

**PENGARUH PERTUMBUHAN PENJUALAN DAN PROFITABILITAS
TERHADAP STRUKTUR MODAL PADA PT. TIRTA RAYA ABADI
MEDAN**

SKRIPSI

**Diajukan Untuk Memenuhi Sebagian Syarat
Memperoleh Gelar Sarjana Ekonomi (S1)
Program Studi Akuntansi**



Oleh :

**NAMA : FITRI ANDHINI
NPM : 1305170405
PROGRAM STUDI : AKUNTANSI**

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

ABSTRAK

FITRI ANDHINI, NPM : 1305170405. Pengaruh Pertumbuhan Penjualan Dan Profitabilitas Terhadap Struktur Modal Pada PT. Tirta Raya Abadi Medan. Skripsi, tahun 2017.

Salah satu faktor yang mempengaruhi struktur modal yaitu pertumbuhan penjualan. Tingkat pertumbuhan penjualan di waktu yang akan datang merupakan ukuran sejauh mana laba per saham bisa diperoleh dari pembiayaan permanen dari hutang jangka panjang, saham preferen, dan modal pemegang saham. Perusahaan dengan tingkat pertumbuhan yang tinggi cenderung menggunakan sumber dari luar sehingga semakin tinggi struktur modalnya.

Adapun tujuan dari penelitian ini adalah untuk mengetahui dan menganalisis pengaruh pertumbuhan penjualan dan profitabilitas secara simultan terhadap struktur modal pada PT. Tirta Raya Abadi Medan.

Adapun rumusan masalah dalam penelitian ini yaitu Bagaimana pengaruh pertumbuhan penjualan dan profitabilitas secara simultan terhadap struktur modal pada PT. Tirta Raya Abadi Medan?. Dalam penelitian digunakan teknik pengumpulan data yaitu observasi, wawancara dan studi dokumentasi, sedangkan teknik analisis data yang digunakan yaitu teknik analisis Regresi Berganda.

Berdasarkan hasil analisis dapat disimpulkan bahwa tidak terdapat pengaruh pertumbuhan penjualan secara parsial terhadap *Debt to Equity Ratio* pada PT. Tirta Raya Abadi Medan, hal ini ditunjukkan dari hasil uji t dimana $t_{hitung} < t_{tabel}$ ($0,561 < 2,13185$) sehingga H_0 diterima dan H_a ditolak yang berarti variabel pertumbuhan penjualan tidak memiliki pengaruh yang nyata (signifikan) dengan variabel *debt to equity ratio*.

Selain itu hasil penelitian diketahui bahwa tidak terdapat pengaruh *net profit margin* secara parsial terhadap *debt to equity ratio* pada PT. Tirta Raya Abadi Medan, hal ini ditunjukkan dari hasil uji t dimana $t_{hitung} < t_{tabel}$ ($0,317 < 2,13185$) sehingga H_0 diterima dan H_a ditolak yang berarti variabel *net profit margin* tidak memiliki pengaruh yang nyata (signifikan) dengan variabel *debt to equity ratio*.

Kata Kunci : Pertumbuhan Penjualan, Profitabilitas Dan Struktur Modal.

KATA PENGANTAR



Segala puji dan syukur penulis ucapkan kehadirat Allah SWT yang telah memberikan anugerahnya dan segala kenikmatan yang luar biasa banyaknya. Sehingga penulis dapat menyelesaikan skripsi ini yang ditujukan untuk memenuhi salah satu syarat dalam menyelesaikan pendidikan strata satu (S1) Manajemen, pada program studi Akuntansi Universitas Muhammadiyah Sumatera Utara. Shalawat dan salam semoga selalu tercurahkan kepada Nabi Muhammad SAW, yang telah membawa kita ke zaman yang penuh dengan ilmu pengetahuan.

Skripsi ini tidak mungkin terwujud tanpa bantuan pihak-pihak terkait dan mungkin dalam penyajiannya masih jauh dari kesempurnaan karena mungkin kiranya masih terdapat banyak keasalahan dan kekurangan, karena itu dengan kerendahan hati penulis menerima masukan baik saran maupun kritik demi kesempurnaannya skripsi ini yang berjudul **“Pengaruh Pertumbuhan Penjualan dan Profitabilitas Terhadap Struktur Modal Pada PT. Tirta Raya Abadi Medan.”**

Pada kesempatan ini penulis mengucapkan terimakasih yang sebesar-besarnya sehingga skripsi dapat terselesaikan, yakni kepada :

1. Ayahanda dan Ibunda tercinta yang telah mengasuh dan membesarkan penulis dengan rasa cinta dan kasih sayang, yang memberikan dorongan selama penulis menjalani pendidikan dan hanya doa yang dapat penulis panjatkan ke Hadirat Allah SWT, semoga kelak penulis menjadi manusia yang berguna bagi agama, keluarga, dan seluruh masyarakat.

2. Bapak Dr. Agussani, M.AP selaku Rektor Universitas Muhammadiyah Sumatera Utara.
3. Bapak Zulaspan Tupti, SE, M.Si selaku Dekan Fakultas Ekonomi Universitas Muhammadiyah Sumatera Utara.
4. Ibu Fitriani Saragih, SE, M.Si selaku Ketua Program Studi Akuntansi Fakultas Ekonomi Universitas Muhammadiyah Sumatera Utara.
5. Ibu Zulia Hanum, SE, M.Si selaku Sekretaris Program Studi Akuntansi Fakultas Ekonomi Universitas Muhammadiyah Sumatera Utara
6. Ibu Seprida Hanum Harahap, SE, SS, M.Si waktunya dalam membimbing dan mengarahkan penulis dalam menyusun skripsi ini.
7. Buat semua teman yang tidak dapat disebutkan namanya satu persatu, semoga sukses selalu dan terima kasih atas kebersamaan selama ini yang menjadi bagian dari proses kehidupan yang tidak akan terlupa

Akhirnya penulis mengharapkan skripsi ini dapat bermanfaat bagi para pembaca sekalian. Semoga Allah SW T selalu melimpahkan taufik dan hidayah-Nya pada kita semua serta memberikan keselamatan dunia dan akhirat, Amin.

Medan, Oktober 2017
Penulis

FITRI ANDHINI
1305170405

DAFTAR ISI

ABSTRAK	i
KATA PENGANTAR	ii
DAFTAR ISI	v
DAFTAR GAMBAR	vii
DAFTAR TABEL	viii
 BAB I : PENDAHULUAN	
A. Latar Belakang Masalah	1
B. Identifikasi Masalah	6
C. Batasan dan Rumusan Masalah.....	6
D. Tujuan dan Manfaat Penelitian	7
 BAB II : LANDASAN TEORI	
A. Uraian Teoritis.....	9
1. Struktur Modal	9
a. Pengertian Struktur Modal	9
b. Faktor-faktor yang Mempengaruhi Struktur Modal	10
c. Alat Ukur Struktur Modal	15
2. Penjualan	18
a. Pengertian Penjualan	18
b. Faktor-faktor yang Mempengaruhi Kegiatan Penjualan	19
c. Klasifikasi Transaksi Penjualan.....	21
d. Pengukuran Pertumbuhan Penjualan.....	22
3. Profitabilitas.....	24
a. Pengertian Profitabilitas.....	24
b. Manfaat Rasio Profitabilitas.....	25
c. Faktor-faktor yang Mempengaruhi Profitabilitas	26
d. Jenis-jenis Rasio Profitabilitas.....	28
4. Penelitian Terdahulu	33
B. Kerangka Konseptual.....	34
1. Pengaruh Pertumbuhan Penjualan terhadap Struktur Modal.....	34
2. Pengaruh Profitabilitas terhadap Struktur Modal.....	34
3. Pengaruh Profitabilitas dan Pertumbuhan Penjualan terhadap Struktur Modal.....	35
C. Hipotesis.....	36
 BAB III : METODOLOGI PENELITIAN	
A. Pendekatan Penelitian	37
B. Definisi Operasional	37
C. Tempat dan Waktu Penelitian.....	38

D. Populasi dan Sampel Penelitian.....	39
E. Sumber dan Jenis Data.....	39
F. Teknik Pengumpulan Data.....	39
G. Teknik Analisis Data.....	40

BAB IV : HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

A. Hasil Penelitian	44
1. Gambaran Umum Perusahaan.....	44
2. Deskripsi Data	46
3. Statistik Deskriptif.....	49
4. Pengujian Asumsi Klasik.....	51
5. Pengujian Regresi Berganda.....	54
6. Pengujian Hipotesis (Uji t).....	55
7. Pengujian Hipotesis (Uji F).....	56
8. Pengujian Koefisien Determinasi.....	57
B. Pembahasan.....	58
1. Pengaruh Pertumbuhan Penjualan terhadap Struktur Modal	58
2. Pengaruh Profitabilitas terhadap Struktur Modal	59
3. Pengaruh Pertumbuhan Penjualan Dan Profitabilitas terhadap Struktur Modal	60

BAB V : KESIMPULAN DAN SARAN

A. Kesimpulan	62
B. Saran.....	63

DAFTAR PUSTAKA

LAMPIRAN

DAFTAR GAMBAR

Gambar 4.1 : Output SPSS Normal P-Plot.....	51
Gambar 4.2 : Output SPSS Grafik Histogram.....	52

DAFTAR TABEL

Tabel 1.1	: Data Penelitian PT. Tirta Raya Abadi Medan Tahun 2009 Sampai Dengan Tahun 2016	4
Tabel 2.1	: Penelitian Terdahulu	31
Tabel 3.1	: Jadwal Penyusunan Skripsi	38
Tabel 4.1	: Data Pertumbuhan Penjualan PT. Tirta Raya Abadi Medan tahun 2011 sampai tahun 2016.....	46
Tabel 4.2	: Data <i>Net Profit Margin</i> PT. Tirta Raya Abadi Medan tahun 2011 sampai tahun 2016.....	48
Tabel 4.3	: Data <i>Debt to Equity Ratio</i> PT. Tirta Raya Abadi Medan tahun 2011 sampai tahun 2016	48
Tabel 4.4	: Hasil Output SPSS Statistik Deskriptif.....	50
Tabel 4.5	: Uji Multikolinearitas	53
Tabel 4.6	: Hasil Output Regresi dan Uji t Variabel X_1 , X_2 dan Y	54
Tabel 4.7	: Hasil Output Uji F Variabel X_1 , X_2 dan Y	56
Tabel 4.8	: Hasil Output Determinasi X_1 , X_2 dan Y	57

BAB I

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang Masalah

Masalah struktur modal merupakan masalah penting bagi setiap perusahaan, karena baik buruknya struktur modal perusahaan akan mempunyai efek langsung terhadap posisi keuangan perusahaan. Suatu perusahaan yang mempunyai struktur modal tidak baik, dimana mempunyai hutang yang sangat besar akan memberikan beban yang berat kepada perusahaan tersebut. Adapun struktur modal perusahaan dapat diukur dengan menggunakan *Debt to Equity Ratio (DER)*. Hal ini dijelaskan oleh M. Hanafi dan Mamduh (2007, hal. 94) yaitu alat ukur yang dapat dipergunakan untuk struktur modal meliputi *Debt to Equity Ratio (DER)*, *Tangibility of Assets*, *Market to Book Value*, *Equity* dan *Profitability*. Dalam penelitian ini menetapkan alatukur yang digunakan untuk struktur modal yaitu *Debt to Equity Ratio (DER)* karena menurut M. Hanafi dan Mamduh (2007, hal. 95) juga bahwa *Debt to Equity Ratio* merupakan rasio yang menunjukkan besarnya perbandingan modal perusahaan yang paling sering dipergunakan untuk menentukan pendanaan perusahaan.

Untuk menentukan struktur modal perusahaan maka diperlukan berbagai faktor yang mempengaruhi. Oleh karena itu, dalam penentuan struktur modal diperlukan pertimbangan faktor-faktor yang mempengaruhinya. Ada beberapa faktor yang mempengaruhi struktur modal atau *leverage* perusahaan yaitu *growth* (pertumbuhan), stabilitas penjualan, struktur aktiva, sikap manajemen, sikap

pemberi pinjaman, kebijakan dividen, pengendalian, resiko kebangkrutan, profitabilitas, ukuran perusahaan dan resiko bisnis.

Salah satu faktor yang mempengaruhi struktur modal yaitu pertumbuhan penjualan. Tingkat pertumbuhan penjualan di waktu yang akan datang merupakan ukuran sejauh mana laba per saham bisa diperoleh dari pembiayaan permanen dari hutang jangka panjang, saham preferen, dan modal pemegang saham. Perusahaan dengan tingkat pertumbuhan yang tinggi cenderung menggunakan sumber dari luar sehingga semakin tinggi struktur modalnya (Wild, et. al, 2010, hal. 167).

Pertumbuhan penjualan yang tinggi akan memberikan gambaran perolehan laba yang juga tinggi, sehingga dengan laba yang tinggi perusahaan akan memiliki dana lebih yang dapat digunakan untuk membayar hutang. Hutang yang dibayar tersebut akan menunjukkan berkurangnya struktur modal yang bersumber dari pihak luar, dengan kata lain pertumbuhan penjualan yang tinggi dapat memberikan dampak berkurangnya atau menurunnya struktur modal yang bersumber dari hutang. Dengan kata lain pertumbuhan penjualan berpengaruh terhadap *Debt to Equity Ratio* merupakan rasio yang menunjukkan besarnya perbandingan modal perusahaan yang paling riil untuk menentukan pendanaan perusahaan yang bersumber dari pihak luar yang berkurang dengan adanya pembayaran sebagai dampak dari pertumbuhan penjualan yang tinggi.

Salah satu yang mempengaruhi struktur modal yaitu profitabilitas, yang kemampuan perusahaan untuk memperoleh laba dari modal yang digunakan untuk menghasilkan laba. Semakin tinggi profitabilitas berarti semakin baik dan semakin meningkat kemakmuran perusahaan. Semakin tinggi profitabilitas perusahaan, maka semakin besar pula tersedianya dana internal untuk investasi,

sehingga penggunaan hutang akan lebih kecil. Berdasarkan hal tersebut diketahui profitabilitas perusahaan yang baik dapat memberikan pengaruh dalam upaya menurunkan utang yang menjadi sumber eksternal modal perusahaan. Menurut Wild, et. al (2010, hal. 105) bahwa salah satu rasio yang menunjukkan kemampuan memperoleh laba yang paling riil yaitu *net profit margin*, karena *net profit margin* menunjukkan perolehan laba dari laba bersih perusahaan.

