupakan arus masuk yang timbul sebagai akibat adanya penjualan barang atau penyerahan jasa. Berbagai kepustakaan akuntansi ditemukan beberapa pendekatan mengenai konsep pendapatan yang salah satunya menurut Harahap (2011:114) yaitu dalam hal waktu yang dimaksud disini ada empat alternatif pengakuan pendapatan yaitu :

1. Selama produksi.
2. Pada saat proses produksi selesai.
3. Pada saat penjualan.
4. Pada saat penagihan kas

Keempat alternatif ini sama-sama dipakai dalam pengakuan pendapatan. Pengakuan pendapatan selama proses produksi berlangsung diterapkan pada

proyek pembangunan jangka panjang. Pada saat selesainya produksi dapat diterapkan pada kegiatan pertanian atau pertambangan, pada saat penjualan dipakai untuk barang perdagangan. Pada saat penagihan diterapkan pada metode penjualan angsuran.

Pendapatan yang menekankan bahwa pendapatan itu dihasilkan dari kegiatan usaha menegaskan bahwa pendapatan itu ada karena dilakukan kegiatan usaha. Pendekatan yang menekankan bahwa pendapatan itu adalah pertambahan aktiva bagi perusahaan dari pada faktor terciptanya arus masuk aktiva bagi perusahaan dari pada faktor atau asal pendapatan itu sendiri. Pada umumnya pendapatan dapat didefinisikan sebagai :

1. Arus masuk net sebagai akibat dari penjualan barang dan jasa
2. Arus keluar barangt atau jasa dari perusahaan kepada pelanggan.
3. Produksi perusahaan sebagai akibat dari semata-mata penciptaan barang atau jasa oleh perusahaan selama periode tertentu.

Berdasarkan pendapat tersebut dapat diketahui bahwa dua pandangan tentang pendapatan yaitu pendapatan dianggap termasuk seluruh hasil dari perusahaan dan kegiatan investasi dan pendapatan hanya berasal dari kegiatan produksi tidak termasuk laba rugi yang berasal dari penjualan aktiva tetap.

Pendapatan adalah arus masuk atau penyelesaian (atau kombinasi keduanya) dari pengiriman atau produksi barang, memberikan jasa atau melakukan aktivitas lain yang merupakan aktivitas utama atau aktivitas centra yang sedang berlangsung. Menurut Kamus Ekonomi dan Bisnis (Hadi dan Hastuti, 2015, hal. 495), revenue atau penerimaan adalah peningkatan dalam

aktiva suatu organisasi atau penurunan dalam kewajiban – kewajibannya selama suatu periode akuntansi, terutama yang berasal dari aktiva operasi. Pendapatan dapat juga dikatakan sebagai penghasilan yang timbul dari aktivitas perusahaan yang dikenal dengan sebutan yang berbeda seperti penjualan, penghasilan jasa (*fees*), bunga, dividen, royalti, dan sewa.

Pendapatan harus diukur dari peningkatan aset atau penurunan kewajiban pada nilai wajar dari kenaikan atau penurunan tersebut (Godfrey, et al., 2010, hal. 307). Dalam melakukan pengukuran tersebut, terdapat kriteria pengukuran, yang mengharuskan perubahan aset atau kewajiban dapat diukur dengan tepat, yaitu :

1. Aset atau kewajiban diukur dengan menggunakan atribut yang relevan.
2. Peningkatan aset atau penurunan kewajiban diukur dengan keandalan yang cukup.

Menurut PSAK No.23 (2009 : par. 10), pada umumnya, pendapatan dapat berbentuk kas atau setara kas dan jumlah pendapatan adalah jumlah kas atau setara kas yang diterima atau yang dapat diterima. Akan tetapi, bila arus masuk dari kas atau setara kas ditangguhkan, nilai wajar dari pendapatan tersebut mungkin kurang dari jumlah nominal dari kas yang diterima atau yang dapat diterima. Bila perjanjian tersebut secara efektif merupakan suatu transaksi finansial, nilai wajar pendapatan ditentukan dengan pendiskontoan seluruh penerimaan di masa depan dengan menggunakan suatu tingkat bunga tersirat (*imputed*). Tingkat bunga tersirat tersebut adalah yang paling mudah ditentukan dari:

- a. Tingkat bunga yang berlaku bagi instrumen yang serupa dari suatu penerbit (*issuer*) dengan penilaian kredit (*credit rating*) yang sama.
- b. Suatu tingkat bunga untuk mengurangi (*discount*) nilai nominal instrument tersebut ke harga jual tunai pada saat ini dari barang atau jasa. Perbedaan antara nilai wajar dan jumlah nominal dari imbalan tersebut diakui sebagai pendapatan bunga.

b. Jenis-jenis Pendapatan

Secara umum di dalam akuntansi, pendapatan dibedakan atas pendapatan utama dan pendapatan non operasional. Pendapatan utama adalah hasil penjualan barang atau jasa yang dihasilkan perusahaan yang merupakan usaha pokok perusahaan sedangkan pendapatan non operasional merupakan penghasilan yang secara tidak langsung berhubungan dengan usaha pokok.

Telah disebutkan bahwa pendapatan merupakan proses arus, yaitu penciptaan barang dan jasa oleh perusahaan selama jarak waktu tertentu. Kasmir (2010: 82) menjelaskan bahwa dalam praktiknya komponen pendapatan yang dilaporkan dalam laporan laba rugi terdiri dari dua jenis, yaitu :

1. Pendapatan atau penghasilan yang diperoleh dari usaha pokok (usaha utama) perusahaan.
2. Pendapatan atau penghasilan yang diperoleh dari di luar usaha pokok (usaha sampingan) perusahaan.

Berikut penjelasan jenis-jenis pendapatan yang diperoleh perusahaan secara satu persatu.

1). Pendapatan dari usaha pokok

Pendapatan dari usaha pokok yaitu pendapatan yang timbul dari penjualan barang dagangan, produk atau jasa dalam periode akuntansi tertentu dalam rangka kegiatan utama atau yang menjadi tujuan utama perusahaan dan berhubungan langsung dengan usaha (operasi) pokok perusahaan yang bersangkutan. Pendapatan ini sifatnya normal sesuai dengan tujuan dan usaha perusahaan dan terjadinya berulang-ulang selama perusahaan melangsungkan kegiatannya.

2). Pendapatan dari luar usaha pokok

Pendapatan dari luar usaha pokok yaitu pendapatan yang diperoleh perusahaan pada periode tertentu, akan tetapi bukan diperoleh dari pendapatan yang utama atau bukan merupakan tujuan dari usaha perusahaan, pendapatan ini bersifat insidental atau yang tidak secara langsung berkaitan dengan kegiatan normal perusahaan.

Selain itu Soemarso (2014, hal. 227) menjelaskan bahwa “Pendapatan yang bukan berasal dari kegiatan utama perusahaan dikelompokkan ke dalam pendapatan lain-lain (*other income*) atau pendapatan non usaha (*non-operating income*). Termasuk dalam kelompok ini adalah keuntungan dari penjualan aktiva tetap dan pendapatan sewa”.

c. Pengakuan Pendapatan

Permasalahan utama dari pendapatan yaitu pada saat menentukan proses pengakuan pendapatan. Menurut Harahap (2011, hal. 113) bahwa “Kapan *revenue*

dianggap sebagai pendapatan. Secara teoritis pertanyaan ini dapat dijawab sebagai berikut : suatu penghasilan akan diakui sebagai pendapatan pada periode kapan kegiatan utama yang perlu untuk menciptakan dan menjual barang dan jasa itu telah selesai”.

