

**ANALISIS FAKTOR - FAKTOR YANG MEMPENGARUHI
PROFITABILITAS PERUSAHAAN PADA
PT.PERKEBUNANNUSANTARA
III (PERSERO)MEDAN**

SKRIPSI

**Diajukan untuk Melengkapi Sebagian Syarat
Mencapai Gelar Sarjana Manajemen
Program Studi Manajemen**



Oleh:

**NAMA : AYU ZELITA RAMBE
NPM : 1405160622
PROGRAM STUDI : MANAJEMEN**

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



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

بِسْمِ اللَّهِ الرَّحْمَنِ الرَّحِيمِ

PENGESAHAN UJIAN SKRIPSI

Panitia Ujian Sarjana Strata-1 Fakultas Ekonomi Dan Bisnis Universitas Muhammadiyah Sumatera Utara dalam sidang yang diselenggarakan pada hari Kamis, Tanggal 17 Oktober 2018, Pukul 08.00 WIB sampai dengan selesai. Setelah mendengar, melihat, memperhatikan, menimbang :

MEMUTUSKAN

Nama : AYU ZELITA RAMBE
NPM : 1405160622
Program Studi : MANAJEMEN
Judul Skripsi : ANALISIS FAKTOR-FAKTOR YANG MEMPENGARUHI PROFITABILITAS PERUSAHAAN PADA PT. PERKEBUNAN NUSANTARA-III (PERSERO) MEDAN

Dinyatakan : (A) Lulus Yudisium dan telah memenuhi persyaratan untuk memperoleh gelar sarjana pada Fakultas Ekonomi dan Universitas Muhammadiyah Sumatera Utara

TIM PENGUJI

PENGUJI I

PENGUJI II

(JASMAN SYARIFUDDIN, S.E., M.Si)

(RONI PARLINDANGAN, SE, M.M)

Pembimbing

(MUSLIH, SE, M.Si)

Ketua

Sekretaris

(JANURI, SE, MM, M.Si)

ADE GUNAWAN, SE, MM, M.Si)





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

بِسْمِ اللَّهِ الرَّحْمَنِ الرَّحِيمِ

PENGESAHAN SKRIPSI

Skripsi ini disusun oleh :

Nama Lengkap : AYU ZELITA RAMBE
N.P.M : 1405160622
Program Studi : MANAJEMEN
Konsentrasi : MANAJEMEN KEUANGAN
Judul Skripsi : ANALISIS FAKTOR-FAKTOR YANG
MEMPENGARUHI PROFITABILITAS PERUSAHAAN
PADA PT. PERKEBUNAN NUSANTARA III (PERSERO)
MEDAN

Disetujui dan memenuhi persyaratan untuk diajukan dalam ujian
mempertahankan skripsi.

Medan, Oktober 2018

Pembimbing Skripsi


MUSLIH, SE, M.Si

Disetujui Oleh:

Ketua Program Studi Manajemen
Fakultas Ekonomi dan Bisnis


JASMAN SYARFUDDIN HSB, SE, M.Si



Dekan
Fakultas Ekonomi dan Bisnis


H. JANURI, SE, M.M., M.Si

PERNYATAAN SKRIPSI

Saya yang bertanda tangan dibawah ini :

Nama : AYU ZELITA RAMBE

NPM : 1405160622

Program Studi : Manajemen

Dengan ini menyatakan bahwa skripsi saya yang berjudul **“ANALISIS FAKTOR-FAKTOR YANG MEMPENGARUHI PROFITABILITAS PERUSAHAAN PADA PT.PERKEBUNAN NUSANTARA III (PERSERO) MEDAN”** adalah benar karya saya sendiri dan data dalam skripsi ini saya peroleh dari perusahaan PT. Perkebunan Nusantara III (Persero) Medan. Sepanjang sepengetahuan saya tidak terdapat karya atau pendapat yang ditulis atau diterbitkan oleh orang lain kecuali sebagai acuan atau kutipan dengan mengikuti kata penulisan karya ilmiah yang telah lazim.

Dan apabila ternyata dikemudian 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 sebenar-benarnya dan tanpa paksaan dari siapapun.

Medan, 17 Oktober 2018

Hormat saya



AYU ZELITA RAMBE

ABSTRAK

AYU ZELITA RAMBE. NPM. 1405160622. (2018). ANALISIS FAKTOR-FAKTOR YANG MEMPENGARUHI PROFITABILITAS PERUSAHAAN PADA PT. PERKEBUNAN NUASANTARA III (PERSERO) MEDAN PERIODE 2008-2017. SKRIPSI. FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS. MEDAN.

Net Profit Margin adalah kemampuan perusahaan untuk menghasilkan keuntungan bersih dengan penjualan yang dicapai. Adapun tujuan dari penelitian ini adalah untuk mengetahui tingkat yang mempengaruhi profitabilitas perusahaan apabila diukur dari faktor *current ratio*, *sales growth*, *inventory turnover*, *receivable turnover ratio*, *working capital turnover ratio*, pada PT. Perkebunan Nusantara III (Persero) Medan periode 2008-2017. Teori yang digunakan dalam penelitian ini adalah teori manajemen keuangan yang berkaitan dengan rasio profitabilitas.

Objek dari penelitian ini adalah PT. Perkebunan Nusantara III (Persero) Medan. Metode pendekatan data yang digunakan dalam penelitian ini adalah metode kuantitatif. Teknik pengumpulan data dalam penelitian ini ialah dokumentasi dan teknik analisis data pada Penelitian ini menggunakan analisis faktor konfirmatori terhadap faktor yang sudah ditentukan yaitu : (1) *Current Ratio*, (2) *Sales Growth*, (3) *Inventory Turnover*, (4) *Receivable Turnover Ratio*, (5) *Working Capital Turnover Ratio*.

Hasil penelitian ini menunjukkan bahwa hanya ada 1 faktor yang mempengaruhi profitabilitas perusahaan yaitu faktor aktivitas dan likuiditas dengan nilai eigen sebesar 3,021% yang dihasilkan dari 4 variabel yang berkorelasi antara lain : *Current Ratio*, *Inventory Turnover*, *Receivable Turnover Ratio* dan *Working Capital Turnover Ratio*.

KATA KUNCI : *Net Profit Margin (NPM)*, *Current Ratio*, *Sales Growth*, *Inventory Turnover*, *Receivable Turnover Ratio*, *Working Capital Turnover Ratio*.

KATA PENGANTAR



Assalamu'alaikum Wr.Wb

Alhamdulillah puji dan syukur kehadiran Allah *subhanahu wa ta'ala* yang terus menerus memberikan rahmat dan karunia-Nya sehingga penulis dapat menyelesaikan skripsi ini. Dan tak lupa pula shalawat beriring salam saya haturkan kepada Nabi besar MuhammadSAW dengan lafazh *Allahumma shalli 'ala Muhammad wa'ala ali Muhammad*.semoga syafaat dan hidayahnya selalu menyertai kita.

Dalam kesempatan ini penulis bersyukur kepada Allah SWT, karena berkat RidhoNya penulis mampu merampungkan tugas akhir perkuliahan dalam bentuk skripsi yang berjudul “ **Analisis Faktor-faktor yang mempengaruhi Profitabilitas perusahaan pada PT. Perkebunan Nusantara III (Persero) Medan**”.Skripsi ini disusun sebagai kewajiban penulis guna melengkapi tugas-tugas dan syarat-syarat untuk menyelesaikan pendidikan Strata-1 Program StudiManajemen Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Muhammadiyah SumateraUtara,serta memperoleh gelar Sarjana Ekonomi Universitas MuhammadiyahSumatera Utara.

Penulis menyadari bahwa sesungguhnya dalam penyusunan proposal ini tidak mungkin terwujud tanpa bimbingan dan nasehat serta pengarahan pihak-pihak terkait dan mungkin dalam penyajiannya masih jauh dari kesempurnaan karena mungkin kiranya masih terdapat banyak kesalahan dan kekurangan.

Pada kesempatan ini penulis mengucapkan banyak terima kasih yang sebesar-besarnya kepada semua pihak yang bersedia membantu, terutama kepada :

1. Ayahanda tercinta Muhammad Repelita Rambe dan ibunda tersayang Mariani Harahap yang telah banyak berkorban, mendidik dan mendoakan saya selama ini sehingga saya bisa sampai pada tahap saat ini.
2. Bapak Dr. Agusani, M.AP, selaku Rektor Universitas Muhammadiyah Sumatera Utara.
3. Bapak Januri, SE, MM, M.si, selaku Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Muhammadiyah Sumatera Utara.
4. Bapak Ade Gunawan, SE, M.si, selaku wakil Dekan 1 Fakultas Ekonomi dan Bisnis Sumatera Utara.
5. Bapak Jasman Syarifuddin, SE, M.si, selaku Ketua Jurusan Manajemen Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Muhammadiyah Sumatera Utara.
6. Bapak Dr. Jufrizen, SE, M.si selaku Sekretaris Jurusan Manajemen Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Muhammadiyah Sumatera Utara.
7. Bapak Muslih, SE, M.si selaku Dosen Pembimbing saya dalam penyusunan skripsi.
8. Bapak/Ibu Dosen Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Muhammadiyah Sumatera Utara.
9. Bapak pimpinan PT. Perkebunan Nusantara III (Persero) Medan, beserta seluruh pegawai yang telah memberikan kesempatan riset kepada penulis, dan juga banyak membantu dalam pelaksanaan penelitian.

10. Abang saya Briptu Rizki Pitriyadi Rambe dan Dr. Feri Iskandar rambe, serta kedua Adik saya Muhammad Ihsan Rambe dan Alif Furrohman Rambe yang sudah memberi saya semangat.
11. Kepada teman saya Widya Ningsih, Siti Humairoh, Nanda Sry Jussyah, Siti Nur Hasanah, Devi Sa'adiyah, Debby Achiana, Yoana zein, dan seluruh teman seperjunganyang tak bisa saya sebutkan satu persatu.
12. Kepada seluruh teman Manajemen C siang.

Akhir kata penulis mengharapkan skripsi ini dapat bermanfaat bagi kita semua dan semoga ilmu yang penulis peroleh dari bangku perkuliahaan menjadi pedoman dan pegangan bagi penulis kelak, Aamin ya Rabbal Alaamin.

Wassalamu'alaikum Wr.Wb

Medan, 31 Juli 2018

Penulis

AYU ZELITA RAMBE
1405160622

DAFTAR ISI

ABSTRAK	i
KATA PENGANTAR.....	i
DAFTAR TABEL.....	viii
DAFTAR GAMBAR	ix
BAB 1 : PENDAHULUAN	1
A. Latar Belakang Masalah	1
B. Identifikasi Masalah	7
C. Batasan dan Rumusan Masalah.....	8
1. Batasan masalah.....	8
2. Rumusan Masalah.....	8
D. Tujuan dan Manfaat Penelitian	9
1. Tujuan Penelitian	9
2. Manfaat Penelitian	9
BAB II : LANDASAN TEORI	10
A. Uraian Teoritis	10
1. <i>Net Profit Margin</i> (NPM).....	10
a. Pengertian Net Profit Margin (NPM).....	10
b. Tujuan dan Manfaat Net Profit Margin (NPM)	11
1) Tujuan <i>Net Profit Margin</i> (NPM).....	11
2) Manfaat <i>Net Profit Margin</i> (NPM).....	12
c. Standart Pengukuran Net Profit Margin (NPM)	13
d. Faktor-faktor Yang Mempengaruhi Net Profit Margin (NPM)	14
2. <i>Current Ratio</i> (CR)	15
a. Pengertian Current Ratio (CR).....	15
b. Tujuan dan Manfaat Current Ratio.....	16
c. Faktor-faktor Yang Mempengaruhi Current Ratio.....	17
d. Standart Pengukuran Current Ratio.....	17
3. Sales Growth	18
a. Pengertian Sales Growth.....	18

b. Jenis-jenis Sales Growth.....	19
c. Faktor-faktor yang Mempengaruhi Sales Growth.....	20
d. Standart Pengukuran Sales Growth.....	20
4. Inventory Turnover Ratio.....	21
a. Pengerian Inventory Turnover Ratio.....	21
b. Manfaat Inventory Turnover.....	22
c. Faktor-faktor Yang Mempengaruhi Inventory Turnover	24
d. Pengukuran Inventory Turnover	24
5. Receivable Turnover Ratio.....	25
a. Pengertian Receivable Turnover Ratio.....	25
b. Tujuan dan Manfaat Receivable Turnover Ratio	26
c. Faktor-faktor Receivable Turnover Ratio.....	27
d. Skala Pengukuran Receivable Turnover Ratio	28
6. Working Capital Turnover Ratio.....	28
a. Pengertian Working Capital Turnover Ratio	28
b. Jenis-jenis Modal Kerja	29
c. Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Modal Kerja	30
d. Peranan Modal Kerja.....	30
e. Perpuataran Modal Kerja.....	31
f. Pengukuran Working Capital Turnover	32
7. Peneliti Terdahulu.....	32
B. Kerangka Konseptual	34
1. Kerangka Berfikir	34

BAB III : METODE PENELITIAN 36

A. Pendekatan Penelitian.....	36
B. Definisi Operasional.....	36
1. Net Profit Margin (NPM).....	36
2. Current Ratio (CR).....	37
3. Sales Growth (SG).....	37
4. Inventory Turnover	37
5. Receivable Turnover Ratio.....	37
6. Working Capital Turnover Ratio	38
C. Tempat Dan Waktu Penelitian	38

1. Tempat penelitian	38
2. Waktu Penelitian.....	39
D. Jenis Dan Sumber Data.....	39
E. Teknik Pengumpulan Data.....	39
F. Teknik Analisa Data	40
BAB IV : HASIL DAN PEMBAHASAN	43
A. HASIL.....	43
1. Uji korelasi dan kelayakan suatu variabel.....	43
2. Proses Faktoring atau Ekstraksi.....	46
3. Rotasi Faktor	49
B. PEMBAHASAN	49
1. Uji Korelasi	49
2. Factoring atau Ekstraksi	51
3. Proses Rotasi	53
BAB V : KESIMPULAN DAN SARAN.....	55
A. KESIMPULAN	55
B. SARAN.....	55
DAFTAR PUSTAKA.....	56

DAFTAR TABEL

TABEL I. 1 Net Profit Margin (NPM) PT. Perkebunan Nusantara III (Persero) Medan Pada Tahun 2012-2016.....	3
TABEL I. 2 Current Ratio PT. Perkebunan Nusantara III (Persero) Medan Pada Tahun 2012-2016.....	4
TABEL I. 3 Sales Growth PT. Perkebunan Nusantara III (Persero) Medan Pada Tahun 2012-2016.....	4
TABEL I. 4 Inventory Turnover PT. Perkebunan Nusantara III (Persero) Medan Pada Tahun 2012-2016.....	5
TABEL I. 5 Receivable Turnover Ratio PT. Perkebunan Nusantara III (Persero) Medan Pada Tahun 2012-2016.....	6
TABEL I. 6 Working Capital Turnover Ratio PT. Perkebunan Nusantara III (Persero) Medan Pada Tahun 2012-2016.....	7
Tabel IV. 1 Nilai KMO dan Bartlett's Of Sphericity.....	44
Tabel IV. 2 Nilai Anti-Image Matrices Correlation	45
Tabel IV. 3 Nilai Anti-Image Matrices Correlation	46
Tabel IV. 4 Kontribusi Variabel Hasil Ekstraksi	47
Tabel IV. 5 Hasil Ekstraksi PCA	47
Tabel IV. 6 Jumlah Faktor Hasil Ekstraksi PCA	48
Tabel IV. 7 <i>Component Matirx</i> Setelah Rotasi	49

DAFTAR GAMBAR

Gambar II. 1 Kerangka Berpikir.....	35
Gambar IV. 1 Scree Plot Hasil Ekstraksi Faktor.....	48

BAB 1

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang Masalah

Perusahaan atau organisasi melakukan berbagai aktivitas untuk mencapai tujuan yang telah ditetapkan sebelumnya. Dalam upaya untuk mencapai tujuan itu, perusahaan harus dapat beroperasi secara lancar dan dapat mengkombinasikan semua sumber daya yang ada, sehingga dapat mencapai hasil dan tingkat yang optimal. Kelangsungan hidup perusahaan dipengaruhi oleh banyak hal antara lain profitabilitas perusahaan itu sendiri. Profitabilitas merupakan salah satu faktor yang digunakan untuk menilai baik buruknya kinerja suatu perusahaan.