Net profit margin yang tinggi memberikan gambaran perolehan laba tinggi sehingga dapat memberikan kontribusi penambahan dana dalam bentuk ekuitas. Dengan ekuitas yang bertambah maka akan menjadi pengurang nilai *Debt to Equity Ratio* yang dalam perhitungannya membandingkan jumlah hutang dengan jumlah ekuitas perusahaan. Sehingga dapat dikatakan *Net profit margin* yang tinggi mengakibatkan jumlah ekuitas yang tinggi sehingga berdampak pada penurunan nilai *Debt to Equity Ratio*.

Pentingnya berbagai faktor yang mempengaruhi struktur modal yang diantaranya stabilitas pertumbuhan penjualan dan profitabilitas, membuat PT. Tirta Raya Abadi Medan yang merupakan perusahaan swasta yang bergerak dalam bidang distributor alat-alat kesehatan, dalam operasionalnya selalu memperhatikan kondisi struktur modal agar dapat mendukung kelancaran usaha perusahaan. Berdasarkan data keuangan dari tahun 2009 sampai tahun 2015 menunjukkan kondisi struktur modal yang diukur dengan DER meningkat tetapi diiringi dengan pertumbuhan penjualan dan peningkatan rasio *net profit margin*, begitu pula sebaliknya dimana penurunan pertumbuhan penjualan dan *Net Profit Margin* diikuti dengan DER yang mengalami penurunan. Untuk jelasnya dapat dilihat pada tabel berikut ini :

Tabel 1.1
Data Penelitian PT. Tirta Raya Abadi Medan
Tahun 2009 Sampai Dengan Tahun 2016

Tahun	Pertumbuhan Penjualan	<i>Net Profit Margin</i>	<i>Debt to Equity Ratio (DER)</i>
2011	10,34%	34,15	1,92
2012	27,58%	34,25	2,84
2013	1,17%	39,15	2,92
2014	23,43%	47,23	2,67
2015	-0,02 %	46,83	2,97
2016	-0.42 %	35,40	1,45

Sumber : PT. Tirta Raya Abadi Medan, 2017.

Data tersebut menunjukkan peningkatan pertumbuhan penjualan pada tahun 2011 sebesar 10,34 % menjadi 27,58 % pada tahun 2012 ternyata diikuti dengan peningkatan juga terhadap DER, dimana pada tahun 2011 nilai DER sebesar 1,92 naik menjadi 2,84 pada tahun 2012. Selain itu juga peningkatan net profit margin pada tahun 2011 sebesar 34,15 % menjadi 34,25 % pada tahun 2012 ternyata diikuti dengan peningkatan juga terhadap DER juga. Begitu juga sebaliknya penurunan nilai pertumbuhan penjualan dan nilai *net profit margin* tetapi diikuti dengan penurunan nilai DER.

Pada tahun 2015 terjadi pertumbuhan penjualan dengan nilai -0,02 %, hal ini menunjukkan bahwa penjualan tidak mengalami pertumbuhan tetapi penurunan, dan penurunan tersebut sebesar 0,02 %. Terjadinya penurunan penjualan pada umumnya diakibatkan berkurangnya permintaan produk perusahaan dari pelanggan yang salah satunya juga disebabkan banyaknya produk pesaing yang juga menjual produknya pada pelanggan perusahaan. Menurut Wild, dkk (2010, hal. 184) bahwa “Penurunan aktivitas penjualan perusahaan dapat memberikan

dampak penurunan kinerja keuangan yang juga akan berpengaruh terhadap peningkatan nilai *Debt to Equity Ratio*”.

Terjadinya penurunan pertumbuhan penjualan berkaitan dengan nilai *Debt to Equity Ratio*, hal ini dijelaskan oleh Van Horne dan Wachowicz (2010, hal. 48) yaitu “menurunnya pertumbuhan penjualan menunjukkan kemunduran aktivitas utama pada perusahaan dagang, keadaan ini berdampak buruk bagi kondisi keuangan perusahaan yang dapat menurunkan laba bahkan dapat mempengaruhi struktur modal yang dapat mengakibatkan peningkatan nilai *Debt to Equity Ratio* yang ditandai dengan bertambahnya hutang”.

Hal ini juga bertentangan dengan pendapat Wild (2010, hal. 124) bahwa “Penurunan terhadap nilai *net profit margin* diakibatkan penurunan aktivitas penjualan yang pada akhirnya dapat memaksa perusahaan untuk menambah hutangnya sehingga mengakibatkan peningkatan terhadap rasio-rasio yang berkaitan dengan hutang yang diantaranya *debt to equity ratio* perusahaan”. Penurunan *Net Profit Margin* diiringi dengan peningkatan *Debt to Equity Ratio*.

Berdasarkan data di atas dapat dilihat bahwa terjadi penurunan pertumbuhan penjualan. Kondisi ini bila terjadi terus-menerus akan mengakibatkan menurunnya pendapatan perusahaan. Menurut Sartono (2010, hal. 198) yang menjelaskan bahwa “Pertumbuhan penjualan yang mengalami penurunan pada umumnya sangat berdampak buruk terhadap pendapatan perusahaan, dimana hal tersebut juga akan mengakibatkan terhambatnya pembayaran hutang atau bahkan akan terjadi peningkatan terhadap jumlah hutang”.

Mengingat struktur modal merupakan keputusan penting yang secara langsung akan menentukan kemampuan perusahaan untuk dapat bertahan hidup

dan berkembang, maka penulis tertarik untuk melakukan penelitian yang berjudul **”Pengaruh Pertumbuhan Penjualan dan Profitabilitas Terhadap Struktur Modal Pada PT. Tirta Raya Abadi Medan”**.

B. Identifikasi Masalah

Dari latar belakang masalah yang telah diuraikan di atas, maka penulis mengidentifikasi masalah yang ada yaitu :

1. Adanya penurunan pertumbuhan penjualan pada PT. Tirta Raya Abadi Medan
2. Adanya penurunan profitabilitas pada PT. Tirta Raya Abadi Medan
3. Adanya penurunan pertumbuhan penjualan diikuti dengan DER yang mengalami penurunan pada PT. Tirta Raya Abadi Medan
4. Adanya peningkatan Net Profit Margin tetapi diikuti dengan DER yang meningkat pada PT. Tirta Raya Abadi Medan.

C. Batasan dan Rumusan Masalah

1. Batasan Masalah

Adapun untuk memperjelas arah penelitian maka penelitian ini dibatasi hanya pada pertumbuhan penjualan dan profitabilitas yang diukur dengan rasio net profit margin karena nilai net profit margin merupakan rasio yang menunjukkan kemampuan perusahaan paling riil dalam rasio profitabilitas serta struktur modal diukur dengan Debt to Equity Ratio (DER) karena nilai Debt to Equity Ratio menunjukkan besarnya hutang yang dibandingkan dengan ekuitas.

2. Rumusan Masalah

Berdasarkan uraian pada latar belakang masalah, maka rumusan masalah yang akan dijadikan pokok bahasan dalam penelitian ini yaitu:

- a. Apakah ada pengaruh pertumbuhan penjualan terhadap struktur modal pada PT. Tirta Raya Abadi Medan?
- b. Apakah ada pengaruh profitabilitas terhadap struktur modal pada PT. Tirta Raya Abadi Medan?
- c. Apakah ada pengaruh pertumbuhan penjualan dan profitabilitas secara simultan terhadap struktur modal pada PT. Tirta Raya Abadi Medan?

D. Tujuan dan Manfaat Penelitian

1. Tujuan Penelitian

Tujuan utama penelitian ini adalah untuk menganalisis:

- a. Pengaruh pertumbuhan penjualan secara parsial terhadap struktur modal pada PT. Tirta Raya Abadi Medan.
- b. Pengaruh profitabilitas secara parsial terhadap struktur modal pada PT. Tirta Raya Abadi Medan.
- c. Pengaruh pertumbuhan penjualan dan profitabilitas secara simultan terhadap struktur modal pada PT. Tirta Raya Abadi Medan.

2. Manfaat Penelitian

Adapun manfaat dari penelitian ini adalah sebagai berikut :

- a. Bagi Peneliti, manfaat penelitian ini yaitu menambah pengetahuan penulis dalam hal mendalami tentang pengaruh pertumbuhan penjualan dan profitabilitas terhadap struktur modal pada PT. Tirta Raya Abadi Medan.

- b. Bagi Perusahaan, manfaat penelitian ini yaitu sebagai bahan masukan bagi pihak perusahaan dalam memecahkan masalah yang sedang dihadapi perusahaan sehingga tujuan perusahaan dapat dicapai secara optimal.
- c. Bagi Peneliti lainnya, manfaat penelitian ini yaitu dapat dijadikan sebagai dasar perbandingan bagi peneliti lain yang meneliti masalah yang sama.

BAB II

LANDASAN TEORI

A. Uraian Teoritis

1. Struktur Modal

a. Pengertian Struktur Modal

Struktur modal merupakan komposisi pendanaan permanen perusahaan, yaitu bauran pendanaan jangka panjang perusahaan. Menurut Sawir (2010, hal. 2) bahwa "Struktur modal merupakan dari struktur keuangan dimana struktur keuangan mencerminkan kebijakan manajemen perusahaan dalam mendanai aktivitasnya". Tujuan manajemen struktur modal kerja adalah menciptakan bauran sumber dana permanen sedemikian rupa agar mampu memaksimalkan harga saham dan agar tujuan manajemen keuangan untuk memaksimalkan nilai perusahaan tercapai. Bauran pendanaan yang ideal dan selalu diupayakan manajemen ini disebut struktur modal optimal.

Menurut Sawir (2010, hal. 2), "ada dua aspek yang perlu dipertimbangkan oleh manajemen perusahaan dalam pengambilan keputusan keuangan yaitu tingkat pengembalian (*return*) dan resiko (*risk*)". Keputusan keuangan yang berhubungan dengan struktur modal, seperti yang telah disebutkan sebelumnya akan membawa konsekuensi pada peningkatan resiko pemegang saham biasa. Resiko yang dihadapi oleh perusahaan atau pemegang saham biasa dibagi menjadi dua macam, yaitu resiko bisnis (*business risks*) berkaitan dengan ketidakpastian tingkat pengembalian atas aktiva suatu perusahaan dimasa mendatang, dan resiko keuangan (*financial risks*) terjadi karena adanya penggunaan utang dalam struktur

modal perusahaan yang mengakibatkan perusahaan harus menanggung beban tetap secara periodik berupa beban bunga.

Menurut Brigham et.al (2010, hal. 6) bahwa :

Kebijakan struktur modal melibatkan adanya suatu pertukaran antara resiko dan pengembalian:

1. penggunaan lebih banyak utang akan meningkatkan resiko yang ditanggung oleh para pemegang saham,
2. namun penggunaan utang yang lebih besar biasanya akan menyebabkan terjadinya espektasi tingkat pengembalian atas ekuitas yang lebih tinggi.

Menurut Sawir (2010, hal. 2) “Struktur modal perusahaan dapat diukur berdasarkan nilai buku yaitu dengan rasio nilai buku seluruh utang terhadap total aktiva (*Debt to Asset Ratio – DAR*)”. Pengukuran manfaat penggunaan utang atau analisis struktur modal perusahaan dapat dilakukan dengan memperbandingkan tingkat pengembalian aktiva.

b. Faktor-faktor yang Mempengaruhi Struktur Modal

Untuk dapat memperoleh struktur modal perusahaan yang tinggi maka perusahaan harus memperhatikan faktor-faktor yang mempengaruhi peningkatan struktur modal tersebut. Menurut Syamsuddin (2007, hal. 105) faktor-faktor yang mempengaruhi struktur modal adalah sebagai berikut :

1. Stabilitas penjualan
2. Struktur aktiva
3. *Leverage* operasi
4. Tingkat pertumbuhan
5. Profitabilitas
6. Pajak
7. Pengendalian
8. Sikap manajemen
9. Sikap pemberi pinjaman dan lembaga penilai peringkat
10. Kondisi pasar
11. Kondisi internal perusahaan
12. Fleksibilitas keuangan

Berikut akan dijelaskan faktor-faktor yang mempengaruhi struktur modal secara satu persatu.

1. Stabilitas penjualan

Perusahaan dengan penjualan yang lebih stabil dapat lebih aman memperoleh lebih banyak pinjaman dan menanggung beban tetap yang lebih tinggi dibandingkan dengan perusahaan yang penjualannya tidak stabil. Perusahaan umum, karena permintaan atas produk atau jasanya stabil, secara historis mampu menggunakan lebih banyak *leverage* keuangan daripada perusahaan industri.

2. Struktur aktiva

Perusahaan yang aktivanya sesuai untuk dijadikan jaminan kredit cenderung lebih banyak menggunakan banyak utang. Aktiva multiguna yang dapat digunakan oleh banyak perusahaan merupakan jaminan yang lebih baik, sedangkan aktiva yang hanya digunakan untuk tujuan tertentu tidak begitu baik untuk dijadikan jaminan. Karena itu, perusahaan *real estate* biasanya mempunyai *leverage* yang tinggi, sedangkan perusahaan yang terlibat dalam penelitian teknologi tidak demikian.

3. *Leverage* operasi

Jika hal-hal lain tetap sama, perusahaan dengan *leverage* operasi yang lebih kecil cenderung lebih mampu untuk memperbesar *leverage* keuangan karena ia akan mempunyai risiko bisnis yang lebih kecil.

4. Tingkat pertumbuhan

Jika hal-hal lain tetap sama, perusahaan yang tumbuh dengan pesat harus lebih banyak mengandalkan modal eksternal. Lebih jauh lagi, biaya

pengembangan untuk penjualan saham biasa lebih besar dari biaya untuk penerbitan surat utang, yang mendorong perusahaan untuk lebih banyak mengandalkan utang. Namun, pada saat yang sama perusahaan yang tumbuh dengan pesat sering menghadapi ketidakpastian yang lebih besar, yang cenderung mengurangi keinginannya untuk menggunakan utang.

5. Profitabilitas

Seringkali pengamatan menunjukkan bahwa perusahaan dengan tingkat pengembalian yang tinggi atas investasi menggunakan utang yang lebih relatif kecil.

6. Pajak

Bunga merupakan beban yang dapat dikurangkan untuk tujuan perpajakan, dan pengurangan tersebut sangat bernilai bagi perusahaan yang terkena tarif pajak yang tinggi. Karena itu, makin tinggi tarif pajak perusahaan, makin besar manfaat penggunaan utang.