Pengakuan mencakup uraian pos dalam kata – kata dan angka, dengan jumlah tercakup dalam laporan keuangan. Pengakuan tidak sama dengan realisasi, meskipun keduanya kadang digunakan bergantian di dalam literatur dan praktek akuntansi. Realisasi adalah proses pengubahan sumber daya bukan kas dan hak menjadi uang dan paling tepat digunakan dalam akuntansi dan pelaporan keuangan untuk penjualan aktiva secara tunai atau klaim atas kas. Dimana pengakuan adalah pencatatan suatu item dalam akun – akun dan laporan keuangan seperti aktiva, kewajiban, pendapatan, beban, keuntungan, atau kerugian.

Pengakuan termasuk penggambaran suatu item baik dalam kata – kata maupun jumlah, di mana jumlah mencakup angka-angka ringkas yang dilaporkan dalam laporan keuangan. Menurut Syafrida Hani (2014, hal. 56) bahwa “Umumnya pendapatan akan diakui setelah terjadinya penjualan, masalahnya adalah adanya ketidakpastian kapan pendapatan tersebut akan direalisasikan”. Dan pengakuan atas kenaikan harga pasar suatu aktiva misalnya harga tanah, peralatan, nilai persediaan, sumber daya alam dan lain-lain baru akan diakui saat terjadinya penjualan.

Selain itu Syafrida Hani (2014, hal. 57) juga menjelaskan bahwa kriteria pengakuan pendapatan dapat ditentukan berdasarkan pada waktu yang terjadi atas hal-hal berikut ini :

1. Aktivitas yang dilakukan untuk memperoleh pendapatan telah selesai.
2. Resiko kepemilikan dalam penjualan telah berpindah ke pembeli.
3. Pendapatan dan beban terkait dapat diukur atau diestimasi dengan nilai wajar.
4. Pengakuan pendapatan menghasilkan kenaikan kas, piutang atau efek dan pada kondisi tertentu mengakibatkan peningkatan persediaan atau aktiva lain atau penurunan kewajiban.
5. Transaksi pendapatan adalah wajar dengan pihak independen.
6. Transaksi pendapatan tidak melibatkan pembatalan misalnya retur penjualan.
7. Metode pengakuan pendapatan aktual yang tidak layak akan mengakibatkan pengakuan pendapatan diakui pada periode yang salah, sehingga akan berdampak pada pelaporan pendapatan yang diakui, misalnya periode pertama pendapatan dilaporkan terlalu tinggi dan periode berikutnya terlalu rendah, atau sebaliknya.

Berdasarkan pendapat tersebut dapat diketahui bahwa pengakuan pendapatan dapat ditentukan berdasarkan pada waktu yang terjadi transaksi baik pembelian, kenaikan kas, piutang atau efek dan pada kondisi tertentu mengakibatkan peningkatan persediaan atau aktiva lain atau penurunan kewajiban.

Pendapatan harus diukur dari peningkatan aset atau penurunan kewajiban pada nilai wajar dari kenaikan atau penurunan tersebut (Godfrey, et al., 2010 : 307). Dalam melakukan pengukuran tersebut, terdapat kriteria pengukuran, yang mengharuskan perubahan aset atau kewajiban dapat diukur dengan tepat, yaitu :

1. Aset atau kewajiban diukur dengan menggunakan atribut yang relevan.
2. Peningkatan aset atau penurunan kewajiban diukur dengan keandalan yang cukup.

Menurut PSAK No.23 (2009 : par. 10), pada umumnya, pendapatan dapat berbentuk kas atau setara kas dan jumlah pendapatan adalah jumlah kas atau setara kas yang diterima atau yang dapat diterima. Akan tetapi, bila arus masuk dari kas atau setara kas ditangguhkan, nilai wajar dari pendapatan tersebut mungkin kurang dari jumlah nominal dari kas yang diterima atau yang dapat diterima. Bila perjanjian tersebut secara efektif merupakan suatu transaksi finansial, nilai wajar pendapatan ditentukan dengan pendiskontoan seluruh penerimaan di masa depan dengan menggunakan suatu tingkat bunga tersirat (*imputed*).

2. Rasio Net Profit Margin

Rasio *net profit margin* merupakan salah satu rasio profitabilitas. Sebelum menjelaskan tentang rasio net profit margin, berikut akan disajikan terlebih dahulu tentang rasio profitabilitas. Profitabilitas merupakan suatu rasio yang menunjukkan perputaran operasi perusahaan dalam memperoleh laba yang maksimal, dimana apabila nilai dari *profit margin* tinggi, ini menunjukkan bahwa kemampuan perusahaan dalam menghasilkan laba cukup maksimal. Dengan demikian hal ini memberikan peluang bagi para investor untuk dapat menanamkan dana pada perusahaan.

Rasio profitabilitas perusahaan adalah rasio yang diukur berdasarkan perbandingan antara laba setelah pajak dengan total aktiva perusahaan. Profitabilitas merupakan ukuran penting untuk menilai sehat atau tidaknya

perusahaan yang mempengaruhi investor untuk membuat keputusan. Menurut Harahap (2011, hal. 304) bahwa

Rasio rentabilitas atau disebut juga profitabilitas menggambarkan kemampuan perusahaan mendapatkan laba melalui semua kemampuan, dan sumber yang ada seperti kegiatan penjualan, kas, modal, jumlah karyawan, jumlah cabang dan sebagainya. Rasio yang menggambarkan kemampuan perusahaan menghasilkan laba disebut juga *operating ratio*.

Profitabilitas yang merupakan kemampuan perusahaan untuk memperoleh laba dalam hubungan dengan penjualan, total aktiva, maupun modal sendiri. Penambahan modal asing atau modal sendiri tentunya akan mempunyai dampak bagi profitabilitas modal sendiri tersebut. Penambahan modal asing akan berdampak menguntungkan apabila *rate of return* daripada tambahan modal asing tersebut lebih besar dapat dibenarkan apabila profitabilitas modal sendiri dengan tambahan modal asing lebih besar daripada profitabilitas modal sendiri dengan modal asing.

Penambahan modal asing akan berdampak merugikan apabila *rate of return* dari pada tambahan modal asing lebih kecil dari bunga atau dengan kata lain tidak dibenarkan apabila profitabilitas modal sendiri dengan tambahan modal asing lebih kecil daripada profitabilitas modal sendiri dengan tambahan modal sendiri, dengan demikian perusahaan yang mempunyai tingkat profitabilitas yang tinggi akan mengurangi ketergantungan pada pihak luar karena tingkat keuntungan yang tinggi memungkinkan perusahaan memperoleh sebagian besar pendanaan dari laba ditahan, hal ini akan mempengaruhi komposisi struktur modal.

Perusahaan yang *profitable* cenderung untuk memiliki hutang yang lebih kecil. Disamping itu, perusahaan dengan aliran kas yang bebas atau profitabilitas yang tinggi, hutang yang besar dapat membatasi kebebasan manajemen. Semakin tinggi keuntungan yang diperoleh, berarti semakin rendah kebutuhan dana eksternal (hutang), sehingga semakin rendah pula struktur modalnya.

Disini permasalahannya menyangkut efektivitas manajemen dalam menggunakan total aktiva maupun aktiva bersih seperti yang dicatat dalam neraca. Efektivitas dinilai dengan menghubungkan laba bersih yang didefinisikan dengan berbagai cara terhadap aktiva yang digunakan untuk menghasilkan laba. Menurut Lukman (2011:59) ada beberapa pengukuran terhadap profitabilitas perusahaan dimana masing-masing pengukuran dihubungkan dengan volume penjualan, total aktiva dan modal sendiri. Secara keseluruhan ketiga pengukuran ini akan memungkinkan seorang penganalisa untuk mengevaluasi tingkat earning dalam hubungannya dengan volume penjualan, jumlah aktiva dan investasi tertentu dari pemilik perusahaan.