Menurut (Sutrisno, 2009, hal. 222) Net Profit Margin Merupakan kemampuan perusahaan untuk menghasilkan keuntungan bersih dengan penjualan yang dicapai. Dengan demikian semakin tinggi nilai NPM menandakan bahwa perusahaan tersebut semakin efisien operasionalnya, perusahaan dapat menekan biaya- biaya yang tidak perlu, sehingga perusahaan mampu memaksimalkan laba bersih yang didapatkan.

Menurut (Kasmir, 2015, hal. 145) Rasio keuangan merupakan kegiatan membandingkan angka-angka yang ada dalam laporan keuangan dengan cara membagi satu angka dengan angka lainnya. dalam analisis rasio keuangan, profitabilitas digunakan untuk mengukur efektifitas manajemen berdasarkan hasil pengembalian yang dihasilkan dari pinjaman dan investasi.

Menurut (Yoga, 2016, hal. 67) Beberapa penelitian banyak yang mengungkapkan bahwa investor tertarik untuk menggunakan ukuran-ukuran keuangan atau yang sering disebut dengan rasio keuangan sebagai alat untuk mempertimbangkan keputusannya

untuk melihat apakah perusahaan tersebut dikelola secara efektif dan efisien.

Menurut (Home, 2005, hal. 182) Dalam meningkatkan profitabilitas perusahaan dipengaruhi oleh dua faktor yaitu: Leverage Operasional yang berkaitan dengan biaya operasional tetap yang berhubungan dengan produksi, dan leverage keuangan yang berkaitan dengan pendanaan tetap.

Berdasarkan defenisi diatas dapat disimpulkan bahwa profitabilitas merupakan suatu ukuran dalam persentase yang digunakan untuk menilai sejauh mana perusahaan mampu menghasilkan laba pada tingkat yang dapat diterima. Atau dengan kata lain profitabilitas adalah kemampuan perusahaan dalam menghasilkan laba.

Namun, dalam penelitian ini *Net Profit Margin* (NPM) digunakan sebagai alat untuk mengukur profitabilitas perusahaan. *Net Profit Margin* (NPM) merupakan salah satu rasio yang digunakan untuk mengukur margin laba atas penjualan dengan cara membandingkan laba bersih setelah pajak dengan penjualan bersih.

PT. Perkebunan Nusantara III merupakan perusahaan yang bergerak dibidang perkebunan kelapa sawit dan karet. Perusahaan ini dapat digolongkan menjadi perusahaan yang baik dalam kinerja keuangannya, namun pastinya perlu dilakukan evaluasi dan penilaian yang lebih lanjut. Dan dalam hal ini peneliti meninjau Carrent Ratio, Sales Growth, Inventory Turnover, Receivable Turnover Ratio, Working Capital Turnover Ratio. Sebagai faktor yang mempengaruhi Net Profit Margin .

Untuk memberi gambaran tentang laba perusahaan, berikut ini adalah tabel laba :

TABEL I. 1
Net Profit Margin (NPM) PT. Perkebunan Nusantara III (Persero)
Medan Tahun 2008-2017

Tahun	Laba Bersih Setelah Pajak	Pendapatan	Net Profit Margin
2008	844.718	4.653.426	18%
2009	519.814	4.348.607	12%
2010	994.632	5.571.454	18%
2011	1.265.484	6.497.937	19%
2012	867.802	5.946.518	15%
2013	396.777	5.708.476	7%
2014	446.994	6.232.230	7%
2015	596.372	5.363.366	11%
2016	911.999	5.847.818	16%
2017	1.229.464	6.002.370	20%

Sumber : Laporan Keuangan PT.Perkebunan Nusantara III (Persero) Medan

Dari data diatas terlihat bahwa nilai Net Profit Margin perusahaan mengalami fluktuasi, dimana pada tahun 2013 dan 2014 perusahaan mengalami penurunan, yang artinya jumlah pengeluaran yang dikeluarkan perusahaan lebih besar dibandingkan dengan pendapatan yang diterima perusahaan. Dampak kerugian yang bisa ditimbulkan yaitu kurangnya kepercayaan investor untuk menanamkan investasi karena takut tidak dapat menghasilkan keuntungan. Hal ini dapat membahayakan kelangsungan hidup perusahaan kedepannya.

Menurut (kasmir, 2012, hal. 305) bahwa “faktor-faktor yang mempengaruhi laba adalah faktor penjualan dan harga pokok penjualan”. Sedangkan *Brigham* dan *Houston* (2010, hal 392) bahwa “faktor-faktor yang mempengaruhi pertumbuhan laba jumlah laba yang dipertahankan dan diinvestasikan kembali oleh perusahaan, tingkat pengembalian yang diterima perusahaan atas ekuitasnya dan inflasi”.

TABEL I. 2
Current Ratio PT. Perkebunan Nusantara III (Persero) Medan
Tahun 2008-2017

Tahun	Aktiva Lancar	Hutang Lancar	Current Ratio
2008	1.210.758	1.128.701	107%
2009	1.098.394	1.135.625	97%
2010	1.717.080	1.401.553	123%
2011	2.407.246	2.135.704	113%
2012	2.326.765	1.715.105	136%
2013	1.865.659	1.778.235	105%
2014	1.599.868	2.197.853	73%
2015	1.709.756	2.011.780	85%
2016	2.780.774	2.006.031	139%
2017	5.717.823	3.184.200	180%

Sumber : Laporan Keuangan PT.Perkebunan Nusantara III (Persero) Medan

Dari data diatas dapat dilihat current ratio perusahaan mengalami fluktuasi dari tahun 2008-2017, menurunnya current ratio perusahaan disebabkan meningkatnya kewajiban lancar yang kenaikannya tidak sebanding dengan aktiva lancar. Rendahnya nilai current ratio pada tahun 2009 dan 2014-2015 menunjukkan ketidak mampuan perusahaan dalam memenuhi kewajiban jangka pendeknya pada tahun tersebut sehingga hal ini dapat mempengaruhi tingkat profitabilitas.

TABEL I. 3
Sales Growth PT. Perkebunan Nusantara III (Persero) Medan
Tahun 2012-2016

Tahun	Penjualan	Sales Growth
2008	Rp 4.653.426	0
2009	Rp 4.348.607	-7%
2010	Rp 5.571.454	28%
2011	Rp 6.497.937	17%
2012	Rp 5.946.518	-8%
2013	Rp 5.708.476	-4%
2014	Rp 6.232.230	9%
2015	Rp 5.363.366	-14%
2016	Rp 5.847.818	9%
2017	Rp 6.002.370	3%

Sumber : Laporan Keuangan PT.Perkebunan Nusantara III (Persero) Medan

Dari data diatas dapat dilihat bahwa pertumbuhan penjualan perusahaan mengalami penurunan di beberapa tahun berjalan seperti pada tahun 2009, 2012, 2013 dan 2015 dimana angka yang diperoleh berupa (-), akibat dari penurunan ini sangat berpengaruh pada profitabilitas dimana salah satu faktor yang mempengaruhi profitabilitas ialah laba, hal ini menunjukkan ketidak mampuan perusahaan dalam menjalankan strategi yang dimiliki pada tahun tersebut.

TABEL I. 4
Inventory Turnover PT. Perkebunan Nusantara III (Persero) Medan
Tahun 2008-2017

Tahun	Penjualan	Persediaan	Inventory Turnover
2008	4.653.426	270.976	17
2009	4.348.607	130.757	33
2010	5.571.454	130.974	43
2011	6.497.937	200.916	32
2012	5.946.518	303.695	20
2013	5.708.476	251.038	23
2014	6.232.230	227.758	27
2015	5.363.366	179.436	30
2016	5.847.818	200.790	29
2017	6.002.370	244.738	25

Sumber : Laporan Keuangan PT.Perkebunan Nusantara III (Persero) Medan

Dari data diatas dapat dilihat bahwa perputaran persediaan/inventory turnover perusahaan mengalami fluktuasi disetiap tahunnya, dimana pada tahun 2008 dan 2012, 2013 persediaan mengalami penurunan terendah hal ini juga diikuti oleh penurunan laba pada tahun yang sama, pada tahun 2010 dan 2009 rata-rata persediaan perusahaan mengalami kenaikan tertinggi yang artinya menunjukkan perusahaan dapat secara efektif menjual persediaan yang dibelinya. hal ini sangat berpengaruh terhadap profitabilitas dimana tingginya perputaran persediaan maka semakin efisien perusahaan tersebut dalam mengendalikan persediaannya.

TABEL I. 5
Receivable Turnover Ratio PT. Perkebunan Nusantara III (Persero) Medan
Tahun 2008-2017

Tahun	Penjualan Netto	Piutang Usaha	Receivable Inventory Turnover
2008	4.653.426	146.489	32
2009	4.348.607	165.928	26
2010	5.571.454	224.893	25
2011	6.497.937	235.710	28
2012	5.946.518	232.154	26
2013	5.708.476	135.097	42
2014	6.232.230	196.384	32
2015	5.363.366	693.985	8
2016	5.847.818	1.924.122	3
2017	6.002.370	4.511.750	1

Sumber : Laporan Keuangan PT.Perkebunan Nusantara III (Persero) Medan

Dari data diatas dapat dilihat bahwa rasio perputaran piutang perusahaan mengalami fluktuasi setiap tahunnya, dimana pada tahun 2008 perputaran piutang perusahaan yaitu sebanyak 32 kali yang artinya perusahaan dapat beroperasi secara cash basis, dimana jika rasio perputaran piutang tinggi maka perusahaan beroperasi secara cash basis dan penagihan piutang berjalan lancar, namun pada tahun 2015-2017 angka perputaran piutang perusahaan merosot pada angka 8, 3,1, dimana angka 8,3,1 kali dalam rasio receivable turnover menandakan rendahnya perputaran piutang disebabkan perusahaan terlalu banyak memberi pinjaman tanpa bunga ke pada pelanggan yang mengakibatkan perusahaan membutuhkan modal kerja yang besar.

TABEL I. 6
Working Capital Turnover Ratio PT. Perkebunan Nusantara III (Persero)
Medan Tahun 2008-2017

Tahun	Penjualan	Modal Kerja Bersih	Working Capital Turnover
2008	4.653.426	2.525.889	2
2009	4.348.607	2.758.499	2
2010	5.571.454	3.539.450	2
2011	6.497.937	4.470.432	1
2012	5.946.518	4.741.047	1
2013	5.708.476	4.849.193	1
2014	6.232.230	18.532.723	0
2015	5.363.366	36.836.792	0
2016	5.847.818	37.834.370	0
2017	6.002.370	38.470.243	0

Sumber : Laporan Keuangan PT.Perkebunan Nusantara III (Persero) Medan

Dari data diatas dapat dilihat total perputaran modal kerja perusahaan mengalami penurunan dari tahun 2010-2017, hal ini menunjukkan ketidakmampuan perusahaan dalam meningkatkan modal setiap tahunnya, perputaran modal kerja pada tahun 2008 sebanyak 2 kali dimana penggunaan setiap Rp 1,- modal kerja dapat menghasilkan penjualan sebesar Rp 2. Namun perputaran modal kerja pada tahun 2014-2017 sebanyak 0, yang artinya setiap penggunaan Rp 1,- modal kerja tidak bisa menghasilkan penjualan hal ini disebabkan tingginya modal kerja perusahaan yang tidak diikuti penjualannya.

B. Identifikasi Masalah

Berdasarkan hasil penelitian diatas, maka dapat diidentifikasi masalah pada penelitian ini adalah :

1. Terjadinya penurunan dan kenaikan pada Net Profit Margin yang tidak signifikan dari tahun 2008-2017
2. Rendahnya nilai current ratio pada tahun 2014-2015 menunjukkan ketidakmampuan perusahaan dalam mengelola aktiva lancarnya.

3. Rendahnya pertumbuhan penjualan perusahaan pada tahun 2009, 2012, 2013 dan 2015.
4. Perputaran persediaan mengalami penurunan dan kenaikan pada setiap tahunnya, dimana pada tahun 2008 dan 2013 perputaran persediaan mengalami penurunan.
5. pada tahun 2017 angka perputaran piutang perusahaan merosot pada angka 1, disebabkan perusahaan terlalu banyak memberi pinjaman ke pada pelanggan yang mengakibatkan perusahaan membutuhkan modal kerja yang besar.
6. Perputaran modal kerja perusahaan mengalami penurunan dari tahun 2012-2017

C. Batasan dan Rumusan Masalah

1. Batasan masalah

Pembatasan ruang lingkup penelitian dilakukan untuk mempermudah pemecahan masalah yaitu bagaimana pengaruh current ratio, sales growth, inventory turnover, receivable turnover ratio, working capital turnover ratio terhadap profitabilitas perusahaan PT. Perkebunan Nusantara dimana profitabilitas diukur dengan menggunakan Net Profit Margin (NPM), sedangkan data keuangan dalam penelitian ini dibatasi pada periode 2008-2017.

