

**ANALISIS PERTUMBUHAN PENJUALAN DAN LIKUIDITAS  
SEBAGAI INDIKATOR KINERJA KEUANGAN JANGKA  
PENDEK PADA PT.SINERGI GULA NUSANTARA  
MKSO KEBUN SEI SEMAYANG**

**TUGAS AKHIR**

**Diajukan untuk Memenuhi Sebagai Syarat  
Memperoleh Gelar Sarjana Akuntansi**



**Oleh :**

**Nama : Devita Anggraini  
NPM : 2205170014  
Program Studi : AKUNTANSI  
Konsentrasi : MANAJEMEN**

**FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS  
UNIVERSITAS MUHAMMADIYAH SUMATERA UTARA  
MEDAN  
2026**



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

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

بِسْمِ اللَّهِ الرَّحْمَنِ الرَّحِيمِ

**PENGESAHAN UJIAN SKRIPSI**

Panitia Ujian Strata-I Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Muhammadiyah Sumatera Utara, dalam sidang yang diselenggarakan pada hari Jumat, tanggal 10 April 2026, pukul 09.00 WIB sampai dengan selesai, setelah mendengar, melihat, memperhatikan dan seterusnya:

**MEMUTUSKAN**

Nama : DEVITA ANGGRAINI  
N P M : 2205170014  
Program Studi : AKUNTANSI  
Konsentrasi : AKUNTANSI MANAJEMEN  
Judul Skripsi : ANALISIS PERTUMBUHAN PENJUALAN DAN LIKUIDITAS  
SEBAGAI INDIKATOR KINERJA KEUANGAN JANGKA  
PENDEK PADA PT. SINERGI GULA NUSANTARA MKSO  
KEBUN SEI SEMAYANG

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

**TIM-PENGUJI**

Penguji I

(Riva Ubar Harahap, S.E., Ak., M.Si., CA., CPA)

Penguji II

(Ikhsan Abdullah, S.E., M.Si)

Pembimbing

(Elizar Sinambela, S.E., M.Si)

**UMSU**

Unggul | **PANITIA UJIAN** | Terpercaya

Ketua

(Dr. RADIMAN, S.E., M.Si)

Sekretaris



(Assoc. Prof. Dr. HASRUDY TANJUNG, S.E., M.Si)



MAJELIS PENDIDIKAN TINGGI MUHAMMADIYAH  
UNIVERSITAS MUHAMMADIYAH SUMATERA UTARA  
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS  
Jl. Kapten Mukhtar Basri No. 3 Medan Telp. 061-6624567 Kode Pos 20238

بِسْمِ اللَّهِ الرَّحْمَنِ الرَّحِيمِ

### PENGESAHAN TUGAS AKHIR

TUGAS AKHIR ini disusun oleh :

Nama : DEVITA ANGGRAINI  
N.P.M : 2205170014  
Program Studi : AKUNTANSI  
Konsentrasi : AKUNTANSI MANAJEMEN  
Judul Tugas Akhir : ANALISIS PERTUMBUHAN PENJUALAN DAN  
LIKUIDITAS SEBAGAI INDIKATOR KINERJA  
KEUANGAN JANGKA PENDEK PADA PT SINERGI  
GULA NUSANTARA MKSO KEBUN SEI SEMAYANG.

Disetujui dan memenuhi persyaratan untuk diajukan dalam ujian  
mempertahankan Tugas Akhir.

Medan, Maret 2026

Pembimbing Tugas Akhir

ELIZAR SINAMBELA, S.E., M.Si.

Diketahui/Disetujui

Oleh:

Ketua Program Studi Akuntansi  
Fakultas Ekonomi dan Bisnis UMSU

HAMMAD SHAREZA HAFIZ, SE., M.Acc

Dekan  
Fakultas Ekonomi dan Bisnis UMSU

Dr. RADIMAN, S.E., M.Si.



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

Jl. Kapten Mukhtar Basri No. 3. Medan, Telp. 061-6624567, Kode Pos 20238

BERITA ACARA PEMBIMBINGAN TUGAS AKHIR

Nama Mahasiswa : Devita Angraini  
NPM : 2205170014  
Dosen Pembimbing : Elizar Sinambela S.E., M.Si  
Program Studi : Akuntansi  
Konsentrasi : Akuntansi Manajemen  
Judul Tugas Akhir : Analisis Pertumbuhan Penjualan Dan Likuiditas Sebagai Indikator Kinerja Keuangan Jangka Pendek Pada PT Sinergi Gula Nusantara MKSO Kebun Sei Semayang

Item	Hasil Evaluasi	Tanggal	Paraf Dosen
Bab 1	- Perbaiki kembali bab 1 - Pejelasan dan perbaikan masalah - Perbaiki rumus	21/2-26	El.
Bab 2	- Perbaiki kwhp teor. - Kerangka konseptual.	21/2-26	El.
Bab 3	- Perbaiki Teori Analisis Dlm.	21/2-26	El.
Bab 4	- Perjelas / Perbaiki Deskripsi Data. - Perbaiki Hasil & pembahasan - pembahasan secara dgn penerapan masalah.	28/2-26	El.
Bab 5	- Perbaiki Kesimpulan sesuai Rumus Masalah - Saran & perbaikan.	3/3-26	El.
Daftar Pustaka	- Selesaikan dgn kwhp. - Perbaiki ke lengkapi.		El.
Persetujuan Sidang Meja Hijau	Selesai Pembimbingan. Acc & ujikan pada bidy Muzi Hidayat		El. 5/3-26

Diketahui oleh:  
Ketua Program Studi

M. Shareza Hafiz, SE, M.Acc

Medan, Februari 2026

Disetujui oleh:  
Dosen Pembimbing

Elizar Sinambela S.E., M.Si



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

**PERNYATAAN KEASLIAN TUGAS AKHIR**



Saya yang bertanda tangan di bawah ini,

Nama : Devita Anggraini

NPM : 2205170014

Program Studi : Akuntansi

Konsentrasi : Akuntansi Manajemen

Dengan ini menyatakan bawah Tugas Akhir saya yang berjudul "**Analisis Pertumbuhan Penjualan dan Likuiditas Sebagai Indikator kinerja keuangan Jangka Pendek Pada PT Sinergi Gula Nusantara Mkso Kebun Sei Semayang**" adalah bersifat asli (original), bukan hasil menyadur secara mutlak hasil karya orang lain.

Bilamana di kemudian hari ditemukan ketidaksesuaian dengan pernyataan ini, maka saya bersedia dituntut dan diproses sesuai dengan ketentuan yang berlaku di Universitas Muhammadiyah Sumatera Utara.

Demikian pernyataan ini dibuat dengan sesungguhnya dan dengan sebenar-benarnya.

Yang Menyatakan

  
Devita Anggraini

## ABSTRAK

### ANALISIS PERTUMBUHAN PENJUALAN DAN LIKUIDITAS SEBAGAI INDIKATOR KINERJA KEUANGAN JANGKA PENDEK PADA PT.SINERGI GULA NUSANTARA MKSO KEBUN SEI SEMAYANG

**DEVITA ANGGRAINI**  
**Fakultas Ekonomi Dan Bisnis**  
**Email : [devitaraini16@gmail.com](mailto:devitaraini16@gmail.com)**

Pertumbuhan penjualan dan likuiditas merupakan indikator penting dalam menilai kinerja keuangan jangka pendek suatu perusahaan karena dapat menunjukkan kemampuan perusahaan dalam meningkatkan penjualan serta memenuhi kewajiban jangka pendeknya. Penelitian ini bertujuan untuk menganalisis pertumbuhan penjualan, menganalisis tingkat likuiditas, serta menilai kinerja keuangan jangka pendek pada PT. Sinergi Gula Nusantara MKSO Kebun Sei Semayang selama periode penelitian. Metode penelitian yang digunakan adalah penelitian deskriptif dengan pendekatan kuantitatif. Teknik pengambilan sampel menggunakan purposive sampling dengan menggunakan data laporan keuangan perusahaan selama periode penelitian. Teknik pengumpulan data dilakukan melalui dokumentasi terhadap laporan keuangan perusahaan, sedangkan teknik analisis data menggunakan analisis pertumbuhan penjualan dan analisis rasio likuiditas (Current Ratio) untuk menilai kondisi kinerja keuangan jangka pendek perusahaan. Hasil penelitian menunjukkan bahwa pertumbuhan penjualan perusahaan selama periode penelitian mengalami kondisi yang menurun dari tahun ke tahun. Pada beberapa periode terjadi peningkatan pertumbuhan penjualan yang diikuti dengan peningkatan likuiditas sehingga mencerminkan kondisi kinerja keuangan jangka pendek yang cukup baik. Namun pada periode lainnya terjadi penurunan pertumbuhan penjualan serta ketidakseimbangan antara peningkatan penjualan dan kemampuan perusahaan dalam memenuhi kewajiban jangka pendek. Secara keseluruhan, kinerja keuangan jangka pendek perusahaan belum menunjukkan kondisi yang stabil selama periode penelitian.

***Kata kunci:*** *Pertumbuhan Penjualan, Likuiditas, Kinerja Keuangan Jangka Pendek.*

## ABSTRACT

### ANALYSIS OF SALES GROWTH AND LIQUIDITY AS INDICATORS OF SHORT-TERM FINANCIAL PERFORMANCE AT PT SINERGI GULA NUSANTARA MKSO KEBUN SEI SEMAYANG

**DEVITA ANGGRAINI**  
**Fakultas Ekonomi Dan Bisnis**  
**Email : [devitaraini16@gmail.com](mailto:devitaraini16@gmail.com)**

Sales growth and liquidity are important indicators in assessing a company's short-term financial performance because they reflect the company's ability to increase sales and meet its short-term obligations. This study aims to analyze sales growth, analyze the level of liquidity, and assess the short-term financial performance of PT. Sinergi Gula Nusantara MKSO Kebun Sei Semayang during the research period. The research method used is a descriptive study with a quantitative approach. The sampling technique used purposive sampling by utilizing the company's financial statement data during the research period. Data were collected through documentation of the company's financial statements, while the data analysis techniques used were sales growth analysis and liquidity ratio analysis (Current Ratio) to evaluate the company's short-term financial performance. The results of the study indicate that the company's sales growth during the research period experienced fluctuations from year to year. In several periods, an increase in sales growth was followed by an increase in liquidity, reflecting relatively good short-term financial performance. However, in other periods there was a decline in sales growth and an imbalance between the increase in sales and the company's ability to meet its short-term obligations. Overall, the company's short-term financial performance has not yet shown a stable condition during the research period.

***Keywords:*** Sales Growth, Liquidity, Short-Term Financial Performance.

## KATA PENGANTAR



*Assalamu'laikum Warahmatullahi Wabarakatuh.*

Puji Syukur kehadiran Allah SWT atas Rahmat dan karunia-Nya yang telah menjadikan kita sebagai manusia yang beriman dan insya Allah berguna bagi alam semesta. Tulisan ini dibuat sebagai tugas akhir untuk memenuhi syarat dalam meraih gelar kesarjanaan pada program studi Akuntansi Universitas Muhammadiyah Sumatera Utara. Adapun judul tugas akhir ini adalah **“Analisis Pertumbuhan Penjualan Dan Likuiditas Sebagai Indikator Kinerja Keuangan Jangka Pendek pada PT.Sinergi Gula Nusantara MKSO Kebun Sei Semayang”**.

Pada kesempatan kali ini, peneliti mengucapkan terimakasih tak terhingga kepada Ayahanda Lesmono dan Ibunda Wagirah yang telah memberikan penulis motivasi tiada hentinya, doa, pengorbanan dan kasih sayang sehingga penulis dapat menyelesaikan tugas akhir ini dengan baik dan kepada seluruh keluarga besar penulis yang tiada henti-hentinya memberikan dukungan kepada penulis. Tidak lupa pula saya menyampaikan ucapan terima kasih yang tak terhingga kepada pihak-pihak yang telah membantu saya dalam pelaksanaan dan penyusunan tugas akhir ini. Khususnya kepada :

1. Bapak Prof. Dr. Akrim, M.Pd selaku Rektor Universitas Muhammadiyah Sumatera Utara.

2. Bapak Dr. Radiman, S.E., M.Si. selaku Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Muhammadiyah Sumatera Utara.
3. Bapak Assoc. Prof. Dr. Hasrudy Tanjung, S.E., M.Si selaku Wakil Dekan I Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Muhammadiyah Sumatera Utara
4. Bapak M. Shareza Hafiz, S.E., M.Acc selaku Wakil Dekan III Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Muhammadiyah Sumatera Utara.
5. Ibu Nabilla Dwi Aginta, S.E., M.Sc selaku Ketua Prodi Akuntansi Universitas Muhammadiyah Sumatera Utara.
6. Bapak M.Firza Alpi, S.E., M.S.i Selaku Sekertaris Prodi Akuntansi Universitas Muhammadiyah Sumatera Utara.
7. Ibu Elizar Sinambela, S.E., M.Si Selaku Dosen Pembimbing yang telah berperan besar dalam memberikan waktu, kesempatan, ilmu dan arahannya kepada penulis dari awal penulisan hingga penyelesaian proposal ini.
8. Bapak dan Ibu dosen fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Muhammadiyah Sumatera Utara yang telah memberikan pengetahuan dan ilmu yang bermanfaat selama penulis manjalani perkuliahan
9. Serta seluruh staf / pegawai Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Muhammadiyah Suatera Utara.
10. Sahabat saya yaitu Lisa Amanda yang sudah menemani saya selama bimbingan dan selalu memberikan semangat satu sama lain dalam mengerjakan tugas akhir ini.
11. Serta teman teman saya yaitu doni, dita, savna, ulaya, dewi, tirta dan ira yang sudah memberikan saya semangat dalam penulisan tugas akhir ini dan selalu hadir di hari hari penting saya.