Rasio profitabilitas sering juga disebut sebagai rentabilitas perusahaan (*profitability ratio*). Menurut Kasmir (2010:118) bahwa *Profit Margin on Sales* atau Rasio Profit Margin atau margin laba atas penjualan, merupakan salah satu rasio yang digunakan untuk mengukur margin laba atas penjualan. Untuk mengukur rasio ini adalah dengan cara membandingkan antara laba bersih setelah pajak dengan penjualan bersih. Rasio ini juga dikenal dengan nama *profit margin*.

Berdasarkan pendapat tersebut dapat diketahui bahwa *Net Profit Margin* (NPM) adalah rasio yang digunakan untuk menunjukkan kemampuan perusahaan

dalam menghasilkan keuntungan bersih. Rasio ini sangat penting bagi manajer operasi karena mencerminkan strategi penetapan harga penjualan yang diterapkan perusahaan dan kemampuannya untuk mengendalikan beban usaha. Semakin besar *Net Profit Margin* berarti semakin efisien perusahaan tersebut dalam mengeluarkan biaya-biaya sehubungan dengan kegiatan operasinya.

Semakin besar NPM, maka kinerja perusahaan akan semakin produktif, sehingga akan meningkatkan kepercayaan investor untuk menanamkan modalnya pada perusahaan tersebut. Rasio ini menunjukkan berapa besar persentase laba bersih yang diperoleh dari setiap penjualan. Semakin besar rasio ini, maka dianggap semakin baik kemampuan perusahaan untuk mendapatkan laba yang tinggi. Hubungan antara laba bersih dan penjualan bersih menunjukkan kemampuan manajemen dalam menjalankan perusahaan secara cukup berhasil untuk menyisakan margin tertentu sebagai kompensasi yang wajar bagi pemilik yang telah menyediakan modalnya untuk suatu risiko. Para investor pasar modal perlu mengetahui kemampuan perusahaan untuk menghasilkan laba. Dengan mengetahui hal tersebut investor dapat menilai apakah perusahaan itu *profitable* atau tidak. Angka NPM dapat dikatakan baik apabila $> 5\%$.

Rumus untuk menghitung NPM menurut Kasmir (2010:135) adalah sebagai berikut :

$$\text{Net Profit Margin} = \frac{\text{Earning After Interest and Tax}}{\text{Sales}}$$

Sementara itu rumus untuk menghitung NPM menurut Lukas (2008:417) adalah sebagai berikut :

$$\text{Net Profit Margin} = \frac{\text{Laba bersih setelah pajak}}{\text{Penjualan}}$$

Contoh perhitungan dengan data : penjualan PT. AS sebesar Rp. 1.200.000.000, dengan laba bersih sesudah pajak Rp. 115.000.000 maka rasio margin laba bersih yaitu :

$$\begin{aligned} \text{Margin laba bersih} &= \frac{\text{Rp. 115.000.000}}{\text{Rp. 1.200.000.000}} \\ &= 0,09583 = 9,583 \% \end{aligned}$$

Angka 9,583 % tersebut menunjukkan bahwa dengan jumlah harga pokok sebesar Rp. 1, maka perusahaan mampu untuk menghasilkan penjualan sebesar Rp. 0,09.

Net Profit Margin adalah suatu pengukuran dari setiap satuan nilai penjualan yang tersisa setelah dikurangi oleh seluruh biaya, termasuk bunga dan pajak. Menurut Lukman (2011:62) *net profit margin* adalah merupakan rasio antara laba bersih (*net profit*) yaitu penjualan sesudah dikurangi dengan seluruh *expences* termasuk pajak dibandingkan dengan penjualan. Semakin tinggi *net profit margin*, semakin baik operasi suatu perusahaan.

Net profit margin atau marjin laba bersih menghitung sejauhmana kemampuan perusahaan menghasilkan laba bersih pada tingkat penjualan tertentu. Rasio ini bisa juga diinterpretasikan sebagai kemampuan perusahaan menekan biaya-biaya (efisiensi) pada periode tertentu. *Net Profit Margin* adalah perbandingan antara laba bersih dengan penjualan. Rasio ini sangat penting bagi

manajer operasi karena mencerminkan strategi penetapan harga penjualan yang diterapkan perusahaan dan kemampuannya untuk mengendalikan beban usaha. Semakin besar *Net Profit Margin* berarti semakin efisien perusahaan tersebut dalam mengeluarkan biaya-biaya sehubungan dengan kegiatan operasinya.

Net profit margin yang tinggi menunjukkan kemampuan perusahaan menghasilkan laba yang tinggi pada tingkat penjualan tertentu. Secara umum, rasio yang rendah menunjukkan ketidalefisienan manajemen. Rasio ini cukup bervariasi dari industri satu ke industri lainnya. *Net profit margin* atau dikenal juga sebagai *profit margin on sales* dihitung dengan membagi laba bersih dengan penjualan. Margin laba bersih yang rendah akibat dari biaya yang tinggi. Biaya yang tinggi ini umumnya terjadi karena operasi berjalan tidak efisien. Namun, rendahnya margin laba bersih juga dipengaruhi oleh besarnya penggunaan hutang karena laba bersih adalah pendapatan setelah pajak.

Rasio margin laba bersih digunakan untuk mengukur besarnya laba bersih yang dicapai dari sejumlah penjualan tertentu. Rasio ini yang umumnya dipakai dibandingkan dengan margin laba kotor dan margin laba operasi, mengingat laba yang dihasilkan adalah laba bersih perusahaan. Angka dari rasio tersebut menunjukkan kemampuan perusahaan dalam menghasilkan laba bersih dari setiap rupiah penjualan yang dihasilkan. *Net profit margin* disebut juga dengan margin atas penjualan. Rasio ini mengukur laba per rupiah penjualan yang dihitung dari laba bersih dibagi dengan penjualan. Rasio ini mencerminkan kemampuan perusahaan dalam mengendalikan biaya dan pengeluaran sehubungan dengan penjualan.

Menurut Agnes (2010: 31) $Net\ Profit\ Margin = Net\ Income / Operating\ Income$. Rasio ini untuk mengukur kemampuan bank dalam menghasilkan *net income* (laba bersih sebelum pajak) ditinjau dari sudut *operating income*-nya. Semakin tinggi rasio, semakin baik hasil yang ditunjukkannya.

Net profit margin adalah rasio yang digunakan untuk menunjukkan kemampuan perusahaan dalam menghasilkan keuntungan bersih setelah dipotong pajak. *Net profitmargin* merupakan salah satu jenis ratio profitabilitas untuk menilai serta mengukur posisi keuangan perusahaan dalam suatu periode tertentu atau untuk beberapa periode. Cara pengukuran rasio ini adalah membandingkan laba bersih setelah pajak dengan penjualan bersih. Apabila *net profit margin* rasionya tinggi ini menunjukkan kemampuan perusahaan menghasilkan laba yang tinggi pada tingkat penjualan tertentu, sebaliknya kalau rasionya rendah menandakan penjualan yang terlalu rendah untuk tingkat biaya tertentu, atau biaya yang terlalu tinggi untuk tingkat penjualan tertentu. Rasio yang rendah bisa menunjukkan ketidakefisienan manajemen. Rasio ini mengukur kemampuan perusahaan dalam menghasilkan laba setelah pajak dikurangi pajak pada tingkat penjualan tertentu.