2. Rumusan Masalah

Berdasarkan latar belakang masalah, maka rumusan masalah dalam penelitian ini adalah apakah faktor current ratio, sales growth, inventory turnover, receivable turnover ratio, working capital turnover ratio berpengaruh

terhadap profitabilitas perusahaan PT.Perkebunan Nusantara III (pesero) Medan secara signifikan atau tidak ?

D. Tujuan dan Manfaat Penelitian

1. Tujuan Penelitian

Adapun tujuan dari penelitian ini adalah untuk mengetahui tingkat yang mempengaruhi profitabilitas perusahaan apabila diukur dari faktor current ratio, sales growth, inventory turnover, receivable turnover ratio, working capital turnover ratio, yang ada pada PT. Perkebunan Nusantara III (Persero) Medan.

2. Manfaat Penelitian

Adapun manfaat dari penelitian ini adalah sebagai berikut :

- a. Bagi peneliti, diharapkan hasil penelitian sebagai wawasan dan penambah ilmu penulis tentang faktor-faktor yang mempengaruhi profitabilitas perusahaan dan untuk mengetahui tingkat kerja perusahaan.
- b. Bagi perusahaan, penelitian ini dapat memberikan sebuah masukan bagi perusahaan tentang kondisi keuangan, serta dapat menjadi bahan pertimbangan dalam dalam pembuatan kebijakan serta acuan dalam pengambilan keputusan dimasa yang akan datang.
- c. Bagi peneliti selanjutnya, diharapkan dapat menjadi referensi serta masukan tentang faktor-faktor yang mempengaruhi profitabilitas perusahaan.

BAB II

LANDASAN TEORI

A. Uraian Teoritis

1. *Net Profit Margin* (NPM)

a. Pengertian *Net Profit Margin* (NPM)

Net Profit Margin (NPM) merupakan suatu ukuran yang digunakan untuk mengetahui tingkat profitabilitas perusahaan. Penggunaan Rasio Profitabilitas dapat dilakukan dengan menggunakan perbandingan antara berbagai komponen pada laporan keuangan, terutama laporan neraca dan laba rugi.

(Gunawan, 2014, hal. 102) menyatakan “Tujuannya adalah agar terlihat perkembangan perusahaan dalam rentang waktu tertentu, baik penurunan maupun kenaikan Rasio Profitabilitas yang dihitung sebagai laba bersih (*Net Income*) dibagi dengan pendapatan (*Revenue*) atau laba bersih (*Net Profit*) dibagi dengan penjualan (*Sales*)”.

(Home, 2005, hal. 224) menyatakan Margin laba bersih adalah ukuran profitabilitas perusahaan dari penjualan setelah memperhitungkan semua biaya dan pajak penghasilan. Margin tersebut memberitahu kita penghasilan bersih perusahaan per satu dolar penjualan.

(Hery, 2017, hal. 33) Margin laba bersih merupakan ukuran besarnya persentase laba bersih atas penjualan bersih. Rasio ini dihitung dengan membagi laba bersih terhadap penjualan bersih, laba bersih sendiri dihitung sebagai hasil pengurangan antarlaba sebelum pajak penghasilan dengan beban pajak penghasilan.

Berdasarkan dari keterangan tersebut *Net Profit Margin* (NPM) adalah rasio profitabilitas yang digunakan untuk mengukur persentase laba bersih pada suatu perusahaan terhadap penjualan bersihnya. Dengan membandingkan laba bersih dengan total penjualan, investor dapat melihat berapa persentase pendapatan yang digunakan untuk membayar biaya operasional serta berapa persentase tersisa yang

dapat membayar deviden ke pemegang saham ataupun berinvestasi kembali ke perusahaannya.

Profit Margin merupakan ukuran yang penting, sebagai petunjuk awal yang menggambarkan ‘daya tarik’ suatu usaha. Biasanya calon investor akan mencari informasi awal perkiraan profit margin suatu bisnis.

Semakin besar angka rasio ini semakin baik laba dan hasil penjualannya. Namun demikian, rasio ini belum dijadikan ukuran sukses atau tidaknya perusahaan karena laba penjualan belum menjamin keberhasilan perusahaan tanpa membandingkan dengan hasil penjualan. Jadi laba bersih harus diukur dalam persentase, keberhasilan suatu usaha juga melihat seberapa besar jumlah dana yang ditanam dalam perusahaan untuk memperoleh laba tersebut.

b. Tujuan dan Manfaat *Net Profit Margin* (NPM)

1) Tujuan *Net Profit Margin* (NPM)

Tujuan *Net Profit Margin* (NPM) tidak terbatas hanya pada pemilik usaha atau manajemen saja, tetapi bagi pihak luar perusahaan juga, terutama pihak-pihak yang memiliki hubungan dan kepentingan dengan perusahaan.

(Munawir, 2010, hal. 89) menyatakan “Tujuan penggunaan rasio *Net Profit Margin* adalah untuk mengukur margin laba atas penjualan, rasio ini akan menggambarkan penghasilan bersih perusahaan berdasarkan total penjualan”.

Menurut (Kasmir, 2012, hal. 89) menyatakan bahwa tujuan penggunaan rasio *Net Profit Margin* (NPM) bagi perusahaan, maupun bagi pihak luar perusahaan yaitu :

- a) Untuk mengukur atau menghitung laba yang diperoleh perusahaan dalam satu periode tertentu.
- b) Untuk menilai proses laba perusahaan tahun sebelumnya dengan tahun sekarang.
- c) Untuk mengukur perkembangan laba dari satu waktu ke waktu.

- d) Untuk menilai besarnya laba bersih sesudah pajak dengan modal sendiri.
- e) Untuk mengukur produktifitas seluruh dana perusahaan yang digunakan baik modal sendiri dan tujuan lainnya.

Berdasarkan uraian diatas maka dapat disimpulkan bahwa penggunaan rasio profitabilitas dapat dilakukan dengan menggunakan perbandingan antara berbagai komponen yang ada dilaporan keuangan, terutama laporan keuangan neraca dan laba rugi. Semakin lengkap rasio yang digunakan maka semakin sempurna hasil yang di capai, sehingga posisi keuangan dan kondisi tingkat profitabilitas perusahaan dapat diketahui secara sempurna.

2) Manfaat *Net Profit Margin* (NPM)

Manfaat *Net Profit Margin* (NPM) tidak terbatas hanya pada pemilik usaha maupun manajemen saja, tetapi juga bagi pihak luar perusahaan, terutama pihak-pihak yang memiliki hubungan atau kepentingan dengan perusahaan.

Menurut (Kasmir, 2012, hal. 198) menyatakan manfaat yang diperoleh adalah untuk :

- a) Mengetahui besarnya tingkat laba yang diperoleh perusahaan dalam satu periode.
- b) Mengetahui posisi laba perusahaan tahun sebelumnya dengan tahun sekarang.
- c) Mengetahui perkembangan laba dari waktu ke waktu.
- d) Mengetahui besarnya laba bersih sesudah pajak dengan modal sendiri.
- e) Mengetahui produktifitas dari seluruh dana perusahaan yang digunakan baik modal pinjaman maupun modal sendiri, dan manfaat lainnya.

Berdasarkan penjelasan diatas maka dapat disimpulkan bahwa penggunaan rasio *Net Profit Margin* (NPM) bertujuan untuk membandingkan hasil laba bersih yang diperoleh perusahaan dari tahun sebelumnya dengan tahun

sekarang. Dan manfaat yang diperoleh yaitu mengetahui besar laba bersih yang mampu dihasilkan oleh perusahaan.

Dengan demikian *Net Profit margin* (NPM) merupakan harapan untuk mendapatkan laba perusahaan secara berkelanjutan, bukan pekerjaan yang gampang tetapi memerlukan perhitungan yang cermat dan teliti dengan memperhatikan faktor-faktor yang mempengaruhi *Net Profit Margin* (NPM). Karena rasio ini menunjukkan berapa besar persentase laba bersih yang diperoleh dari setiap penjualan. Semakin besar rasio ini, maka dianggap semakin baik kemampuan perusahaan ini untuk mendapatkan laba yang tinggi.

c. Standart Pengukuran *Net Profit Margin* (NPM)

Net Profit Margin (NPM) digunakan untuk mengukur keberhasilan atau kegiatan-kegiatan yang telah digunakan oleh pimpinan perusahaan dalam menendalkan biaya, penerimaan pasar terhadap produk yang dihasilkan oleh perusahaan dan sebagainya, semakin tinggi *Net Profit Margin* (NPM) semakin baik operasi perusahaan.

Profit margin merupakan ukuran yang penting, sebagai petunjuk awal yang menggambarkan daya tarik suatu usaha. Menurut (Lee, 2012, hal. 121) margin laba dapat diitung sebagai berikut :

$$\text{Margin Laba} = \frac{\text{Laba Bersih}}{\text{Penjualan}}$$

Menurut (Syamsudin, 2009, hal. 62) dan (Home, 2005, hal. 223) menyatakan bahwa kalkulasi *Net Profit Margin* (NPM) dapat dihitung dengan rumus sebagai berikut :

$$NPM = \frac{\text{Net Profit After Taxes}}{\text{Sales}} \times 100\%$$

Sedangkan (Khatmi, 2016, hal. 144) NPM merupakan kemampuan perusahaan dalam menghasilkan laba pada tingkat penjualan tertentu. Net profit margin memperlihatkan proporsi antara laba bersih setelah pajak dengan penjualan.

d. Faktor-faktor Yang Mempengaruhi *Net Profit Margin* (NPM)

Net Profit Margin (NPM) untuk mengetahui laba perusahaan dari setiap penjualan atau pendapatan perusahaan. Menurut (Kasmir, 2012, hal. 4) faktor-faktor yang mempengaruhi *Net Profit Margin* (NPM) adalah sebagai berikut :

- a) *Current Ratio* / Rasio Lancar
mengukur tingkat kemampuan perusahaan dalam menyelesaikan kewajiban jangka pendek dalam arti satu tahun atau kewajiban jangka panjang yang akan jatuh tempo hubungannya jika perusahaan memutuskan menetapkan modal kerja maka kesempatan untuk mendapatkan laba yang besar juga akan menurun yang akan berdampak pada menurunnya profitabilitas, dan sebaliknya jika perusahaan berupaya memaksimalkan profitabilitas memungkinkan akan mempengaruhi tingkat likuiditas perusahaan.
- b) *Sales Growth*/ Pertumbuhan Penjualan
kenaikan jumlah penjualan dari tahun ke tahun atau dari waktu ke waktu.
- c) *Inventory Turnover Ratio*/ Rasio Perputaran Persediaan
rasio yang menunjukkan seberapa cepat perputaran persediaan dalam produksi yang normal, jika semakin besar rasio ini maka semakin baik pula karena dianggap kegiatan penjualan semakin cepat, sehingga untuk menghasilkan laba akan semakin baik, berarti jika perputaran persediaan semakin cepat maka akan berpengaruh positif terhadap profitabilitas.
- d) *Receivable Turnover Ratio*/ Rasio Perputaran Piutang
merupakan rasio yang menunjukkan seberapa besar efektifitas perusahaan dalam mengelola piutangnya maka dengan hal ini semakin cepat perputaran piutang maka akan berpengaruh positif terhadap profitabilitas dan juga sebaliknya.
- e) *Working Capital Turnover Ratio*/ Rasio Perputaran Modal Kerja
rasio yang menunjukkan modal kerja dengan penjualan, akan menunjukkan banyaknya penjualan yang dapat diperoleh dari perusahaan dalam jumlah rupiah untuk tiap modal kerja.

2. *Current Ratio (CR)*

a. *Pengertian Current Ratio (CR)*

Current ratio merupakan salah satu rasio likuiditas yaitu rasio yang bertujuan untuk mengukur kemampuan suatu perusahaan dalam memenuhi kewajiban jangka pendeknya. Semakin tinggi CR suatu perusahaan berarti semakin kecil resiko kegagalan perusahaan dalam memenuhi kewajiban jangka pendeknya, akibatnya resiko yang ditanggung pemegang saham juga semakin kecil.

Nilai CR yang tinggi dari suatu perusahaan akan mengurangi ketidakpastian bagi investor, namun mengindikasikan adanya dana yang menganggur (*idle cash*) sehingga akan mengurangi tingkat profitabilitas perusahaan. *Current* yang terlalu tinggi menunjukkan uang kas atau aktiva lainnya dibandingkan dengan sekarang.

Menurut (Prihadi, 2014, hal. 256) menyatakan :

“Rasio lancar (*Current Ratio*) rasio perbandingan antara aset lancar dengan hutang lancar, perhitungan rasio ini bertujuan untuk mengetahui sampai seberapa jauh sebenarnya jumlah aset lancar perusahaan dapat menjamin hutang dari kreditor jangka pendek. Semakin tinggi rasio ini berarti semakin terjamin pembayaran hutang jangka pendek perusahaan kepada kreditor”.

Sedangkan menurut (Kasmir, 2010, hal. 111) menyatakan bahwa Rasio lancar atau *current ratio*, merupakan rasio untuk mengukur kemampuan perusahaan membayar kewajiban jangka pendek atau utang yang segera jatuh tempo pada saat ditagih secara keseluruhan.

Berdasarkan penjelasan diatas dapat disimpulkan bahwa rasio lancar atau *current ratio* merupakan bentuk untuk mengukur tingkat keamanan suatu perusahaan, dimana semakin tinggi rasio ini maka semakin terjamin pembayaran hutang jangka pendek perusahaan yang segera jatuh tempo pada saat ditagih secara keseluruhan. Namun semakin tinggi rasio ini (semakin tinggi tingkat

likuiditas) makin tinggi pula jumlah kas yang tidak terpakai yang pada akhirnya justru akan menurunkan tingkat profitabilitas. Dengan demikian selalu ada pertukaran antara likuiditas dan profitabilitas.

Suatu perusahaan dengan current ratio yang tinggi belum tentu menjamin akan dapat dibayarnya hutang perusahaan yang sudah jatuh tempo karena proporsi atau distribusi dari aktiva lancar yang tidak menguntungkan, misalnya jumlah persediaan yang relative tinggi atau adanya saldo piutang yang besar yang mungkin sulit untuk ditagih.

b. Tujuan dan Manfaat *Current Ratio*

Perhitungan dengan menggunakan rasio likuiditas cukup memberikan manfaat bagi berbagai pihak yang berkepentingan dengan perusahaan baik pihak dalam maupun pihak luar perusahaan. Oleh karena itu rasio ini tidak hanya berguna bagi perusahaan namun juga bagi pihak luar perusahaan.