12. Terima kasih untuk diri saya sendiri karna sudah bertahan untuk memperjuangkan gelar hingga di titik ini.

Penulis menyadari bahwa proposal ini masih jauh dari sempurna, hal ini tidak lepas dari keterbatasan pengalaman, ilmu pengetahuan dan referensi. Akhir kata semoga proposal ini dapat memberikan manfaat bagi para pembacanya.

**Wassalammu'alaikum Warramatulahi Wabarakatuh**

**Medan, April 2026**

**Devita Anggraini**  
**2205170014**

## DAFTAR ISI

ABSTRAK .....	i
ABSTRACT .....	ii
KATA PENGANTAR.....	iii
DAFTAR ISI .....	vi
DAFTAR TABEL.....	viii
DAFTAR GAMBAR .....	ix
DAFTAR LAMPIRAN .....	x
BAB 1 PENDAHULUAN .....	1
1.1 Latar Belakang .....	1
1.2 Identifikasi Masalah.....	6
1.3 Batasan Masalah.....	7
1.4 Rumusan Masalah .....	7
1.5 Tujuan Penelitian.....	8
1.6 Manfaat Penelitian .....	8
BAB 2 KAJIAN PUSTAKA .....	10
2.1 LANDASAN TEORI .....	10
2.1.1 Kinerja Keuangan.....	11
2.1.1.1 Pengertian Kinerja Keuangan .....	11
2.1.1.2 Kinerja Keuangan Jangka Pendek.....	12
2.1.1.3 Indikator Kinerja Keuangan Jangka Pendek .....	13
2.1.2 Likuiditas .....	14
2.1.2.1 Pengertian Likuiditas .....	14
2.1.2.2 Pentingnya Likuiditas.....	15
2.1.2.3 Jenis-Jenis Likuiditas .....	15
2.1.2.4 Faktor-Faktor yang Mempengaruhi Likuiditas .....	16
2.1.3 Pertumbuhan Penjualan.....	17
2.1.3.1 Pengertian Pertumbuhan Penjualan.....	17
2.1.3.2 Tujuan Pertumbuhan Penjualan.....	18
2.1.3.3 Pentingnya Pertumbuhan Penjualan.....	19
2.1.3.4 Faktor-Faktor yang Mempengaruhi Pertumbuhan Penjualan .....	20
2.1.3.5 Pengukuran Pertumbuhan Penjualan.....	21
2.1.3.6 Hubungan Pertumbuhan Penjualan dan Likuiditas Terhadap Kinerja Keuangan Jangka Pendek.....	21
2.2 Kerangka Berfikir.....	25
BAB 3 METODE PENELITIAN.....	27
3.1 Jenis Penelitian.....	27
3.2 Definisi Operasional.....	27
3.3 Tempat dan Waktu Penelitian.....	31
3.4 jenis dan Sumber data .....	32
3.5 Teknik Pengumpulan Data .....	33

3.6 Teknik Analisis Data .....	35
BAB 4 HASIL PENELITIAN.....	38
4.1 Deskripsi Data.....	38
4.1.1 Pertumbuhan Penjualan.....	38
4.1.2 Likuiditas.....	40
4.2 Pembahasan.....	43
4.2.1 Bagaimana Pertumbuhan Penjualan Penjualan PT. Sinerja Gula Nusantara MKSO Kebun Sei Semayang Selama Periode 2020-2024.....	43
4.2.2 Bagaimana Perkembangan Tingkat Likuiditas Perusahaan Selama periode 2020-2024.....	45
4.2.3 Bagaimana Kinerja Keuangan Jangka Pendek Berdasarkan Pertumbuhan Penjualan dan Likuiditas pada Pt. Sinergi Gula Nusantara MKSO Kebun Sei Semayang .....	47
BAB 5 KESIMPULAN DAN SARAN.....	49
5.1 KESIMPULAN.....	49
5.2 SARAN .....	50
DAFTAR PUSTAKA .....	52

## DAFTAR TABEL

Tabel 1.1 Data Pertumbuhan Penjualan dan Likuiditas .....	3
Tabel 2.1 Penelitian Terdahulu.....	23
Tabel 3.1 Definisi Operasional.....	30
Tabel 3.2 Jadwal Kegiatan Penelitian .....	32
Tabel 4.1 Data Pertumbuhan Penjualan .....	39
Tabel 4.2 Uji Deskriptif Statistik Pertumbuhan Penjualan .....	39
Tabel 4.3 Data Likuiditas .....	41
Tabel 4.4 Uji Deskriptif Statistik Likuiditas .....	42

## DAFTAR GAMBAR

Gambar 2.1 Kerangka Berfikir.....	26
-----------------------------------	----

## DAFTAR LAMPIRAN

Lampiran 1 Data Penjualan.....	54
Lampiran 2 Data Aktiva Lancar dan Hutang Lancar.....	55
Lampiran 3 Pengajuan Judul .....	56
Lampiran 4 Permohonan Ijin Riset.....	57
Lampiran 5 Surat Ijin Riset Dan SK Pembimbing.....	58
Lampiran 6 Surat Balasan Ijin Riset .....	59
Lampiran 7 Berita Acara Seminar Dan Pengesahan Seminar .....	60
Lampiran 8 Berita Acara Bimbingan Proposal.....	61
Lampiran 9 Surat Selesai Riset Dari Kampus Dan Perusahaan .....	62
Lampiran 10 Daftar Riwayat Hidup .....	63
Lampiran 11 Surat Pernyataan Keaslian Skripsi .....	64

# **BAB 1**

## **PENDAHULUAN**

### **1.1 Latar Belakang**

Perusahaan merupakan suatu organisasi yang didirikan oleh seseorang atau sekelompok orang atau badan lain yang kegiatannya melakukan produksi atau jasa dan distribusi guna memenuhi kebutuhan ekonomis manusia. Secara umum perusahaan didirikan untuk mendapatkan keuntungan. Menghasilkan keuntungan biasanya menjadi prioritas utama bagi perusahaan sehingga dapat memberikan nilai lebih guna meningkatkan nilai perusahaan. Untuk dapat menghasilkan keuntungan, setiap perusahaan berusaha beroperasi secara efisien dan efektif. Dimana setiap kegiatan operasi perusahaan dilaksanakan dengan pengorbanan atau biaya yang terbaik sehingga keuntungan yang diperoleh dapat ditingkatkan

Kinerja keuangan merupakan salah satu indikator utama yang digunakan untuk menilai kemampuan perusahaan dalam mengelola sumber daya keuangannya secara efektif dan efisien. Kinerja keuangan jangka pendek secara khusus berkaitan dengan kemampuan perusahaan dalam menjaga kelancaran operasional serta memenuhi kewajiban keuangan yang segera jatuh tempo. Oleh karena itu, kinerja keuangan jangka pendek menjadi perhatian penting bagi manajemen perusahaan, kreditur, dan pihak-pihak berkepentingan lainnya.

Salah satu aspek yang sangat berpengaruh terhadap kinerja keuangan jangka pendek adalah likuiditas. Likuiditas menunjukkan kemampuan perusahaan dalam memenuhi kewajiban jangka pendeknya dengan menggunakan aset lancar yang dimiliki. Menurut Kasmir (2021), tingkat likuiditas yang baik mencerminkan

kondisi keuangan perusahaan yang sehat dan stabil. Sebaliknya, likuiditas yang rendah dapat menimbulkan risiko kesulitan keuangan yang berdampak pada terganggunya aktivitas operasional perusahaan. Oleh karena itu, perkembangan tingkat likuiditas perusahaan perlu dianalisis secara berkelanjutan dari waktu ke waktu.

Selain likuiditas, pertumbuhan penjualan juga menjadi indikator penting dalam menilai kinerja keuangan perusahaan. Pertumbuhan penjualan mencerminkan kemampuan perusahaan dalam meningkatkan pendapatan dari aktivitas operasionalnya. Brigham dan Houston (2021) menyatakan bahwa pertumbuhan penjualan yang meningkat dapat memberikan sinyal positif terhadap kinerja keuangan karena berpotensi meningkatkan arus kas masuk. Namun, dalam praktiknya peningkatan penjualan tidak selalu diikuti dengan peningkatan kondisi keuangan yang sehat, terutama apabila penjualan dilakukan secara kredit dan perusahaan mengalami keterlambatan dalam penerimaan kas.

Secara teoritis, pertumbuhan penjualan dan likuiditas memiliki hubungan yang erat dengan kinerja keuangan jangka pendek. Pertumbuhan penjualan yang stabil diharapkan dapat meningkatkan arus kas perusahaan, sehingga berdampak pada peningkatan likuiditas dan kinerja keuangan jangka pendek. Namun, menurut Hery (2022), ketidakseimbangan antara pertumbuhan penjualan dan pengelolaan aset lancar dapat menyebabkan kondisi di mana perusahaan mengalami pertumbuhan penjualan, tetapi tingkat likuiditasnya justru menurun. Hal ini menunjukkan bahwa hubungan antara pertumbuhan penjualan dan likuiditas tidak selalu berjalan searah.

Fenomena ini juga terlihat pada PT. Sinergi Gula Nusantara MKSO Kebun Sei Semayang, Perusahaan tersebut bergerak dalam bidang Perkebunan. Kegiatan usaha perusahaan mencakup usaha budidaya dan pengelolaan tebu. Untuk lebih jelas dapat di lihat data pertumbuhan penjualan dan likuiditas Perusahaan pada tabel berikut.

**Tabel 1.1**  
**Data Pertumbuhan penjualan dan Likuiditas PT. Sinergi Gula Nusantara MKSO Kebun Sei Semayang**

TAHUN	PERTUMBUHANPENJUALAN	Likuiditas
2020	33,57%	75,37%
2021	46,93%	163,69%
2022	64,07%	179,81%
2023	-38,55%	101,44%
2024	11,41%	84,99%

*(sumber:Data laporan keuangan Pt.Sinergi Gula Nusantara MKSO Kebun Sei Semayang)*

berdasarkan data pertumbuhan penjualan dan likuiditas selama periode 2020–2024. Pada tahun 2020, perusahaan mencatat pertumbuhan penjualan sebesar 33,57% dengan tingkat likuiditas sebesar 75,37%. Kondisi ini menunjukkan bahwa meskipun perusahaan mengalami peningkatan penjualan, kemampuan perusahaan dalam memenuhi kewajiban jangka pendeknya masih relatif rendah. Hal tersebut sejalan dengan teori yang dikemukakan oleh Hery (2022) yang menyatakan bahwa pertumbuhan penjualan tidak selalu berdampak langsung terhadap likuiditas apabila peningkatan penjualan tidak diikuti dengan pengelolaan kas dan piutang yang efektif.

Selanjutnya, pada tahun 2021 dan 2022, pertumbuhan penjualan meningkat masing-masing menjadi 46,93% dan 64,07%, yang diikuti oleh peningkatan tingkat likuiditas sebesar 163,69% dan 179,81%. Kondisi ini menunjukkan adanya hubungan positif antara pertumbuhan penjualan dan likuiditas perusahaan. Menurut

Brigham dan Houston (2021), peningkatan penjualan yang diikuti oleh peningkatan likuiditas mencerminkan pengelolaan modal kerja yang baik, di mana peningkatan pendapatan operasional mampu memperkuat arus kas dan meningkatkan kemampuan perusahaan dalam memenuhi kewajiban jangka pendeknya.