Rasio profit margin merupakan perbandingan antara *net operating income* dengan *net sales*. Dengan kata lain dapatlah dikatakan bahwa rasio *profit margin* adalah selisih antara *net sales* dengan *operating expenses* (harga pokok penjualan + biaya administrasi ditambah biaya umum), selisih mana dinyatakan dalam persentase dari *net sales*. *Gross margin ratio* adalah merupakan ratio atau

perimbangan antara gross profit (laba kotor) yang diperoleh perusahaan dengan tingkat penjualan yang dicapai pada periode yang sama.

Rasio *profit margin* merupakan ukuran kemampuan manajemen untuk mengendalikan biaya operasional dalam hubungannya dengan penjualan. Makin rendah biaya operasi per rupiah penjualan, makin tinggi margin yang diperoleh. Rasio profit margin dapat pula menggambarkan kemampuan perusahaan dalam menetapkan harga jual suatu produk, relatif terhadap biaya-biaya yang dikeluarkan untuk menghasilkan produk tersebut.

Margin kontribusi (*contribution margin*) adalah perbedaan antara harga jual per unit dan biaya variabel per unit. Margin kontribusi dapat pula dinyatakan sebagai suatu persentase dari pendapatan penjualan. Rasio margin kontribusi (*contribution margin ratio*) adalah persentase margin kontribusi dibandingkan jumlah penjualan. Berdasarkan pengertian-pengertian di atas dapat diambil kesimpulan bahwa rasio profit margin merupakan kemampuan perusahaan dalam memperoleh laba per rupiah penjualan yang dinyatakan dalam persentase. *Net Profit Margin* (NPM), merupakan rasio yang digunakan untuk mengukur margin laba atas penjualan, rasio ini akan menggambarkan penghasilan bersih perusahaan berdasarkan total penjualan. Pengukuran rasio dapat dilakukan dengan cara membandingkan laba bersih setelah pajak dengan penjualan bersih.

Rasio margin laba (*profit margin*) merupakan bagian dari rasio profitabilitas dan menunjukkan berapa besar persentase pendapatan bersih yang diperoleh dari setiap penjualan. Margin laba dapat ditulis dalam bentuk rumus sebagai berikut :

$$\text{Net Profit Margin} = \frac{\text{Net profit after tax}}{\text{Sales}} \times 100 \%$$

Lukman Syamsuddin (2011, hal. 62), mendefinisikan NPM sebagai berikut: “*Net profit margin* adalah merupakan rasio antara laba bersih (*Net Profit*) yaitu penjualan sesudah dikurangi dengan seluruh *expense* termasuk pajak dibandingkan dengan penjualan. Semakin tinggi NPM, semakin baik operasi suatu perusahaan”.

Dari pendapat di atas diketahui bahwa Rasio Profit margin merupakan perbandingan antara *net operating income* dengan *net sales*. Dengan kata lain dapatlah dikatakan bahwa rasio profit margin adalah selisih antara net sales dengan operating expenses (harga pokok penjualan + biaya administrasi ditambah biaya umum), selisih mana dinyatakan dalam persentase dari *net sales*. *Gross margin ratio* adalah merupakan ratio atau perimbangan antara *gross profit* (laba kotor) yang diperoleh perusahaan dengan tingkat penjualan yang dicapai pada periode yang sama. *Net profit margin* menunjukkan seberapa besar imbal jasa atau kompensasi yang sanggup diberikan perusahaan terhadap investor.

NPM digunakan untuk menentukan mana perusahaan yang dengan pendapatan tertentu berhasil menghasilkan laba bersih maksimal. Perusahaan seperti ini lebih efisien operasionalnya ketimbang perusahaan lain. Namun, perlu dicatat bahwa membandingkan rasio NPM suatu perusahaan dengan perusahaan lain haruslah dilakukan dalam satu sektor yang sama. Mengingat, NPM antara sektor yang satu dengan sektor lainnya jelas sangat berbeda. Sebagai contoh, perusahaan *consumer food and beverage* dengan perusahaan properti. Rasio margin perusahaan *consumer food and beverage* biasanya tipis.

Perusahaan sektor ini lebih mengutamakan volume penjualan yang tinggi, ketimbang margin yang tinggi tapi barang jualannya tidak laku. Di sisi lain, perusahaan properti bisa mempunyai rasio NPM tinggi, apalagi jika perusahaan tersebut mengelola properti di lokasi premium dengan nilai jual tanah dan bangunannya terus menanjak. Sehingga, jelas bahwa NPM perusahaan yang satu dengan NPM perusahaan lain dapat dibandingkan, namun mesti masih dalam sektor yang sama.

3. Keterkaitan Pendapatan dan Net Profit Margin

Pendapatan dihasilkan dari kegiatan usaha yang artinya bahwa pendapatan itu ada karena dilakukan kegiatan usaha. Pendapatan merupakan pertambahan aktiva bagi perusahaan khususnya kas, dimana pendapatan termasuk seluruh hasil dari perusahaan dan kegiatan investasi dan pendapatan hanya berasal dari kegiatan produksi tidak termasuk laba rugi yang berasal dari penjualan aktiva tetap. Semakin tinggi pendapatan perusahaan menunjukkan bahwa perusahaan berhasil dalam melaksanakan operasionalnya. Dengan pendapatan yang tinggi bila dikurangi dengan pengeluaran yang efisiensi dari biaya-biaya operasi maka akan diperoleh laba perusahaan yang tinggi.

Hal ini dijelaskan oleh Harahap (2011, hal. 113) bahwa definisi *revenue* sebagai arus masuk atau peningkatan nilai aset dari suatu entity atau penyelesaian kewajiban dari *entity* atau gabungan keduanya selama periode tertentu yang berasal dari penyerahan atau produksi barang, pemberian jasa atau pelaksana kegiatan lainnya yang merupakan kegiatan utama perusahaan yang sedang berjalan.

Sementara itu untuk mengetahui kinerja operasional perusahaan berkaitan dengan kemampuan perusahaan dalam menghasilkan perolehan laba dilakukan dengan menghitung rasio *net profit margin*. *Net profit margin* merupakan rasio yang digunakan untuk menunjukkan kemampuan perusahaan dalam menghasilkan keuntungan bersih. Rasio ini sangat penting bagi manajer operasi karena mencerminkan strategi penetapan harga penjualan yang diterapkan perusahaan dan kemampuannya untuk mengendalikan beban usaha. Semakin besar *net profit margin* berarti semakin efisien perusahaan tersebut dalam mengeluarkan biaya-biaya sehubungan dengan kegiatan operasinya. Dengan semakin efisiennya perusahaan dalam operasional menunjukkan bahwa pendapatan perusahaan dapat semakin tinggi. Hal ini dijelaskan oleh Kasmir (2010, hal. 118) bahwa *Profit Margin on Sales* atau Rasio *Profit Margin* atau margin laba atas penjualan, merupakan salah satu rasio yang digunakan untuk mengukur margin laba atas penjualan. Untuk mengukur rasio ini adalah dengan cara membandingkan antara laba bersih setelah pajak dengan penjualan bersih. Rasio ini juga dikenal dengan nama *profit margin*.