Berikut adalah tujuan dari hasil rasio likuiditas menurut (Kasmir, 2012, hal. 132) adalah sebagai berikut :

- a) Mengukur kemampuan perusahaan membayar utang jangka pendeknya yang segera jatuh tempo pada saat ditagih.
- b) Kemampuan perusahaan membayar kewajiban jangka pendek dengan aktiva lancar secara keseluruhan.
- c) Mengukur kemampuan perusahaan membayar kewajiban jangka pendek dengan aktiva lancar tanpa memperhitungkan persediaan dan piutang. Dalam hal ini aktiva lancar dikurangi persediaan atau utang yang dianggap likuiditasnya lebih rendah.
- d) Mengukur atau membandingkan antara jumlah persediaan yang ada dengan modal kerja perusahaan.
- e) Mengukur seberapa besar uang kas yang tersedia untuk membayar utang.
- f) Sebagai alat perencanaan kedepan, terutama yang berkaitan dengan perencanaan dan utang.
- g) Melihat kondisi dan posisi likuiditas perusahaan dari waktu ke waktu dengan membandingkannya untuk beberapa periode.
- h) Melihat kelemahan yang dimiliki perusahaan, dari masing-masing komponen yang ada diaktiva lancar dan hutang lancar.

- i) Menjadi alat pemicu bagi pihak manajemen untuk memperbaiki kinerjanya dengan melihat rasio likuiditas yang ada pada saat ini.

c. Faktor-faktor Yang Mempengaruhi *Current Ratio*

Jika sebuah perusahaan mengalami kesulitan keuangan, perusahaan akan membayar tagihan-tagihan (hutang usaha) secara lambat, meminjam dari bank dan seterusnya. Jika kewajiban lancar meningkat dari aktiva, rasio lancar akan turun. Dan hal ini pertanda adanya masalah. Karena current ratio merupakan indikator tunggal terbaik sampai sejauh mana klaim kreditor jangka pendek telah ditutup oleh aktiva-aktiva yang diharapkan dapat diubah menjadi kas dengan cukup tepat, menurut (Brigham, 2006, hal. 96) yang mempengaruhi current ratio adalah :

- a. Aktiva lancar meliputi :
 - a) Kas
 - b) Sekuritas
 - c) Persediaan
 - d) Piutang usaha
- b. Kewajiban lancar terdiri dari :
 - a) Utang usaha
 - b) Wesel tagih jangka pendek
 - c) Jatuh tempo yang kurang dari satu tahun
 - d) Akrua pajak

d. Standart Pengukuran *Current Ratio*

Rasio lancar adalah perbandingan antara aset lancar dengan hutang lancar, menurut (Prihadi, 2014, hal. 257) pengukuran rasio lancar dapat diukur dengan rumus :

$$CurrentRatio = \frac{\text{current assets}}{\text{current liabilities}}$$

Sedangkan menurut (Sawir, 2014, hal. 10) current ratio dapat diukur dengan formula :

$$Current Ratio = \frac{\text{Aktiva Lancar}}{\text{Hutang Lancar}}$$

3. Sales Growth

a. Pengertian *Sales Growth*

Pertumbuhan penjualan mencerminkan keberhasilan investasi periode masa lalu dan dapat dijadikan sebagai prediksi pertumbuhan masa yang akan datang. pertumbuhan penjualan merupakan indikator permintaan dan merupakan daya saing perusahaan dalam suatu industri. Laju pertumbuhan suatu perusahaan akan mempengaruhi kemampuan mempertahankan keuntungan dalam menandai kesempatan-kesempatan pada masa yang akan datang.

Menurut (*Brigham*, 2006, hal. 39) menyatakan “penjualan dengan nilai yang relatif stabil dapat lebih aman memperoleh lebih banyak pinjaman dan menanggung beban tetap yang lebih tinggi dibandingkan dengan perusahaan yang penjualan yang tidak stabil”.

Sementara menurut (*Home*, 2005) mengemukakan teori bahwa tingkat pertumbuhan penjualan adalah hasil perbandingan antara selisih penjualan berjalan dan ditahun sebelumnya dengan penjualan ditahun sebelumnya. Dan menurut (*Kesuma*, 2009, hal. 41) Pertumbuhan penjualan (*Sales Growth*) adalah kenaikan jumlah penjualan dari tahun ketahun atau dari waktu ke waktu.

Dari penjelasan diatas dapat disimpulkan bahwa sales growth/ pertumbuhan penjualan berdasarkan hasil pemahaman peneliti adalah merupakan rasio yang menggambarkan kemampuan perusahaan dalam mempertahankan posisi ekonominya dari waktu ke waktu.

Pertumbuhan penjualan dapat dilihat dari perubahan penjualan tahun sebelum dan tahun periode selanjutnya. Suatu perusahaan dapat dikatakan mengalami pertumbuhan kearah yang lebih baik apabila terdapat peningkatan yang konsisten dalam aktivitas utama operasinya, perhitungan tingkat penjualan

dibandingkan pada akhir periode dengan penjualan yang dijadikan periode dasar. Apabila nilai perbandingannya semakin besar, maka dapat dikatakan tingkat pertumbuhan penjualan semakin baik.

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 memenuhikewajiban finansialnya seandainya perusahaan tersebut membelanjakan asetnya dengan utang, begitu pula sebaliknya. Cara pengukurannya adalah dengan membandingkan penjualan pada tahun t setelah dikurangi penjualan pada periode sebelumnya terhadap penjualan pada periode sebelumnya.

b. Jenis-jenis Sales Growth

Menurut(Kasmir, 2012, hal. 107) rasio pertumbuhan ini dapat dirumuskan sebagai berikut :

- 1) Pertumbuhan penjualan menunjukkan sejauh mana perusahaan dapat meningkatkan penjualannya dibandingkan dengan total penjualan secara keseluruhan.
- 2) Pertumbuhan laba bersih menunjukkan sejauh mana perusahaan dapat meningkatkan kemampuannya untuk memperoleh keuntungan bersih dibandingkan dengan total keuntungan secara keseluruhan.
- 3) Pertumbuhan pendapatan per saham menunjukkan sejauh mana perusahaan dapat meningkatkan kemampuan untuk memperoleh pendapatan atau laba per lembar saham dibandingkan dengan total laba per saham secara keseluruhan.
- 4) Pertumbuhan deviden persaham menunjukkan sejauh mana perusahaan dapat meningkatkan kemampuannya untuk memperoleh deviden saham dibandingkan dengan total deviden persaham secara keseluruhan.

c. Faktor-faktor yang Mempengaruhi *Sales Growth*

Menurut (Utari, 2014, hal. 67) menyatakan perusahaan diharapkan tumbuh secara terus-menerus, secara konstan, faktor-faktor penentunya adalah :

- 1) Kondisi ekonomi
- 2) Kemampuan manajerial

Jika kondisi ekonomi perusahaan baik, maka pada umumnya pertumbuhan perusahaan juga baik, dan sebaliknya. Dan jika manajemen profesional dalam bekerja, pada umumnya pertumbuhan perusahaan baik. Pertumbuhan penjualan juga merupakan indikator permintaan dan daya saing perusahaan dalam suatu industri.

(Deitiana, 2011, hal. 60) Laju pertumbuhan suatu perusahaan akan mempengaruhi kemampuan mempertahankan keuntungan dalam mendanai kesempatan-kesempatan pada masa yang akan datang.

Definisi pertumbuhan penjualan menurut (Subramanyam, 2014, hal. 487) menyatakan bahwa “analisis tren dalam penjualan berdasarkan segmen berguna dalam menilai profitabilitas. Pertumbuhan penjualan sering merupakan hasil dari satu atau lebih, faktor yang termasuk adalah :

- 1) Perubahan Harga
- 2) Perubahan Volume
- 3) Akuisisi/ divestasi
- 4) Perubahan nilai tukar

d. Standart Pengukuran *Sales Growth*

Sales growth (SG) adalah pembagian selisih total penjualan tahun berjalan dan tahun sebelumnya dengan total penjualan tahun sebelumnya (Sartono, 2001, hal. 247).

$$\text{Sales Growth} = \frac{\text{Sales}_t - \text{Sales}_{t-1}}{\text{Sales}_{t-1}}$$

Menurut (Home, 2005) mengemukakan teori bahwa tingkat pertumbuhan penjualan adalah hasil perbandingan antara selisih penjualan tahun berjalan dan penjualan ditahun sebelumnya dengan penjualan ditahun sebelumnya. Tingkat pertumbuhan penjualan dapat dihitung dengan serumus ssebagai berikut :

$$g = \frac{S1 - S0}{S0} \times 100\%$$

4. Inventory Turnover Ratio

a. Pengerian *Inventory Turnover Ratio*

Rasio perputaran persediaan/ *inventory turnover Ratio* adalah jenis rasio efesiensi yang menunjukkan seberapa efektif persediaan dikelola dengan membandingkan harga pokok penjualan (HPP) dengan persediaan rata-rata untuk suatu periode. Rasio perputaran persediaan mengukur rata-rata persediaan”diputar” atau “dijual” selama suatu periode. Dengan kata lain, *inventory turnover* mengukur berapa kali perusahaan menjual total persediaan rata-rata sepanjang tahunyang bersangkutan. Rasio ini merupakan indikator yang baik untuk menilai kualitas persediaan dan praktek pembelian yang efektif dalam manajemen persediaan (*inventory management*).

Terdapat dua komponen utama dala rasio perputaran persediaan ini, yang pertama adalah pembelian barang (*stock purchasing*) untuk persediaan dan yang kedua adalah penjualan (*sales*). Jika jumlah barang yang dibelinya banyak sehingga menyebabkan jumlah persediaannya besar maka perusahaan harus berusaha untuk menjualnya dalam jumlah yang besar juga untuk meningkatkan kinerja perputaran persediaanya. Jika tidak, maka akan timbul biaya-biaya penyimpanan persediaan dan biaya-biaya penanganan persediaan lainnya.

Penjualan harus sesuai dengan pembelian barang agar persediaanya dapat berputar secara efektif.

Menurut (Kasmir, 2010, hal. 180) menyatakan bahwa “ perputaran persediaan merupakan rasio yang digunakan untuk mengukur berapa kali dana yang ditanam dalam sediaan (*inventory*) ini berputar dalam satu periode. Dapat diartikan pula bahwa perputaran persediaan merupakan rasio yang menunjukkan berapa kali jumlah barang sediaan diganti dalam satu tahun”.

Sedangkan (Harmono, 2009, hal. 234) menyatakan perputaran persediaan merupakan sejauh mana persediaan dalam satu tahun dapat diperoleh dari harga penjualan dibagi saldo rata-rata persediaan.

Dari penjelasan diatas peneliti menyimpulkan bahwa perputaran persediaan adalah cara untuk mengetahui berapa kali dalam satu waktu atau satu periode tertentu sebuah perusahaan menjual persediaannya. Perputaran persediaan yang rendah menunjukkan penjualan yang lemah dan persediaan yang berlebihan. Perputaran persediaan yang tinggi menunjukkan penjualan yang kuat.

Kecepatan sebuah perusahaan dalam menjual persediaan sangat penting dalam mengukur performa sebuah bisnis. Akan tetapi, kecepatan penjualan harus diiringi dengan laba yang cukup.

b. Manfaat Inventory Turnover

Perhitungan perputaran persediaan bagi suatu perusahaan sangatlah penting yaitu antara lain :

- 1) Dapat diketahui apakah pengelolaan persediaan telah dilakukan dengan baik atau tidak
- 2) Dapat diketahui kecepatan dari pergantian persediaan, diman semakin tinggi pergantian maka semakin tinggin biaya yang dpat dihemat sehinga laba perusahaan naik.

- 3) Pada dasarnya suatu perusahaan yang baik adalah apabila barang yang dijual/diproduksi cepat berganti sehingga biaya penyimpanan serta tingkat kerusakan barang semakin rendah yang dapat menyebabkan kenaikan laba perusahaan.

Manfaat perputaran persediaan merupakan salah satu fungsi penting dalam perusahaan yang memerlukan konsep efektifitas dan efisien. Menurut (Hadiguna, 2009, hal. 93) persediaan dapat diklasifikasikan berdasarkan manfaatnya yaitu :

- 1) Stock Siklus (*Cycle Stock*) Yakni jumlah persediaan yang tersedia setiap saat yang dipesan dalam ukuran slot. Alasan pemesanan dalam slot adalah skala ekonomis, adanya diskon kuantitas dalam pembelian produk atau transportasi dan keterbatasan teknologi seperti ukuran yang terbatas dari tempat untuk proses produksi pada proses kimia.
- 2) Stock Tersumbat (*Congestion Stock*) Persediaan dari produk yang diproduksi berkaitan dengan adanya batasan produksi, dimana banyak produk yang diproduksi pada peralatan produksi yang sama, khususnya jika biaya setup produksinya relatif besar.
- 3) Stock Pengamanan (*Safety Stock*) Jumlah persediaan yang tersedia secara rata-rata untuk memenuhi permintaan dan penyaluran yang tak tentu dalam jangka pendek.
- 4) Persediaan Antisipasi (*Anticipation Inventory*) Jumlah persediaan yang tersedia untuk mengatasi fluktuasi permintaan yang cukup tinggi. Perbedaannya dengan stock pengaman lebih ditekankan pada antisipasi musim dan perilaku pasar yang dipicu kondisi tertentu yang telah diperkirakan perusahaan.
- 5) Persediaan Pipeline meliputi produk yang berada dalam perjalanan, yakni produk yang ada pada alat angkut seperti truk antara setiap tingkat pada sistem distribusi eselon majemuk.
- 6) Stock Decoupling digunakan dalam sistem eselon majemuk untuk mengizinkan setiap tingkat membuat keputusan masing-masing terhadap jumlah persediaan yang tersedia.

Dari penjelasan diatas dapat diketahui bahwa manfaat persediaan sangat penting bagi suatu perusahaan karena berfungsi menghubungkan antar operasi yang berurutan dalam pembuatan suatu barang hingga sampai pada konsumen.

c. Faktor-faktor Yang Mempengaruhi *Inventory Turnover*

Untuk dapat menentukan berapa persediaan yang optimal, maka perlu diketahui faktor-faktor yang mempengaruhi besar kecilnya persediaan suatu perusahaan. Berikut faktor-faktor yang mempengaruhi persediaan menurut (Muslich, 2010, hal. 377) adalah sebagai berikut :

- 1) Biaya persediaan seringnya pemesanan bahan yang dilakukan dalam jumlah yang relatif kecil akan meningkatkan biaya pemesanan. Sebaliknya barang dalam jumlah yang besar akan memperbesar biaya penyimpanan.
- 2) Sejauh mana permintaan barang oleh pembeli dapat diketahui jika permintaan barang dapat diketahui, maka perusahaan dapat menentukan berapa kebutuhan barang dalam periode inilah yang harus dapat dipenuhi oleh perusahaan.
- 3) Lama penyerahan barang antara saat dipesan dengan barang tiba.
- 4) Kemungkinan diperolehnya diskon untuk pembelian dalam jumlah besar.
- 5) Terdapat atau tidak kemungkinan untuk menunda pemenuhan pesanan dari pembeli.