Namun, kondisi yang berbeda terjadi pada tahun 2023 ketika pertumbuhan penjualan mengalami penurunan signifikan menjadi -38,55%, sementara tingkat likuiditas masih berada pada angka 101,44%. Kondisi ini menunjukkan bahwa meskipun terjadi penurunan penjualan, perusahaan masih mampu mempertahankan tingkat likuiditasnya. Fenomena tersebut sesuai dengan teori Kasmir (2021) yang menyatakan bahwa tingkat likuiditas tidak hanya dipengaruhi oleh penjualan, tetapi juga oleh kebijakan manajemen dalam mengelola aset lancar dan kewajiban jangka pendek.

Pada tahun 2024, pertumbuhan penjualan kembali meningkat menjadi 11,41%, tetapi tingkat likuiditas justru menurun menjadi 84,99%. Kondisi ini menunjukkan bahwa peningkatan penjualan tidak selalu diikuti oleh peningkatan likuiditas perusahaan. Hal ini sejalan dengan pendapat Brigham dan Houston (2021) yang menyatakan bahwa pertumbuhan penjualan yang tidak diimbangi dengan pengelolaan modal kerja yang efisien dapat menyebabkan penurunan likuiditas. Fluktuasi tersebut menunjukkan bahwa perkembangan pertumbuhan penjualan dan tingkat likuiditas perusahaan tidak selalu sejalan dan mengalami perubahan dari tahun ke tahun, sehingga perlu dianalisis lebih lanjut sebagai indikator kinerja keuangan jangka pendek perusahaan.

Berdasarkan kajian teori dan fenomena empiris yang telah diuraikan, diketahui bahwa pertumbuhan penjualan dan likuiditas secara teoritis memiliki

hubungan yang erat dengan kinerja keuangan jangka pendek perusahaan. Teori manajemen keuangan menyatakan bahwa peningkatan pertumbuhan penjualan seharusnya mampu meningkatkan arus kas perusahaan sehingga berdampak positif terhadap likuiditas dan kinerja keuangan jangka pendek (Brigham & Houston, 2021). Namun, teori lain juga menyebutkan bahwa peningkatan penjualan tidak selalu diikuti dengan peningkatan likuiditas apabila pengelolaan modal kerja tidak dilakukan secara efisien (Hery, 2022).

Hasil penelitian terdahulu menunjukkan temuan yang tidak konsisten terkait hubungan pertumbuhan penjualan, likuiditas, dan kinerja keuangan. Beberapa penelitian menyatakan bahwa pertumbuhan penjualan dan likuiditas berpengaruh positif terhadap kinerja keuangan jangka pendek, sementara penelitian lain menunjukkan bahwa pertumbuhan penjualan tidak selalu berdampak signifikan terhadap likuiditas dan kinerja keuangan, terutama pada perusahaan yang memiliki permasalahan dalam pengelolaan kas dan piutang. Perbedaan hasil penelitian tersebut menunjukkan adanya research gap yang masih perlu dikaji lebih lanjut.

Selain itu, sebagian besar penelitian sebelumnya lebih banyak berfokus pada perusahaan manufaktur dan perusahaan yang terdaftar di Bursa Efek Indonesia, serta menggunakan pendekatan pengujian pengaruh secara statistik. Sementara itu, penelitian yang secara khusus menganalisis pertumbuhan penjualan dan likuiditas sebagai indikator kinerja keuangan jangka pendek pada perusahaan perkebunan, khususnya pada PT Sinergi Gula Nusantara MKSO Kebun Sei Semayang, masih sangat terbatas.

Fenomena empiris yang terjadi pada PT Sinergi Gula Nusantara MKSO Kebun Sei Semayang selama periode 2020–2024 menunjukkan adanya fluktuasi

pertumbuhan penjualan dan likuiditas yang tidak selalu bergerak searah. Pada periode tertentu peningkatan penjualan diikuti oleh peningkatan likuiditas, namun pada periode lainnya peningkatan penjualan justru diikuti oleh penurunan likuiditas. Kondisi ini menunjukkan adanya kesenjangan antara teori dan praktik, di mana secara teoritis pertumbuhan penjualan diharapkan mampu memperbaiki likuiditas dan kinerja keuangan jangka pendek, tetapi secara empiris hal tersebut tidak selalu terjadi.

Berdasarkan perbedaan hasil penelitian terdahulu, keterbatasan objek penelitian sebelumnya, serta adanya ketidaksesuaian antara teori dan fenomena empiris yang terjadi pada PT Sinergi Gula Nusantara MKSO Kebun Sei Semayang, maka diperlukan penelitian lebih lanjut untuk menganalisis pertumbuhan penjualan dan likuiditas sebagai indikator kinerja keuangan jangka pendek pada perusahaan tersebut.

Berdasarkan Uraian diatas, maka penulis tertarik untuk melakukan penelitian dengan judul “ **Analisis Pertumbuhan Penjualan Dan Likuiditas Sebagai Indikator Kinerja Keuangan Jangka Pendek Pada Pt.Sinergi Gula Nusantara MKSO Kebun Sei Semayang** ”

## **1.2 Identifikasi Masalah**

Berdasarkan latar belakang di atas, Adapun masalah yang teridentifikasi dalam penelitian ini, yaitu sebagai berikut:

1. Pertumbuhan penjualan PT Sinergi Gula Nusantara MKSO Kebun Sei Semayang selama periode 2022–2024 mengalami penurunan.

2. Tingkat likuiditas PT Sinergi Gula Nusantara MKSO Kebun Sei Semayang selama periode 2020–2024 menunjukkan kondisi yang mengalami penurunan.

### **1.3 Batasan Masalah**

Berdasarkan identifikasi masalah, Penelitian ini dibatasi hanya pada analisis hubungan antara pertumbuhan penjualan dan likuiditas pada PT. Sinergi Gula Nusantara MKSO Kebun Sei Semayang. Likuiditas yang digunakan dalam penelitian ini hanya diukur dengan Current Ratio, sehingga rasio likuiditas lain seperti Quick Ratio atau Cash Ratio tidak dibahas. Data yang dianalisis berasal dari laporan keuangan perusahaan untuk periode 2020–2024, sesuai dengan data primer yang tersedia. Pembatasan ini dilakukan agar penelitian lebih terfokus dan mampu memberikan gambaran yang jelas mengenai kemampuan perusahaan memenuhi kewajiban jangka pendeknya menggunakan aset lancarnya.

### **1.4 Rumusan Masalah**

Berdasarkan permasalahan di atas maka rumusan masalah pada penelitian ini, yaitu sebagai berikut:

1. Mengapa pertumbuhan penjualan PT.Sinergi Gula Nusantara MKSO Kebun Sei Semayang mengalami penurunan ?
2. Mengapa tingkat likuiditas PT.Sinergi Gula Nusantara MKSO Kebun Sei Semayang mengalami penurunan ?
3. Bagaimana Kinerja keuangan jangka Pendek Berdasarkan Pertumbuhan Penjualan dan Likuiditas Pada PT Sinergi Gula Nusantara MKSO Kebun Sei Semayang periode 2020–2024?

### **1.5 Tujuan Penelitian**

Berdasarkan rumusan masalah yang telah di kemukakan maka penulis memiliki tujuan penelitian yaitu sebagai berikut:

1. Untuk mengetahui dan menganalisis penyebab terjadinya penurunan pertumbuhan penjualan PT Sinergi Gula Nusantara MKSO Kebun Sei Semayang.
2. Untuk mengetahui dan menganalisis penyebab terjadinya penurunan likuiditas PT Sinergi Gula Nusantara MKSO Kebun Sei Semayang.
3. Untuk menganalisis kinerja keuangan jangka pendek PT Sinergi Gula Nusantara MKSO Kebun Sei Semayang berdasarkan pertumbuhan penjualan dan likuiditas selama periode 2020–2024.

### **1.6 Manfaat Penelitian**

Adapun manfaat penelitian ini Adalah sebagai berikut :

#### **1. Manfaat Teoritis**

Secara teoritis, hasil penelitian ini diharapkan dapat memberikan kontribusi dalam pengembangan ilmu pengetahuan di bidang akuntansi dan manajemen keuangan, khususnya yang berkaitan dengan analisis kinerja keuangan jangka pendek. Penelitian ini dapat memperkaya kajian empiris mengenai pertumbuhan penjualan dan likuiditas sebagai indikator kinerja keuangan jangka pendek perusahaan, serta menjadi bahan referensi bagi peneliti selanjutnya yang ingin melakukan penelitian sejenis dengan objek atau variabel yang berbeda.

## **2. Manfaat Praktis**

### **a. Bagi Perusahaan**

Hasil penelitian ini diharapkan dapat menjadi bahan pertimbangan bagi manajemen PT Sinergi Gula Nusantara MKSO Kebun Sei Semayang dalam mengevaluasi kinerja keuangan jangka pendek perusahaan, khususnya yang berkaitan dengan pertumbuhan penjualan dan pengelolaan likuiditas. Selain itu, penelitian ini dapat memberikan masukan dalam pengambilan keputusan manajerial guna meningkatkan efektivitas pengelolaan keuangan perusahaan.

### **b. Bagi Manajemen dan Pengambil Keputusan**

Penelitian ini dapat digunakan sebagai informasi tambahan dalam menyusun kebijakan yang berkaitan dengan pengelolaan modal kerja, pengendalian kas, serta strategi peningkatan penjualan agar selaras dengan kondisi likuiditas perusahaan.

### **c. Bagi Akademisi dan Peneliti Selanjutnya**

Hasil penelitian ini dapat dijadikan sebagai referensi atau bahan perbandingan bagi mahasiswa dan peneliti selanjutnya yang akan melakukan penelitian terkait pertumbuhan penjualan, likuiditas, dan kinerja keuangan jangka pendek.

## **BAB 2**

### **KAJIAN PUSTAKA**

#### **2.1 Landasan Teori**

Penelitian ini menggunakan teori terapan (Applied Theory) sebagai landasan teoritis utama. Teori terapan merupakan teori yang berfokus pada penerapan konsep dan prinsip ilmiah yang telah ada untuk menganalisis serta memecahkan permasalahan nyata yang terjadi dalam praktik, khususnya pada bidang manajemen dan keuangan perusahaan.

Menurut Sugiyono (2021), teori terapan digunakan dalam penelitian yang bertujuan untuk mengkaji fenomena empiris dengan memanfaatkan teori yang telah berkembang sebelumnya, tanpa bermaksud membangun atau mengembangkan teori baru. Dengan demikian, teori terapan lebih menekankan pada fungsi praktis teori sebagai alat analisis dalam memahami kondisi dan permasalahan yang terjadi pada objek penelitian.

Dalam konteks penelitian ini, teori terapan digunakan untuk menganalisis pertumbuhan penjualan dan likuiditas sebagai indikator kinerja keuangan jangka pendek perusahaan berdasarkan data laporan keuangan PT Sinergi Gula Nusantara MKSO Kebun Sei Semayang selama periode 2020–2024. Teori-teori yang digunakan bersumber dari bidang manajemen keuangan dan analisis laporan keuangan, antara lain teori likuiditas, teori pertumbuhan penjualan, serta teori kinerja keuangan jangka pendek yang dikemukakan oleh Kasmir (2021), Brigham dan Houston (2021), Hery (2022), dan Harahap (2020).

Penggunaan teori terapan dalam penelitian ini bertujuan untuk memberikan gambaran empiris mengenai kondisi keuangan jangka pendek perusahaan, khususnya dalam menilai kemampuan perusahaan dalam meningkatkan penjualan serta memenuhi kewajiban jangka pendeknya melalui pengelolaan aset lancar yang dimiliki. Oleh karena itu, penelitian ini tidak bertujuan untuk menguji atau mengembangkan grand theory maupun middle range theory, melainkan menerapkan teori-teori yang telah mapan untuk menganalisis fenomena keuangan yang terjadi secara nyata di perusahaan.

Dengan demikian, penerapan teori terapan diharapkan mampu memberikan pemahaman yang lebih objektif dan aplikatif mengenai kinerja keuangan jangka pendek PT Sinergi Gula Nusantara MKSO Kebun Sei Semayang, serta menjadi dasar evaluasi bagi pihak manajemen dalam pengambilan keputusan keuangan.

## **2.1.1 Kinerja keuangan**

### **2.1.1.1 Pengertian Kinerja Keuangan**

Kinerja keuangan merupakan gambaran kondisi keuangan perusahaan yang menunjukkan sejauh mana perusahaan mampu mengelola sumber daya keuangannya secara efektif dan efisien dalam suatu periode tertentu. Kinerja keuangan digunakan sebagai alat evaluasi untuk menilai keberhasilan manajemen dalam menjalankan aktivitas operasional serta mencapai tujuan perusahaan.