7. Pengendalian

Pengaruh utang terhadap saham terhadap posisi pengendalian manajemen dapat mempengaruhi struktur modal. Apabila manajemen saat ini mempunyai hak suara untuk mengendalikan perusahaan (mempunyai saham lebih dari 50 persen) tetapi sama sekali tidak diperkenankan untuk membeli saham tambahan, mereka mungkin akan memilih utang untuk pembiayaan baru. Di lain pihak, manajemen mungkin memutuskan untuk menggunakan ekuitas jika kondisi keuangan perusahaan sangat lemah sehingga penggunaan utang dapat membawa perusahaan ke risiko kebangkrutan, karena jika perusahaan jatuh bangkrut, para manajer tersebut akan kehilangan pekerjaan. Tetapi, jika

utanganya terlalu kecil, manajemen menghadapi risiko pengambilalihan. Jadi, pertimbangan pengendalian tidak selalu menghendaki penggunaan utang atau ekuitas karena jenis modal yang memberi perlindungan terbaik bagi manajemen bervariasi dari suatu situasi ke situasi yang lain. Bagaimanapun, jika posisi manajemen sangat rawan, situasi pengendalian perusahaan akan dipertimbangkan.

8. Sikap manajemen

Karena tidak seorang pun dapat membuktikan bahwa struktur modal yang satu akan membuat harga saham lebih tinggi daripada struktur modal lainnya, manajemen dapat melakukan pertimbangan sendiri terhadap struktur modal yang tepat. Sejumlah manajemen cenderung lebih konservatif dari pada manajemen lainnya, sehingga menggunakan jumlah utang yang lebih kecil dari pada rata-rata perusahaan dalam industri yang bersangkutan sementara manajemen lain lebih cenderung menggunakan banyak utang dalam usaha mengejar laba yang lebih tinggi.

9. Sikap pemberi pinjaman dan lembaga penilai peringkat

Tanpa memperhatikan analisis para manajer atas faktor-faktor *leverage* yang tepat bagi perusahaan mereka, sikap para pemberi pinjaman dan perusahaan penilai peringkat (*rating agency*) seringkali mempengaruhi keputusan struktur keuangan. Dalam sebagian besar kasus, perusahaan membicarakan struktur modalnya dengan pemberi pinjaman dan lembaga penilai peringkat serta sangat memperhatikan masukan yang diterima.

10. Kondisi pasar

Kondisi di pasar saham dan obligasi mengalami perubahan jangka panjang dan pendek yang sangat berpengaruh terhadap struktur modal perusahaan yang optimal.

11. Kondisi internal perusahaan

Kondisi internal perusahaan juga memiliki pengaruh terhadap struktur modal yang ditargetkannya. Misalnya, suatu perusahaan baru saja menyelesaikan program penelitian dan pengembangannya dan perusahaan tersebut meramalkan laba yang lebih tinggi dalam waktu dekat. Namun, kenaikan laba tersebut belum diantisipasi oleh investor, karena belum tercermin dalam harga saham. Perusahaan ini tidak ingin menerbitkan sahamnya lebih menyukai pembiayaan dengan utang sampai kenaikan laba tersebut terealisasi dan tercermin pada harga saham. Kemudian pada saat itu perusahaan akan menerbitkan saham biasa, melunasi utang, dan kembali pada struktur modal yang ditargetkan.

12. Fleksibilitas keuangan

Semua hal ini bersama-sama mendorong perusahaan untuk mempertahankan fleksibilitas keuangan, yang jika dilihat sudut pandang operasional, berarti mempertahankan kapasitas cadangan yang memadai. Menentukan kapasitas yang “memadai” tersebut bersifat pertimbangan.

Semua hal ini secara bersama-sama mendorong perusahaan untuk mempertahankan fleksibilitas keuangan, yang jika dilihat dari sudut pandang operasional, berarti mempertahankan kapasitas cadangan yang memadai.

c. Alat Ukur Struktur Modal

Penerapan struktur modal pada suatu perusahaan diketahui telah baik atau tidak dapat dinilai dengan menggunakan beberapa alat ukur. Menurut Atmaja dalam M. Hanafi dan Mamduh (2007, hal. 94) alat ukur yang dapat dipergunakan untuk struktur modal yaitu:

- 1) *Debt to Equity Ratio (DER)*
- 2) *Tangibility of Assets*
- 3) *Market to Book Value*
- 4) *Equity*
- 5) *Profitability.*

Berikut penjelasannya.

1) *Debt to Equity Ratio (DER)*

Rasio *Debt to Equity Ratio* menunjukkan persentase penyediaan dana oleh pemegang saham kepada pemberi pinjaman. Semakin tinggi rasio, semakin rendah pendanaan perusahaan yang disediakan oleh pemegang saham. Dari perspektif membayar kewajiban jangka panjang, semakin rendah rasio akan semakin baik pula kemampuan perusahaan dalam membayar kewajiban jangka panjang. Menurut Lukman Syamsuddin (2007, hal. 54) bahwa “Ratio *Debt to Equity Ratio* menunjukkan hubungan antara jumlah pinjaman jangka panjang yang diberikan oleh para kreditur dengan jumlah modal sendiri yang diberikan oleh pemilik perusahaan. Hal ini biasanya digunakan untuk mengukur *financial leverage* dari suatu perusahaan.

2) *Tangibility of Assets*

Tangibility of Assets adalah harta perusahaan yang berwujud yang dalam hal ini yaitu aktiva lancar dan aktiva tetap. Aktiva adalah aktiva yang menjadi milik perusahaan dan dipergunakan secara terus-menerus dalam kegiatan

menghasilkan barang dan jasa perusahaan. Aktiva ini dicantumkan di Neraca dalam lajur Assets (Aktiva) dengan judul *Land, Building & Equipment* atau *Plant & Equipment, Fixed Assets, Tangible Assets, Property and Equipment* atau aktiva tetap dan lain-lain. Menurut Ikatan Akuntan Indonesia (2009, par. 16,2) yang mendefinisikan aktiva tetap sebagai berikut : “Aktiva berwujud yang diperoleh dalam bentuk siap pakai atau dengan dibangun lebih dahulu, yang digunakan dalam operasi perusahaan, tidak dimaksudkan untuk dijual dalam rangka kegiatan normal perusahaan dan mempunyai masa manfaat lebih dari satu tahun”.

3) *Market to Book Value*

Harga pasar merupakan nilai yang berlaku secara umum di pasar berkaitan dengan harta perusahaan baik itu harta tetap maupun harta lancar untuk mengetahui jumlah kepemilikan harta perusahaan yang nantinya dibandingkan dengan nilai yang berlaku di pasar.

4) *Equity*

Ekuitas merupakan dana yang dimiliki perusahaan yang berasal dari pemilik atau pemegang saham. Ekuitas ini merupakan tolak ukur bagi perusahaan untuk mengetahui kemampuan perusahaan dalam membiayai kebutuhan perusahaan dengan modal yang dimiliki sendiri tanpa ada dana pinjaman.

5) *Profitability.*

Profitabilitas merupakan kemampuan suatu perusahaan untuk mendapatkan laba (keuntungan) dalam suatu periode tertentu. Profitabilitas adalah kemampuan suatu perusahaan dalam menghasilkan keuntungan (profit) pada tingkat penjualan, aset, dan modal saham tertentu. Profitabilitas

juga merupakan kemampuan perusahaan menghasilkan laba (*profit*) yang akan menjadi dasar pembagian dividen perusahaan. Profitabilitas menggambarkan kemampuan badan usaha untuk menghasilkan laba dengan menggunakan seluruh modal yang dimiliki.

Profitabilitas suatu perusahaan akan mempengaruhi kebijakan para investor atas investasi yang dilakukan. Kemampuan perusahaan untuk menghasilkan laba akan dapat menarik para investor untuk menanamkan dananya guna memperluas usahanya, sebaliknya tingkat profitabilitas yang rendah akan menyebabkan para investor menarik dananya. Sedangkan bagi perusahaan itu sendiri profitabilitas dapat digunakan sebagai evaluasi atas efektivitas pengelolaan badan usaha tersebut. Profitabilitas perusahaan merupakan salah satu dasar penilaian kondisi suatu perusahaan, untuk itu dibutuhkan suatu alat analisis untuk bisa menilainya.

Namun dari kelima indikator struktur modal yang dipakai dalam penelitian ini hanya ekuitas dimana hal ini sesuai dengan penjelasan dari Brigham (2006, hal .452) yang menyatakan bahwa dalam mengembangkan target ekuitas perlu dilakukan analisis dari banyak faktor dengan mempertimbangkan kondisi keuangan perusahaan, namun kebijakan pendanaan tersebut tercermin dalam besarnya *debt ratio* dan jumlah ekuitas perusahaan. Pernyataan tersebut didukung oleh peneliti antara lain Husnan (2011) dan Wahidahwati (2012) yang mengukur struktur modal dari besarnya *Debt to Equity Ratio* perusahaan.

2. Penjualan.

a. Pengertian Penjualan

Penjualan secara umum suatu usaha yang terpadu untuk mengembangkan rencana-rencana strategis yang diarahkan pada usaha pemuasan kebutuhan dan keinginan pembeli, guna mendapatkan penjualan yang menghasilkan laba. Penjualan merupakan sumber hidup suatu perusahaan, karena dari penjualan dapat diperoleh laba serta suatu usaha memikat konsumen yang diusahakan untuk mengetahui daya tarik mereka sehingga dapat mengetahui hasil produk yang dihasilkan. Menurut Romney, et. al (2010, hal. 69) yang menyebutkan bahwa “Penjualan adalah suatu transfer hak atas benda-benda”. Dari penjelasan tersebut dalam memindahkan atau mentransfer barang dan jasa diperlukan orang-orang yang bekerja dibidang penjualan seperti pelaksanaan dagang, agen, wakil pelayanan dan wakil pemasaran.

Dalam transaksi penjualan tunai, barang atau jasa baru diserahkan oleh perusahaan kepada pembeli jika perusahaan telah menerima kas dari pembeli. Kegiatan penjualan secara tunai ini ditangani oleh perusahaan melalui sistem penjualan tunai. Penjualan tunai dilaksanakan oleh perusahaan dengan cara mewajibkan pembeli melakukan pembayaran harga barang terlebih dahulu sebelum barang diserahkan oleh perusahaan kepada pembeli. Setelah uang diterima oleh perusahaan, barang kemudian diserahkan kepada pembeli dan transaksi penjualan tunai dicatat oleh perusahaan.

b. Faktor-faktor yang Mempengaruhi Kegiatan Penjualan

Kegiatan penjualan dalam suatu perusahaan sangat penting, dimana dengan kelancaran penjualan maka akan berdampak pada kelancaran operasional

perusahaan. Untuk meningkatkan kelancaran penjualan maka perusahaan berpedoman pada peningkatan faktor-faktor yang dapat mempengaruhi penjualan. Menurut Romney, et.al (2010, hal. 69) bahwa kegiatan penjualan dipengaruhi oleh beberapa faktor yaitu:

1. Kondisi dan Kemampuan Penjual
2. Kondisi Pasar
3. Modal
4. Kondisi Organisasi Perusahaan
5. Faktor lain

Berikut akan dijelaskan faktor-faktor yang mempengaruhi kegiatan penjualan secara satu persatu.

1. Kondisi dan Kemampuan Penjual.

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

- a. Jenis dan karakteristik barang yang ditawarkan.
- b. Harga produk.
- c. Syarat penjualan seperti: pembayaran, penghantaran, pelayanan sesudah penjualan dan garansi.

2. Kondisi Pasar.

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

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

3. Modal.

Akan lebih sulit bagi penjualan barangnya apabila barang yang dijual tersebut belum dikenal oleh calon pembeli, atau apabila lokasi pembeli jauh dari tempat penjual. Dalam keadaan seperti ini, penjual harus memperkenalkan dulu membawa barangnya ketempat pembeli. Untuk melaksanakan maksud tersebut diperlukan adanya sarana serta usaha, seperti: alat transportasi, tempat peragaan baik didalam perusahaan maupun di luar perusahaan, usaha promosi. Semua ini hanya dapat dilakukan apabila penjualan memiliki sejumlah modal yang diperlukan untuk itu.

4. Kondisi Organisasi Perusahaan.

Pada perusahaan besar, biasanya masalah penjualan ini ditangani oleh bagian tersendiri (bagian penjualan) yang dipegang orang-orang tertentu atau ahli di bidang penjualan.

5. Faktor lain.

Faktor-faktor lain, seperti: periklanan, peragaan, kampanye, pemberian hadiah, sering mempengaruhi penjualan. Namun untuk melaksanakannya, diperlukan sejumlah dana yang tidak sedikit. Bagi perusahaan yang bermodal kuat, kegiatan ini secara rutin dapat dilakukan. Sedangkan bagi perusahaan kecil yang mempunyai modal relatif kecil, kegiatan ini jarang dilakukan.

c. Klasifikasi Transaksi Penjualan

Transaksi penjualan menentukan bagian penjualan yang mana yang mengalami peningkatan dan mana yang tidak sehingga perusahaan dapat memprioritaskan penjualan mana yang akan dikembangkan. Transaksi penjualan sangat penting karena merupakan sumber utama pemasukan kas pada perusahaan. Menurut Stewart (2010, hal. 97) penjualan terdiri atas : “penjualan tunai dan penjualan kredit”.

Ada beberapa macam transaksi penjualan menurut Romney, et.al (2010, hal. 69) dapat diklasifikasikan sebagai berikut:

1. Penjualan Tunai
2. Penjualan Kredit
3. Penjualan Tender
4. Penjualan Ekspor
5. Penjualan Konsinyasi
6. Penjualan Grosir

Berikut ini akan dijelaskan klasifikasi penjualan tersebut secara satu persatu.

1. Penjualan Tunai, adalah penjualan yang bersifat *cash and carry* pada umumnya terjadi secara kontan dan dapat pula terjadi pembayaran selama satu bulan dianggap kontan.
2. Penjualan Kredit adalah penjualan dengan tenggang waktu rata-rata diatas satu bulan.
3. Penjualan Tender adalah penjualan yang dilaksanakan melalui prosedur tender untuk memenangkan tender selain harus memenuhi berbagai prosedur.
4. Penjualan Ekspor adalah penjualan yang dilaksanakan dengan pihak pembeli luar negeri yang mengimpor barang tersebut.