Berdasarkan beberapa faktor diatas dapat disimpulkan bahwa diperlukannya perhatian secara menyeluruh dalam menentukan jumlah persediaan bahan mentah yang harus dipertahankan dalam perusahaan. Kebutuhan bahan mentah dalam proses produksi harus dipenuhi, namun pada saat yang sama faktor biaya juga harus dipertimbangkan.

d. Pengukuran *Inventory Turnover*

Tingkat perputaran persediaan menunjukkan seberapa cepat perputaran persediaan suatu perusahaan dalam suatu periode tertentu. Semakin besar tingkat perputaran persediaan maka semakin baik karena dianggap bahwa kegiatan penjualan berjalan cepat.

(Kasmir, 2012, hal. 180) menyatakan “apabila rasio perputaran persediaan yang diperoleh tinggi, ini menyatakan perusahaan bekerja secara efisien dan likuid perusahaan semakin baik”.

Menurut (Hery, 2015, hal. 550) menyatakan bahwa :

“rasio perputaran persediaan dihitung sebagai hasil bagi antara besarnya penjualan dengan rata-rata persediaan. Tingkat penjualan dihitung sebesar harga jual yang dibebankan kepada pelanggan, sedangkan harga pokok penjualan dihitung sebesar harga beli dari pemasok atas barang yang dijual. Yang dimaksud dengan rata-rata persediaan adalah barang dagang akhir tahun lalu dibagi dengan dua”.

Menurut (Brigham, 2012, hal. 136) rumus yang digunakan untuk menghitung rasio perputaran persediaan adalah sebagai berikut :

$$\text{Perputaran Persediaan} = \frac{\text{penjualan}}{\text{persediaan}}$$

5. Receivable Turnover Ratio

a. Pengertian *Receivable Turnover Ratio*

Piutang juga merupakan komponen aktiva lancar yang penting dalam aktivitas ekonomi suatu perusahaan karena merupakan aktiva lancar perusahaan yang paling besar setelah kas. Piutang timbul karena adanya penjualan barang atau jasa secara kredit, bisa juga melalui pemberian pinjaman.

Menurut (Martono, 2007, hal. 95) mengemukakan bahwa piutang dagang (account receivable) merupakan “tagihan perusahaan kepada pelanggan atau pembeli atau pihak lain yang membeli produk perusahaan”.

Menurut (Kasmir, 2012, hal. 176) menyatakan bahwa perputaran piutang merupakan rasio yang digunakan untuk mengukur berapa lama penagihan piutang selama satu periode atau berapa kali dana yang ditanam dalam piutang ini berputar dalam satu periode.

Menurut (Munawir, 2010, hal. 75) mengemukakan bahwa semakin tinggi perputaran menunjukkan modal kerja yang ditanamkan

dalam piutang rendah, sebaliknya kalau rasio semakin rendah berarti ada kelebihan investasi dalam piutang sehingga memerlukan analisis lebih lanjut. Mungkin karena bagian kredit dan penarikan bekerja tidak efektif atau mungkin ada perubahan dalam kebijakan pemberian kredit.

Dari penjelasan diatas dapat disimpulkan bawa perputaran piutang merupakan rasio yang menunjukkan seberapa besar efektifitas perusahaan dalam mengelola piutangnya maka dengan hal ini semakin cepat perputaran piutang maka akan berpengaruh positif terhadap profitabilitas dan juga sebaliknya.

Sebaliknya semakin singkat waktu pembayaran kredit maka akan semakin cepat pula terikatnya modal kerja dalam piutang yang mengakibatkan tingkat perputaran modal kerja dalam piutang semakin besar. Untuk menilai manajemen suatu perusahaan dari perkiraan piutangnya dapat dilakukan dengan menghitung analisis rasio keuangan dengan tepat.

Untuk mengetahui seberapa besar terjadinya piutang yang dapat dicairkan dalam setiap periodenya maka perlu dilakukan pengukuran perputaran piutang. Tingkat perputaran piutang tergantung dari syarat pembarayan yang diberikan perusahaan, makin lama pembayaran maka semakin lama dana terikat dlam piutang, begitu pula sebaliknya.

b. Tujuan dan Manfaat Receivable Turnover Ratio

Menurut (Kasmir, 2012, hal. 293) menyatakan bahwa ada 3 tujuan piutang yaitu :

- 1) Meningkatkan penjualan
- 2) Menjaga loyalitas pelanggan
- 3) Meningkatkan laba

Meningkatkan penjualan dapat diartikan agar omset penjualan meningkat atau bertambah dari waktu ke waktu, dengan penjualan kredit diharapkan penjualan dapat meningkat mengingat sebagian besar pelanggan kemungkinan tidak mampu membeli secara tunai.

Meningkatkan penjualan memang tidak identik dengan meningkatkan laba, namun dalam praktiknya, apabila penjualan meningkat kemungkinan besar laba akan meningkat pula. Hal ini akan terlihat dari omset yang dimiliki, jadi dengan memberikan kebijakan penjualan secara kredit akan mampu meningkatkan penjualan sekaligus keuntungan.

Menjaga loyalitas pelanggan artinya terkadang tidak selamanya pelanggan memiliki dana tunai untuk membeli barang dengan alasan tertentu sehingga jika dipaksakan, mungkin pelanggan tidak akan membeli produk kita, bahkan tidak menutup kemungkinan berpindah ke perusahaan lain. Oleh karena itu untuk mempertahankan pelanggan, perusahaan dapat memberikan pelayanan secara kredit.

c. Faktor-faktor *Receivable Turnover Ratio*

Menurut (Munawir, 2010, hal. 75) menyatakan bahwa faktor-faktor yang dapat mempengaruhi kenaikan ataupun penurunan atas perputaran piutang dipengaruhi oleh :

- 1) Turunnya penjualan diikuti turunnya rata-rata piutang dalam jumlah yang lebih besar.
- 2) Naiknya penjualan dengan rata-rata piutang yang tetap.
- 3) Turunnya rata-rata piutang dan diikuti turunnya penjualan dalam jumlah yang lebih besar.
- 4) Turunnya rata-rata piutang sedangkan penjualan tidak berubah.
- 5) Naiknya penjualan dan turunnya rata-rata piutang.

d. Skala Pengukuran *Receivable Turnover Ratio*

Periode perputaran piutang dihubungkan oleh syarat pembayarannya, semakin lama syarat pembayarannya maka semakin lama modal tersebut terikat dalam piutang yang berarti perputarannya semakin rendah.

Menurut (Riyanto, 2008, hal. 90) tingkat perputaran piutang dapat diketahui dengan membagi jumlah penjualan kredit selama periode tertentu dengan jumlah rata-rata piutang pada periode tersebut.

Suatu perusahaan semakin baik pengelolaan piutangnya apabila *account receivable turnover* suatu perusahaan tinggi, *account receivable turnover* dapat ditingkatkan dengan jalan memperketat kebijaksanaan penjualan kredit, misalnya mempersingkat waktu pembayaran kredit. Suatu perusahaan tidak dapat dilihat hanya dari perputaran piutangnya saja tetapi perlu juga dikaitkan dengan rata-rata pengumpulan piutang, Tingkat perputaran piutang dapat diketahui dengan cara membagi penjualan kredit dengan jumlah rata-rata piutang. Perhitungannya adalah sebagai berikut:

$$\text{Perputaran Piutang} = \frac{\text{Penjualan}}{\text{Rata - rata Piutang}}$$

6. Working Capital Turnover Ratio

a. Pengertian *Working Capital Turnover Ratio*

Setiap perusahaan pasti membutuhkan modal kerja untuk dapat menjalankan operasional perusahaannya setiap hari, misalnya uang muka pembelian bahan baku/mentah dan membayar upah karyawan dengan biaya-biaya lainnya. Dimana dana yang dikeluarkan itu diharapkan dapat kembali lagi masuk kedalam

perusahaan dalam waktu yang singkat (tidak melebihi satu kali siklus akuntansi) melalui hasil penjualan produksinya.

Menurut (Sjahrial, 2006, hal. 102) beberapa konsep modal kerja antara lain :

- 1) Konsep kualitatif atau modal kerja netto menurut konsep ini modal kerja adalah selisih lebih jumlah aktiva lancar terhadap jumlah utang lancar.
- 2) Konsep kuantitatif atau modal kerja bruto menurut konsep ini modal kerja adalah seluruh jumlah aktiva lancar. Berarti jumlah kas/bank + efek yang bisa diperjual belikan + piutang + persediaan.
- 3) Konsep fungsional menurut konsep ini modal kerja adalah dana yang digunakan selama periode akuntansi untuk menghasilkan penghasilan yang utama dirikannya perusahaan.

Menurut (Irham, 2012, hal. 100) modal kerja adalah investasi sebuah perusahaan pada aktiva-aktiva jangka pendek seperti sekuritas, kas, persediaan dan piutang.

Menurut (Kasmir, 2010, hal. 250) modal kerja diartikan sebagai investasi yang ditanamkan dalam aktiva lancar atau aktiva jangka pendek seperti bank, surat-surat berharga, piutang, persediaan, dan aktiva lancar lainnya.

Jadi dapat ditarik kesimpulan bahwa modal kerja adalah modal yang digunakan untuk melakukan kegiatan operasi perusahaan sebagai investasi yang ditanamkan dalam aktiva lancar atau aktiva jangka pendek.

b. Jenis-jenis Modal Kerja

Modal kerja sendiri mempunyai jenis-jenis tertentu yang disebutkan sesuai dengan kapasitas atau kondisi kebutuhan modal kerja dalam suatu perusahaan.

Menurut (Riyanto, 2008, hal. 61) jenis-jenis modal kerja sebagai berikut :

- 1) Modal kerja variabel yaitu modal kerja yang jumlahnya berubah-ubah sesuai dengan perubahan keadaan. Modal kerja variable dapat dibedakan dalam :
 - a) Modal kerja musiman yaitu modal kerja yang jumlahnya berubah - ubah disebabkan karena fluktuasi musim.

- b) Modal kerja darurat yaitu modal kerja yang besarnya berubah-ubah. karena adanya keadaan darurat yang tidak diketahui sebelumnya.
 - c) Modal kerja siklis yaitu modal kerja yang jumlahnya berubah-ubah disebabkan karena fluktuasi konyunktur.
- 2) Modal kerja permanen yaitu modal kerja yang harus tetap ada pada perusahaan untuk dapat menjalankan fungsinya. Modal kerja permanen dapat dibedakan dalam :
- a) Modal kerja normal yaitu jumlah modal yang diperlukan untuk menyelenggarakan luas produksi yang normal.
 - b) Modal kerja primer yaitu jumlah modal kerja minimum yang harus ada pada perusahaan untuk menjamin kontinuitas usahanya.

c. Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Modal Kerja

Menurut (Munawir, 2004, hal. 117) faktor-faktor yang mempengaruhi modal kerja adalah sebagai berikut :

- 1) Waktu yang dibutuhkan untuk memproduksi dan memperoleh barang yang akan dijual serta harga persatuan dari bidang tersebut.
- 2) Syarat pembelian barang dagangan atau bahan dasar yang akan digunakan untuk memproduksi barang sangat mempengaruhi jumlah modal kerja yang dibutuhkan oleh perusahaan yang bersangkutan.
- 3) Semakin tinggi tingkat perputaran persediaan maka jumlah modal kerja yang dibutuhkan (terutama yang harus diinvestasikan dalam persediaan) semakin rendah.
- 4) Semakin lunak kredit yang diberikan oleh perusahaan kepada para pembeli akan mengakibatkan semakin besarnya jumlah modal kerja yang harus diinvestasikan dalam sektor piutang.
- 5) Modal kerja suatu perusahaan jasa relatif akan lebih rendah bila dibandingkan dengan kebutuhan modal kerja perusahaan industri.

d. Peranan Modal Kerja

Modal kerja sangat berperan penting bagi sebuah perusahaan, dimana tersedianya modal kerja yang segera dapat digunakan dalam operasi tergantung apada type nya masing-masing, seperti :kas, piutang, persediaan. Tetapi modal kerja harus cukup yang artinya harus mampu membiayai pengeluaran-pengeluaran operasi perusahaan setiap hari.

Menurut (Munawir, 2004, hal. 116) keuntungan lain dari tersedianya modal kerja yang cukup adalah sebagai berikut :

- 1) Memungkinkan untuk dapat membayar semua kewajiban-kewajiban tepat pada waktunya.
- 2) Melindungi perusahaan terhadap krisis modal kerja karena turunnya nilai dari aktiva lancar.
- 3) Menjamin dimilikinya kredit standing perusahaan semakin besar dan memungkinkan bagi perusahaan untuk dapat menghadapi bahaya-bahaya atau kesulitan keuangan yang mungkin terjadi.
- 4) Memungkinkan untuk memiliki persediaan dalam jumlah yang cukup untuk melayani para konsumennya.
- 5) Memungkinkan bagi perusahaan untuk beroperasi dengan lebih efisien karena tidak ada kesulitan untuk memperoleh barang ataupun jasa yang dibutuhkan.
- 6) Memungkinkan bagi perusahaan untuk memberikan syarat kredit yang lebih menguntungkan kepada para langganannya.

e. Perputaran Modal Kerja

Modal kerja selalu dalam keadaan operasi dan berputar selama perusahaan masi beroperasi. Untuk menilai keefisienan modal kerja dapat digunakan rasio antara modal kerja dengan penjualan yaitu rasio perputaran modal kerja.

Menurut (Kasmir, 2010, hal. 182) “rasio perputaran modal kerja merupakan salah satu rasio untuk mengukur atau menilai keefektifan modal kerja perusahaan selama periode tertentu. Artinya seberapa banyak modal kerja berputar selama satu periode”.

Menurut (Jumingan, 2006, hal. 132) perputaran modal kerja, yakni rasio anantara penjualan dengan modal kerja. Perputaran modal kerja ini menunjukkan jumlah penjualan netto yang diperoleh bagi setiap rupiah modal kerja.

Dari penjelasan diatas dapat diartikan bahwa perputaran modal kerja merupakan perbandingan antara penjualan dengan modal kerja, untuk mengetahui jumlah rupiah yang dihasilkan dari perbandingan tersebut. Periode perputaran modal kerja dimulai saat kas diinvestasikan dlam komponen modal kerja sampa

dimana saat kembali menjadi kas. Semakin pendek periode tersebut maka semakin cepat perputarannya, sebaliknya semakin panjang periode tersebut maka semakin panjang perputarannya.

f. Pengukuran *Working Capital Turnover*

Perputaran modal kerja merupakan perbandingan antara penjualan bersih dengan modal kerja. Perputaran modal kerja ini menunjukkan jumlah rupiah penjualan netto yang diperoleh bagi setiap modal kerja.