4. Penelitian Terdahulu

Hasil penelitian terdahulu sehubungan dengan pengaruh pendapatan terhadap *net profit margin* akan disajikan pada tabel berikut :

Tabel 2.1
Penelitian Terdahulu

Nama	Judul Penelitian	Variabel Penelitian	Uraian
Andi Syahputra (2012)	Analisis Pendapatan dalam upaya Peningkatan Rasio Profitabilitas pada Perusahaan Otomotif yang Terdaftar di Bursa Efek Indonesia	Penjualan dan Net Profit Margin	Peningkatan pendapatan memberikan dampak peningkatan rasio profitabilitas pada perusahaan otomotif yang terdaftar di Bursa Efek Indonesia.
Budiono (2011)	Pengaruh Pendapatan Terhadap Profitabilitas pada Perusahaan Perbankan yang Terdaftar di Bursa Efek Indonesia	Penjualan dan Return on Assets	Ada pengaruh pendapatan terhadap profitabilitas pada perusahaan perbankan yang terdaftar di Bursa Efek Indonesia.
Liza Siregar (2010)	Pengaruh Pendapatan Terhadap Net Profit Margin pada PT. Musim Mas Medan	Pendapatan Terhadap Net Profit Margin	Ada pengaruh pendapatan terhadap net profit margin pada PT. Musim Mas Medan

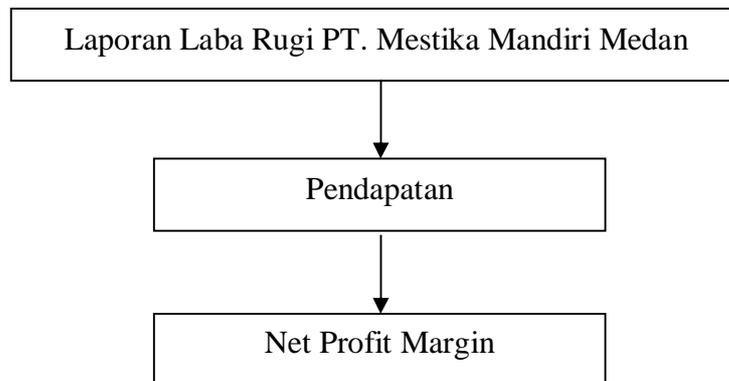
B. Kerangka Berfikir

Besar atau kecilnya pendapatan perusahaan menjadi tolak ukur dalam menentukan perolehan laba perusahaan, laba yang tinggi menunjukkan rasio profitabilitas perusahaan yang tinggi juga, semakin besar jumlah pendapatan maka semakin besar pula kemampuan perusahaan untuk menghasilkan laba bersih sehingga menunjukkan tingkat profitabilitas perusahaan juga semakin besar.

Rasio *net profit margin* merupakan salah satu rasio profitabilitas. *Profit Margin on Sales* atau Rasio *Profit Margin* atau margin laba atas penjualan, merupakan salah satu rasio yang digunakan untuk mengukur margin laba atas penjualan. Untuk mengukur rasio ini adalah dengan cara membandingkan antara laba bersih setelah pajak dengan penjualan bersih.

Rasio ini sangat penting bagi manajer operasi karena mencerminkan strategi penetapan harga penjualan yang diterapkan perusahaan dan kemampuannya untuk mengendalikan beban usaha. Semakin besar *net profit margin* berarti semakin efisien perusahaan tersebut dalam mengeluarkan biaya-biaya sehubungan dengan kegiatan operasinya

Untuk lebih jelasnya, pengaruh pendapatan terhadap *net profit margin* dapat dilihat pada gambar berikut ini:



Gambar 2-1
Kerangka Berfikir

BAB III

METODE PENELITIAN

A. Pendekatan Penelitian

Pada penelitian ini, peneliti melakukan penelitian dengan menggunakan pendekatan penelitian yaitu pendekatan deskriptif. Penelitian deskriptif merupakan penelitian yang bertujuan untuk mengetahui penerapan variabel yang diteliti sehingga diperoleh kesimpulan yang berlaku secara umum. (Sugiyono, 2012, hal. 11)

B. Definisi Operasional

Adapun definisi operasional bertujuan untuk mendeteksi sejauh mana suatu variabel berpengaruh terhadap variabel lainnya. Adapun definisi operasional penelitian ini adalah :

1. Pendapatan merupakan peningkatan jumlah aktiva atau penurunan kewajiban suatu beban, yang timbul dari penyerahan barang dan jasa atau aktivitas usaha lainnya di dalam suatu periode lainnya, yang diukur dengan data pendapatan dari laporan Laba Rugi.
2. *Net Profit Margin* (NPM) adalah rasio yang digunakan untuk menunjukkan kemampuan perusahaan dalam menghasilkan keuntungan bersih.

Adapun rumus dari *Net Profit Margin* (NPM) adalah sebagai berikut :

$$\text{Net Profit Margin} = \frac{\text{Net profit after tax}}{\text{Sales}} \times 100 \%$$

C. Tempat dan Waktu Penelitian

Adapun tempat dilakukannya penelitian ini yaitu pada PT. Mestika Mandiri Medan yaitu perusahaan swasta yang bergerak dalam bidang distributor makanan dan minuman dalam kemasan.

2. Waktu Penelitian

Adapun waktu bagi penulis melakukan penelitian ini yaitu mulai dilaksanakan pada bulan Juli 2017 sampai dengan Oktober 2017 dengan perincian sebagai berikut :

Tabel 3-1
Jadwal Penelitian

No	Jenis Kegiatan	Tahun 2017															
		Juli				Agustus				September				Oktober			
		1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4
1.	Pengajuan Judul			■	■												
2.	Penyusunan Proposal					■	■	■	■								
3.	Bimbingan Proposal									■	■	■	■				
4.	Pengumpulan Data																
5.	Penulisan Laporan/Skripsi																
6.	Bimbingan Skripsi																
7.	Ujian Meja Hijau																

D. Sumber dan Jenis Data

1. Sumber Data

Sumber data dalam penelitian yaitu langsung dari tempat penelitian yang dalam hal ini PT. Mestika Mandiri Medan. Dalam menyelesaikan skripsi ini,

sumber data yang penulis kumpulkan untuk mendukung variabel penelitian adalah data sekunder yang merupakan data pendukung dari objek penelitian berupa dokumen-dokumen serta arsip-arsip yang bersangkutan dengan penelitian.

2. Jenis Data

Data yang dibutuhkan dalam penelitian ini adalah data kuantitatif dalam bentuk keterangan serta dokumen yang diperlukan dalam penelitian sesuai dengan topik penelitian seperti sejarah perusahaan, Laporan Laba Rugi perusahaan dan sebagainya.

E. Teknik Pengumpulan Data

Adapun teknik pengumpulan data dilakukan dengan cara studi dokumentasi yaitu suatu aktivitas pengumpulan data dengan mengumpulkan dokumen yang berkaitan dengan topic penelitian dari PT. Mestika Mandiri Medan.

F. Teknik Analisis Data

Teknik analisis data yang digunakan penulis adalah metode analisis deskriptif, yaitu suatu teknik analisis dengan cara mengumpulkan, mengklarifikasi data yang relevan dengan masalah yang diteliti untuk kemudian mengambil kesimpulan dari hasil yang diteliti.

Adapun tahapan yang dilakukan dalam penelitian yaitu sebagai berikut :

1. Menganalisis laporan Laba Rugi perusahaan
2. Menelaah peningkatan dan penurunan pendapatan perusahaan
3. Menganalisis dan menghitung nilai *net profit margin* perusahaan
4. Menganalisis pendapatan dalam peningkatan nilai *net profit margin* perusahaan.
5. Menganalisis penyebab NPM mengalami penurunan.
6. Kesimpulan.

BAB IV

HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

A. Hasil Penelitian

1. Gambaran Objek Penelitian

PT. Mestika Mandiri Medan merupakan perusahaan distributor bagi produk makanan dan minuman dalam kemasanyang bertempat di Jl. Veteran No. 72 Medan. Perusahaan ini merupakan perusahaan swasta yang didirikan pada tanggal 1 Oktober 1989 di jalan Thamrin No. 166 Medan. Terbentuknya perusahaan ini melalui proses yang sangat panjang. Cikal bakal perusahaan bermula dari sebuah toko kecil yang bernama Toko Makanan di jalan Asia No. 164/202 Medan pada tahun 1948.