Menurut **Kasmir (2021)**, kinerja keuangan adalah hasil dari berbagai kebijakan dan keputusan manajemen yang tercermin dalam laporan keuangan

perusahaan. Laporan keuangan tersebut memberikan informasi mengenai posisi keuangan, hasil usaha, serta arus kas perusahaan yang dapat digunakan sebagai dasar pengambilan keputusan ekonomi.

Kinerja keuangan memiliki peranan yang sangat penting bagi berbagai pihak yang berkepentingan. Bagi manajemen, kinerja keuangan digunakan sebagai alat evaluasi dalam perencanaan dan pengendalian keuangan perusahaan. Bagi investor dan kreditur, kinerja keuangan menjadi dasar dalam menilai tingkat risiko dan tingkat pengembalian atas investasi atau pinjaman yang diberikan. Oleh karena itu, kinerja keuangan menjadi indikator utama dalam menilai kesehatan dan kelangsungan usaha perusahaan.

#### **2.1.1.2 Kinerja Keuangan jangka Pendek**

Kinerja keuangan jangka pendek merupakan bagian dari kinerja keuangan yang berfokus pada kemampuan perusahaan dalam memenuhi kewajiban keuangan yang segera jatuh tempo serta menjaga kelancaran aktivitas operasional sehari-hari. Kinerja keuangan jangka pendek berkaitan erat dengan pengelolaan **modal kerja**, yaitu aset lancar dan kewajiban lancar.

Menurut **Hery (2022)**, kinerja keuangan jangka pendek mencerminkan kemampuan perusahaan dalam mengelola kas, piutang, persediaan, dan utang lancar secara efektif sehingga perusahaan mampu memenuhi kewajiban jangka pendeknya tanpa mengalami kesulitan keuangan. Kinerja keuangan jangka pendek yang baik menunjukkan bahwa perusahaan berada dalam

kondisi keuangan yang stabil dan mampu menjalankan operasionalnya secara berkelanjutan.

Kinerja keuangan jangka pendek sangat penting karena kegagalan perusahaan dalam memenuhi kewajiban jangka pendek dapat menimbulkan masalah keuangan yang serius, bahkan berujung pada kebangkrutan meskipun perusahaan memiliki prospek jangka panjang yang baik. Oleh karena itu, analisis kinerja keuangan jangka pendek perlu dilakukan secara rutin dan berkelanjutan.

### **2.1.1.3 Indikator Kinerja keuangan jangka Pendek**

Kinerja keuangan jangka pendek umumnya diukur dengan menggunakan beberapa indikator keuangan yang berkaitan dengan kemampuan perusahaan dalam menghasilkan pendapatan dan memenuhi kewajiban jangka pendek. Dalam penelitian ini, indikator kinerja keuangan jangka pendek difokuskan pada pertumbuhan penjualan dan likuiditas.

Menurut Brigham dan Houston (2021), pertumbuhan penjualan mencerminkan kemampuan perusahaan dalam meningkatkan pendapatan operasional, sedangkan likuiditas menunjukkan kemampuan perusahaan dalam memenuhi kewajiban jangka pendeknya. Kedua indikator tersebut saling berkaitan dalam mencerminkan kondisi keuangan perusahaan dalam jangka pendek.

Pertumbuhan penjualan yang meningkat diharapkan dapat meningkatkan arus kas masuk perusahaan, sehingga memperkuat likuiditas

dan memperbaiki kinerja keuangan jangka pendek. Namun, **Hery (2022)** menyatakan bahwa peningkatan penjualan tidak selalu berdampak positif terhadap kinerja keuangan jangka pendek apabila tidak diimbangi dengan pengelolaan kas dan piutang yang baik. Oleh karena itu, analisis kinerja keuangan jangka pendek perlu mempertimbangkan pertumbuhan penjualan dan likuiditas secara bersamaan.

## **2.1.2 Likuiditas**

### **2.1.2.1 Pengertian Likuiditas**

Likuiditas menggambarkan kemampuan perusahaan dalam memenuhi kewajiban jangka pendek menggunakan aset lancar yang dimilikinya. Menurut Kasmir (2021), “likuiditas menunjukkan seberapa besar kemampuan perusahaan membayar kewajiban jangka pendeknya dengan menggunakan aset lancar seperti kas, piutang, dan persediaan”.

Menurut Hery (2022), “likuiditas merupakan salah satu rasio keuangan yang menunjukkan seberapa cepat aset lancar dapat diubah menjadi kas untuk memenuhi utang lancar”. Sedangkan Subramanyam (2021) menyatakan bahwa “likuiditas yang tinggi mencerminkan kestabilan keuangan dan tingkat kepercayaan kreditur terhadap Perusahaan”.

Dengan kata lain, likuiditas merupakan ukuran kemampuan perusahaan menjaga keseimbangan antara kas yang tersedia dan kewajiban jangka pendek, agar operasional dapat berjalan lancar tanpa gangguan keuangan.

### **2.1.2.2 Penting nya Likuiditas**

Likuiditas memiliki peranan penting dalam menjaga kelancaran aktivitas operasional perusahaan. Menurut Horne dan Wachowicz (2021), likuiditas yang memadai menjamin perusahaan dapat menjalankan kegiatan produksi tanpa hambatan keuangan.

Pentingnya likuiditas juga dijelaskan oleh Kasmir (2021), yaitu:

1. Menunjukkan kemampuan membayar kewajiban tepat waktu.

Likuiditas yang baik meningkatkan kepercayaan kreditur dan mitra usaha.

2. Menjamin keberlangsungan operasional.

Ketersediaan kas memungkinkan perusahaan menutupi biaya operasional harian.

3. Menunjukkan efisiensi manajemen kas.

Likuiditas ideal menggambarkan keseimbangan antara aset lancar dan kewajiban lancar.

4. Mencegah risiko gagal bayar (default).

Perusahaan dengan likuiditas rendah berpotensi mengalami krisis kas.

### **2.1.2.3 Jenis – Jenis Likuiditas**

Menurut Hery (2022), beberapa rasio yang umum digunakan untuk mengukur likuiditas adalah:

1. Current Rasio

Rasio ini menunjukkan sejauh mana aset lancar dapat menutupi kewajiban jangka pendek.

## 2. Quick Rasio

Mengukur kemampuan perusahaan melunasi kewajiban tanpa memperhitungkan persediaan.

## 3. Cash Rasio

Menilai kemampuan perusahaan memenuhi utang lancar hanya dengan kas yang tersedia.

Namun dalam penelitian ini, likuiditas hanya diukur menggunakan Current Ratio, karena rasio ini dianggap paling representatif untuk menilai kemampuan perusahaan memenuhi kewajiban jangka pendek secara keseluruhan (Kasmir, 2021).

### **2.1.2.4 Faktor-Faktor yang Mempengaruhi Likuiditas**

Menurut Sartono (2020) dan Hery (2022), faktor-faktor yang memengaruhi likuiditas antara lain:

#### **1. Volume Penjualan**

Semakin tinggi penjualan tunai, semakin besar kas yang diterima perusahaan.

#### **2. Kebijakan Kredit dan Penagihan Piutang**

Penjualan kredit yang tinggi menunda arus kas masuk dan menurunkan likuiditas.

#### **3. Pengelolaan Persediaan**

Persediaan yang berlebihan menghambat perputaran kas.

#### **4. Struktur Modal**

Penggunaan utang jangka pendek berlebihan akan menekan likuiditas.

## 5. Kebijakan Dividen

Pembayaran dividen yang tinggi mengurangi kas yang tersedia untuk kewajiban operasional.

### 2.1.3 Pertumbuhan Penjualan

#### 2.1.3.1 Pengertian Pertumbuhan Penjualan

Pertumbuhan penjualan merupakan indikator penting dalam mengukur keberhasilan suatu perusahaan dalam meningkatkan volume pendapatan dari waktu ke waktu. Menurut Harahap (2020), “pertumbuhan penjualan adalah persentase kenaikan penjualan bersih pada periode tertentu dibandingkan dengan periode sebelumnya, yang menggambarkan sejauh mana perusahaan mampu memperluas pasar dan mempertahankan kinerja penjualannya”.

Sementara itu, Kasmir (2021) menyatakan bahwa “pertumbuhan penjualan mencerminkan kemampuan manajemen dalam menjalankan strategi pemasaran, inovasi produk, dan efisiensi operasional untuk meningkatkan volume penjualan”. Pertumbuhan penjualan yang positif menandakan peningkatan efektivitas kegiatan usaha dan potensi peningkatan arus kas perusahaan.

Menurut Hery (2022), “pertumbuhan penjualan merupakan salah satu indikator utama untuk menilai kinerja operasional perusahaan karena mencerminkan kemampuan perusahaan menghasilkan pendapatan dari aktivitas inti bisnisnya”. Oleh karena itu, tingkat pertumbuhan penjualan

menjadi sinyal penting bagi investor dan kreditur dalam menilai prospek pertumbuhan perusahaan di masa depan.

Dari beberapa pengertian di atas dapat disimpulkan bahwa pertumbuhan penjualan adalah rasio yang menunjukkan sejauh mana peningkatan penjualan bersih dari periode sebelumnya sebagai hasil dari efektivitas strategi bisnis, efisiensi operasional, serta kemampuan perusahaan beradaptasi dengan permintaan pasar.

### **2.1.3.2 Tujuan Pertumbuhan penjualan**

Menurut **Kotler dan Keller (2022)**, tujuan utama dari pertumbuhan penjualan adalah untuk memperluas pangsa pasar, mempertahankan pelanggan, dan meningkatkan pendapatan perusahaan secara berkelanjutan melalui penerapan strategi pemasaran yang efektif. Pertumbuhan penjualan menjadi salah satu bentuk nyata dari keberhasilan manajemen dalam menjalankan fungsi pemasaran dan operasional.

Sedangkan menurut **Kasmir (2021)**, “tujuan pertumbuhan penjualan adalah untuk mengukur tingkat keberhasilan manajemen dalam meningkatkan pendapatan dari periode ke periode dan sebagai dasar evaluasi terhadap efektivitas strategi bisnis yang diterapkan”.

**Brigham dan Houston (2021)** menegaskan bahwa “pertumbuhan penjualan yang berkelanjutan merupakan tujuan utama perusahaan karena menjadi dasar dalam meningkatkan laba, memperkuat arus kas, dan menjaga likuiditas perusahaan”. Dengan kata lain, peningkatan penjualan yang stabil dapat memperkuat posisi keuangan perusahaan secara keseluruhan.

Menurut **Harahap (2020)**, “pertumbuhan penjualan juga digunakan untuk mengetahui tren kinerja perusahaan dan menjadi alat analisis dalam merencanakan kebijakan investasi, produksi, dan distribusi di masa depan”.

Dari beberapa pandangan tersebut dapat disimpulkan bahwa tujuan utama pertumbuhan penjualan adalah untuk menilai efektivitas strategi perusahaan dalam meningkatkan pendapatan, memperluas pasar, dan menjaga stabilitas keuangan, serta menjadi dasar pengambilan keputusan keuangan dan operasional.

### **2.1.3.3 Penting nya Pertumbuhan Penjualan**

Pertumbuhan penjualan sangat penting bagi keberlangsungan suatu perusahaan karena menunjukkan kemampuan perusahaan dalam mempertahankan dan memperluas usahanya. Menurut **Kotler dan Keller (2022)**, “pertumbuhan penjualan merupakan sinyal positif tentang keberhasilan strategi pemasaran dan kekuatan perusahaan dalam bersaing di pasar”.

**Hery (2022)** menambahkan bahwa pertumbuhan penjualan juga berperan sebagai alat pengukur efektivitas manajemen. Jika penjualan meningkat, berarti strategi yang diterapkan berhasil, sebaliknya jika penjualan menurun, perusahaan perlu melakukan evaluasi terhadap kebijakan pemasaran dan produksi.

**Brigham dan Houston (2021)** menjelaskan bahwa “pertumbuhan penjualan yang stabil memberikan sinyal positif kepada investor dan kreditur

tentang kemampuan perusahaan menghasilkan kas dan keuntungan di masa depan”. Oleh karena itu, pertumbuhan penjualan yang baik berkontribusi terhadap kepercayaan pihak eksternal terhadap perusahaan.

#### **2.1.3.4 Faktor-Faktor yang mempengaruhi Pertumbuhan Penjualan**

Menurut Tjiptono (2023) dan Kasmir (2021), pertumbuhan penjualan dapat dipengaruhi oleh berbagai faktor, antara lain:

##### **1. Kualitas dan Inovasi Produk**

Produk yang memiliki kualitas dan inovasi tinggi mampu menarik minat beli konsumen dan memperluas pangsa pasar.