Menurut (Kasmir, 2010, hal. 187) rata-rata industri untuk perputaran modal kerja adalah 6 kali.

Menurut (Munawir, 2010, hal. 131) perputaran modal kerja dapat dihitung dengan menggunakan rumus sebagai berikut :

$$\text{perputaran modal kerja} = \frac{\text{penjualan bersih}}{\text{modal kerja}}$$

Sedangkan menurut (Kasmir, 2010, hal. 131) rumus perputaran modal kerja dapat dihitung dengan rumus sebagai berikut :

$$\text{perputaran modal kerja} = \frac{\text{penjualan bersih}}{\text{modal kerja rata - rata}}$$

7. Peneliti Terdahulu

Menurut (Gultom, 2015, hal. 146) Melakukan penelitian dengan judul Pengaruh Likuiditas dan Struktur Modal Terhadap Profitabilitas Pada Perusahaan Plastik dan Kemasan Yang Terdaftar Di Bursa Efek Indonesia, dengan hasil yang diperoleh adanya pengaruh signifikan *Current Ratio* terhadap *Net Profit Margin*. Kemudian tidak ada pengaruh signifikan *Debt to Equity Ratio* terhadap *Net Profit*

Margin dan ada pengaruh signifikan *Current Ratio* dan *Debt to Equity Ratio* secara bersama-sama terhadap *Net Profit Margin*.

Menurut (Hanum, 2012) dengan judul penelitian Pengaruh Profitabilitas Terhadap Modal Kerja Pada Perusahaan Makanan dan Minuman Yang Terdaftar Di Bursa Efek Indonesia, dengan hasil yang diperoleh bahwa tidak ada pengaruh antara Profitabilitas (ROA) terhadap modal kerja, tidak ada pengaruh antara profitabilitas (ROE) terhadap modal kerja, dan tidak ada pengaruh antara profitabilitas (ROA) dan profitabilitas (ROE) secara bersama-sama terhadap modal kerja pada perusahaan makanan dan minuman yang terdaftar di bursa efek indonesia.

Menurut (Hani, 2017, hal. 115) dengan judul penelitian Analisis Penggunaan Aset Dalam Mengukur Profitabilitas PT. Perusahaan Gas Negara (Persero) TBK Medan, dengan perolehan hasil penelitian bahwa penggunaan aset perusahaan yang dilihat dari rasio aktivitas masih kurang baik, cenderung mengalami penurunan. Walaupun rasio *inventory turnover* menunjukkan kinerja yang sangat baik dengan menunjukkan tren yang meningkat setiap tahunnya. Penggunaan aset yang kurang baik pada perusahaan memiliki keterkaitan yang erat dengan *profitabilitas* perusahaan yang kurang stabil dalam 3 tahun terakhir. *Trend* penurunan pada rasio *account receivable turnover*, *fixed asset turnover*, *total asset turnover*, dan *cash turnover* perusahaan, mengakibatkan kurang stabilnya profitabilitas perusahaan. Walaupun rasio GPM, *operating margin* dan NPM meningkat pada tahun 2012, namun pada tahun 2013 seluruh rasio profitabilitas mengalami penurunan.

Menurut (Dahrani, 2015, hal. 96) berdasarkan analisis data dan pembahasan dalam penelitian yang berjudul Analisis Pengaruh Modal Kerja Dalam Meningkatkan Profitabilitas Pada Perusahaan Kosmetik dan Barang Rumah Tangga yang Terdaftar di Bursa Efek Indonesia dengan hasil penelitian yaitu modal kerja tidak berpengaruh signifikan terhadap *Gross Profit Margin* (GPM), *Net Profit Margin* (NPM), *Return On Asset* (ROA), *Return On Investment* (ROI) dan *Earning Per Share* (EPS), namun modal kerja berpengaruh signifikan terhadap *Return On Equity* (ROE) dalam meningkatkan laba perusahaan yang telah dibuktikan.

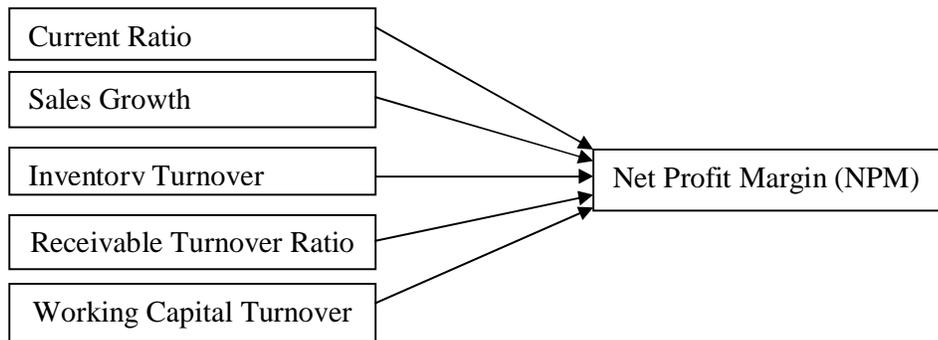
Menurut (Putri, 2015, hal. 57-58) dengan judul penelitian Pengaruh Profitabilitas Terhadap Harga Saham Pada Perusahaan Pertambangan BatuBara Di Indonesia dengan peroleha hasil penelitian bah tidak ada pengaruh yang signifikan secara parsial antara *Return On Assets* (ROA) terhadap harga saham, tidak ada pengaruh yang signifikan secara parsial antara *Return On Equity* (ROE) terhadap harga saham, dan tidak ada pengaruh yang signifikan secara simultan antara *Return On Assets* (ROA) dan *Return On Equity* (ROE) terhadap harga saham.

B. Kerangka Konseptual

1. Kerangka Berfikir

Kerangka berpikir merupakan unsur-unsur pokok penelitian yang dapat menggambarkan rangkaian variabel yang akan diteliti dan dijelaskan.

Kerangka konsep yang dibuat dalam penelitian ini adalah:



Gambar II. 1 Kerangka Berpikir

BAB III

METODE PENELITIAN

A. Pendekatan Penelitian

Pendekatan yang digunakan pada penelitian ini menggunakan pendekatan kuantitatif. Pendekatan menekankan pada pengujian teori-teori melalui pengukuran variabel-variabel penelitian dengan angka dan melakukan analisis data dengan proses statistik yang bertujuan untuk mengetahui antara dua variabel atau lebih.

B. Definisi Operasional

Definisi operasional merupakan acuan dari landasan teori yang digunakan untuk melakukan penelitian dimana antara variabel yang satu dengan variabel yang lainnya yang dihubungkan sehingga penelitian dapat disesuaikan dengan data yang diinginkan. Adapun variabel dalam penelitian ini adalah *Net Profit Margin (NPM)*, *Current Ratio (CR)*, *Sales Growth (SG)*, *Inventory Turnover*, *Receivable Turnover Ratio*, *Working Capital Turnover Ratio*, sehingga definisi operasional dari penelitian ini adalah :

1. Net Profit Margin (NPM)

Profit margin merupakan ukuran yang penting, sebagai petunjuk awal yang menggambarkan daya tarik suatu usaha. Menurut (Lee, 2012, hal. 121) margin laba dapat diitung sebagai berikut :

$$\text{Margin Laba} = \frac{\text{Laba Bersih}}{\text{Penjualan}}$$

2. Current Ratio (CR)

Rasio lancar adalah perbandingan antara aset lancar dengan hutang lancar, menurut (Prihadi, 2014, hal. 257) pengukuran rasio lancar dapat diukur dengan rumus :

$$\text{Current Ratio} = \frac{\text{Current Asset}}{\text{Current Liabilities}}$$

3. Sales Growth (SG)

sales growth/ pertumbuhan penjualan berdasarkan hasil pemahaman peneliti adalah merupakan rasio yang menggambarkan kemampuan perusahaan dalam mempertahankan posisi ekonominya dari waktu ke waktu.

$$\text{Sales Growth} = \frac{\text{Sales}_t - \text{Sales}_{t-1}}{\text{Sales}_{t-1}}$$

4. Inventory Turnover

perputaran persediaan merupakan sejauh mana persediaan dalam satu tahun dapat diperoleh dari harga penjualan dibagi saldo rata-rata persediaan. Menurut (Brigham, 2012, hal. 136) rumus yang digunakan untuk menghitung rasio perputaran persediaan adalah sebagai berikut :

$$\text{Perputaran Persediaan} = \frac{\text{Penjualan}}{\text{Persediaan}}$$

5. Receivable Turnover Ratio

perputaran piutang merupakan rasio yang menunjukkan seberapa besar efektifitas perusahaan dalam mengelola piutangnya maka dengan hal ini semakin cepat perputaran piutang maka akan berpengaruh positif terhadap

profitabilitas dan juga sebaliknya. Rumus perputaran piutang adalah sebagai berikut :

$$\text{Perputaran Piutang} = \frac{\text{Penjualan}}{\text{Rata - rata Piutang}}$$

6. Working Capital Turnover Ratio

Menurut (Kasmir, 2010, hal. 182) “rasio perputaran modal kerja merupakan salah satu rasio untuk mengukur atau menilai keefektifan modal kerja perusahaan selama periode tertentu. Artinya seberapa banyak modal kerja berputar selama satu periode”. Menurut (Munawir, 2010, hal. 131) perputaran modal kerja dapat dihitung dengan menggunakan rumus sebagai berikut :

$$\text{perputaran modal kerja} = \frac{\text{penjualan bersih}}{\text{modal kerja}}$$

C. Tempat Dan Waktu Penelitian

1. Tempat penelitian

Adapun tempat dalam penelitian ini adalah PT. Perkebunan Nusantara III (Persero) Medan yang beralamat di Jl. Sei Batanghari No. 2 Medan-Sumatera Utara 20122 Indonesia. Telp : +62 61 8452244, 8453100, 8474400. Email : cs@email.ptpn3.co.id. Website : www.ptpn3.co.id.

2. Waktu Penelitian

Tabel III.1
Jadwal Penelitian

No	Jenis Penelitian	Januari				Februari				Maret				September				Oktober			
		1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4
1.	Pengajuan Judul			■	■																
2.	Penulisan Proposal				■	■	■														
3.	Bimbingan Proposal				■	■	■	■	■	■	■	■	■								
4.	Seminar													■	■						
5.	Bimbingan Skripsi														■	■	■	■			
6.	Acc Skripsi																	■			
7.	Sidang Meja Hijau																		■		

D. Jenis Dan Sumber Data

Jenis data yang digunakan penulis dalam penelitian ini adalah data kuantitatif, yaitu data yang berupa data-data yang mengandung angka-angka atau numerik tertentu (Juliandi, 2015, hal. 98).

Adapun sumber data yang digunakan penulis dalam penelitian ini adalah data sekunder, yaitu data yang sudah tersedia yang dikutip oleh peneliti guna kepentingan penelitiannya. Data yang digunakan diperoleh langsung dari PT. Perkebunan Nnusantara III (persero) medan.

E. Teknik Pengumpulan Data

Teknik pengumpulan data dalam penelitian ini menggunakan teknik dokumentasi, merupakan langkah yang paling utama dalam penelitian. Karena tujuan utama dari penelitian ini adalah mendapatkan data, tanpa mengetahui

teknik pengumpulan data, maka penelitian tidak akan mendapatkan data yang memiliki standart data yang ditetapkan. Data yang digunakan dalam penelitian ini adalah data kuantitatif yang bersumber dari data skunder, sumber data yang digunakan adalah data sekunder yang diperoleh dengan mengambil data-data yang berasal dari riset yang dilakukan penulis pada perusahaan PT. Perkebunan Nusantara III (Persero) Medan pada periode 2008-2017.

F. Teknik Analisa Data

Teknik analisis data penelitian ini dengan menggunakan analisis faktor. Analisis faktor merupakan teknik analisis data yang digunakan untuk mencari faktor-faktor yang mampu menjelaskan hubungan atau koneksi antara berbagai indikator independen yang diobservasi (Widarjono, 2010, hal. 235). Karena indikator yang digunakan berasal dari landasan teori yang sudah ada, maka analisis faktor ini merupakan analisis faktor konfirmatori, yaitu analisis yang bertujuan untuk menguji teori secara empiris atau melakukan konfirmasi mengenai struktur faktor yang ada (Gudono, 2011, hal. 207).

Analisis faktor konfirmatori terdiri dari beberapa tahapan yang ada yaitu :

1) Merumuskan masalah.

Sebelum melakukan analisis faktor konfirmatory, ada baiknya mengevaluasi kembali rumusan masalah yang telah ada. Beberapa hal yang perlu diperhatikan dalam menyusun rumusan masalah adalah :

- a) Mengidentifikasi tujuan kita melakukan analisis faktor
- b) Instrumen penelitian dengan sampel penelitian sudah sesuai.

c) Memastikan bahwa variabel-variabel yang akan dimasukkan dalam analisis faktor berdasarkan pada penelitian terdahulu, teori dan keputusan sendiri.

2) Menyusun matrik korelasi.

Keputusan pertama yang harus diambil oleh peneliti adalah menganalisis apakah data yang ada cukup memenuhi syarat dalam analisis faktor. Langkah pertama dilakukan dengan mencari korelasi matriks antara indikator-indikator yang di observasi. Ada beberapa ukuran yang bisa digunakan untuk syarat kecukupan data sebagai *rule of thumb*. Namun, pada penelitian ini menggunakan metode ukuran *Kaiser-Meyer Olkin* (KMO). Metode ini paling banyak digunakan untuk melihat syarat kecukupan data untuk analisis faktor. Metode KMO digunakan untuk mengukur kecukupan sampling untuk setiap indikator.

Secara umum, tingginya KMO sangat diperlukan. Semakin tinggi nilai KMO semakin baik pula penentuan analisis faktornya. Paling tidak nilai KMO bisa diatas 0,80. Namun, nilai diatas 0,50 biasanya bisa diakomodasi untuk penentuan analisis faktor.

3) Menentukan jumlah faktor dan merotasi faktor

Setelah variabel disusun berdasarkan pola korelasi hasil langkah pertama kemudia menentukan jumlah faktor yang diperlukan untuk mewakili data. Pada langkah ini akan diketahui sejumlah faktor yang dapat diterima atau layak mewakili seperangkat variabel yang dianalisis dengan melihat besarnya nilai eigenvalue serta presentase varian total. Dimana untuk

mewakili sekelompok variabel adalah yang mempunyai nilai eigen value minimal sama dengan 1,00

4) Menentukan model yang tepat

Tahap akhir dalam analisis faktor adalah menentukan model yang tepat yang mampu menjelaskan data dengan baik. Untuk menguji ketepatan model analisis faktor dengan teknik PCA dapat dilakukan dengan melihat besarnya presentase korelasi residual diatas 5% atau 10%. Semakin tinggi nilai presentasi tersebut akan semakin buruk kemampuan model dalam menjelaskan fenomena data yang ada.