Seiring berkembangnya usaha toko ini dan semakin meningkatnya penjualan produk makanan dan minuman dalam kemasan, maka pada tahun 1984 diangkat sebagai distributor yang akhirnya berganti nama menjadi PT. Mestika Mandiri Medan pada tanggal 1 Oktober 1989 yang beralamat di jalan yang sama yaitu Jl. Veteran No. 72 Medan. Perusahaan ini selalu berupaya menciptakan :

- a. Kesempatan dan lapangan kerja seluas-luasnya serta membantu meningkatkan kesejahteraan karyawan dan masyarakat.
- b. Sistem kerja yang lebih profesional dan terlaksana dengan baik serta berkesinambungan dan dilakukan sesuai kaidah-kaidah ekologi dan perhatian serta kepedulian terhadap masyarakat.

- c. Operasional perusahaan secara lebih efektif, efisien, profesional dan diselenggarakan dengan tata cara yang baik sesuai dengan prinsip pengolahan atau manajerial perusahaan yang baik dengan memenuhi ketentuan peraturan perundang-undangan yang berlaku.

Visi dari perusahaan adalah peningkatan penjualan produk makanan dan minuman dalam kemasan agar terus dapat bersaing pada masa yang akan datang. Dan sisi lain ikut membantu pemerintah dalam memerangi pengangguran dengan ikut sertanya masyarakat sebagai tenaga kerja di PT. Mestika Mandiri Medan. Sedangkan misi dari PT. Mestika Mandiri Medan adalah memberikan kualitas produk makanan dan minuman dalam kemasanyang berkualitas tinggi.

Sejak awal berdirinya usaha penjualan makanan dan minuman dalam kemasan yang memegang filosofi usaha menjadi niat baik. Penjabarannya lewat produk-produk yang dihasilkan yaitu bahwa produk makanan dan minuman dalam kemasantidak membahayakan kesehatan dengan tidak menggunakan bahan zat berbahaya serta proses yang higienis dan tidak merusak lingkungan. Sekarang lewat setiap produknya PT. Mestika Mandiri Medan mengupayakan dapat meningkatkan kesehatan masyarakat dengan menyediakan makanan dan minuman dalam kemasan yang higienis dan dapat terjangkau oleh masyarakat.

Selain dari kehandalan produk yang didistribusikan, PT. Mestika Mandiri Medan juga melihat prospek yang cerah apabila terus mendistribusikan produk makanan dan minuman dalam kemasan. Hal ini dikarenakan :

- a. Tumbuhnya daya beli masyarakat
- b. Maraknya bisnis makanan dan minuman dalam kemasan
- c. Hampir semua lapisan masyarakat membutuhkan makanan dan minuman dalam kemasan.

PT. Mestika Mandiri Medan juga menyediakan jasa pemasaran untuk beberapa produk seperti Mama Suka, Biskuat dan sebagainya. Adapun PT. Mestika Mandiri Medan mendistribusikan produk melalui outlet modern, toko, kedai-kedai, dan lain-lain.

2. Pendapatan pada PT. Mestika Mandiri Medan

Dalam upaya peningkatan operasionalnya, perusahaan terus berusaha untuk memaksimalkan pendapatan, hal ini dilakukan agar dengan pendapatan yang maksimal maka perusahaan memperoleh laba yang maksimal juga, sehingga perusahaan dapat memenuhi seluruh kewajiban dan menjalankan aktivitasnya dengan baik. Adapun pendapatan pada perusahaan diperoleh dari penjualan barang dagangan yang dalam hal ini makanan dan minuman dalam kemasan juga dari hasil pendapatan penjualan makanan dan minuman dalam kemasan.

Besar atau kecilnya pendapatan perusahaan menjadi tolak ukur dalam menentukan perolehan laba perusahaan, laba yang tinggi menunjukkan rasio profitabilitas perusahaan yang tinggi juga, semakin besar jumlah pendapatan maka semakin besar pula kemampuan perusahaan untuk menghasilkan laba bersih sehingga menunjukkan tingkat profitabilitas perusahaan juga semakin besar. Pendapatan merupakan peningkatan jumlah aktiva atau penurunan kewajiban suatu beban, yang timbul dari penyerahan barang dan jasa atau

aktivitas usaha lainnya di dalam suatu periode lainnya. Karena itu konsep pendapatan selalu menjadi pusat perhatian dan tidak kalah pentingnya dengan pos lainnya di dalam laporan keuangan. Pendapatan mempunyai penggunaan yang bermacam-macam untuk berbagai tujuan. Penggunaan informasi pendapatan yang paling utama adalah untuk tujuan pengambilan keputusan yang baik yaitu keputusan tentang pembayaran deviden, keputusan investasi maupun keputusan penting lainnya

Berikut akan disajikan data perkembangan perolehan pendapatan perusahaan dari tahun 2012 sampai dengan tahun 2016 dalam laporan bulanan.

Tabel 4-1
Data Pendapatan PT. Mestika Mandiri Medan
Tahun 2012 Sampai dengan 2016

TAHUN	PENDAPATAN
2012	311.701.584
2013	397.652.143
2014	498.584.650
2015	343.248.577
2016	486.652.957

Sumber :PT. Mestika Mandiri Medan, 2017.

Data menunjukkan bahwa pendapatan perusahaan dari tahun 2012 sampai dengan 2016 mengalami fluktuasi kenaikan dan penurunan, dimana pada tahun 2012 pendapatan yang diperoleh perusahaan sebesar Rp.311.701.584 yang mengalami peningkatan pada tahun 2013 menjadi sebesar Rp. 397.652.143.

Terjadinya peningkatan pendapatan disebabkan banyaknya permintaan pelanggan akan produk perusahaan sehingga penjualan juga mengalami

peningkatan. Dengan adanya peningkatan penjualan perusahaan maka hal tersebut juga memberikan dampak peningkatan pendapatan perusahaan yang memang sumber utamanya berasal dari penjualan barang dagangan.

Selanjutnya mengalami peningkatan kembali pada tahun 2014 menjadi sebesar Rp. 498.584.650. Peningkatan ini juga disebabkan peningkatan penjualan permintaan pelanggan serta adanya produk perusahaan yang dalam hal ini makanan dan minuman dengan jenis yang berbeda dan disukai pelanggan sehingga permintaan akan produk juga meningkat. Peningkatan ini juga mendukung peningkatan pendapatan perusahaan dari penjualan.

Seterusnya pada tahun 2015 pendapatan mengalami penurunan dari tahun 2014 menjadi sebesar Rp. 343.248.577. Adapun penurunan pendapatan yang terjadi akibat dari menurunnya permintaan pelanggan akan produk makanan dan minuman yang menyebabkan menurunnya penjualan produk yang merupakan sumber utama pendapatan perusahaan. Selain itu semakin banyak produk pesaing yang juga dengan jenis produk yang sama, sehingga menyebabkan adanya pelanggan yang beralih ke produk pesaing. Hal ini juga menjadi salah satu penyebab turunnya penjualan perusahaan yang berdampak pada penurunan pendapatan perusahaan.

Selanjutnya pada tahun 2016 pendapatan perusahaan mengalami peningkatan kembali menjadi sebesar Rp. 486.652.957. Terjadinya peningkatan pendapatan perusahaan tersebut disebabkan perkembangan dari jumlah penjualan barang dagangan yang mengalami peningkatan kembali, semakin banyak penjualan barang dagangan maka semakin besar pula pendapatan perusahaan yang diperoleh.