##### **2. Strategi Pemasaran**

Keberhasilan perusahaan dalam menetapkan harga, melakukan promosi, dan mengatur distribusi produk berpengaruh besar terhadap peningkatan volume penjualan.

##### **3. Reputasi Perusahaan**

Reputasi yang baik di mata konsumen akan memperkuat loyalitas pelanggan dan meningkatkan kepercayaan pasar.

##### **4. Kondisi Ekonomi Makro**

Daya beli masyarakat, inflasi, dan pertumbuhan ekonomi nasional sangat mempengaruhi tingkat penjualan perusahaan.

##### **5. Persaingan Industri**

Persaingan yang ketat memaksa perusahaan untuk terus berinovasi agar dapat mempertahankan pertumbuhan penjualan.

## 6. Kepuasan dan Loyalitas Pelanggan

Menurut **Kotler dan Keller (2022)**, “pelanggan yang puas cenderung melakukan pembelian ulang dan merekomendasikan produk, yang pada akhirnya meningkatkan penjualan”.

### 2.1.3.5 Pengukuran Pertumbuhan Penjualan

Menurut **Hery (2022)**, nilai pertumbuhan penjualan yang positif menunjukkan keberhasilan strategi pemasaran dan peningkatan kinerja penjualan, sedangkan nilai negatif menunjukkan penurunan volume penjualan yang dapat disebabkan oleh perubahan permintaan pasar atau inefisiensi internal.

Pertumbuhan penjualan dapat dihitung menggunakan rumus berikut:

$$\text{Pertumbuhan Penjualan} = \frac{\text{Penjualan } t_0 - \text{Penjualan } t - 1}{\text{Penjualan } t - 1} \times 100\%$$

Keterangan:

- $\text{Penjualan}_t$  = total penjualan tahun berjalan
- $\text{Penjualan}_{t-1}$  = total penjualan tahun sebelumnya

### 2.1.3.6 Hubungan Pertumbuhan Penjualan dan Likuiditas Terhadap Kinerja Keuangan Jangka Pendek

Pertumbuhan penjualan dan likuiditas merupakan indikator penting dalam menilai kinerja keuangan jangka pendek perusahaan, yang berkaitan

dengan kemampuan perusahaan menjaga kelancaran operasional serta memenuhi kewajiban jangka pendek. Oleh karena itu, kedua indikator tersebut perlu dianalisis secara bersamaan untuk memperoleh gambaran kondisi keuangan perusahaan secara menyeluruh.

Secara teoritis, pertumbuhan penjualan mencerminkan keberhasilan perusahaan dalam meningkatkan pendapatan operasional. Menurut Brigham dan Houston (2021), peningkatan penjualan berpotensi meningkatkan arus kas masuk yang dapat memperkuat kemampuan perusahaan dalam memenuhi kewajiban jangka pendek. Sementara itu, likuiditas menunjukkan kemampuan perusahaan memenuhi kewajiban jangka pendek menggunakan aset lancar. Kasmir (2021) menyatakan bahwa tingkat likuiditas yang memadai mencerminkan kondisi keuangan jangka pendek yang sehat dan stabil.

Hubungan pertumbuhan penjualan dan likuiditas terhadap kinerja keuangan jangka pendek berkaitan erat dengan pengelolaan modal kerja. Hery (2022) menjelaskan bahwa peningkatan penjualan tidak selalu diikuti peningkatan likuiditas apabila penjualan dilakukan secara kredit dan pengelolaan piutang tidak efektif. Selain itu, likuiditas yang terlalu rendah dapat menghambat operasional, sedangkan likuiditas yang terlalu tinggi dapat menunjukkan penggunaan dana yang kurang efisien.

Dengan demikian, kinerja keuangan jangka pendek yang baik tercapai apabila perusahaan mampu meningkatkan penjualan secara berkelanjutan dan mengelola likuiditas secara efisien (Brigham & Houston, 2021).

Ketidakseimbangan antara pertumbuhan penjualan dan likuiditas dapat berdampak pada penurunan kinerja keuangan jangka pendek perusahaan.

**Tabel 2.1**  
**Penelitian Terdahulu**

No	Peneliti & Tahun	Judul Penelitian	Variabel Penelitian	Metode Penelitian	Hasil Penelitian
1	Kasmir (2021)	Analisis Rasio Keuangan	Likuiditas, Kinerja Keuangan	Analisis Rasio	Likuiditas menjadi indikator utama dalam menilai kemampuan perusahaan memenuhi kewajiban jangka pendek
2	Brigham & Houston (2021)	Financial Management	Pertumbuhan Penjualan, Likuiditas	Analisis Keuangan	Pertumbuhan penjualan yang meningkat mampu memperkuat likuiditas dan kinerja keuangan jangka pendek
3	Hery (2022)	Analisis Laporan Keuangan	Pertumbuhan Penjualan, Likuiditas	Deskriptif Kuantitatif	Pertumbuhan penjualan tidak selalu diikuti peningkatan likuiditas karena pengelolaan modal kerja
4	Sari & Putra (2020)	Pengaruh Likuiditas terhadap Kinerja Keuangan	Likuiditas, Kinerja Keuangan	Regresi Linear	Likuiditas berpengaruh positif terhadap kinerja keuangan jangka pendek
5	Pratama & Wijaya (2021)	Analisis Pertumbuhan Penjualan dan Likuiditas	Pertumbuhan Penjualan, Likuiditas	Deskriptif Analitis	Pertumbuhan penjualan dan likuiditas mengalami fluktuasi dan tidak selalu bergerak searah

6	Rahmawati & Nugroho (2022)	Analisis Kinerja Keuangan Perusahaan	Likuiditas, Kinerja Keuangan	Analisis Rasio	Likuiditas berpengaruh signifikan terhadap kinerja keuangan jangka pendek
7	Putri, Siregar & Lubis (2023)	Pengaruh Pertumbuhan Penjualan terhadap Kinerja Keuangan	Pertumbuhan Penjualan, Likuiditas	Deskriptif Kuantitatif	Pertumbuhan penjualan berpengaruh terhadap kinerja keuangan, bergantung pada pengelolaan kas
8	Sihombing & Lestari (2023)	Analisis Modal Kerja dan Likuiditas	Likuiditas, Modal Kerja	Analisis Deskriptif	Pengelolaan modal kerja memengaruhi likuiditas dan kinerja keuangan jangka pendek
9	Dewi & Ramadhan (2021)	Likuiditas sebagai Indikator Kinerja Keuangan	Likuiditas, Kinerja Keuangan	Regresi Linear	Likuiditas berperan penting dalam menilai kesehatan keuangan jangka pendek
10	Nasution & Harahap (2022)	Analisis Pertumbuhan Penjualan dan Kinerja Keuangan	Pertumbuhan Penjualan, Likuiditas	Deskriptif Analitis	Pertumbuhan penjualan berkontribusi terhadap kinerja keuangan apabila diimbangi likuiditas
11	Ananda & Yusuf (2023)	Pengaruh Likuiditas terhadap Kinerja Keuangan Jangka Pendek	Likuiditas, Kinerja Keuangan	Analisis Rasio	Likuiditas mencerminkan kemampuan perusahaan menjaga kelangsungan operasional
12	Lubis & Simanjuntak (2024)	Analisis Pertumbuhan Penjualan pada Perusahaan Agribisnis	Pertumbuhan Penjualan, Likuiditas	Deskriptif Kuantitatif	Pertumbuhan penjualan perusahaan agribisnis bersifat fluktuatif dan memengaruhikinerja keuangan

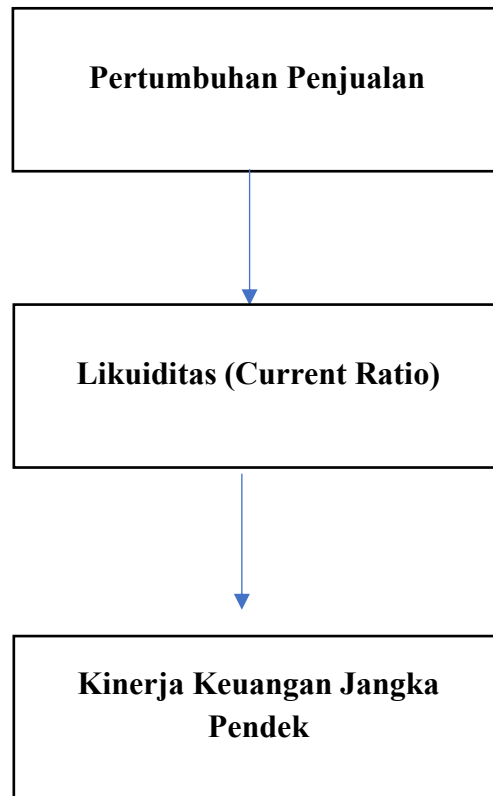
## 2.2 Kerangka Berfikir

Kinerja keuangan jangka pendek mencerminkan kemampuan perusahaan dalam memenuhi kewajiban jangka pendek serta menjaga kelancaran operasional. Menurut **Hery (2022)**, kinerja keuangan jangka pendek berkaitan erat dengan pengelolaan modal kerja, khususnya aset lancar dan kewajiban lancar.

Salah satu faktor yang memengaruhi kinerja keuangan jangka pendek adalah pertumbuhan penjualan. Brigham dan Houston (2021) menyatakan bahwa pertumbuhan penjualan yang meningkat berpotensi meningkatkan arus kas masuk perusahaan, sehingga dapat memperbaiki kondisi keuangan jangka pendek. Namun, peningkatan penjualan tidak selalu berdampak positif apabila tidak diimbangi dengan pengelolaan kas dan piutang yang efektif.

Selain itu, likuiditas merupakan indikator penting dalam menilai kinerja keuangan jangka pendek. Menurut **Kasmir (2021)**, likuiditas menunjukkan kemampuan perusahaan dalam memenuhi kewajiban jangka pendek menggunakan aset lancar. Likuiditas yang baik mencerminkan kondisi keuangan jangka pendek yang sehat, sedangkan likuiditas yang rendah dapat menghambat kelancaran operasional perusahaan.

Dengan demikian, pertumbuhan penjualan dan likuiditas memiliki keterkaitan dalam mencerminkan kinerja keuangan jangka pendek perusahaan. Oleh karena itu, dalam penelitian ini pertumbuhan penjualan dan likuiditas dianalisis secara bersama sebagai indikator kinerja keuangan jangka pendek pada PT Sinergi Gula Nusantara MKSO Kebun Sei Semayang periode 2020–2024.



**Gambar 2.1 Kerangka Berfikir**

## **BAB 3**

### **METODE PENELITIAN**

#### **2.1 Jenis Penelitian**

Jenis penelitian yang digunakan dalam penelitian ini adalah penelitian deskriptif dengan pendekatan kuantitatif. Menurut Sugiyono (2021), penelitian deskriptif kuantitatif bertujuan untuk menggambarkan atau menganalisis suatu kondisi berdasarkan data numerik yang diolah secara sistematis dan objektif.

Penelitian ini bersifat deskriptif karena bertujuan untuk menggambarkan kondisi pertumbuhan penjualan, likuiditas, dan kinerja keuangan jangka pendek PT Sinergi Gula Nusantara MKSO Kebun Sei Semayang selama periode 2020–2024 tanpa melakukan pengujian hipotesis atau pengaruh secara statistik.

Pendekatan kuantitatif digunakan karena data yang dianalisis berupa angka-angka yang bersumber dari laporan keuangan perusahaan, yang kemudian diolah menggunakan rasio keuangan dan analisis persentase.

#### **2.2 Definisi Operasional**

Definisi operasional merupakan penjabaran dari variabel penelitian dalam bentuk konsep yang dapat diukur, dihitung, dan diamati secara empiris. Menurut **Sugiyono (2022)**, “definisi operasional adalah unsur penelitian yang menjelaskan cara mengukur suatu variabel agar dapat diamati secara nyata berdasarkan indikator yang telah ditentukan”.

## 1. Pertumbuhan Penjualan (X1)

Pertumbuhan penjualan merupakan peningkatan jumlah penjualan bersih dari satu periode ke periode berikutnya. Variabel ini digunakan untuk menilai kemampuan perusahaan dalam meningkatkan pendapatan melalui kegiatan operasionalnya.

Menurut Harahap (2020), “pertumbuhan penjualan adalah perbandingan antara penjualan tahun berjalan dengan penjualan tahun sebelumnya yang menunjukkan tingkat perkembangan usaha Perusahaan”. Sedangkan menurut Kasmir (2021), “rasio pertumbuhan penjualan dapat digunakan untuk mengetahui efektivitas strategi pemasaran dan kinerja manajemen dalam mempertahankan pangsa pasar”.