BAB IV

HASIL DAN PEMBAHASAN

A. HASIL

Faktor-faktor yang memengaruhi profitabilitas jika diukur melalui Net Profit Margin (NPM) dapat diketahui melalui metode analisis faktor, tahapan-tahapan analisis faktor adalah sebagai berikut :

1. Uji korelasi dan kelayakan suatu variabel

Tahap ini menguji korelasi variabel-variabel yang telah didefinisikan menggunakan uji Barlett (*Bartlett's Test of Sphericity*) dan *Kaiser meyer olkin* (KMO) dan *Measure of sampling Adequancy* (MSA). Uji KMO dan MSA digunakan untuk menilai kelayakan suatu variabel yang akan dianalisis menggunakan analisis faktor, dengan kriteria sebagai berikut :

a. Uji Barlett (*Bartlett's Test of Sphericity*)

Uji Barlett dalam analisis faktor adalah untuk menguji korelasi antara variabel karena hasil yang diinginkan dalam analisis faktor adalah adanya korelasi yang tinggi antar variabel, memiliki korelasi yang tinggi jika nilai Barlett dihitung $>$ Barlett tabel, atau $p\text{-value (sig)} < \alpha = (0,05)$, maka menunjukkan nilai korelasi yang tinggi antar variabel dan proses dapat dilanjutkan. Hipotesa untuk signifikansi adalah :

H_0 = Tidak memiliki korelasi

H_1 = Memiliki korelasi dan sample memadai untuk dianalisis lebih lanjut.

Kriteria untuk melihat signifikansi adalah sebagai berikut :

Nilai $\text{Sig} > \alpha = 0,05$ maka H_0 diterima dan Nilai $\text{Sig} < \alpha = 0,05$ maka H_0 ditolak.

Tabel IV. 1
 Nilai KMO dan Bartlett's Of Sphericity

KMO and Bartlett's Test		
Kaiser-Meyer-Olkin Measure of Sampling Adequacy.		,567
Bartlett's Test of Sphericity	Approx. Chi-Square	23,518
	Df	10
	Sig.	,009

Berdasarkan **Bartlett's Test Of Sphericity** dengan chi-square 23,518 (df 10) dan nilai sig = 0,009 < 0,05 menunjukkan bahwa matriks korelasi bukan merupakan matriks identitas sehingga dapat dilakukan analisis komponen utama. Disamping itu nilai KMO yang dihasilkan sebesar 0,567 serta p-value sebesar 0,009 (<0,05), nilai tersebut jatuh dalam kategori “layak” untuk dianalisis lebih lanjut.

b. Uji *Measure Of Sampling Adequancy* (MSA)

Uji MSA adalah uji yang digunakan untuk mengukur homogenitas antar variabel dan melakukan penyaringan antar variabel sehingga hanya variabel yang memenuhi syarat dapat diproses lebih lanjut. Dimana nilai MSA sebesar 0,5–1,0. Dengan kriteria sebagai berikut :

- 1) MSA = 1 variabel tersebut dapat diprediksi tanpa tanpa kesalahan oleh variabel lain.
- 2) MSA = 0,5 variabel dapat diprediksi dan dapat dianalisis lebih lanjut
- 3) MSA = 0 variabel tidak dapat diprediksi dan tidak dapat dianalisis lebih lanjut.

Terlihat pada tabel IV.1 nilai KMO dan Bartlett's of Sphericity = 0,567 sehingga proses analisis faktor dapat dilanjutkan karena memenuhi syarat dimana nilai KMO dihitung > KMO tabel yaitu 0,567 > 0,5.

Tabel IV. 2
 Nilai Anti-Image Matrices Correlation Variabel setelah Uji MSA

		Anti-image Matrices				
		current ratio	sales growth	inventory turnover	receivable turnover	working capital turnover
Anti-image Covariance	current ratio	,277	-,162	-,077	-,125	-,089
	sales growth	-,162	,740	,083	,085	,227
	inventory turnover	-,077	,083	,141	,097	,136
	receivable turnover	-,125	,085	,097	,106	,061
	working capital turnover	-,089	,227	,136	,061	,397
Anti-image Correlation	current ratio	,577 ^a	-,359	-,390	-,731	-,270
	sales growth	-,359	,282 ^a	,257	,306	,418
	inventory turnover	-,390	,257	,585 ^a	,796	,577
	receivable turnover	-,731	,306	,796	,565 ^a	,301
	working capital turnover	-,270	,418	,577	,301	,630 ^a

a. Measures of Sampling Adequacy(MSA)

Variabel	Nilai MSA	Nilai Standart Minimum
Current Ratio	0,577	0,5
Sales Growth	0,282	0,5
Inventory Turnover	0,585	0,5
Receivable Turnover Ratio	0,565	0,5
Working Capital Turnover Ratio	0,630	0,5

Dari tabel IV.2 nilai anti-image correlation variabel setelah uji MSA, ditemukan variabel yang tidak dapat dilanjutkan yaitu : variabel Sales Growth dengan nilai MSA $0,282 < 0,5$. Selanjutnya akan dilakukan pengujian kembali terhadap variable-variabel, dimana pengujian dilakukan dengan mengeluarkan variabel Sales Growth, dengan hasil yang diperoleh adalah sebagai berikut :

Tabel IV. 3
 Nilai Anti-Image Matrices Correlation Variabel setelah Uji MSA

		Anti-image Matrices			
		current ratio	inventory turnover	receivable turnover	working capital turnover
Anti-image Covariance	current ratio	,318	-,072	-,135	-,055
	inventory turnover	-,072	,151	,103	,144
	receivable turnover	-,135	,103	,116	,047
	working capital turnover	-,055	,144	,047	,481
Anti-image Correlation	current ratio	,662 ^a	-,330	-,699	-,141
	inventory turnover	-,330	,621 ^a	,780	,535
	receivable turnover	-,699	,780	,604 ^a	,200
	working capital turnover	-,141	,535	,200	,746 ^a

a. Measures of Sampling Adequacy(MSA)

Variabel	Nilai MSA	Standart Nilai MSA
Current Ratio	0,662	0,5
Inventory Turnover	0,621	0,5
Receivable Turnover Ratio	0,604	0,5
Working Capital Turnover Ratio	0,746	0,5

Setelah variabel yang tidak memenuhi syarat nilai MSA dikeluarkan, maka terbentuklah beberapa variabel yang memenuhi nilai MSA dengan nilai *Loading* > 0,05.

2. Proses Faktoring atau Ekstraksi

Proses faktoring atau ekstraksi adalah proses pemisahan variabel-variabel yang memenuhi korelasi dari nilai MSA, di mana suatu variabel dikatakan berkorelasi jika nilai MSA lebih besar 0,5. Metode yang digunakan adalah *Principal Components Analysis* (PCA).

Tabel IV. 4
Kontribusi Variabel Hasil Ekstraksi

Communalities		
	Initial	Extraction
current ratio	1,000	,676
inventory turnover	1,000	,861
receivable turnover	1,000	,893
working capital turnover	1,000	,590

Extraction Method: Principal Component Analysis.

Tabel IV.4 kontribusi variabel hasil ekstraksi menunjukkan nilai variabel terhadap faktor yang terbentuk. Semakin besar kontribusi sebuah variabel, maka semakin erat hubungannya dengan faktor yang terbentuk. Selanjutnya dari tabel IV.4 akan menunjukkan hasil yang lebih spesifik dengan menggunakan metode *principal components analysis* (CPA) terlihat pada nilai eigenvalue lebih besar atau sama dengan 1,0. Hasil spesifik ekstraksi PCA terlihat pada tabel sebagai berikut :

Tabel IV. 5
Hasil Ekstraksi PCA

Component	Initial Eigenvalues		
	Total	% of Variance	Cumulative %
1	3,021	75,537	75,537
2	,620	15,507	91,044
3	,292	7,298	98,342
4	,066	1,658	100,000

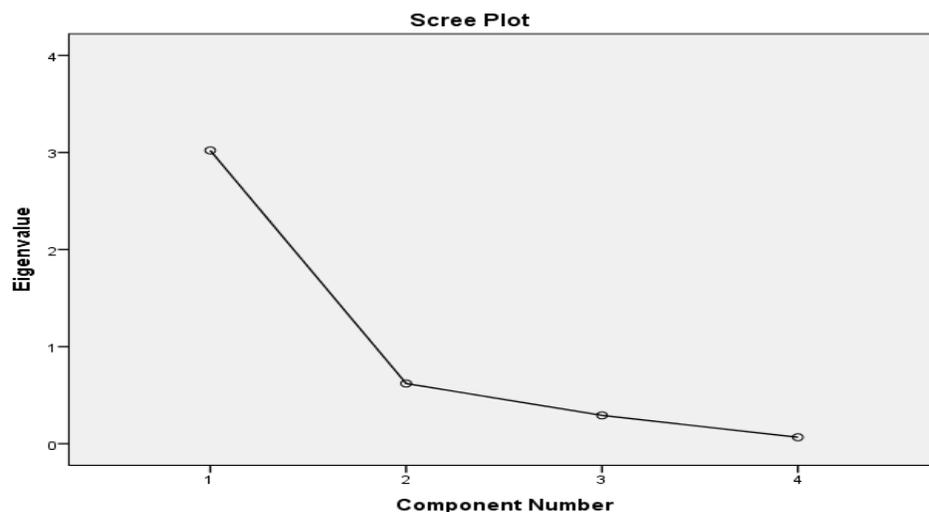
Extraction Method: Principal Component Analysis.

Pada tabel IV.5 Hasil ekstraksi PCA merupakan hasil ekstraksi dari beberapa variabel yang mempengaruhi profitabilitas. Total variabel yang memiliki korelasi adalah 4 variabel, selanjutnya pada tabel IV.6 total hasil ekstraksi akan terlihat jumlah faktor hasil ekstraksi.

Tabel IV. 6
Jumlah Faktor Hasil Ekstraksi PCA

Extraction Sums of Squared Loadings		
Total	% of Variance	Cumulative %
3,021	75,537	75,537

Dari 4 variabel hasil ekstraksi, terbentuk 1 faktor terlihat pada tabel IV.6 jumlah faktor hasil ekstraksi PCA, dan dari 1 faktor terlihat memiliki nilai eigen > 1 yaitu $3,021 > 1$. Selain dari total varian, terdapat pula grafik yang menjelaskan dasar perhitungan dalam menentukan jumlah faktor, terlihat pada grafik scree plot. Bentuk grafik scree plot yang bersesuaian dengan tabel IV.6 dapat dilihat pada gambar IV.1 sebagai berikut :



Gambar IV. 1 Scree Plot Hasil Ekstraksi Faktor

Dari gambar IV.1 terlihat scree plot terlihat dari titik 1 ke titik 2 menurun sangat tajam , kemudian dari titik 2,3 dan 4 terlihat perbedaan namun tidak terlalu mencolok.

3. Rotasi Faktor

Variabel-variabel yang telah diekstraksi akan dilakukan proses rotasi karena biasanya dalam penempatan variabel belum tepat atau masih ada variabel yang tidak sesuai dengan faktor. Proses rotasi dilakukan pada variabel yang lolos dalam ujiMSA. Component matrix dapat menentukan kontribusi variabel terhadap faktor yang terbentuk.

Setelah diketahui bahwa faktor yang terbentuk adalah 1 dan setelah rotasi menunjukkan distribusi 4 variabel terhadap 1 faktor yang terbentuk. Hasil rotasi dapat dilihat pada tabel berikut ini :

Tabel IV. 7
Component Matrix Setelah Rotasi

Component Matrix^a	
	Component
	1
current ratio	,822
inventory turnover	-,928
receivable turnover	,945
working capital turnover	,768

Extraction Method: Principal Component Analysis.

a. 1 components extracted.

B. PEMBAHASAN

1. Uji Korelasi

a. Uji KMO dan Bartlett's of Sphercirity pada tahap ini untuk melihat korelasi antar variabel-variabel pembentuk faktor. Hipotesa untuk signifikansi adalah sebagai berikut :

H_0 = sampel (variabel) belum memadai untuk dianalisis lebih lanjut

H_1 = sampe (variabel) memadai untuk dianalisis lebih lanjut

Sedangkan kriteria dalam melihat signifikansi adalah :

$\text{Sig} > 0,05$ maka H_0 diterima

$\text{Sig} < 0,05$ maka H_0 ditolak

Terlihat pada tabel IV.1 KMO dan Bartlett's Test of Sphericity nilai KMO 0,567 sehingga asumsi H_1 diterima dan H_0 ditolak. Dengan demikian variabel dapat dianalisis lebih lanjut karena memiliki korelasi antar variabel, serta memiliki nilai $\text{sig} < 0,05$ sehingga H_0 ditolak dan H_1 diterima. Maka sampel atau variabel dapat dianalisis lebih lanjut.

b. Uji *Measure of Sampling Adequacy* (MSA)

Uji *Measure of Sampling Adequacy*(MSA) yang dilakukan untuk menganalisis setiap variabel, diaman setiap variabel yang dianalisis untuk mengetahui variabel mana yang dapat diproses lebih lanjut dan variabel mana yang di keluarkan dari pengujian. Pada image matrices bagian anti image correlation angka pada angka korelasi yang bertanda a (arah korelasi dari kiri atas ke kanan bawah), terlihat bahwa semua variabel memiliki nilai $> 0,5$ maka variabel dapat dilanjutkan. Nilai MSA berkisar 0 sampai dengan 1, dimana angka 1 menandakan bahwa variabel tersebut dapat diprediksi tanpa kesalahan oleh variabel yang lainnya. Dan jika nilai $\text{MSA} > 0,05$ maka variabel masih bisa diprediksi dan diproses lebih lanjut, sedangkan jika $\text{MSA} < 0,05$ maka variable tidak bisa diprediksi dan dikeluarkan dari variabel lainnya. Sehingga terlihat pada tabel IV.2 tidak semua variabel memenuhi nilai standart MSA seperti hal nya variabel *Sales Growth*, memiliki nilai MSA sebesar $0,282 < 0,5$ sehingga variabel tidak dapat dianalisis lebih lanjut.

Setelah variabel *Sales Growth* dikeluarkan dari pengujian karena tidak memenuhi nilai MSA, maka variabel yang lolos dianalisis kembali dengan cara yang sama sampai semua variabel memenuhi nilai MSA. Terlihat pada tabel IV.3 seluruh variabel telah memenuhi standart nilai MSA dengan nilai variabel *Current Ratio* sebesar 0,662, *Inventory Turnover* sebesar 0,021, *Receivable Turnover Ratio* sebesar 0,604, dan variabel *Working Capital Turnover Ratio* sebesar 0,746, dimana seluruh nilai variabel menunjukkan $> 0,5$.