3. Nilai *Net Profit Margin* pada PT. Mestika Mandiri Medan

Selanjutnya untuk mengetahui besarnya kemampuan perusahaan dalam memperoleh laba, maka perusahaan melihat dari seberapa besar laba bersih yang diperoleh. Sehingga dengan demikian dapat diketahui nilai rasio *net profit margin* yang diperoleh perusahaan. Berikut akan disajikan perhitungan dalam mencari besarnya tingkat rasio *net profit margin* perusahaan berdasarkan data laporan Laba Rugi tahun 2012 sampai dengan tahun 2016.

Tabel 4-2
Data Rasio *Net Profit Margin* PT. Mestika Mandiri Medan
Tahun 2008 Sampai dengan 2015

TAHUN	NPM
2012	0,342
2013	0,343
2014	0,470
2015	0,475
2016	0,468

Sumber :PT. Mestika Mandiri Medan, 2017.

Data menunjukkan bahwa rasio *net profit margin* perusahaan dari tahun 2012 sampai dengan 2016 mengalami fluktuasi kenaikan dan penurunan, dimana pada tahun 2013 rasio *net profit margin* perusahaan sebesar 0,342 yang mengalami peningkatan pada tahun 2013 menjadi sebesar 0,343. Namun pada tahun tahun 2014 mengalami peningkatan menjadi sebesar 0,470.

Adapun peningkatan rasio *net profit margin* ini disebabkan meningkatnya perolehan laba bersih dari pendapatan yang meningkat. Selain itu jumlah

peningkatan penjualan yang ada ternyata lebih kecil dibandingkan dengan peningkatan jumlah laba bersih perusahaan. Hal ini yang mendukung peningkatan rasio *net profit margin* dimana perbandingan jumlah laba bersih yang lebih besar dibandingkan dengan jumlah penjualan produk perusahaan.

Selanjutnya pada tahun 2015 mengalami peningkatan menjadi sebesar 0,475. Sedangkan dari tahun 2016 rasio *net profit margin* perusahaan mengalami peningkatan lagi menjadi sebesar 0,468.

Peningkatan rasio *net profit margin* dari tahun 2015 hingga tahun 2016 juga disebabkan meningkatnya perolehan laba bersih dari pendapatan yang meningkat. Selain itu jumlah peningkatan penjualan yang ada ternyata lebih kecil dibandingkan dengan peningkatan jumlah laba bersih perusahaan. Hal ini yang mendukung peningkatan rasio *net profit margin* dimana perbandingan jumlah laba bersih yang lebih besar dibandingkan dengan jumlah penjualan produk perusahaan.

Net profit margin merupakan salah satu jenis ratio profitabilitas untuk menilai serta mengukur posisi keuangan perusahaan dalam suatu periode tertentu atau untuk beberapa periode. Cara pengukuran rasio ini adalah membandingkan laba bersih setelah pajak dengan penjualan bersih. Apabila *net profit margin* rasionya tinggi ini menunjukkan kemampuan perusahaan menghasilkan laba yang tinggi pada tingkat penjualan tertentu, sebaliknya kalau rasionya rendah menandakan penjualan yang terlalu rendah untuk tingkat biaya tertentu, atau biaya yang terlalu tinggi untuk tingkat penjualan tertentu. Rasio yang rendah bisa menunjukkan ketidakefisienan manajemen. Rasio ini mengukur kemampuan

perusahaan dalam menghasilkan laba setelah pajak dikurangi pajak pada tingkat penjualan atau pendapatan tertentu.

Terjadinya peningkatan dan penurunan rasio *net profit margin* perusahaan disebabkan kenaikan atau penurunan jumlah laba bersih yang diperoleh serta diperbandingkan dengan pendapatan yang diperoleh perusahaan, dimana semakin besar rasio *net profit margin* perusahaan menunjukkan semakin baik perolehan laba perusahaan dari pengelolaan operasional perusahaan.

B. Pembahasan

Berdasarkan data pendapatan dan nilai *net profit margin* dari tahun 2012 sampai tahun 2016 dapat diketahui terjadinya penurunan pendapatan tetapi diikuti dengan peningkatan nilai *net profit margin* atau sebaliknya terjadinya peningkatan pendapatan tetapi diikuti dengan penurunan nilai *net profit margin*, dimana hal ini dapat dilihat pada tahun 2014 pendapatan perusahaan sebesar Rp. 498.584.650 mengalami penurunan menjadi sebesar Rp. 343.248.577 pada tahun 2015 yang diikuti dengan peningkatan nilai *net profit margin* dimana pada tahun 2014 nilai NPM sebesar 0,470 yang meningkat menjadi sebesar 0,475 pada tahun 2015.

Terjadinya penurunan pendapatan yang terjadi akibat dari menurunnya permintaan pelanggan akan produk makanan dan minuman yang menyebabkan menurunnya penjualan produk yang merupakan sumber utama pendapatan perusahaan. Selain itu semakin banyak produk pesaing yang juga dengan jenis produk yang sama, sehingga menyebabkan adanya pelanggan yang beralih ke

produk pesaing. Hal ini juga menjadi salah satu penyebab turunnya penjualan perusahaan yang berdampak pada penurunan pendapatan perusahaan.

Selain itu peningkatan ini juga disebabkan peningkatan penjualan permintaan pelanggan serta adanya produk perusahaan yang dalam hal ini makanan dan minuman dengan jenis yang berbeda dan disukai pelanggan sehingga permintaan akan produk juga meningkat. Peningkatan ini juga mendukung peningkatan pendapatan perusahaan dari penjualan.

Rudi Handoko (2010) dalam penelitiannya juga menegaskan bahwa “Pendapatan perusahaan yang besar akan berdampak pada kemampuan perolehan laba yang besar pula, dan selanjutnya akan berpengaruh terhadap besarnya rasio profitabilitas perusahaan”. *Net profit margin* pada suatu perusahaan setiap saat dapat berubah-ubah sesuai dengan perkembangan kinerja operasional perusahaan, dengan kata lain *net profit margin* selalu mengalami fluktuasi kenaikan dan penurunan. Apabila *net profit margin* naik maka akan memberikan kenaikan pula pada kemampuan perusahaan dalam memperoleh laba dari pendapatan perusahaan, begitu pula sebaliknya apabila *net profit margin* menurun maka menurun pula kemampuan perusahaan dalam memperoleh laba dari pendapatan.

Besarnya pendapat yang menjadi dasar dalam penentuan laba bersih menunjukkan kemampuan perusahaan dalam menghasilkan keuntungan dari pengelolaan harta yang dimiliki, dimana pendapatan tersebut merupakan suatu hasil kinerja perputaran operasi perusahaan dalam memperoleh laba yang maksimal, dimana apabila nilai dari pendapat tinggi, ini menunjukkan bahwa prediksi perolehan laba bersih juga tinggi yang berarti kemampuan perusahaan dalam mengelola keuangan perusahaan cukup maksimal. Dengan demikian hal ini

memberikan peluang bagi para investor untuk dapat menanamkan danapada perusahaan yang pada akhirnya akan meningkatkan *net profit margin* perusahaan.

Begitu juga sebaliknya, dimana terjadi peningkatan pendapatan tetapi diikuti dengan penurunan nilai *net profit margin*, hal ini dapat dilihat pada tahun 2015 pendapatan perusahaan sebesar Rp. 343.248.577 mengalami peningkatan menjadi sebesar Rp. 486.652.957 pada tahun 2016 yang diikuti dengan penurunan nilai *net profit margin* dimana pada tahun 2015 nilai NPM sebesar 0,475 yang meningkat menjadi sebesar 0,468 pada tahun 2016.