5. Penjualan Konsinyasi adalah penjualan yang dilakukan secara titipan kepada pembeli yang juga sebagai penjual.
6. Penjualan Grosir adalah penjualan yang tidak langsung kepada pembeli, tetapi melalui pedagang grosir atau eceran.

Dari uraian di atas penjualan memiliki bermacam-macam transaksi penjualan yang terdiri dari: penjualan tunai, penjualan kredit, penjualan tender, penjualan konsinyasi, penjualan ekspor, serta penjualan grosir.

d. Pengukuran Pertumbuhan Penjualan

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

Pertumbuhan penjualan tinggi, maka akan mencerminkan pendapatan meningkat sehingga pembayaran deviden cenderung meningkat. Pertumbuhan perusahaan dalam manajemen keuangan diukur berdasarkan perubahan penjualan, bahkan secara keuangan dapat dihitung berapa pertumbuhan yang seharusnya (*sustainable growth rate*) dengan melihat keselarasan keputusan investasi dan pembiayaan.

Van Horne dan Wachowicz (2010, hal. 158) menjelaskan bahwa “Pertumbuhan atas penjualan merupakan indikator penting dari penerimaan pasar dari produk dan atau jasa perusahaan tersebut, dimana pendapatan yang dihasilkan

dari penjualan akan dapat digunakan untuk mengukur tingkat pertumbuhan penjualan”. Berkaitan dengan pertumbuhan penjualan, perusahaan harus mempunyai strategi yang tepat agar dapat memenangkan pasar dengan menarik konsumen agar membeli produk perusahaan, sehingga volume penjualan terus meningkat.

Menurut Westondan Copeland (2010, hal. 39) bahwa “Tingkat pertumbuhan penjualan adalah hasil perbandingan antara selisih penjualan tahun berjalan dan penjualan di tahun sebelumnya dengan penjualan di tahun sebelumnya”. Tingkat pertumbuhan penjualan menurut Weston dan Copeland (2010, hal. 39) dihitung dengan rumus berikut ini :

$$g = \frac{S_1 - S_0}{S_0} \times 100 \%$$

Keterangan :

g = *Growth Sales Rate* (Tingkat pertumbuhan penjualan)

S_1 = *Total Current Sales* (Total penjualan selama periode berjalan)

S_0 = *Total Sales For Last Period* (Total penjualan periode yang lalu)

3. Profitabilitas.

a. Pengertian Profitabilitas

Perusahaan sepatutnya tidak hanya memikirkan bagaimana usaha untuk memperbesar laba, tetapi yang penting adalah usaha untuk memperbesar profitabilitas. Perusahaan dapat menggunakan rasio profitabilitas untuk mengetahui sejauh mana kemampuan manajemen dalam mengelola assetnya secara maksimal. Laba yang besar belum tentu merupakan ukuran bahwa

perusahaan telah dapat bekerja dengan efisien. Efisiensi yang baru dapat diketahui dengan membandingkan laba bersih terhadap aktiva tersebut.

Menurut Warsono (2010, hal. 37) yang menyebutkan bahwa “Profitabilitas merupakan hasil bersih dari sejumlah kebijakan dan keputusan perusahaan. Rasio profitabilitas memperlihatkan pengaruh kombinasi likuiditas, aktivitas dan *leverage* terhadap hasil operasi”. Selain itu Van Horne, et.al (2010, hal. 222) menyebutkan bahwa : “Rasio profitabilitas (*profitability ratio*) terdiri atas dua jenis rasio yang menunjukkan profitabilitas dalam kaitannya dengan penjualan dan rasio yang menunjukkan profitabilitas dalam kaitannya dengan investasi. Bersama-sama, rasio-rasio ini akan menunjukkan efektifitas operasional keseluruhan perusahaan”. Sedangkan Brealey, et.al (2010, hal. 80) menyebutkan : ”Profitabilitas mengukur fokus pada laba perusahaan. Tentu saja, perusahaan besar diharapkan menghasilkan lebih banyak laba dari pada perusahaan kecil”.

Berdasarkan beberapa pendapat di atas dapat penulis simpulkan bahwa profitabilitas merupakan rasio yang digunakan untuk mengukur pendapatan menurut laporan laba rugi serta mengukur seberapa besar kemampuan perusahaan dalam memperoleh keuntungan. Dengan diketahuinya laba yang diperoleh tinggi pada suatu perusahaan, maka hal ini menunjukkan bahwa perusahaan mampu mengolah keuangan dengan baik sehingga menghasilkan laba sesuai yang diinginkan.

b. Manfaat Rasio Profitabilitas

Analisis profitabilitas merupakan bagian utama dalam analisis laporan keuangan. Besarnya profitabilitas merupakan faktor yang sangat penting dalam

operasional perusahaan, bahkan sangat menentukan bagi kemampuan suatu perusahaan untuk bertahan dan berkembang dalam persaingan usaha yang makin kompetitif. Menurut Kasmir (2012, hal. 197-198) ada beberapa tujuan dan manfaat rasio profitabilitas yaitu:

1. Tujuan rasio profitabilitas, untuk:
 - a. Mengukur atau menghitung laba yang dihasilkan.
 - b. Menilai perkembangan laba dari waktu ke waktu.
 - c. Menilai besarnya laba sesudah pajak dengan modal sendiri.
 - d. Mengukur produktivitas perusahaan dari seluruh dana perusahaan yang digunakan baik modal pinjaman maupun modal sendiri.
2. Manfaat rasio profitabilitas, untuk :
 - a. Mengetahui besarnya tingkat laba.
 - b. Mengetahui perkembangan laba dari waktu ke waktu.
 - c. Mengetahui besarnya laba bersih sesudah pajak dengan modal sendiri.
 - d. Mengetahui produktivitas dari seluruh dana perusahaan yang digunakan, baik modal pinjaman maupun modal sendiri.

Berdasarkan uraian di atas, dapat diambil kesimpulan bahwa dengan tingginya nilai rasio profitabilitas suatu perusahaan berarti penggunaan dana yang dimiliki sangat efisien serta dapat dikelola dengan baik sehingga dapat diketahui bahwa efektivitas manajemen dalam menjalankan operasional perusahaannya juga baik.

c. Faktor-faktor yang Mempengaruhi Profitabilitas

Tujuan utama perusahaan adalah memaksimalkan laba. Pengertian laba secara operasional merupakan perbedaan antara pendapatan yang direalisasi yang timbul dari transaksi selama satu periode dengan biaya yang berkaitan dengan pendapatan tersebut. Banyak faktor yang mempengaruhi dalam pengukuran laba perusahaan. Laba bukanlah angka unik yang menunggu kesempurnaan sistem pengukuran laba secara tepat. Menurut Wild, et.al (2010, hal. 111) adalah sebagai berikut :

1. Masalah Estimasi
2. Metode akuntansi
3. Insentif pengungkapan
4. Keragaman pengguna

Berikut ini penjelasannya:

1. Masalah Estimasi

Pengukuran laba bergantung pada estimasi atas hasil dimasa depan. Estimasi-estimasi tersebut memerlukan alokasi pendapatan dan beban pada periode sekarang dan masa depan. Walaupun pertimbangan para profesional yang terlatih dan berpengalaman mencapai konsensus (variasi menjadi berkurang), pengukuran laba tetap memerlukan pilihan-pilihan tertentu.

2. Metode akuntansi

Standar akuntansi yang mengatur pengukuran laba merupakan hasil pengalaman profesional, agenda badan pengatur, peristiwa bisnis dan pengaruh sosial lainnya. Standar mencerminkan keseimbangan antara faktor-faktor tersebut, termasuk kompromi atas berbagai kepentingan dan pandangan pengukuran laba.

3. Insentif pengungkapan

Idealnya, penyajian laporan keuangan dan pengukuran laba menanggung tekanan kompetisi, keuangan, dan masyarakat. Insentif ini mendorong perusahaan untuk memilih ukuran laba “yang dapat diterima” ketimbang laba “yang sesuai” berdasarkan lingkungan bisnis.

4. Keragaman pengguna

Laporan keuangan bertujuan umum bagi banyak pengguna dengan kebutuhan yang beragam. Keragaman pengguna ini mengimplikasikan bahwa analisis harus menggunakan laba sebagai ukuran awal profitabilitas, selanjutnya laba disesuaikan dengan kepentingan dan tujuan pengguna berdasarkan informasi dalam laporan keuangan dan sumber lainnya.

d. Jenis-jenis Rasio Profitabilitas

Rasio profitabilitas bertujuan untuk mengetahui kemampuan perusahaan dalam menghasilkan laba selama periode tertentu, juga bertujuan untuk mengukur tingkat efektivitas manajemen dalam menjalankan operasional perusahaannya.

Menurut Warsono (2010, hal. 37) mengatakan bahwa :

Rasio profitabilitas pengukur seberapa besar kemampuan suatu perusahaan dapat dilakukan dengan lima macam rasio, yaitu rasio margin laba kotor (*gross profit margin*), rasio margin laba bersih (*net profit margin*), rasio pengembalian atas investasi (*return on investment*), dan rasio pengembalian atas ekuitas (*return on equity*).

1. Rasio Margin Laba Kotor (*Gross Profit Margin*)

Rasio margin laba kotor merupakan perbandingan antara laba kotor (*gross profit*) dengan penjualan. Rasio ini dapat dihitung dengan formula sebagai berikut :

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

Berikut akan disajikan contoh perhitungan margin laba kotor, dimana dimisalkan pada PT. ABC dalam pelaporan keuangannya tahun 2012

diketahui memperoleh laba sebelum pajak sebesar Rp. 19.050.000, sedangkan jumlah penjualan bersih yang dilakukan sebesar Rp. 28.000.000, maka dapat dihitung marjin laba kotor PT. ABC sebagai berikut :

$$\text{Marjin Laba Kotor} = \frac{19.050.000}{28.000.000} = 0,68$$

Besarnya hasil perhitungan marjin laba kotor PT. ABC yaitu 0,68 yang menunjukkan bahwa dari Rp. 1 penjualan yang dilakukan ternyata dapat menghasilkan laba kotor sebesar Rp. 0,68. Semakin tinggi penjualan perusahaan maka akan semakin tinggi pula laba kotor yang diperoleh perusahaan.

2. Rasio Marjin Laba Operasi Bersih (*Net Operation Profit Marjin*)

Marjin laba operasi bersih merupakan rasio perbandingan antara laba operasi bersih (*earning before interest and taxes* atau EBIT) dengan penjualan. Rasio ini dapat dihitung dengan formula sebagai berikut :

$$\text{Marjin Laba Operasi Bersih} = \frac{\text{EBIT}}{\text{Penjualan}}$$

Contoh perhitungan marjin operasi bersih, misalkan pada PT. ABC dalam pelaporan keuangannya tahun 2012 diketahui memperoleh laba bersih sebelum bunga dan pajak sebesar Rp. 10.560.000, sedangkan jumlah penjualan bersih yang dilakukan sebesar Rp. 28.000.000, maka dapat dihitung marjin operasi bersih PT. ABC sebagai berikut :

$$\begin{aligned} \text{Marjin Laba Operasi Bersih} &= \frac{10.560.000}{28.000.000} \\ &= 0,38 \end{aligned}$$

Besarnya hasil perhitungan margin operasi bersih PT. ABC yaitu 0,38 yang menunjukkan bahwadari Rp. 1 penjualan yang dilakukan ternyata dapat menghasilkan laba bersih sebelum bunga dan pajak sebesar Rp. 0,38. Semakin tinggi penjualan perusahaan maka akan semakin tinggi pula laba bersih sebelum bunga dan pajak yang diperoleh perusahaan. Besarnya hasil perhitungan margin laba operasi bersih menunjukkan seberapa besar laba sebelum bunga dan pajak yang diperoleh perusahaan untuk tingkat penjualan tertentu.

3. Rasio Margin Laba Bersih (*Net Profit Margin*)

Margin laba bersih merupakan rasio perbandingan antara laba bersih setelah pajak (*earning after taxes* atau EAT) dengan penjualan. Rasio ini dapat dihitung dengan formula sebagai berikut :

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

Contoh perhitungan margin laba bersih, misalkan pada PT. ABC dalam pelaporan keuangannya tahun 2012 diketahui memperoleh laba bersih setelah bunga dan pajak sebesar Rp. 10.200.000, sedangkan jumlah penjualan bersih yang dilakukan sebesar Rp. 28.000.000, maka dapat dihitung margin laba bersih PT. ABC sebagai berikut :

$$\begin{aligned} \text{Margin Laba Bersih} &= \frac{10.200.000}{28.000.000} \\ &= 0,36 \end{aligned}$$

Besarnya hasil perhitungan margin laba bersih PT. ABC yaitu 0,36 yang menunjukkan bahwadari Rp. 1 penjualan yang dilakukan ternyata

dapat menghasilkan laba bersih setelah bunga dan pajak sebesar Rp. 0,36. Semakin tinggi penjualan perusahaan maka akan semakin tinggi pula laba bersih setelah bunga dan pajak yang diperoleh perusahaan. Besarnya hasil perhitungan margin laba bersih menunjukkan seberapa besar laba setelah pajak yang diperoleh oleh perusahaan untuk tingkat penjualan tertentu.

4. Rasio Pengembalian Atas Investasi (*Return On Investment*)

Rasio pengembalian atas investasi (ROI) merupakan perbandingan antara laba tersedia bagi para pemegang saham biasa (*earning available for common stockholders* atau AECS) dengan total aktiva. Rasio ini dapat dihitung dengan formula sebagai berikut :

$$\text{Rasio Pengembalian Atas Investasi} = \frac{\text{EACS}}{\text{Aktiva Total}}$$

Contoh perhitungan rasio pengembalian atas investasi, misalkan pada PT. ABC dalam pelaporan keuangannya tahun 2012 diketahui jumlah laba tersedia bagi para pemegang saham biasa sebesar Rp. 5.500.000, sedangkan jumlah total aktiva yang dimiliki sebesar Rp. 35.000.000, maka dapat dihitung rasio pengembalian atas investasi PT. ABC sebagai berikut :

$$\begin{aligned} \text{Rasio Pengembalian Atas Investasi} &= \frac{5.500.000}{35.000.000} \\ &= 0,16 \end{aligned}$$

Besarnya hasil perhitungan rasio pengembalian atas investasi PT. ABC yaitu 0,16 yang menunjukkan bahwa dari Rp. 1 aktiva yang dimiliki ternyata dapat menghasilkan laba yang tersedia bagi para pemegang

saham biasa sebesar Rp. 0,16. Besarnya hasil perhitungan pengembalian atas investasi menunjukkan seberapa besar kemampuan perusahaan menghasilkan laba yang tersedia bagi para pemegang saham biasa dengan seluruh aktiva yang dimilikinya.