2. Factoring atau Ekstraksi

Proses factoring adalah melakukan ekstraksi terhadap variabel sehingga membentuk suatu faktor.

a. Menentukan Komulatif

Sebelum melakukan factoring atau ekstraksi terlebih dahulu perhatikan tabel IV.4 kontribusi variabel hasil ekstraksi. Variabel yang ada pada tabel IV.4 adalah variabel yang sudah lolos uji MSA, dari tabel IV.4 dapat terlihat *communality* variabel yang terbentuk. *Communality* adalah nilai yang menunjukkan kontribusi suatu variabel terhadap suatu faktor yang terbentuk atau *communality* menunjukkan beberapa varian yang dapat dijelaskan oleh faktor yang di ekstrak.

Setiap variabel berkorelasi dengan faktor yang terbentuk, pada tabel IV.4 kontribusi variabel hasil ekstraksi menunjukkan besarnya variansi variabel yang disaring dengan variabel lainnya. Pada variabel 1 (*current ratio*) nilai *extraction* adalah 0,676 berarti sekitar 67,6% variansi dari variabel 1 dapat dijelaskan oleh faktor yang terbentuk nanti. Semakin besar nilai *communality* sebuah variabel, berarti semakin erat hubungan

nya dengan faktor yang terbentuk, kontribusi variabel adalah sebagai berikut :

- 1) Pada variabel Current Ratio nilai extraction adalah 0,676 berarti sekitar 67,6% variansi dari variabel 1 dapat dijelaskan oleh faktor yang nanti terbentuk.
- 2) Pada variabel Sales Growth nilai extractio adalah 0,282 berarti sekitar 28,2% variansi dari variabel 2 dapat dijelaskan oleh faktor yang nanti terbentuk.
- 3) Pada variabel Inventory Turnover nilai extraction adalah 0,861 berarti sekitar 86,1% variansi dari variabel 3 dapat dijelaskan oleh faktor yang nanti terbentuk.
- 4) Pada variabel Receivable Turnover Ratio nilai extraction adalah 0,893 berarti sekitar 89,3% variansi dari variabel 4 dapat dijelaskan oleh faktor yang nanti terbentuk.
- 5) Pada variabel Working Capital Turnover Ratio nilai extraction adalah 0,590 berarti sekitar 59% variansi dari variabel 5 dapat dijelaskan oleh faktor yang nanti terbentuk.

b. Proses Ekstraksi untuk Menentukan Faktor

Dari tabel IV.6 hasil ekstraksi menggunakan PCA terlihat jumlah variabel yang telah di ekstrak yaitu 4 variabel, dan faktor yang terbentuk adalah 1 faktor ini terlihat dari nilai eigen > 1 . Nilai eigen < 1 maka tidak dapat dijadikan sebagai faktor sebuah variabel. Pada tabel IV.6 terlihat kolom total terdapat 1 komponen yang nilai eigen nya > 1 , ini menandakan bahwa terdapat 1 faktor yang terbentuk,.

Pada tabel IV.6 sesuai dengan jumlah faktor yang terbentuk yaitu sebanyak 1 faktor maka besaran variansi dari faktor yang terbentuk adalah:

1) Faktor 1 = 75,537 dari 100% jumlah variansi, yaitu dengan cara (total variabel faktor 1 atau nilai eigen faktor 1 ÷ jumlah variabel x 100 %).

= $3,021 / 4 \times 100 \% = 75,537 \%$. Artinya bahwa dari 100% jumlah variansi hanya 75,537% variansi yang dapat dijelaskan oleh faktor 1 berdasarkan variabilitas pembentuk faktor 1.

Jadi komulatif faktor yang terbentuk adalah :

1) Faktor 1 = 75,537 dari 100% jumlah komulatif, artinya bahwa komulatif faktor 1 adalah 75,537.

Faktor yang terbentuk dapat pula terbentuk dengan grafik yaitu dengan melihat gambar *scree plot*. Pada gambar IV.1 *scree plot* menggambarkan bahwa suatu faktor yang terbentuk sejumlah 1 faktor dimana titik tersebut menunjukkan nilai >1. Batas nilai eigen adalah 1 jadi apabila pada gambar yang nilainya < 1 maka tidak terdapat variabel pembentuk faktor, dengan demikian dari gambar IV.1 tampak 1 faktor yang terbentuk hal ini sama dengan pendefinisian sebelumnya.

3. Proses Rotasi

Rotasi faktor memperjelas sebuah posisi variabel, rotasi yang digunakan dalam variabel ini ialah rotasi varimax, karena rotasi varimax memiliki tujuan untuk meminimalkan variabel dengan melihat faktor loading yang terbesar, sehingga sangat cocok dalam penentuan faktor yang memengaruhi profitabilitas perusahaan.

Pada tabel IV.7 *component matrix* setelah rotasi *varimax* terlihat variabel yang telah diinterpretasikan sesuai dengan nilai korelasi yang terbesar, penempatan variabel terhadap terlihat dari nilai korelasi yang tertinggi dalam hal ini sehubungan dengan faktor yang terbentuk hanya 1 maka dari itu nilai ditunjukkan sesuai penempatan awal variabel.

Variabel-variabel yang sudah dikelompokkan diberi nama, dimana nama faktor tergantung dari variabel yang membentuknya, sehingga pemberian nama ini bersifat subjektif serta tidak ada ketentuan yang pasti mengenai pemberian nama tersebut. Pemberian nama faktor dijelaskan sebagai berikut :

1) Faktor 1 yaitu aktivitas dan likuiditas

Faktor pertama diberi nama aktivitas karena variabel yang mewakili terdiri dari $V_1 = \text{Current Ratio}$, $V_2 = \text{Inventory Turnover}$, $V_3 = \text{Receivable Turnover Ratio}$, $V_4 = \text{Working Capital Turnover Ratio}$. Faktor rasio aktivitas mampu menjelaskan variansi variabel sebesar 75,537%, jika dilihat dari nilai *loading* variabel yang paling berpengaruh terhadap faktor rasio aktivitas adalah variabel 3 yaitu *Receivable Turnover Ratio* dengan nilai korelasi 0,945 kemudian disusul oleh variabel *Inventory Turnover Ratio* sebesar 0,928, *Current Ratio* 0,822, dan yang terakhir *Working Capital Turnover Ratio* 0,768.

Selain Faktor likuiditas juga merupakan salah satu faktor yang dapat mempengaruhi Profitabilitas perusahaan, hal ini terlihat dari nilai variabel *Current Ratio* sebesar 0,822.

BAB V

KESIMPULAN DAN SARAN

A. KESIMPULAN

Berdasarkan uraian yang telah dikemukakan sebelumnya dan berdasarkan data-data yang diperoleh sehubungan dengan kegiatan penelitian yang dilakukan pada PT. Perkebunan Nusantara III (Persero) Medan, maka peneliti dapat mengambil kesimpulan dan memberikan saran yang dapat berguna bagi pihak manajemen dalam permasalahan yang dihadapi oleh perusahaan.

Adapun Faktor yang mempengaruhi profitabilitas dilihat dari *net profit margin* (NPM) perusahaan pada PT. Perkebunan Nusantara III (Persero) Medan terdapat 1 faktor yaitu : faktor rasio aktivitas dan likuiditas dengan nilai eigen sebesar 3,021%. Dengan 4 variansi variabel yang berkorelasi antara dengan faktor yang terbentuk yaitu : *Current Ratio* (CR), *Inventory Turnover*, *Receivable Turnover Ratio*, dan *Working Capital Turnover Ratio*.

B. SARAN

Berkaitan dengan kesimpulan sebelumnya pada penelitian ini, peneliti menganalisis Faktor yang mempengaruhi profitabilitas dilihat dari Net Profit Margin (NPM) agar dapat memperoleh gambaran yang mendalam. Dalam skripsi ini peneliti tidak membahas semua teknik dalam analisis faktor, kiranya pada penelitian selanjutnya menggunakan beberapa metode dalam mengekstrak variabel dan kiranya pada penelitian selanjutnya dapat memperbanyak variabel yang ingin di analisis.

DAFTAR PUSTAKA

- Brigham, E. (2006). *Fundamentals of financial manageents*. Cengage Learning.
- Dahrani, Maslinda,N. (2015). Analisis Pengaruh Modal Kerja Dalam Meningkatkan Profitabilitas Pada Perusahaan Kosmetik dna Barang Keperluan Rumah Tangga Yang Terdaftar di Bursa Efek Indonesia. *Jurnal Ilmu Ekonomi dan Studi Pembangunan 14 (1)*: 82-98.
- Deitiana, T. (2011). Pengaruh Rasio Keuangan, Pertumbuhan Penjualan Dan Deviden Terhadap Harga Saham. *Jurnal Bisnis Dan Akuntansi*, 13(1):
- Gudono, G. (2011). *Analisis Data Multivariat*. Yogyakarta: BPF.
- Gultom, D. K. (2015). Pengaruh Likuiditas Dan Struktur Modal Terhadap Profitabilitas Pada Perusahaan Plastik Dan Kemasan Yang Terdaftar Di Bursa Efek Indonesia. *Jurnal Ilmu Ekonomi dan Studi Pembangunan, Jilid 14(2)*: 139-147.
- Gunawan, B. (2014). Analisis Pengaruh Pengukuran Kinerja Keuangan Dalam Memprediksi Return Saham Pada Perusahaan Manufaktur Yang Terdaftar di Bursa Efek. *Jurnal Akutansi*, 102.
- Hadiguna. (2009). *Manajemen Pabrik Pendekatan Sistem Untuk Efisiensi dan Efektivitas*. Jakarta: Bumi Aksara.
- Hani, S. Assofi, R. (2017). Analisis Penggunaan Aset Dalam Mengukur Profitabilitas PT. Perusahaan Gas Negara (Persero) TBK Medan. *KITABAH, 1(1)*: 107-117.
- Hanum, Z. (2012). Pengaruh Profitabilitas Terhadap Modal Kerja Pada Perusahaan Makanan dan Minuman Yang Terdaftar di Bursa Efek Indonesia. *Jurnal Manajemen dan Bisnis.11(2)*.
- Harmono. (2009). *Manajemen Keuangan Berbasis Balanced Scorecard (Pendekatan Teori, Kasus, dan Riset Bisnis*. Jakarta: Bumi Aksara.

- Hery, H. (2015). *Analisis Kinerja Manajemen*. Jakarta: Gramedia Widiasarana.
- Hery, H. (2017). *Kajian Riset Akutansi*. Jakarta: Gramedia Widiasarana.
- Home, J. (2005). *Prinsip-Prinsip Manajemen Keuangan*. Jakarta: Salemba Empat.
- Irham, F. (2012). *Analisis Kinerja Keuangan*. Bandung: Alfabeta.
- Juliandi, A, Irfan dan Manurung,S. (2015). *Metodologi Penelitian Bisnis*. Medan: Umsu Press.
- Jumingan, J. (2006). *Aanalisis Laporan Keuangan*. Jakarta: Bumi Aksara.
- Kasmir, K. (2012). *Analisa Laporan Keuangan*. Jakarta: PT. Raja Grafindo.
- Kesuma, A. (2009). Analisis Faktor Yang Mempengaruhi Struktur Modal Serta Pengaruhnya Terhadap Harga Saham Perusahaan Real Estate Yang GO-Public di BEI. *Jurnal Manajemen & Kewirausahaan*. VOL. II. NO. 1/, 41.
- Khatmi, L. (2016). Pengaruh Rasio Keuangan Terhadap Pertumbuhan Laba Pada Perusahaan Manufaktur Sektor Industri Konsumsi Yang Teradftar Di BEI. *Jurnal Akutansi dan Bisnis*, 144.
- Lee, C. (2012). *Menyusun Laporan & Auditing di Exel*. Jakarta: PT. Alex Media Komputindo.
- Martono, A. (2007). *Manajemen Keuangan*. Yogyakarta: Ekonisia.
- Muhammad, Y. (2016). Analisis Faktor-Faktor Yanag Mempengaruhi Profitabilitas Pada Perusahaan Telekomunikasi. *Jurnal Ilmu Dan Riset Manajemen*, 2.
- Munawir, M. (2004). *Analisis Laporan Keuangan*. Yogyakarta: Liberty.
- Munawir, M. (2010). *Analisis Lporan Keuangan*. Yogyakarta: Liberty.
- Muslich, M. (2010). *Metode Pengambilan Keputusan Kuantitaif*. Jakarta: Bumi Aksara.
- Prihadi, T. (2014). *Laporan Keuangan*. Jakarta: PPM.

- Putri, L. P. (2015). Pengaruh Profitabilitas Terhadap Harga Saham Pada Perusahaan Pertambangan Batu Bara Di Indonesia. *Jurnal Ilmiah Manajemen dan Bisnis*, 16 (2): 49-50.
- Rice. (2014). Analisis Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Profitabilitas Perusahaan Kompas100 Yang Terdaftar di Bursa Efek Indonesia. *Wira Ekonomi Mikroskil*, 12.
- Riyanto, B. (2008). *Dasar-Dasar Pembelajaran Perusahaan*. Yogyakarta: GPFE.
- Sartono, A. (2001). *Manajemen Keuangan Teori dan Aplikasi*. Yogyakarta: BPFE.
- Sawir, A. (2014). *Kebijakan Pendanaan dan Kestrukturisasi Perusahaan*. Jakarta: Gramedia Pustaka Utama.
- Sennahati. (2007). Analisis Likuiditas dan Profitabilitas Pada PT Graha Sarana Duta di Makasar. *Jurnal Ekonomi Blance Fekon Unismuh Makasar*.
- Sjahrial, D. (2006). *Pengantar Manajemen Keuangan*. Jakarta: Mitra Wacana Media.
- Subramanyam, J. (2014). *Analisis Laporan Keuangan*. Jakarta: Salemba Empat.
- Sutrisno. (2009). *Manajemen Keuangan, Konsep dan Aplikasi, Edisi Pertama, Cetakan Ketujuh*. Yogyakarta: Ekonisia.
- Syamsudin, L. (2009). *Manajemen Keuangan Perusahaan*. Jakarta: Raja Wali Pers.
- Utari, D. (2014). *Manajemen Keuangan*. Jakarta: Mitra Wacana Media.
- Widarjono, A. (2010). *Analisis Statistik Multivariat Terapan*. Yogyakarta: UPP STM YKPN.
- Yoga, I. (2016). Analisis Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Profitabilitas Pada Perusahaan Yang Terdaftar di Jakarta Islamic Index. *Jurnal Eka Cida*, 67.