Adapun peningkatan rasio *net profit margin* ini disebabkan meningkatnya perolehan laba bersih dari pendapatan yang meningkat. Selain itu jumlah peningkatan penjualan yang ada ternyata lebih kecil dibandingkan dengan peningkatan jumlah laba bersih perusahaan. Hal ini yang mendukung peningkatan rasio *net profit margin* dimana perbandingan jumlah laba bersih yang lebih besar dibandingkan dengan jumlah penjualan produk perusahaan.

Dapat diketahui bahwa adanya terjadi kenaikan pendapatandan diiringi dengan kenaikan *net profit margin*, juga sebaliknya penurunan pendapatanyang diiringi dengan penurunan *net profit margin*. Hal tersebut ditegaskan oleh Brigham dan Houston (2006, hal. 33) yang menyebutkan bahwa : “Umumnya, terdapat korelasi yang tinggi antara EPS, arus kas, dan pendapatan, dan ketiganya umumnya juga akan meningkat jika profitabilitas perusahaan meningkat”. Ini berarti bahwa peningkatan *net profit margin* sebagai salah satu rasio profitabilitas dapat terjadi akibat peningkatan dari kinerja operasional perusahaan yang diakibatkan peningkatan perolehan pendapatandan sebaliknya penurunan *net*

profit margin dapat terjadi akibat penurunan dari kinerja operasional perusahaan yang diakibatkan penurunan perolehan pendapatan.

Adanya peningkatan biaya yang diiringi dengan penurunan pendapatan menyebabkan menurunnya jumlah laba bersih serta adanya penurunan jumlah laba bersih yang diiringi dengan penurunan *net profit margin* pada PT. Mestika Mandiri Medan. Penurunan pendapatan perusahaan dapat berpengaruh terhadap penurunan kinerja keuangan perusahaan apabila terus berkelanjutan. Terjadinya penurunan pendapatan pada perusahaan tersebut dikarenakan meningkatnya pengeluaran biaya dan juga menurunnya persediaan sehingga tidak terjadi pendapatan sehingga perolehan laba bersih juga menurun.

BAB V

KESIMPULAN DAN SARAN

5.1. Kesimpulan

Berdasarkan uraian-uraian yang telah dipaparkan oleh penulis, maka dapat diambil kesimpulan sebagai berikut :

1. Pendapatan yang tinggi akan memberikan dampak terhadap peningkatan nilai *net profit margin* pada PT. Mestika Mandiri Medan.
2. Terjadinya peningkatan dan penurunan pendapatan perusahaan disebabkan perkembangan dari jumlah penjualan barang dagangan, semakin banyak penjualan barang dagangan maka semakin besar pula pendapatan perusahaan yang diperoleh.
3. Terjadinya peningkatan dan penurunan rasio *net profit margin* perusahaan disebabkan kenaikan atau penurunan jumlah laba bersih yang diperoleh serta diperbandingkan dengan pendapatan yang diperoleh perusahaan, dimana semakin besar rasio *net profit margin* perusahaan menunjukkan semakin baik perolehan laba perusahaan dari pengelolaan operasional perusahaan.

5.2. Saran

Bertitik tolak dari pembahasan dan kesimpulan yang telah dikemukakan dalam penulisan skripsi ini maka penulis memberikan beberapa saran sebagai berikut :

1. Peningkatan rasio *net profit margin* dapat diperoleh dengan cara meningkatkan penjualan, maka hendaknya perusahaan dapat lebih berupaya

agar penjualan terus mengalami peningkatan sehingga nilai rasio *net profit margin* juga akan terus mengalami peningkatan.

2. Berdasarkan laporan keuangan perusahaan menunjukkan bahwa jumlah pendapatan perusahaan mengalami penurunan pada tahun 2014, maka hendaknya perusahaan dapat lebih meningkatkan aktivitas operasionalnya agar pendapatan perusahaan tidak mengalami penurunan.
3. Hendaknya perusahaan tetap mempertahankan agar nilai rasio *net profit margin* tetap tinggi sehingga menunjukkan kemampuan perusahaan dalam memperoleh laba juga tinggi agar kepercayaan masyarakat terhadap kinerja perusahaan terus meningkat.
4. Sebaiknya perusahaan dapat lebih mengefisienkan pengeluaran biaya agar dapat memberikan peningkatan terhadap laba sehingga rasio *net profit margin* perusahaan juga meningkat.

DAFTAR PUSTAKA

- Agnes Sawir, (2010), **Analisis Kinerja Keuangan dan Perencanaan Keuangan Perusahaan**. Cetakan Keenam. Penerbit Gramedia Pustaka Utama, Jakarta.
- Arif Pratisto, (2009), **Statistik Menjadi Mudah dengan SPSS 17**. Penerbit Elex Media Komputindo, Jakarta.
- Erlina dan Sri Mulyani, (2007), **Metodologi Penelitian Bisnis, Untuk Akuntansi dan Manajemen**, Terbitan Pertama, Penerbit USU Press, Medan.
- Harahap, Sofyan Syafri, (2011), **Analisis Kritis Atas Laporan Keuangan**, Edisi I, Cetakan ke 10, Penerbit Rajawali Pers, Jakarta.
- Iman Ghozali, (2009), **Aplikasi Analisis Multivariate dengan Program SPSS**, Edisi Kelima, Penerbit Badan Penerbit Universitas Diponegoro, Jakarta.
- Lukman Syamsuddin, (2011), **Manajemen Keuangan Perusahaan, Konsep Aplikasi dalam Perencanaan, Pengawasan dan Pengambilan Keputusan**, Edisi Baru, Penerbit RajaGrafindo Persada, Jakarta.
- Kasmir, (2010), **Pengantar Manajemen Keuangan**, Edisi Pertama, Cetakan ke 2, Penerbit Kencana Prenada Media Group, Jakarta.
- Muhammad Nisfiannoor, (2009), **Pendekatan Statistika Modern, Untuk Ilmu Sosial**. Edisi Kelima, Penerbit Salemba Humanika, Jakarta.
- Soemarso S.R, (2014), **Akuntansi Suatu Pengantar**, Edisi Revisi, Penerbit Salemba Empat, Jakarta.
- Sugiyono, (2012), **Metode Penelitian Bisnis**, Cetakan Keenambelas, Penerbit Alfabeta, Yogyakarta.
- Syafrida Hani, (2014), **Teknik Analisa Laporan Keuangan**. Penerbit In Media, Medan
- Wiratna Sujarweni, (2014), **Metodologi Penelitian, Lengkap, Praktis dan Mudah Dipahami**, Penerbit Pacu Buana, Jakarta.

JURNAL

Andi Syahputra (2012). *Pengaruh Pendapatan Terhadap Profitabilitas pada Perusahaan Otomotif yang Terdaftar di Bursa Efek Indonesia*. Medan : Fakultas Ekonomi – Universitas Muhammadiyah Sumatera Utara.

Budiono (2011). *Analisis Pendapatan Dalam Upaya Peningkatan Rasio Profitabilitas pada Perusahaan Perbankan yang Terdaftar di Bursa Efek Indonesia*. Medan : Fakultas Ekonomi – Universitas Muhammadiyah Sumatera Utara.

Liza Siregar (2010). *Pengaruh Pendapatan Terhadap Net Profit Margin pada PT. Musim Mas Medan*. Medan : Fakultas Ekonomi – Universitas Muhammadiyah Sumatera Utara.