5. Rasio Pengembalian Atas Ekuitas (*Return On Equity*)

Rasio pengembalian atas ekuitas (ROE) atau disebut juga dengan tingkat pengembalian atas para pemegang saham (*rate of return on stockholders*) merupakan perbandingan antara laba tersedia bagi para pemegang saham biasa (*earning available for common stockholders/AECS*) dengan ekuitas saham (modal saham biasa). Rasio ini dapat dihitung dengan formula :

$$\text{Rasio Pengembalian Atas Ekuitas} = \frac{\text{EACS}}{\text{Ekuitas Biasa}} \times 100 \%$$

Contoh perhitungan ROE, misalkan pada PT. ABC dalam pelaporan keuangannya tahun 2012 diketahui jumlah laba tersedia bagi para pemegang saham biasa sebesar Rp. 5.500.000, sedangkan jumlah modal saham biasa yang dimiliki sebesar Rp. 22.000.000, maka dapat dihitung rasio pengembalian atas investasi PT. ABC sebagai berikut :

$$\begin{aligned} \text{Rasio Pengembalian Atas Investasi} &= \frac{5.500.000}{22.000.000} \times 100 \% \\ &= 25 \% \end{aligned}$$

Besarnya hasil perhitungan ROE pada PT. ABC yaitu 25 yang menunjukkan bahwa dari Rp. 1 jumlah modal saham biasa yang dimiliki ternyata dapat menghasilkan laba yang tersedia bagi para pemegang saham biasa sebesar 25 %. Besarnya hasil perhitungan pengembalian atas ekuitas

menunjukkan seberapa besar kemampuan perusahaan menghasilkan laba yang tersedia bagi para pemegang saham biasa dengan modal ekuitas yang dimilikinya.

4. Penelitian Terdahulu

Adapun penelitian terdahulu berkaitan dengan pengaruh pertumbuhan penjualan dan profitabilitas terhadap struktur modal dapat dilihat pada beberapa referensi berikut ini :

Tabel 2.1
Penelitian Terdahulu

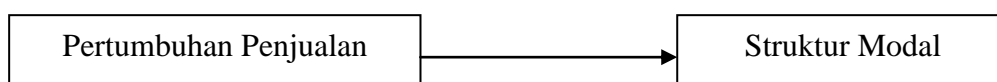
Nama Peneliti	Judul Penelitian	Rumusan Masalah Penelitian	Hasil Penelitian
Rima Silviana dan Nur Fadrih Asyik (2016)	Pengaruh Pertumbuhan Penjualan, Profitabilitas, Dan Kebijakan Dividen Terhadap Perubahan Laba	Apakah ada pertumbuhan penjualan, profitabilitas, dan kebijakan dividen terhadap perubahan laba	Ada pertumbuhan penjualan, profitabilitas, dan kebijakan dividen terhadap perubahan laba
Eny Maryanti (2016)	Analisis Profitabilitas, Pertumbuhan Perusahaan, Pertumbuhan Penjualan dan Struktur Aktiva Terhadap Struktur Modal Pada Perusahaan Sector Industry Barang Konsumsi Yang Terdaftar di Bursa Efek Indonesia	Apakah ada pengaruh profitabilitas, pertumbuhan perusahaan, pertumbuhan penjualan dan struktur aktiva terhadap struktur modal pada perusahaan sector industry barang konsumsi yang terdaftar di Bursa Efek Indonesia	Ada pengaruh profitabilitas, pertumbuhan perusahaan, pertumbuhan penjualan dan struktur aktiva terhadap struktur modal pada perusahaan sector industry barang konsumsi yang terdaftar di Bursa Efek Indonesia
Dinda Safitri (2014)	Pengaruh Pertumbuhan Penjualan dan Profitabilitas terhadap	Apakah ada pengaruh pertumbuhan penjualan dan profitabilitas secara	Ada pengaruh pertumbuhan penjualan dan profitabilitas secara

	Struktur Modal pada Perusahaan Pertambangan yang Terdaftar di Bursa Efek Indonesia	simultan terhadap struktur modal pada Perusahaan Pertambangan yang Terdaftar di Bursa Efek Indonesia	simultan terhadap struktur modal pada Perusahaan Pertambangan yang Terdaftar di Bursa Efek Indonesia
--	--	--	--

B. Kerangka Konseptual

1. Pengaruh Pertumbuhan Penjualan terhadap Struktur Modal

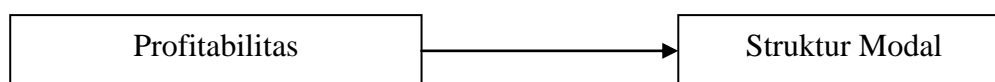
Tingkat pertumbuhan penjualan di waktu yang akan datang merupakan ukuran sejauh mana laba per saham bisa diperoleh dari pembiayaan permanen dari hutang jangka panjang, saham preferen, dan modal pemegang saham. Perusahaan dengan tingkat pertumbuhan yang tinggi cenderung menggunakan sumber dari pihak luar sehingga semakin tinggi struktur modalnya (Wild, et. al, 2010, hal. 167). Hal ini dapat dilihat pada penelitian yang dilakukan oleh Fitriyanto (2013) yang menyimpulkan bahwa pertumbuhan penjualan berpengaruh signifikan terhadap struktur modal perusahaan, tinggi atau rendahnya nilai pertumbuhan penjualan berpengaruh terhadap DER perusahaan properti dan *realestate*. Keterkaitan keduanya dapat digambarkan sebagai berikut :



2. Pengaruh Profitabilitas terhadap Struktur Modal

Semakin tinggi profitabilitas berarti semakin baik dan semakin meningkat kemakmuran perusahaan. Semakin tinggi profitabilitas perusahaan, maka semakin besar pula tersedianya dana internal untuk investasi, sehingga penggunaan hutang akan lebih kecil. Perusahaan lebih suka untuk menggunakan dana internal (laba ditahan) dari pada dana eksternal (hutang dan

ekuitas saham) untuk membiayai pengeluaran modalnya sehingga dengan profitabilitas yang tinggi perusahaan akan mengurangi tingkat penggunaan hutang (Wild, et. al, 2010, hal. 105). Hal ini dapat dilihat pada penelitian yang dilakukan oleh Putria Yusintha & Erni Suryandari (2010) yang menyimpulkan bahwa pertumbuhan penjualan dan ukuran perusahaan berpengaruh positif signifikan terhadap struktur modal, sedangkan profitabilitas berpengaruh negatif signifikan terhadap struktur modal. Jadi dalam perusahaan selayaknya mempertimbangkan faktor tersebut agar struktur modal dapat dimanfaatkan secara efektif dan efisien untuk menghasilkan kinerja yang baik perusahaan. Keterkaitan keduanya dapat digambarkan sebagai berikut :



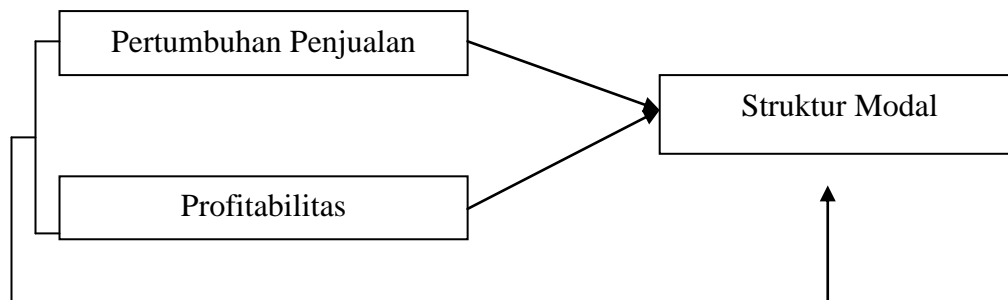
3. Pengaruh Profitabilitas dan Pertumbuhan Penjualan terhadap Struktur Modal

Ada beberapa faktor yang mempengaruhi struktur modal atau *leverage* perusahaan yaitu *growth* (pertumbuhan), stabilitas penjualan, struktur aktiva, sikap manajemen, sikap pemberi pinjaman, kebijakan dividen, pengendalian, resiko kebangkrutan, profitabilitas, ukuran perusahaan dan resiko bisnis. Adapun hal yang perlu diperhatikan sehubungan dengan struktur modal yang diterapkan perusahaan yaitu tingkat penjualan, profitabilitas dan ukuran perusahaan. Dengan mengetahui faktor yang mempengaruhi *leverage* perusahaan maka dapat membantu mengambil kebijakan pendanaan yang sesuai dengan perusahaan.

Dengan pertumbuhan penjualan dan profitabilitas yang tinggi akan dapat memberikan dampak pada perolehan laba yang tinggi sehingga dengan laba yang

tinggi maka akan juga memberikan dorongan terhadap laba ditahan yang tinggi yang pada akhirnya akan dapat dijadikan sebagai struktur modal yang tinggi juga.

Keterikatan antara struktur modal yang diukur *Debt to Equity Ratio* (DER) perusahaan dengan faktor yang mempengaruhinya yaitu tingkat penjualan dan profitabilitas dapat digambarkan berikut ini :



C. Hipotesis

Adapun hipotesis dalam penelitian ini adalah :

1. Ada pengaruh pertumbuhan penjualan terhadap struktur modal pada PT. Tirta Raya Abadi Medan.
2. Ada pengaruh profitabilitas terhadap struktur modal pada PT. Tirta Raya Abadi Medan.
3. Ada pengaruh pertumbuhan penjualan dan profitabilitas secara simultan terhadap struktur modal pada PT. Tirta Raya Abadi Medan.

BAB III

METODE PENELITIAN

A. Pendekatan Penelitian

Pada penelitian ini, peneliti melakukan penelitian dengan menggunakan pendekatan penelitian yaitu pendekatan asosiatif. Adapun pendekatan asosiatif dalam penelitian ini yaitu untuk mengetahui dan menganalisis pengaruh pertumbuhan penjualan dan profitabilitas terhadap struktur modal.

B. Definisi Operasional

Untuk mengarahkan penelitian ini penulis mengambil variabel penelitian dan definisi operasional yaitu :

1. Struktur modal sebagai variabel terikat (Y) merupakan dari struktur keuangan dimana struktur keuangan mencerminkan kebijakan manajemen perusahaan dalam mendanai aktivitya. Adapun alat ukur struktur modal dalam penelitian ini *Debt to Equity Ratio/DER* dengan rumus :

$$\text{Debt to Equity Ratio} = \frac{\text{Total Ekuitas}}{\text{Total Hutang}}$$

2. Pertumbuhan penjualan sebagai variabel bebas (X_5) merupakan besarnya fluktuasi aktivitas operasional yang sangat penting bagi perusahaan dalam upaya memasarkan produk atau jasa agar operasional perusahaan dapat berlanjut. Adapun alat ukur pertumbuhan penjualan perusahaan yaitu dengan rumus :

$$\text{Growth Sales Rate} = \frac{\text{Total Current Sales} - \text{Total Sales For Last Period}}{\text{Total Sales For Last Period}} \times 100 \%$$

3. *Net Profit Margin* sebagai variabel bebas (X_2) merupakan rasio yang digunakan mengukur pendapatan menurut laporan laba rugi serta mengukur seberapa besar kemampuan perusahaan dalam memperoleh keuntungan. Adapun alat ukur profitabilitas yaitu rasio *net profit margin* yang dihitung dengan rumus :

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

C. Tempat dan Waktu Penelitian

Penelitian ini dilaksanakan pada PT. Tirta Raya Abadi Medan beralamat di Jl. Bromo – Komplek Bromo Bintang Regency No.A-12 Medan.

Adapun waktu penyusunan skripsi dilaksanakan pada bulan Mei sampai dengan bulan September 2017. Untuk lebih jelasnya dapat dilihat dalam tabel dibawah ini:

Tabel 3.1
Jadwal Penyusunan Skripsi

No	Jenis Kegiatan	Tahun 2017																			
		Juli				Agustus				September				Oktober				Nopember			
		1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4
1.	Pengajuan Judul	■	■																		
2.	Penyusunan Proposal			■	■																
3.	Bimbingan Proposal					■	■	■	■	■	■	■	■								
4.	Seminar													■							
5.	Penulisan Skripsi														■	■	■				
6.	Bimbingan Skripsi															■	■	■			
7.	Sidang Meja Hijau																			■	

D. Populasi dan Sampel Penelitian

Populasi dalam penelitian ini yaitu berupa data yang dipergunakan sesuai dengan topik penelitian yaitu data pertumbuhan penjualan dan profitabilitas serta struktur modal.

Sampel data yang dipergunakan dalam penelitian ini yaitu data dari tahun 2011 sampai dengan tahun 2015.

E. Sumber dan Jenis Data

Data yang dibutuhkan dalam penelitian ini dikumpulkan bersumber langsung dari PT. Tirta Raya Abadi Medan, dimana nanti akan diambil mengenai data-data yang berhubungan dengan data yang berkaitan dengan pengaruh pertumbuhan penjualan dan profitabilitas terhadap struktur modal pada PT. Tirta Raya Abadi Medan.

Jenis data dalam penelitian ini diperoleh berupa data primer dari bagian keuangan pada PT. Tirta Raya Abadi Medan. Data-data yang diperlukan yang mendukung topik penelitian.

F. Teknik Pengumpulan Data

Untuk mengumpulkan data yang sesuai dengan kebutuhan, penulis menggunakan metode pengumpulan data dengan cara yaitu studi dokumentasi, yaitu mempelajari dokumen yang terkait dengan masalah atau data penelitian seperti laporan keuangan perusahaan yang bersumber langsung dari PT. Tirta Raya Abadi Medan. Jenis data yang digunakan dalam penelitian ini adalah berupa

data dokumenter yang berupa laporan keuangan PT. Tirta Raya Abadi Medan dari tahun 2011 sampai tahun 2015.

G. Teknik Analisis Data

1. Statistik Deskriptif

Statistik deskriptif, yaitu metode statistik yang digunakan untuk mengumpulkan, meringkas, menyajikan dan mengdeskriptifkan data sehingga dapat memberikan informasi yang berguna. Data yang disajikan dalam statistika deskriptif biasanya dalam bentuk ukuran pemusatan data (mean, median, dan modus), ukuran penyebaran data (standar deviasi dan varians), tabel, serta grafik (histogram, pie dan bar) (Nisfiannoor, 2009, hal. 4).