Nilai pertumbuhan penjualan yang tinggi menunjukkan keberhasilan perusahaan dalam meningkatkan kinerja penjualan dan daya saing produk.

Pertumbuhan penjualan dapat di hitung dengan rumus :

$$\text{Pertumbuhan Penjualan} = \frac{\text{Penjualan } t0 - \text{Penjualan } t - 1}{\text{Penjualan } t - 1} \times 100\%$$

Keterangan :

- $\text{Penjualan}_t$  = total penjualan tahun berjalan
- $\text{Penjualan}_{t-1}$  = total penjualan tahun sebelumnya

## 2. Likuiditas (X2)

Likuiditas menunjukkan kemampuan perusahaan dalam memenuhi kewajiban jangka pendek dengan menggunakan aset lancar yang dimiliki.

Menurut Kasmir (2021), “rasio likuiditas digunakan untuk mengukur kemampuan perusahaan membayar utang jangka pendek yang segera jatuh tempo dengan aset lancar yang tersedia”. Sedangkan menurut Hery (2022), “rasio likuiditas juga mencerminkan efisiensi manajemen kas dan pengendalian modal kerja Perusahaan”.

Likuiditas dalam penelitian ini diukur dengan Current Ratio, yaitu perbandingan antara total aset lancar dan total kewajiban lancar. Rumus yang digunakan:

$$\text{Current Ratio} = \frac{\text{Aktiva Lancar}}{\text{Kewajiban lancar}} \times 100\%$$

### 3. Kinerja Keuangan (Y)

Kinerja keuangan jangka pendek adalah kemampuan perusahaan dalam menjaga kelancaran operasional serta memenuhi kewajiban keuangan jangka pendeknya dengan memanfaatkan sumber daya keuangan yang dimiliki secara efektif dan efisien dalam satu periode akuntansi.

Menurut **Hery (2022)**, kinerja keuangan jangka pendek berkaitan erat dengan pengelolaan modal kerja, khususnya aset lancar dan kewajiban lancar, yang menentukan kemampuan perusahaan dalam membayar utang jangka pendek tepat waktu. Sementara itu, **Brigham dan Houston (2021)** menyatakan bahwa kinerja keuangan jangka pendek dapat dievaluasi melalui kemampuan perusahaan dalam menghasilkan arus kas dari aktivitas operasional serta menjaga tingkat likuiditas yang memadai.

Dalam penelitian ini, kinerja keuangan jangka pendek tidak diukur dengan satu rasio tersendiri, tetapi dianalisis berdasarkan dua indikator utama, yaitu:

### 1) **Pertumbuhan Penjualan (X1)**

Digunakan untuk menggambarkan kemampuan perusahaan dalam meningkatkan pendapatan operasional dari periode ke periode. Pertumbuhan penjualan yang positif menunjukkan peningkatan aktivitas usaha yang berpotensi memperkuat arus kas perusahaan.

### 2) **Likuiditas (X2)**

Digunakan untuk menggambarkan kemampuan perusahaan dalam memenuhi kewajiban jangka pendeknya. Likuiditas diukur menggunakan Current Ratio, yang menunjukkan perbandingan antara aset lancar dan kewajiban lancar perusahaan.

Dengan demikian, kinerja keuangan jangka pendek dalam penelitian ini diinterpretasikan melalui kondisi pertumbuhan penjualan dan tingkat likuiditas perusahaan selama periode 2020–2024, sehingga memberikan gambaran mengenai kemampuan PT Sinergi Gula Nusantara MKSO Kebun Sei Semayang dalam menjalankan operasional dan memenuhi kewajiban jangka pendeknya secara berkelanjutan.

**Tabel 3.1**  
**Definisi Operasional**

No	Variabel	Jenis Variabel	Definisi Operasional	Rumus	Skala	Sumber
1	Pertumbuhan Penjualan (X1)	Variabel Independent	Pertumbuhan penjualan adalah peningkatan atau penurunan penjualan bersih perusahaan dari satu periode ke	$\text{Pertumbuhan Penjualan} = \frac{\text{Penjualan } t_0 - \text{Penjualan } t - 1}{\text{Penjualan } t - 1} \times 100\%$	Rasio	Harahap (2020); Kasmir

			periode berikutnya yang mencerminkan kemampuan perusahaan dalam meningkatkan pendapatan operasional.			(2021); Hery (2022)
2	Likuiditas (X2)	Variabel Independen	Likuiditas adalah kemampuan perusahaan dalam memenuhi kewajiban jangka pendek dengan menggunakan aset lancar yang dimiliki.	$\text{Current Ratio} = \frac{\text{Aktiva Lancar}}{\text{Kewajiban lancar}} \times 100\%$	Rasio	Kasmir (2021), Hery (2022)
3	Kinerja Keuangan (Y)	Variabel Dependen	Kinerja keuangan jangka pendek adalah kemampuan perusahaan dalam menjaga kelancaran operasional dan memenuhi kewajiban jangka pendek yang dianalisis berdasarkan pertumbuhan penjualan dan tingkat likuiditas perusahaan.	Analisis deskriptif terhadap nilai pertumbuhan penjualan dan likuiditas selama periode 2020–2024	Rasio	Brigham & Houston (2021); Hery (2022); Kasmir (2021)

## 2.3 Tempat dan Waktu Penelitian

### 1. Tempat Penelitian

Penelitian ini dilakukan pada PT. Sinergi Gula Nusantara MKSO Kebun Sei Semayang yang beralamat kira-kira 12,5 km dari kota Medan, terletak di daerah Sei Semayang desa Mulyarejo Kecamatan Sunggal, Kabupaten Deli Serdang sebelah barat kota Medan, yang bersebelahan dengan Jalan Utara dan jalur kereta api Medan-Binjai. Secara geografis area PT.Sinergi Gula Nusantara MKSO Kebun Sei Semayang terletak diantara 980 Bujur Timur dan diantara garis 30 Lintang Utara. Ketinggian tempat antara 9-125 m diatas permukaan laut.

## 2. Waktu Penelitian

Waktu penelitian dilakukan pada bulan Oktober 2025 sampai dengan Februari 2026. Untuk lebih jelasnya berikut ini adalah tabel perincian jadwal kegiatan penelitian :

**Tabel 3.2**  
**Jadwal Kegiatan Penelitian**

No.	Kegiatan	Waktu Penelitian																				
		Okt-25				Nov-25				Des-25				Jan-26				Feb-26				
		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 Proposal						■	■														
5	revisi Proposal								■	■												
6	Pengumpulan Data										■	■										
7	Penyusunan Skripsi												■	■								
8	Bimbingan Skripsi														■	■						
9	Sidang Meja Hijau																■	■	■	■		

### 2.4 Jenis dan Sumber Data

#### 1) Jenis Data

Jenis data yang digunakan dalam penelitian ini adalah data kuantitatif deskriptif. Data kuantitatif merupakan data yang berbentuk angka dan dapat diukur secara objektif, sehingga memungkinkan untuk dilakukan perhitungan dan analisis keuangan secara sistematis. Data kuantitatif dalam penelitian ini digunakan untuk menggambarkan kondisi pertumbuhan penjualan, likuiditas, serta kinerja keuangan jangka pendek PT Sinergi Gula Nusantara MKSO Kebun Sei Semayang selama periode penelitian.

Pendekatan deskriptif digunakan karena penelitian ini bertujuan untuk menggambarkan dan menganalisis kondisi keuangan perusahaan sebagaimana adanya, tanpa melakukan pengujian hipotesis atau generalisasi ke populasi yang lebih luas. Melalui data kuantitatif deskriptif, peneliti dapat mengamati perkembangan, tren, serta fluktuasi pertumbuhan penjualan dan likuiditas dari tahun ke tahun, sehingga dapat memberikan gambaran yang jelas mengenai kinerja keuangan jangka pendek perusahaan.

Data kuantitatif yang dianalisis meliputi angka-angka yang berasal dari laporan keuangan perusahaan, seperti nilai penjualan bersih, aset lancar, dan kewajiban lancar. Data tersebut kemudian diolah menggunakan rumus keuangan tertentu untuk menghasilkan rasio pertumbuhan penjualan dan tingkat likuiditas (Current Ratio) sebagai dasar penilaian kinerja keuangan jangka pendek perusahaan.

## 2) Sumber Data

Dalam penyusunan penelitian ini, sumber data yang digunakan peneliti adalah data primer. Data primer merupakan data yang diperoleh secara langsung dari perusahaan dalam bentuk yang sudah jadi yaitu berupa laporan keuangan. Dalam penelitian ini, peneliti menggunakan data primer yang berupa laporan keuangan dari PT. SGN MKSO Kebun Sei Semayang yang terdiri dari laporan laba/rugi dan laporan posisi keuangan (neraca) perusahaan.

## **2.5 Teknik Pengumpulan Data**

Teknik pengumpulan data merupakan cara peneliti memperoleh data yang diperlukan untuk menjawab rumusan masalah penelitian. Karena penelitian ini menggunakan data primer dengan pendekatan kuantitatif, maka teknik

pengumpulan data dilakukan secara langsung di lokasi penelitian dengan metode observasi lapangan dan dokumentasi langsung.

Menurut Sugiyono (2022), “pengumpulan data primer dapat dilakukan melalui observasi, wawancara, atau dokumentasi, yaitu dengan mengamati dan mencatat data dari sumber asli secara langsung”.

Langkah-langkah teknik pengumpulan data dalam penelitian ini adalah sebagai berikut:

1. Observasi Lapangan (Field Observation)

Peneliti melakukan kunjungan langsung ke PT. Sinergi Gula Nusantara MKSO Kebun Sei Semayang untuk mengamati proses administrasi keuangan dan penjualan serta mengidentifikasi sumber data yang relevan dengan penelitian. Observasi ini bertujuan untuk memahami konteks dan mekanisme pencatatan data keuangan perusahaan.

2. Dokumentasi Langsung (Field Documentation)

Peneliti mengumpulkan data dari dokumen laporan keuangan asli perusahaan, seperti:

- 1) Laporan Laba Rugi (untuk memperoleh data penjualan bersih)
- 2) Neraca (untuk memperoleh data aset lancar dan kewajiban lancar)

3. Verifikasi dan Pencatatan Data

Setelah memperoleh dokumen keuangan, peneliti melakukan pencatatan angka penjualan, aset lancar, dan kewajiban lancar ke dalam lembar kerja penelitian. Dengan metode tersebut, data yang digunakan dalam

penelitian ini bersifat primer dan valid, karena diperoleh langsung dari perusahaan tempat penelitian dilakukan.

### **3.6 Teknik Analisis Data**

Teknik analisis data merupakan metode yang digunakan untuk mengolah dan menganalisis data yang telah dikumpulkan agar dapat menjawab rumusan masalah penelitian. Menurut Sugiyono (2022), analisis data adalah proses mencari dan menyusun data secara sistematis sehingga mudah dipahami dan dapat ditarik kesimpulan.

Teknik analisis data yang digunakan dalam penelitian ini adalah analisis deskriptif statistik. Analisis deskriptif statistik merupakan metode analisis yang digunakan untuk menggambarkan atau mendeskripsikan data yang telah terkumpul sebagaimana adanya tanpa bermaksud membuat kesimpulan yang berlaku untuk umum atau generalisasi.

Dalam penelitian ini, analisis deskriptif statistik digunakan untuk menggambarkan perkembangan pertumbuhan penjualan dan likuiditas PT Sinergi Gula Nusantara MKSO Kebun Sei Semayang periode 2020–2024.

Tahapan analisis data dalam penelitian ini adalah sebagai berikut:

#### **1. Pengumpulan dan Pengelompokan Data**

Data yang diperoleh dari laporan keuangan PT Sinergi Gula Nusantara MKSO Kebun Sei Semayang periode 2020–2024 dikumpulkan dan dikelompokkan sesuai dengan kebutuhan penelitian, yaitu data penjualan bersih, aset lancar, dan kewajiban lancar

## 2. Perhitungan Pertumbuhan Penjualan

Pertumbuhan penjualan dihitung untuk mengetahui tingkat peningkatan atau penurunan penjualan perusahaan dari tahun ke tahun dengan menggunakan rumus:

$$\text{Pertumbuhan Penjualan} = \frac{\text{Penjualan}_t - \text{Penjualan}_{t-1}}{\text{Penjualan}_{t-1}} \times 100\%$$

## 3. Perhitungan Likuiditas (Current Ratio)

Likuiditas perusahaan dihitung menggunakan Current Ratio, yang bertujuan untuk mengetahui kemampuan perusahaan dalam memenuhi kewajiban jangka pendeknya. Rumus yang digunakan adalah:

$$\text{Current Ratio} = \frac{\text{Aset Lancar}}{\text{Utang Lancar}}$$

## 4. Analisis Kinerja Keuangan Jangka Pendek

Kinerja keuangan jangka pendek dianalisis berdasarkan hasil perhitungan pertumbuhan penjualan dan tingkat likuiditas perusahaan. Analisis dilakukan dengan membandingkan perkembangan kedua indikator tersebut dari tahun ke tahun untuk melihat tren, fluktuasi, serta konsistensi kinerja keuangan perusahaan selama periode penelitian.

## 5. Interpretasi dan Penarikan Kesimpulan

Hasil analisis pertumbuhan penjualan dan likuiditas diinterpretasikan berdasarkan teori dan konsep manajemen keuangan yang relevan. Selanjutnya, peneliti menarik kesimpulan mengenai kondisi kinerja keuangan jangka pendek PT Sinergi Gula Nusantara MKSO Kebun Sei Semayang selama periode 2020–2024 serta memberikan saran yang berkaitan dengan hasil penelitian.

Dengan menggunakan teknik analisis deskriptif kuantitatif, penelitian ini diharapkan mampu memberikan gambaran yang jelas dan objektif mengenai pertumbuhan penjualan, likuiditas, serta kinerja keuangan jangka pendek perusahaan.

## BAB 4

### HASIL PENELITIAN

#### 4.1 Deskripsi Data

##### 4.1.1 Pertumbuhan Penjualan

Pertumbuhan penjualan merupakan salah satu indikator penting dalam menilai kinerja keuangan jangka pendek perusahaan karena mencerminkan kemampuan perusahaan dalam meningkatkan pendapatan dari aktivitas operasional utamanya. Pertumbuhan penjualan yang positif menunjukkan bahwa perusahaan mampu mempertahankan dan meningkatkan volume penjualannya, yang pada akhirnya berpotensi meningkatkan arus kas masuk dalam jangka pendek.

pertumbuhan penjualan yang meningkat memberikan sinyal positif terhadap kondisi keuangan perusahaan karena berpotensi memperkuat arus kas dan mendukung kelancaran operasional. Dalam konteks kinerja keuangan jangka pendek, pertumbuhan penjualan menjadi penting karena pendapatan yang dihasilkan dari aktivitas penjualan merupakan sumber utama kas perusahaan untuk memenuhi kewajiban jangka pendeknya.

Dalam penelitian ini, pertumbuhan penjualan diukur dengan membandingkan penjualan tahun berjalan dengan penjualan tahun sebelumnya. Perhitungan pertumbuhan penjualan dilakukan menggunakan rumus sebagai berikut:

$$\text{Pertumbuhan Penjualan} = \frac{\text{Penjualan } t0 - \text{Penjualan } t - 1}{\text{Penjualan } t - 1} \times 100\%$$

Keterangan :

- $Penjualan_t$  = total penjualan tahun berjalan
- $Penjualan_{t-1}$  = total penjualan tahun sebelumnya

**Tabel 4.1**  
**Data pertumbuhan Penjualan PT.Sinergi Gula Nusantara MKSO**  
**Kebun Sei Semayang**

TAHUN	PENJUALAN		PERTUMBUHAN PENJUALAN
2020	Rp	6.349.127.199.867,00	33,57%
2021	Rp	9.328.796.441.409,00	46,93%
2022	Rp	15.305.603.915.925,00	64,07%
2023	Rp	9.404.992.023.063,00	-38,55%
2024	Rp	10.48.408.954.176,00	11,41%

(Sumber: Data laporan keuangan PT. SGN MKSO Kebun Sei Semayang)

Dari data diatas dihitung secara statistic deskriptif menghasilkan sebagai berikut :

**Tabel 4.2**  
**Uji Deskriptif Statistik Pertumbuhan Penjualan PT.Sinergi Gula**  
**Nusantara MKSO Kebun Sei Semayang**

Descriptive Statistics						
	N	Range	Minimum	Maximum	Mean	Std. Deviation
Pertumbuhan Penjualan	5	10262.00	-3855.00	6407.00	2348.6000	3966.31577
Likuiditas	5	10444.00	7537.00	17981.00	12106.0000	4754.58852
Valid N (listwise)	5					

( Sumber : SPSS 31 )

Dari tabel data diatas dapat di ketahui bahwa pertumbuhan penjualan memiliki nilai minimum sebesar -3855,00 atau setara dengan -38,55% yang terjadi pada tahun 2023. Nilai ini menunjukkan tingkat pertumbuhan terendah yang terjadi selama periode penelitian, dimana pada tahun tersebut perusahaan mengalami penurunan penjualan dibandingkan tahun sebelumnya.

Sementara itu, nilai maksimum pertumbuhan penjualan tercatat sebesar 6407,00 atau setara dengan 64,07% yang terjadi pada tahun 2022. Nilai ini merupakan tingkat pertumbuhan tertinggi yang dicapai perusahaan selama periode

2020–2024. Perbedaan antara nilai maksimum dan minimum menghasilkan nilai range sebesar 10262,00 atau 102,62%. Nilai range yang cukup besar ini menunjukkan adanya selisih yang signifikan antara pertumbuhan tertinggi dan terendah, yang berarti tingkat pertumbuhan penjualan mengalami perubahan yang cukup besar antar tahun.

Nilai rata-rata (mean) pertumbuhan penjualan sebesar 2348,6000 atau sekitar 23,49%. Angka ini menunjukkan bahwa secara umum selama lima tahun pengamatan, perusahaan masih mencatat pertumbuhan penjualan yang positif. Rata-rata tersebut mencerminkan kondisi umum pertumbuhan penjualan selama periode penelitian.

Selain itu, nilai standar deviasi tercatat sebesar 3966,31577 atau sekitar 39,66%. Standar deviasi menggambarkan tingkat penyebaran data dari nilai rata-ratanya. Nilai standar deviasi yang relatif besar dibandingkan nilai rata-rata menunjukkan bahwa data pertumbuhan penjualan memiliki tingkat variasi yang cukup tinggi. Dengan kata lain, pertumbuhan penjualan perusahaan selama periode penelitian tidak menunjukkan pola yang stabil, melainkan mengalami fluktuasi yang cukup signifikan.

Secara keseluruhan, berdasarkan hasil statistik deskriptif tersebut dapat diketahui bahwa meskipun rata-rata pertumbuhan penjualan berada pada angka positif, namun tingkat variasinya cukup tinggi sehingga menunjukkan adanya ketidakstabilan pertumbuhan dari tahun ke tahun.

#### **4.1.2. Likuiditas**

Likuiditas merupakan salah satu indikator utama dalam menilai kinerja keuangan jangka pendek perusahaan, karena berkaitan langsung dengan

kemampuan perusahaan dalam memenuhi kewajiban jangka pendeknya menggunakan aset lancar yang dimiliki. Perusahaan dengan tingkat likuiditas yang baik menunjukkan kondisi keuangan jangka pendek yang sehat, sehingga mampu menjaga kelancaran aktivitas operasional tanpa mengalami kesulitan keuangan.

likuiditas mencerminkan seberapa besar kemampuan perusahaan dalam membayar utang yang segera jatuh tempo dengan menggunakan kas atau aset lancar lainnya yang mudah dicairkan. Likuiditas yang terlalu rendah menunjukkan adanya risiko ketidakmampuan perusahaan dalam memenuhi kewajiban jangka pendek, sedangkan likuiditas yang terlalu tinggi dapat mengindikasikan adanya aset lancar yang belum dimanfaatkan secara optimal dalam kegiatan operasional perusahaan.

Dalam penelitian ini, likuiditas diukur menggunakan Current Ratio, karena rasio ini dianggap paling representatif dalam menilai kemampuan perusahaan memenuhi kewajiban jangka pendek secara keseluruhan. Current Ratio dihitung dengan rumus sebagai berikut:

$$\text{Current Rasio} = \frac{\text{Aktiva Lancar}}{\text{Kewajiban Lancar}} \times 100\%$$

**Tabel 4.3**  
**Data Likuiditas PT.Sinergi Gula Nusantara MKSO Kebun Sei Semayang**

TAHUN	AKTIVA LANCAR	HUTANG LANCAR	PERSENTASENYA
2020	Rp 2.268.379.067.331,00	Rp 3.009.759.904.685,00	75,37%
2021	Rp 4.793.288.139.759,00	Rp 2.928.841.248.532,00	163,69%
2022	Rp 6.149.481.205.243,00	Rp 3.419.977.040.797,00	179,81%
2023	Rp 11.565.029.728.039,00	Rp 11.400.651.520.113,00	101,44%
2024	Rp 10.446.323.101.913,00	Rp 12.290.801.161.204,00	84,99%

(Sumber: Data laporan keuangan PT. SGN MKSO Kebun Sei Semayang)

Dari data di atas dihitung secara statistic deskriptif menghasilkan sebagai berikut :

**Tabel 4.4**  
**Uji Deskriptif Statistik Likuiditas PT.Sinergi Gula Nusantara MKSO**  
**Kebun Sei Semayang**  
**Descriptive Statistics**

	N	Range	Minimum	Maximum	Mean	Std. Deviation
Pertumbuhan Penjualan	5	10262.00	-3855.00	6407.00	2348.6000	3966.31577
Likuiditas	5	10444.00	7537.00	17981.00	12106.0000	4754.58852
Valid N (listwise)	5					

( Sumber : SPSS 31 )

Dari tabel data di atas dapat di ketahui bahwa likuiditas yang diukur menggunakan Current Ratio selama periode 2020–2024, diperoleh jumlah observasi (N) sebanyak 5 data sesuai dengan periode penelitian. Nilai minimum likuiditas tercatat sebesar 7537,00 atau setara dengan 75,37% yang terjadi pada tahun 2020. Nilai ini merupakan tingkat likuiditas terendah selama periode penelitian. Angka tersebut menunjukkan bahwa pada tahun tersebut perbandingan antara aktiva lancar dan kewajiban lancar berada pada posisi paling rendah dibandingkan tahun-tahun lainnya dalam periode pengamatan.

Sementara itu, nilai maksimum likuiditas sebesar 17981,00 atau setara dengan 179,81% yang terjadi pada tahun 2022. Nilai ini merupakan tingkat likuiditas tertinggi yang dicapai perusahaan selama periode penelitian. Perbedaan antara nilai maksimum dan minimum menghasilkan nilai range sebesar 10444,00 atau 104,44%. Nilai range yang cukup besar ini menunjukkan adanya selisih yang signifikan antara tingkat likuiditas tertinggi dan terendah selama lima tahun pengamatan.

Nilai rata-rata (mean) likuiditas tercatat sebesar 12106,0000 atau sekitar 121,06%. Angka rata-rata ini menggambarkan bahwa secara umum selama periode

2020–2024 perusahaan memiliki tingkat likuiditas di atas 100%. Dengan kata lain, secara rata-rata jumlah aktiva lancar lebih besar dibandingkan kewajiban lancar selama periode penelitian.

Selain itu, nilai standar deviasi likuiditas sebesar 4754,58852 atau sekitar 47,54%. Nilai standar deviasi ini menunjukkan tingkat penyebaran data terhadap nilai rata-rata. Standar deviasi yang cukup besar mengindikasikan bahwa nilai likuiditas mengalami variasi yang cukup tinggi dari tahun ke tahun. Hal ini berarti tingkat likuiditas perusahaan tidak berada pada satu tingkat yang relatif tetap, melainkan mengalami perubahan yang cukup signifikan selama periode penelitian. Apabila dibandingkan antara nilai rata-rata dan standar deviasi, terlihat bahwa tingkat penyimpangan data dari nilai rata-rata cukup besar. Hal tersebut menunjukkan bahwa meskipun secara rata-rata perusahaan berada pada kondisi likuid, namun terdapat perbedaan yang cukup jelas antar tahun dalam kemampuan perusahaan memenuhi kewajiban jangka pendeknya.

Dengan demikian, berdasarkan hasil statistik deskriptif tersebut dapat disimpulkan bahwa perkembangan likuiditas PT Sinergi Gula Nusantara MKSO Kebun Sei Semayang selama periode 2020–2024 menunjukkan tingkat variasi yang cukup tinggi, ditandai dengan nilai range dan standar deviasi yang relatif besar.