2. Analisis Regresi Berganda

Metode analisis data yang digunakan dalam penelitian ini adalah metode Analisis Regresi Berganda, yaitu suatu metode analisis untuk mengetahui pengaruh variabel bebas yaitu pertumbuhan pertumbuhan penjualan dan profiabilitas terhadap struktur modal dengan rumus :

$$Y = a + b_1X_1 + b_2X_2 + e$$

Keterangan : $Y = Debt\ to\ Equity\ Ratio\ (DER)$

$X_1 = Pertumbuhan\ Penjualan$

$X_2 = Net\ profit\ margin$

$a = Konstanta$

$b_{1,2} = Koefisien\ Regresi$

$e = Error$

Pengujian model regresi berganda ini digunakan untuk mengetahui hubungan positif atau negatif dari variabel-variabel bebas X terhadap variabel terikat Y. Untuk mengetahui model penelitian layak atau tidak, maka harus memenuhi syarat asumsi klasik yaitu :

a. Uji Normalitas

Menurut Ghazali (2009: 86) bahwa “Uji Normalitas digunakan untuk menguji apakah dalam sebuah model regresi, variabel bebas, variabel terikat, atau keduanya mempunyai distribusi normal atau tidak”. Model yang paling baik adalah distribusi data normal atau mendekati normal. Uji ini dilakukan melalui analisis Kolmogorov Smirnov. Adapun kriteria pengukurannya yaitu dengan melihat nilai distribusi data cenderung mendekati garis distribusi normal, distribusi data tersebut tidak membelok ke kiri atau membelok ke kanan, berarti data tersebut mempunyai pola mengikuti sejajarnya garis distribusi normal, artinya data tersebut sudah layak untuk dijadikan bahan dalam penelitian.

b. Uji Multikolinearitas

Menurut Ghazali (2009: 86) bahwa “Uji Multikolinearitas digunakan untuk mengetahui apakah dalam model sebuah regresi ditemukan adanya korelasi variabel bebas”. Jika terjadi korelasi, maka dikatakan terdapat masalah multikolinearitas. Model regresi yang baik seharusnya tidak terjadi korelasi antara variabel bebas. Uji ini menggunakan kriteria *Variance Inflation Factor* (VIF) dengan ketentuan bila $VIF < 10$ berarti tidak terjadi multikolinearitas diantara variabel bebas.

c. Uji Heteroskedastisitas

Menurut Ghazali (2009: 87) bahwa “Uji Heteroskedastisitas dilakukan untuk mengetahui apakah dalam sebuah model regresi, terjadi ketidaksamaan varians dari residual suatu pengamatan, maka disebut homokedastisitas”. Model regresi yang baik adalah tidak terjadi heteroskedastisitas. Uji ini dapat menggunakan Uji Glejser Test. Adapun kriteria penilaiannya yaitu titik-titik yang dihasilkan membentuk suatu pola grafik tertentu, sebaran data membentuk suatu grafik yang memiliki titik tertinggi pada garis vertikal nol.

3. Pengujian Hipotesis

a. Uji t (Parsial)

Pengujian ini dilakukan untuk menguji setiap variabel bebas (X_1 dan X_2) apakah mempunyai pengaruh yang signifikan terhadap variabel terikat (Y). Selanjutnya akan dilakukan uji signifikan dengan membandingkan tingkat signifikansi (α) 5% dengan derajat kebebasan $df = (n-k)$ dengan kriteria sebagai berikut:

H_0 diterima jika signifikansi $\alpha > 5\%$, maka berarti secara signifikan hipotesis ditolak artinya tidak ada pengaruh antara pertumbuhan penjualan dan *net profit margin* terhadap DER perusahaan pada PT.. Tirta Raya Abadi Medan

H_a diterima jika signifikansi $\alpha < 5\%$, maka berarti secara signifikan hipotesis diterima artinya ada pengaruh antara pertumbuhan penjualan dan *net profit margin* terhadap DER pada PT. Tirta Raya Abadi Medan.

b. Uji F (Simultan)

Uji F digunakan untuk menguji hipotesis yang bersifat simultan (bersama-sama). Pembuktian dilakukan dengan signifikansi $\alpha = 5\%$.

H_0 diterima jika signifikansi $\alpha = 5\%$, maka berarti secara serempak hipotesis ditolak artinya tidak ada pengaruh antara pertumbuhan penjualan dan *net profit margin* terhadap nilai DER perusahaan pada PT. Tirta Raya Abadi Medan.

H_a diterima jika signifikansi $\alpha = 5\%$, maka berarti secara serempak hipotesis diterima yang artinya ada pengaruh antara pertumbuhan penjualan dan *net profit margin* terhadap nilai DER pada PT. Tirta Raya Abadi Medan.

4. Uji Koefisien Determinasi (R^2)

Koefisien Determinasi (R^2) menunjukkan besarnya presentase pengaruh semua variabel bebas terhadap variabel terikat. Hubungan semua variabel bebas (secara simultan) didalam model regresi terhadap nilai variabel terikat dapat diketahui dengan analisis varians. Alat statistik yang dapat digunakan adalah *Analysis of Variance* (ANOVA). Hasil perhitungan R^2 yaitu diantara nol dan satu dengan ketentuan. Nilai R^2 yang semakin kecil (mendekati nol) berarti semakin kecil pengaruh semua variabel bebas terhadap nilai variabel terikat atau semakin kecil kemampuan model dalam menjelaskan perubahan nilai variabel terikat.

Koefisien Determinasi, untuk melihat besarnya kontribusi hubungan variabel bebas dan variabel terikat dapat dihitung dengan rumus

$$D = r^2 \times 100 \%$$

BAB IV

HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

A. Hasil Penelitian

1. Gambaran Umum Perusahaan

PT. Tirta Raya Abadi Medan merupakan perusahaan distributor bagi produk alat-alat kesehatan yang bertempat di Jl. Bromo Komplek Bromo Bintang Regency No. A-12 Medan. Perusahaan ini merupakan perusahaan swasta yang didirikan pada tanggal 1 Oktober 1989 di jalan Thamrin No. 166 Medan dengan akte Notaris Harun Kamil dengan akte No. 36 dan telah didaftarkan pada Departemen Perindustrian dan Perdagangan Republik Indonesia No. C2-8331 HT.01.01 Th.90. Terbentuknya perusahaan ini melalui proses yang sangat panjang. Cikal bakal perusahaan bermula dari sebuah toko kecil yang bernama Toko Alat-alat Kesehatan di jalan Asia No. 164/202 Medan pada tahun 1978.

Seiring berkembangnya usaha toko ini dan semakin meningkatnya penjualan produk alat-alat kesehatan, maka pada tahun 1984 diangkat sebagai distributor yang akhirnya berganti nama menjadi PT. Tirta Raya Abadi Medan pada tanggal 1 Oktober 1989 yang beralamat di jalan Thamrin No. 166 Medan. Perusahaan ini selalu berupaya menciptakan :

- a. Kesempatan dan lapangan kerja seluas-luasnya serta membantu meningkatkan kesejahteraan karyawan dan masyarakat.
- b. Operasional perusahaan secara lebih efektif, efisien, profesional dan diselenggarakan dengan tata cara yang baik sesuai dengan prinsip pengolahan atau manajerial perusahaan yang baik dengan memenuhi ketentuan peraturan perundang-undangan yang berlaku.

- c. Sistem kerja yang lebih profesional dan terlaksana dengan baik serta berkesinambungan dan dilakukan sesuai kaidah-kaidah ekologi dan perhatian serta kepedulian terhadap masyarakat.

Pada tanggal 16 Agustus 1993 PT. Tirta Raya Abadi Medan menetap di jalan Bromo Komplek Bromo Bintang Regency NoA-12 Medan sampai saat ini. Visi dari perusahaan adalah peningkatan penjualan produk alat-alat kesehatan agar terus dapat bersaing pada masa yang akan datang. Dan juga ikut membantu pemerintah dalam memerangi pengangguran dengan ikut sertanya masyarakat sebagai tenaga kerja di PT. Tirta Raya Abadi Medan. Sedangkan misi dari PT. Tirta Raya Abadi Medan adalah memberikan kualitas produk alat-alat kesehatan yang berkualitas tinggi dan memberikan kemudahan memperoleh produk.

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

Selain dari kehandalan produk yang didistribusikan, PT. Tirta Raya Abadi Medan juga melihat prospek yang cerah apabila terus mendistribusikan produk alat-alat kesehatan. Hal ini dikarenakan :

- a. Tumbuhnya daya beli masyarakat
- b. Maraknya bisnis pelayanan kesehatan seperti klinik, praktek kedokteran dan rumah sakit.

- c. Hampir semua lapisan masyarakat membutuhkan alat-alat kesehatan.

2. Deskripsi Data

Dari pengumpulan data yang dilakukan, maka data-data tentang pertumbuhan penjualan, profitabilitas dan struktur modal pada PT. Tirta Raya Abadi Medan dari tahun 2011 sampai tahun 2016 dengan variabel yang diteliti yaitu pertumbuhan penjualan dan profitabilitas yang diukur dengan rasio *Net Profit Margin* serta struktur modal diukur dengan *Debt to Equity Ratio (DER)*.

Adapun data pertumbuhan penjualan PT. Tirta Raya Abadi Medan dari tahun 2011 sampai tahun 2016 dapat dilihat pada tabel berikut :

Tabel 4.1
Data Pertumbuhan Penjualan
PT. Tirta Raya Abadi Medan tahun 2011 sampai tahun 2016.

Tahun	Pertumbuhan Penjualan
2011	10,34%
2012	27,58%
2013	1,17%
2014	23,43%
2015	-0,02 %
2016	-0.42 %

Sumber : Data Diolah, 2017

Data tersebut menunjukkan pertumbuhan penjualan pada tahun 2011 sebesar yaitu 10,34 %. Pada tahun 2012 pertumbuhan penjualan mengalami peningkatan menjadi 27,58 % yang berarti terjadi peningkatan sebesar 17,34 %. Peningkatan ini disebabkan bertambahnya permintaan pelanggan karena kehabisan stock barang yang sudah diambil sebelumnya.

Tahun 2013 pertumbuhan penjualan mengalami penurunan menjadi 1,17 % yang berarti terjadi penurunan sebesar 16,41 %. Penurunan ini disebabkan menurunnya permintaan pelanggan karena masih memiliki stock barang yang sudah diambil sebelumnya. Selanjutnya pada tahun 2014 pertumbuhan penjualan peningkatan sebesar 23,43 %. Peningkatan ini disebabkan meningkatnya permintaan pelanggan karena mulai kehabisan memiliki stock barang yang sudah diambil sebelumnya. Sedangkan tahun 2015 pertumbuhan penjualan mengalami penurunan menjadi sebesar -0,02 % begitu juga pada tahun 2016 yang mengalami penurunan kembali menjadi sebesar -0.42 %, dimana penurunan ini diakibatkan menurunnya permintaan pelanggan akan produk perusahaan.

Berdasarkan data tersebut di atas maka dapat diketahui bahwa pertumbuhan penjualan perusahaan terendah bahkan cenderung mengalami penurunan penjualan pada tahun 2016 yaitu sebesar -0.42 %. Adapun pertumbuhan penjualan merupakan besarnya fluktuasi aktivitas operasional yang sangat penting bagi perusahaan dalam upaya memasarkan produk atau jasa agar operasional perusahaan dapat berlanjut.

Selanjutnya akan disajikan data *Net Profit Margin* PT. Tirta Raya Abadi Medan dari tahun 2011 sampai tahun 2016 dapat dilihat pada tabel berikut :

Tabel 4.2
Data *Net Profit Margin*
PT. Tirta Raya Abadi Medan tahun 2011 sampai tahun 2016

Tahun	<i>Net Profit Margin</i>
2011	34,15
2012	34,25
2013	39,15
2014	47,23
2015	46,83
2016	35,40

Sumber : Data Diolah, 2017

Berdasarkan data tersebut di atas maka dapat diketahui bahwa *Net Profit Margin* terendah terjadi pada tahun 2011 yaitu sebesar 34,15 dan *Net Profit Margin* tertinggi ada pada tahun 2014 yaitu sebesar 47,23. *Net Profit Margin* merupakan rasio yang digunakan mengukur pendapatan menurut laporan laba rugi serta mengukur seberapa besar kemampuan perusahaan dalam memperoleh keuntungan. Selanjutnya akan disajikan data *Debt to Equity Ratio* PT. Tirta Raya Abadi Medan dari tahun 2011 sampai tahun 2016 dapat dilihat pada tabel berikut :

Tabel 4.3
Data *Debt to Equity Ratio*
PT. Tirta Raya Abadi Medan dari tahun 2011 sampai tahun 2016.

Tahun	<i>Debt to Equity Ratio</i>
2011	1,92
2012	2,84
2013	2,92
2014	2,67
2015	2,97
2016	1,45

Sumber : Data Diolah, 2017

Berdasarkan data tersebut di atas maka dapat diketahui bahwa *Debt to Equity Ratio* perusahaan mengalami fluktuasi bahkan cenderung mengalami peningkatan dengan nilai *Debt to Equity Ratio* yang tertinggi pada tahun 2013 yaitu sebesar 2,92, sedangkan *Debt to Equity Ratio* perusahaan terendah ada pada tahun 2016 yaitu sebesar 1,45.

Adapun struktur modal merupakan dari struktur keuangan dimana struktur keuangan mencerminkan kebijakan manajemen perusahaan dalam mendanai aktivitasnya lanjut, dimana struktur modal dalam penelitian ini diukur dengan nilai *Debt to Equity Ratio* perusahaan.

3. Statistik Deskriptif

Analisis data dilakukan dengan bantuan program SPSS versi 18 dimana dalam penghitungannya harus dilakukan input data yaitu pertumbuhan penjualan dan profitabilitas terhadap struktur modal pada PT. Tirta Raya Abadi Medan dari tahun 2011 sampai tahun 2016 dengan variabel yang diteliti yaitu pertumbuhan penjualan, profitabilitas yang diukur dengan rasio *Net Profit Margin* dan struktur modal diukur dengan *Debt to Equity Ratio (DER)*. Setelah input data dilakukan maka selanjutnya dilakukan analisis data secara deskriptif mengenai kondisi masing-masing variabel penelitian.

Statistik deskriptif digunakan untuk memberikan gambaran atau deskriptif suatu data yang dilihat dari nilai rata-rata (*mean*), nilai minimum, nilai maksimum dan standar deviasi.

Tabel 4.-4
Hasil Output SPSS Statistik Deskriptif

One-Sample Kolmogorov-Smirnov Test				
		Pertumbuhan Penjualan	Net Profit Margin	Debt To Equity Ratio
N		6	6	6
Normal Parameters ^a	Mean	10.3467	39.5017	2.4617
	Std. Deviation	12.45601	6.10900	.62799
Most Extreme Differences	Absolute	.269	.249	.297
	Positive	.269	.249	.209
	Negative	-.194	-.218	-.297
Kolmogorov-Smirnov Z		.660	.610	.727
Asymp. Sig. (2-tailed)		.777	.851	.667
a. Test distribution is Normal.				

Sumber : Data Diolah, 2017

Berdasarkan tabel di atas dapat diuraikan hasil statistik deskriptif data sebagai berikut :

1. Variabel pertumbuhan penjualan perusahaan mempunyai rata-rata sebesar 10.3467. Pertumbuhan penjualan sebagai variabel bebas (X_1) merupakan besarnya fluktuasi aktivitas operasional yang sangat penting bagi perusahaan dalam upaya memasarkan produk atau jasa agar operasional perusahaan dapat berlanjut
2. Variabel *Net Profit Margin* mempunyai rata-rata sebesar 39.5017. *Net Profit Margin* sebagai variabel bebas (X_2) merupakan rasio yang digunakan mengukur pendapatan menurut laporan laba rugi serta mengukur seberapa besar kemampuan perusahaan dalam memperoleh keuntungan.
3. Variabel *Debt to Equity Ratio* perusahaan mempunyai rata-rata sebesar 2.4617. *Debt to Equity Ratio* sebagai variabel terikat (Y) merupakan rasio yang menunjukkan perbandingan struktur modal perusahaan yaitu jumlah hutang berbanding jumlah ekuitas perusahaan.

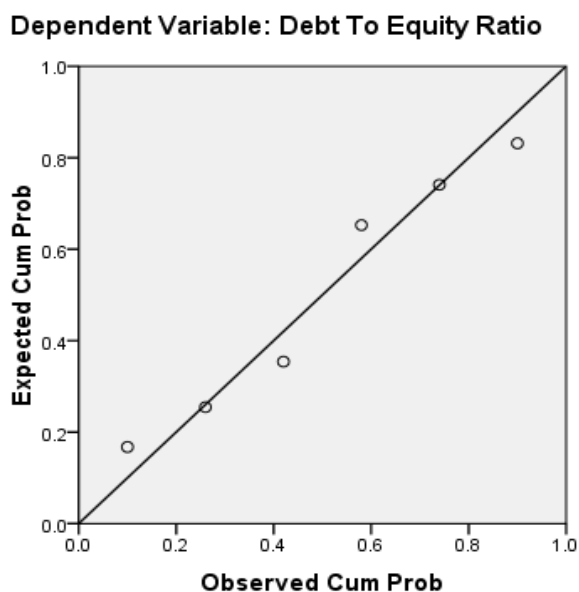
4. Pengujian Asumsi Klasik

a. Uji Normalitas Data

Regresi yang baik mensyaratkan adanya normalitas pada data penelitian atau pada nilai residualnya bukan pada masing-masing variabelnya. Uji normalitas model regresi dalam penelitian ini menggunakan analisis grafik dengan melihat histogram dan normal *probability plot*. Apabila *ploting* data membentuk satu garis lurus diagonal maka distribusi data adalah normal berikut adalah hasil uji normalitas dengan menggunakan diagram.

Gambar 4.1
Output SPSS Normal P-Plot

Normal P-P Plot of Regression Standardized Residual



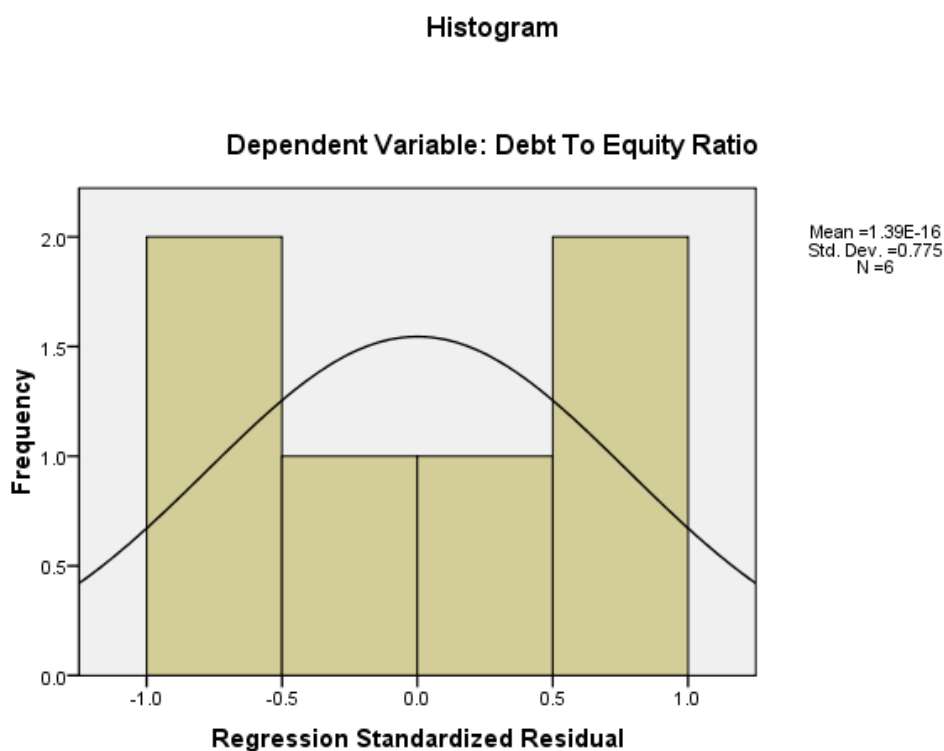
Sumber : Data iolah, 2017

Pada gambar 4.1 Normal P-Plot menunjukkan bahwa distribusi data cenderung mendekati garis distribusi normal, distribusi data tersebut tidak menceng ke kiri atau menceng ke kanan, berarti data tersebut mempunyai pola seperti distribusi normal, artinya data tersebut sudah layak untuk dijadikan bahan dalam penelitian.

b. Uji Heteroskedastisitas

Uji ini dilakukan untuk mengetahui apakah dalam sebuah model regresi, terjadi ketidaksamaan varians dari residual suatu pengamatan ke pengamatan yang lain.

Gambar 4.2
Output SPSS Grafik Histogram



Sumber : Data Diolah, 2017

Dari grafik Histogram di atas diketahui bahwa titik-titik yang dihasilkan membentuk suatu pola grafik tertentu, sebaran data membentuk suatu grafik yang memiliki titik tertinggi pada garis vertikal nol. Hasil pengujian ini menunjukkan bahwa model regresi ini bebas dari masalah heteroskedastisitas, dengan perkataan lain: variabel-variabel yang akan diuji dalam penelitian ini bersifat homoskedastis.

c Uji Multikolinearitas

Uji Multikolinearitas dalam penelitian ini adalah dengan melihat koefisien *Variance Inflation Factor* (VIF) dan nilai *Tolerance*. Menurut Imam Ghozali (2009, hal. 96) bahwa : “Nilai *cutoff* yang umum dipakai untuk

menunjukkan adanya multikolonieritas adalah nilai *Tolerance* ≤ 0.10 atau sama dengan nilai *VIF* ≤ 10 ". Dengan kata lain data yang baik dapat dilihat apabila memiliki nilai *Tolerance* lebih kecil dari 0,10 dan nilai *VIF* lebih kecil dari 10 dan apabila nilai *Tolerance* dan *VIF* tidak sesuai dengan ketentuan tersebut maka data penelitian mengandung multikolinearitas yang berarti tidak layak digunakan sebagai data penelitian. Berikut adalah hasil uji multikolinearitas dari output SPSS yang dilakukan.

Tabel 4.5
Uji Multikolinearitas

Coefficients^a

Model		Collinearity Statistics	
		Tolerance	VIF
1	(Constant)		
	Pertumbuhan Penjualan	.998	1.002
	Net Profit Margin	.998	1.002

a. Dependent Variable: Debt to Equity Ratio

Sumber : Data Diolah, 2017

Hasil uji multikolinearitas menunjukkan nilai *tolerance* $> 0,10$ dan nilai *VIF* < 10 untuk variabel penelitian pertumbuhan penjualan serta *net profit margin*, hal ini menunjukkan bahwa tidak ada multikolinearitas dalam model regresi sehingga data dikatakan baik dan dapat digunakan untuk pengujian selanjutnya.

5. Pengujian Regresi Berganda

Untuk mengetahui ada tidaknya pengaruh pertumbuhan penjualan (X_1) dan profitabilitas (X_2) terhadap *Debt to Equity Ratio* (Y) digunakan regresi berganda dan dapat diketahui seperti tabel berikut ini :

Tabel 4.6
Hasil Output Regresi dan Uji t Variabel X_1 , X_2 dan Y

Coefficients

Model	Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	t	Sig.
	B	Std. Error	Beta		
1 (Constant)	.082	1.902		.043	.968
Pertumbuhan Penjualan	.015	.023	.299	.653	.561
Net Profit Margin	.056	.047	.548	1.197	.317

a. Dependent Variable: Debt to Equity Ratio

Sumber : Data Diolah, 2017

Adanya pengaruh antara pertumbuhan penjualan (X_1) dan profitabilitas (X_2) terhadap *Debt to Equity Ratio* (Y) dapat dilihat dari besarnya intersep yang diperoleh dari hasil perhitungan yang digunakan alat bantu SPSS 16.0 besarnya konstanta $\alpha = 0,082$, $bx_1 = 0,015$, $bx_2 = 0,056$. Dari besarnya nilai α dan bx tersebut selanjutnya dimasukkan ke dalam persamaan regresi berganda sebagai berikut :

$$Y = 0,082 + 0,015 X_1 + 0,056 X_2$$

Dari persamaan regresi ini menunjukkan bahwa apabila seluruh variabel bebas tidak ada, maka nilai dari *Debt to Equity Ratio* (Y) sebesar 0,082. Selanjutnya persamaan regresi juga menunjukkan bahwa apabila pertumbuhan penjualan (X_1) meningkat 1 satuan akan meningkatkan *debt to equity ratio* (Y) sebesar 0,015 dari setiap tingkatan 1 satuan pertumbuhan penjualan.

Selanjutnya persamaan regresi juga menunjukkan bahwa apabila *net profit margin* (X_2) meningkat 1 satuan akan meningkatkan *debt to equity ratio* (Y) sebesar 0,056 dari setiap tingkatan 1 satuan *net profit margin*.

6. Pengujian Hipotesis (Uji t)

a. Uji t (X_1 dan Y)

Selanjutnya Tabel 4.6 diketahui harga t_{hitung} variabel pertumbuhan penjualan (X_1) sebesar 0,561. Harga t_{hitung} tersebut selanjutnya dibandingkan t_{tabel} dengan jumlah $n = 7$ berdasarkan tingkat kesalahan $\alpha 0,05$ dan $dk = n - 2$ diperoleh t_{tabel} sebesar 2,13185. Dari hasil yang disajikan tersebut diketahui bahwa $0,561 < 2,13185$ maka H_0 diterima dan H_a ditolak, maka variabel pertumbuhan penjualan tidak memiliki pengaruh yang nyata (signifikan) dengan variabel *debt to equity ratio*.

b. Uji t (X_2 dan Y)

Selanjutnya untuk mengetahui keeratan hubungan (signifikan) perlu dilakukan pengujian nilai koefisien korelasi. Berdasarkan Tabel 4.6 diketahui harga t_{hitung} variabel *net profit margin* (X_2) sebesar 0,317. Harga t_{hitung} tersebut selanjutnya dibandingkan t_{tabel} dengan jumlah $n = 72$ berdasarkan tingkat kesalahan $\alpha 0,05$ dan $dk = n - 2$ diperoleh t_{tabel} sebesar 2,13185. Dari hasil yang disajikan tersebut diketahui bahwa $0,317 < 2,13185$ maka H_0 diterima dan H_a ditolak, maka variabel *net profit margin* tidak memiliki pengaruh yang nyata (signifikan) dengan variabel *debt to equity ratio*.

7. Pengujian Hipotesis (Uji F)

Selanjutnya untuk mengetahui keeratan hubungan (signifikan) secara serentak perlu dilakukan pengujian nilai F hitung yang dapat dilihat pada tabel Anova berikut :

Tabel 4.7
Hasil Output Uji F Variabel X_1 , X_2 dan Y

ANOVA^b

Model		Sum of Squares	df	Mean Square	F	Sig.
1	Regression	.737	2	.368	.895	.496 ^a
	Residual	1.235	3	.412		
	Total	1.972	5			

a. Predictors: (Constant), Net Profit Margin, Pertumbuhan Penjualan

b. Dependent Variable: Debt to Equity Ratio

Sumber : Data Diolah, 2017

Berdasarkan Tabel 4.7 diketahui harga $F_{hitung} = 0,895$. Harga F_{hitung} tersebut selanjutnya dibandingkan F_{tabel} dengan jumlah $n = 7$ berdasarkan tingkat kesalahan $\alpha 0,05$ diperoleh F_{tabel} sebesar 5,14. Dari hasil yang disajikan tersebut diketahui bahwa $0,895 < 5,14$ maka H_0 ditolak dan H_a diterima, maka variabel pertumbuhan penjualan (X_1) dan profitabilitas (X_2) secara simultan tidak memiliki pengaruh yang nyata (signifikan) dengan variabel *Debt to Equity Ratio* (Y).

8. Pengujian Koefisien Determinasi

Untuk mengetahui kebenaran hipotesis adanya pengaruh variabel pertumbuhan penjualan (X_1) dan *net profit margin* (X_2) terhadap *Debt to*

Equity Ratio (Y) dihitung dengan menggunakan alat bantu SPSS versi 16.0 seperti tabel di bawah ini :

Tabel 4.8
Hasil Output Determinasi X_1 , X_2 dan Y

Model Summary ^b										
Model	R	R Square	Adjusted R Square	Std. Error of the Estimate	Change Statistics					Durbin-Watson
					R Square Change	F Change	df1	df2	Sig. F Change	
1	.611 ^a	.374	-.044	.64164	.374	.895	2	3	.496	.611 ^a

a. Predictors: (Constant), Net Profit Margin, Pertumbuhan Penjualan

b. Dependent Variable: Debt to Equity Ratio

Sumber : Data Diolah, 2017

Untuk mengetahui seberapa besar persentase hubungan variabel pertumbuhan penjualan (X_1) dan *net profit margin* (X_2) terhadap *Debt to Equity Ratio* (Y) digunakan uji determinasi. Berdasarkan Tabel 4.8 diketahui bahwa pengaruh pertumbuhan penjualan (X_1) dan *net profit margin* (X_2) terhadap *Debt to Equity Ratio* (Y) sebesar 0,374 atau 37,4 % sedangkan sisanya 62,6 % dipengaruhi oleh faktor lain yang tidak diteliti.

B. Pembahasan

Pada pembahasan ini merupakan mengenai hasil temuan penelitian ini terhadap kesesuaian teori, pendapat, maupun penelitian terdahulu yang telah dikemukakan sebelumnya. Berdasarkan pengujian non parametrik dengan *One-Sample Kolmogorov-Smirnov Test* dapat diuraikan bahwa variabel pertumbuhan penjualan perusahaan mempunyai rata-rata sebesar 10.3467, sedangkan variabel *Net Profit Margin* mempunyai rata-rata sebesar 39.5017 dan variabel *Debt to*

Equity Ratio perusahaan mempunyai rata-rata sebesar 2.4617. Selanjutnya analisis hasil temuan penelitian ini, yaitu sebagai berikut :

1. Pengaruh Pertumbuhan Penjualan terhadap Struktur Modal

Hasil penelitian menunjukkan bahwa variabel pertumbuhan penjualan berpengaruh terhadap *debt to equity ratio*. Hal ini ditunjukkan dari hasil uji t dimana $t_{hitung} < t_{tabel}$ ($0,561 < 2,13185$) sehingga H_0 diterima dan H_a ditolak, maka variabel pertumbuhan penjualan tidak memiliki pengaruh yang nyata (signifikan) dengan variabel *debt to equity ratio*.

Pertumbuhan penjualan yang meningkat menunjukkan bahwa aktivitas penjualan berjalan dengan lancar, hal ini memberikan pengaruh terhadap peningkatan atau penurunan struktur modal perusahaan yang dilihat dari nilai *debt to equity ratio* yang meningkat, dalam arti kemampuan perusahaan dalam membayar hutang dengan ekuitas yang dimiliki sangat baik.

Pertumbuhan penjualan mencerminkan keberhasilan investasi periode masa lalu dan dapat dijadikan sebagai prediksi pertumbuhan masa yang akan datang. Pertumbuhan penjualan merupakan indikator permintaan dan daya saing perusahaan dalam suatu industri. Laju pertumbuhan suatu perusahaan akan mempengaruhi kemampuan mempertahankan keuntungan dalam menandai kesempatan-kesempatan pada masa yang akan datang. Pertumbuhan atas penjualan merupakan indikator penting dari penerimaan pasar dari produk dan atau jasa perusahaan tersebut, dimana pendapatan yang dihasilkan dari penjualan akan dapat digunakan untuk mengukur tingkat pertumbuhan penjualan.

Hal ini juga sesuai dengan hasil dari penelitian yang dilakukan oleh Fitriyanto (2013) yang menyimpulkan bahwa pertumbuhan penjualan berpengaruh

signifikan terhadap struktur modal perusahaan, tinggi atau rendahnya nilai pertumbuhan penjualan berpengaruh terhadap DER perusahaan properti dan *realestate*.

2. Pengaruh Profitabilitas terhadap Struktur Modal

Hasil penelitian menunjukkan bahwa variabel *net profit margin* tidak berpengaruh terhadap *debt to equity ratio*. Hal ini ditunjukkan dari hasil uji t dimana $t_{hitung} < t_{tabel}$ ($0,317 < 2,13185$) maka H_0 diterima dan H_a ditolak, maka variabel *net profit margin* tidak memiliki pengaruh yang nyata (signifikan) dengan variabel *debt to equity ratio*.

Nilai *net profit margin* yang meningkat menunjukkan bahwa kemampuan perusahaan dalam memperoleh laba yang tinggi sehingga perusahaan memiliki dana untuk membayar hutang. Hal ini memberikan pengaruh terhadap peningkatan atau penurunan struktur modal perusahaan yang dilihat dari nilai *debt to equity ratio* yang meningkat, dalam arti kemampuan perusahaan dalam membayar hutang dengan ekuitas yang dimiliki sangat baik.

Hal ini juga sesuai dengan hasil dari penelitian yang dilakukan oleh Putria Yusintha & Erni Suryandari (2010) yang menyimpulkan bahwa pertumbuhan penjualan dan ukuran perusahaan berpengaruh positif signifikan terhadap struktur modal, sedangkan profitabilitas berpengaruh negatif signifikan terhadap struktur modal. Jadi dalam perusahaan selayaknya mempertimbangkan faktor tersebut agar struktur modal dapat dimanfaatkan secara efektif dan efisien untuk menghasilkan kinerja yang baik perusahaan

3. Pengaruh Pertumbuhan Penjualan Dan Profitabilitas terhadap Struktur Modal

Berdasarkan hasil penelitian dengan menggunakan uji F diketahui harga $F_{hitung} = 0,895$ yang dibandingkan F_{tabel} sebesar 5,14 diketahui bahwa $t_{hitung} < t_{tabel}$ ($0,895 < 5,14$) maka H_0 diterima dan H_a ditolak, maka variabel pertumbuhan penjualan (X_1) dan *net profit margin* (X_2) secara simultan tidak memiliki pengaruh yang nyata (signifikan) atau berpengaruh positif dengan variabel *Debt to Equity Ratio* (Y).

Selanjutnya hasil penelitian dengan menggunakan uji determinasi diketahui besarnya persentase hubungan variabel pertumbuhan penjualan (X_1) dan *net profit margin* (X_2) terhadap *Debt to Equity Ratio* (Y) sebesar 0,374 atau 37,4 % sedangkan sisanya 62,6 % dipengaruhi oleh faktor lain yang tidak diteliti.

Dengan pertumbuhan penjualan dan profitabilitas yang tinggi akan dapat memberikan dampak pada perolehan laba yang tinggi sehingga dengan laba yang tinggi maka akan juga memberikan dorongan terhadap laba ditahan yang tinggi yang pada akhirnya akan dapat dijadikan sebagai struktur modal yang tinggi juga.

Hasil penelitian ini sejalan dengan hasil penelitian dari Alfarizi Cahya Utama (2012), mengenai pengaruh pertumbuhan penjualan dan *net profit margin* secara simultan terhadap struktur modal pada PT. Tirta Raya Abadi Medan yang menyimpulkan bahwa variabel pertumbuhan penjualan dan *net profit margin* tidak berpengaruh secara simultan terhadap struktur modal pada PT. Tirta Raya Abadi Medan.

BAB V

KESIMPULAN DAN SARAN

A. Kesimpulan

Setelah menganalisa data dan mendapatkan hasil penelitian serta diuraikan dalam pembahasan ini adalah sebagai berikut :

1. Berdasarkan hasil penelitian diketahui bahwa tidak terdapat pengaruh pertumbuhan penjualan secara parsial terhadap *Debt to Equity Ratio* pada PT. Tirta Raya Abadi Medan, hal ini ditunjukkan dari hasil uji t dimana $t_{hitung} < t_{tabel}$ ($0,561 < 2,13185$) sehingga H_0 diterima dan H_a ditolak yang berarti variabel pertumbuhan penjualan tidak memiliki pengaruh yang nyata (signifikan) dengan variabel *debt to equity ratio*.
2. Berdasarkan hasil penelitian diketahui bahwa tidak terdapat pengaruh *net profit margin* secara parsial terhadap *debt to equity ratio* pada PT. Tirta Raya Abadi Medan, hal ini ditunjukkan dari hasil uji t dimana $t_{hitung} < t_{tabel}$ ($0,317 < 2,13185$) sehingga H_0 diterima dan H_a ditolak yang berarti variabel *net profit margin* tidak memiliki pengaruh yang nyata (signifikan) dengan variabel *debt to equity ratio*.
3. Berdasarkan hasil penelitian diketahui bahwa tidak terdapat pengaruh pertumbuhan penjualan dan *net profit margin* secara simultan terhadap *Debt to Equity Ratio* pada PT. Tirta Raya Abadi Medan.
4. Besarnya persentase hubungan variabel pertumbuhan penjualan (X_1) dan *net profit margin* (X_2) terhadap *Debt to Equity Ratio* (Y) sebesar 0,374

atau 37,4 % sedangkan sisanya 62,6 % dipengaruhi oleh faktor lain yang tidak diteliti.

B. Saran

Berdasarkan kesimpulan dan keterbatasan dalam penelitian ini, maka dapat dikemukakan beberapa saran sebagai berikut :

1. Hendaknya perusahaan dapat lebih meningkatkan jumlah pertumbuhan penjualan dan *net profit margin* sehingga dapat memberikan dampak terhadap penurunan jumlah *Debt to Equity Ratio* perusahaan.
2. Mengingat masih ada faktor selain pertumbuhan penjualan dan *net profit margin* yang mempengaruhi *Debt to Equity Ratio*, maka perlu kiranya dilakukan penelitian lanjutan terhadap faktor lainnya yang diduga dapat mempengaruhi *Debt to Equity Ratio*.

DAFTAR PUSTAKA

- Agnes Sawir, 2010, **Analisis Kritis Atas Laporan Keuangan**, Penerbit PT. Raja Grafindo Persada, Jakarta.
- Arif Pratisto, 2009, **Statistik Menjadi Mudah dengan SPSS 17**. Penerbit Elex Media Komputindo, Jakarta.
- Bambang Riyanto, 2010, **Dasar-dasar Pembelanjaan Perusahaan**, Penerbit Balai Penerbit Fakultas Ekonomi, Yogyakarta.
- Brealey, RA, Myers, Stewart C dan Alan J. Marcus, 2010, **Dasar-dasar Manajemen Keuangan Perusahaan**, Penerbit PT. Gelora Aksara Pratama, Jakarta.
- Brigham, Eugene F dan Joel F, Houston, 2010, **Dasar-dasar Manajemen Keuangan**, Buku 1, Edisi Kesepuluh, Penerbit Salemba Empat, Jakarta.
- Eny Maryanti 2016, **Analisis Profitabilitas, Pertumbuhan Perusahaan, Pertumbuhan Penjualan dan Struktur Aktiva Terhadap Struktur Modal Pada Perusahaan Sector Industry Barang Konsumsi Yang Terdaftar di Bursa Efek Indonesia**. Riset Akuntansi dan Keuangan Indonesia, 1(2), 2016
- Erlina, Sri Mulyani, 2011, **Metodologi Penelitian Ekonomi dan Sosial**. Penerbit Inmedia, Medan.
- Iman Ghozali, 2009, **Aplikasi Analisis *Multivariate* dengan Program SPSS**. Edisi Kelima, Penerbit Badan Penerbit Universitas Diponegoro, Jakarta.
- Ismu Basuki, 2010, **Pengaruh Rasio-rasio Keuangan Terhadap Return Saham Perusahaan Manufaktur yang Terdaftar di Bursa Efek Jakarta**, Simposium Nasional Akuntansi IX, Padang.
- Kasmir, 2012, **Manajemen Perbankan**, Penerbit PT. Raja Grafindo Persada, Jakarta.
- Lestari, 2012, **Pengaruh Struktur Modal Terhadap Profitabilitas Perusahaan Manufaktur Yang Terdaftar di Bursa Efek Indonesia**. Simposium Nasional Akuntansi IX, Padang.
- Lukman Syamsuddin, 2007, **Manajemen Keuangan Perusahaan**, Edisi Baru. Penerbit PT. Raja Grafindo Persada, Jakarta.
- Muslich, Mohammad, 2010, **Manajemen Keuangan Modern, Analisis, Perencanaan dan Kebijaksanaan**, Penerbit Bumi Aksara, Jakarta.

- Romney, Marshall B dan Paul John, Steinbart, 2010, *Accounting Information System*, Buku 1, Edisi 9, Penerbit Salemba Empat, Jakarta.
- Rima Silviana dan Nur Fadjrih Asyik, 2016, **Pengaruh Pertumbuhan Penjualan, Profitabilitas, Dan Kebijakan Dividen Terhadap Perubahan Laba**. Jurnal Ilmu dan Riset Akuntansi : Volume 5, Nomor 1, Januari 2016.
- Sartono, R. Agus, 2010, **Manajemen Keuangan atau Teori dan Aplikasi**, Penerbit Balai Penerbit Fakultas Ekonomi – Universitas Gajah Mada, Yogyakarta.
- Stewart, Grant, 2010, **Sukses Manajemen Penjualan**, Cetakan Pertama, Penerbit Erlangga, Jakarta.
- Sugiyono, 2010, **Metode Penelitian Bisnis**, Cetakan Kelima, Penerbit Alfabeta, Bandung.
- Suwito, Adisaputro, Sugeng Giri, 2012, **Analisis Laporan Keuangan**, Penerbit ANDI, Bandung.
- Syahyunan, 2014, **Fundamentals of Financial Management, Dasar-dasar Manajemen Keuangan**, Buku 1, Edisi 10, Penerbit Salemba Empat, Jakarta.
- Van Horne, James C, dan John M, Wachowicz, Jr, 2010, **Prinsip-prinsip Manajemen Keuangan**, Buku Dua, Edisi IX, Penerbit Salemba Empat, Jakarta.
- Warsono, 2010, **Manajemen Keuangan Perusahaan**, Edisi III, Cetakan Pertama, Penerbit PT. Bayumedia Publishing, Jawa Timur.
- Weston, Steinbart dan Copeland, 2010. **Financial Statement Analysis, Analisis Laporan Keuangan**. Edisi 8, Buku 2. Jakarta: Salemba Empat
- Widyaningrum, 2012, **Hubungan Antara Struktur Modal Dengan Tingkat Aktivitas Investasi Perusahaan Pada Perusahaan Otomotif Yang Terdaftar di Bursa Efek Indonesia**. Simposium Nasional Akuntansi IX, Padang.
- Wild, Jhon, K.R.Submanyam dan Robert F Halsey, 2010, **Financial Statement Analysis**, Edisi 8, Buku 2, Penerbit Salemba Empat, Jakarta.