## **4.2 Pembahasan**

### **4.2.1 Mengapa Pertumbuhan Penjualan PT. Sinergi Gula Nusantara MKSO Kebun Sei Semayang mengalami penurunan**

Berdasarkan hasil analisis statistik deskriptif, pertumbuhan penjualan selama periode 2020–2024 memiliki nilai minimum sebesar -38,55% dan

maksimum sebesar 64,07%, dengan rata-rata sebesar 23,49%. Nilai range sebesar 102,62% menunjukkan adanya perbedaan yang cukup besar antara pertumbuhan tertinggi dan terendah selama periode penelitian. Standar deviasi yang relatif tinggi juga menunjukkan bahwa pertumbuhan penjualan mengalami penurunan yang signifikan dan belum menunjukkan kestabilan yang konsisten, meskipun secara rata-rata masih berada pada kondisi positif.

Pertumbuhan penjualan mengalami peningkatan berturut-turut pada tahun 2020 hingga 2022, kemudian mengalami penurunan tajam pada tahun 2023, dan kembali meningkat pada tahun 2024 meskipun belum mencapai tingkat sebelumnya. Peningkatan yang terjadi pada tahun 2020–2022 menurut hasil wawancara disebabkan oleh meningkatnya permintaan pasar, efektivitas strategi pemasaran, serta peningkatan volume produksi. Sebaliknya, penurunan pada tahun 2023 disebabkan oleh menurunnya permintaan, meningkatnya persaingan dan adanya kendala operasional yang memengaruhi volume penjualan. Hal ini sejalan dengan teori Brigham dan Houston (2021) yang menyatakan bahwa pertumbuhan penjualan mencerminkan kemampuan perusahaan dalam meningkatkan pendapatan operasionalnya. Selain itu, penelitian terdahulu oleh Pratama dan Wijaya (2021) juga menyatakan bahwa pertumbuhan penjualan perusahaan dapat mengalami fluktuasi dan tidak selalu stabil dari tahun ke tahun.

Dampak dari kondisi tersebut berpengaruh terhadap kestabilan pendapatan perusahaan. Ketika pertumbuhan penjualan meningkat, perusahaan memiliki potensi arus kas masuk yang lebih besar untuk mendukung kegiatan operasional. Namun ketika terjadi penurunan signifikan seperti pada tahun 2023, kondisi tersebut dapat memengaruhi kemampuan perusahaan dalam menjaga stabilitas

keuangan jangka pendeknya. Oleh karena itu, kestabilan pertumbuhan penjualan menjadi faktor penting dalam mendukung kinerja keuangan jangka pendek perusahaan.

#### **4.2.2 Mengapa Likuiditas PT.Sinergi Gula Nusantara MKSO Kebun Sei Semayang mengalami penurunan**

Berdasarkan hasil analisis statistik deskriptif, tingkat likuiditas PT Sinergi Gula Nusantara MKSO Kebun Sei Semayang selama periode 2020–2024 memiliki nilai minimum sebesar 75,37% dan nilai maksimum sebesar 179,81%, dengan nilai rata-rata sebesar 121,06%. Nilai range sebesar 104,44% menunjukkan adanya perbedaan yang cukup besar antara tingkat likuiditas tertinggi dan terendah selama periode penelitian. Selain itu, nilai standar deviasi sebesar 47,54% yang relatif tinggi mengindikasikan bahwa tingkat likuiditas perusahaan mengalami penurunan dari tahun ke tahun. Secara umum, rata-rata current ratio yang berada di atas 100% menunjukkan bahwa perusahaan secara keseluruhan masih mampu memenuhi kewajiban jangka pendeknya menggunakan aset lancar yang dimiliki, meskipun tingkat kestabilannya belum konsisten.

Berdasarkan hasil wawancara, peningkatan dan penurunan yang terjadi pada likuiditas disebabkan oleh perubahan jumlah aset lancar dan kewajiban lancar setiap tahunnya. Peningkatan likuiditas hingga mencapai 179,81% menunjukkan bahwa pada tahun 2022 perusahaan memiliki aset lancar yang jauh lebih besar dibandingkan kewajibannya. Kondisi ini terjadi karena meningkatnya kas, piutang dan persediaan. Sebaliknya, penurunan likuiditas hingga 75,37% yang terjadi pada tahun 2020 menunjukkan bahwa kewajiban lancar perusahaan lebih

besar dibandingkan aset lancarnya, yang menimbulkan tekanan terhadap kemampuan pembayaran utang jangka pendek.

Hasil penelitian ini sejalan dengan teori Kasmir (2021) yang menyatakan bahwa likuiditas menunjukkan kemampuan perusahaan dalam memenuhi kewajiban jangka pendek menggunakan aset lancar. Ketika aset lancar meningkat lebih besar dibandingkan kewajiban lancar, maka tingkat likuiditas akan meningkat, dan sebaliknya apabila kewajiban lancar lebih besar dari aset lancar maka likuiditas akan menurun. Selain itu, temuan ini juga konsisten dengan pendapat Hery (2022) yang menjelaskan bahwa pengelolaan modal kerja yang kurang efektif dapat menyebabkan likuiditas menjadi tidak stabil dari waktu ke waktu.

Dari sisi penelitian terdahulu, hasil ini mendukung penelitian Rahmawati dan Nugroho (2022) yang menyatakan bahwa likuiditas berpengaruh signifikan terhadap kondisi keuangan jangka pendek perusahaan. Peningkatan dan penurunan likuiditas yang terjadi pada PT Sinergi Gula Nusantara MKSO Kebun Sei Semayang membuktikan bahwa perubahan aset lancar dan kewajiban lancar secara langsung memengaruhi stabilitas keuangan jangka pendek.

Dengan demikian, penelitian ini memperkuat teori dan hasil penelitian terdahulu bahwa likuiditas merupakan indikator penting dalam menilai kinerja keuangan jangka pendek perusahaan. Pengelolaan aset lancar dan kewajiban lancar yang tidak seimbang dapat menyebabkan ketidakstabilan kondisi keuangan, sehingga perusahaan perlu menjaga keseimbangan modal kerja agar tetap berada pada tingkat likuiditas yang aman dan optimal.

#### **4.2.3 Bagaimana Kinerja Keuangan Jangka Pendek Berdasarkan Pertumbuhan Penjualan dan Likuiditas pada Pt. Sinergi Gula Nusantara MKSO Kebun Sei Semayang**

Kinerja keuangan jangka pendek tidak hanya dilihat dari kemampuan perusahaan dalam meningkatkan penjualan, tetapi juga dari kemampuannya dalam menjaga keseimbangan antara aset lancar dan kewajiban lancar untuk memenuhi kewajiban yang segera jatuh tempo.

Berdasarkan hasil analisis terhadap pertumbuhan penjualan, rata-rata sebesar 23,49% menunjukkan bahwa secara umum perusahaan mampu meningkatkan pendapatan dari tahun ke tahun. Namun, adanya nilai minimum sebesar -38,55% serta penurunan yang cukup besar hingga menghasilkan nilai minus, hal ini menunjukkan bahwa pertumbuhan penjualan belum stabil. Menurut Brigham dan Houston (2021), pertumbuhan penjualan yang baik adalah pertumbuhan yang stabil dan berkelanjutan. Dengan demikian, meskipun secara rata-rata pertumbuhan penjualan tergolong positif, tingkat efektivitasnya masih belum maksimal karena mengalami penurunan signifikan pada salah satu periode.

Berdasarkan hasil analisis terhadap likuiditas, rata-rata Current Ratio sebesar 121,06% menunjukkan bahwa perusahaan secara umum mampu memenuhi kewajiban jangka pendeknya, karena berada di atas standar minimum 100% (1:1). Menurut Kasmir (2021), standar current ratio yang dianggap baik umumnya berada pada kisaran 100%–200%. Dengan demikian, likuiditas perusahaan dapat dikategorikan cukup efektif, meskipun pada tahun 2020 sempat berada pada 75,37%, yang berarti berada di bawah standar dan menunjukkan kondisi kurang likuid. Sebaliknya, pada tahun 2022 yang mencapai 179,81%, kondisi tersebut

menunjukkan kemampuan pembayaran kewajiban yang sangat baik, namun perlu tetap dijaga agar tidak terjadi penumpukan aset lancar yang kurang produktif.

Secara keseluruhan, kinerja keuangan jangka pendek perusahaan dapat dikategorikan cukup efektif namun belum sepenuhnya maksimal. Hal ini karena meskipun rata-rata pertumbuhan penjualan positif dan likuiditas berada pada kategori cukup aman, kedua indikator tersebut masih menunjukkan penurunan yang cukup tinggi. Menurut Hery (2022), kinerja keuangan jangka pendek yang optimal tercapai apabila perusahaan mampu menjaga keseimbangan antara peningkatan penjualan dan pengelolaan likuiditas secara stabil dan efisien.

Dengan demikian, dapat disimpulkan bahwa selama periode 2020–2024, kinerja keuangan jangka pendek PT Sinergi Gula Nusantara MKSO Kebun Sei Semayang berada dalam kategori cukup baik dan relatif efektif, namun belum mencapai tingkat maksimal karena masih terjadi ketidakstabilan pada pertumbuhan penjualan dan likuiditas di beberapa tahun penelitian.

## BAB 5

### KESIMPULAN DAN SARAN

#### 5.1 KESIMPULAN

Berdasarkan hasil penelitian dan pembahasan mengenai pertumbuhan penjualan dan likuiditas sebagai indikator kinerja keuangan jangka pendek pada PT. Sinergi Gula Nusantara MKSO Kebun Sei Semayang periode 2020–2024, maka dapat ditarik kesimpulan sebagai berikut:

1. Pertumbuhan penjualan PT. Sinergi Gula Nusantara MKSO Kebun Sei Semayang selama periode 2020–2024 mengalami penurunan di akhir 5 tahun pengamatan tepatnya pada tahun 2023. Nilai rata-rata pertumbuhan penjualan sebesar 23,49% menunjukkan bahwa secara umum perusahaan masih mampu meningkatkan pendapatan dari tahun ke tahun. Namun, adanya nilai minimum sebesar -38,55% dan nilai maksimum sebesar 64,07%, serta nilai standar deviasi yang relatif tinggi, menunjukkan bahwa pertumbuhan penjualan belum stabil dan belum konsisten setiap tahunnya.
2. Perkembangan tingkat likuiditas yang diukur menggunakan Current Ratio juga menunjukkan kondisi yang menurun. Nilai rata-rata sebesar 121,06% mengindikasikan bahwa secara umum perusahaan masih berada dalam kondisi likuid karena berada di atas standar minimum 100%. Namun demikian, pada tahun 2020 dan 2024 tingkat likuiditas berada di bawah 100%, yang menunjukkan bahwa pada periode tersebut perusahaan mengalami tekanan dalam memenuhi kewajiban jangka pendeknya. Nilai range dan standar deviasi yang cukup besar juga menunjukkan adanya variasi tingkat likuiditas dari tahun ke tahun.

3. Kinerja keuangan jangka pendek PT Sinergi Gula Nusantara MKSO Kebun Sei Semayang selama periode 2020–2024 dapat dikategorikan cukup efektif namun belum maksimal. Hal ini karena meskipun secara rata-rata pertumbuhan penjualan berada pada kondisi positif dan tingkat likuiditas berada pada kategori cukup aman, kedua indikator tersebut masih menunjukkan fluktuasi yang tinggi dan belum stabil secara konsisten. Dengan demikian, perusahaan masih perlu meningkatkan efektivitas pengelolaan penjualan dan modal kerja agar kinerja keuangan jangka pendek dapat mencapai kondisi yang lebih optimal dan berkelanjutan.

## **5.2 SARAN**

Berdasarkan hasil penelitian mengenai pertumbuhan penjualan dan likuiditas sebagai indikator kinerja keuangan jangka pendek PT Sinergi Gula Nusantara MKSO Kebun Sei Semayang periode 2020–2024, maka peneliti memberikan beberapa saran sebagai berikut:

1. Bagi Perusahaan, Perusahaan disarankan untuk lebih menjaga stabilitas pertumbuhan penjualan dengan melakukan perencanaan strategi pemasaran yang lebih terarah dan berkelanjutan. Fluktuasi pertumbuhan penjualan yang cukup tinggi menunjukkan perlunya evaluasi terhadap strategi distribusi, kebijakan harga, serta pengelolaan hubungan pelanggan agar peningkatan penjualan dapat terjadi secara lebih konsisten setiap tahunnya.
2. Dalam Pengelolaan Likuiditas, Perusahaan perlu meningkatkan efektivitas pengelolaan modal kerja, khususnya dalam pengendalian piutang, persediaan, dan kewajiban lancar. Meskipun secara rata-rata likuiditas berada pada kategori

cukup baik, terdapat beberapa periode di mana current ratio berada di bawah standar. Oleh karena itu, perusahaan perlu menjaga keseimbangan antara aset lancar dan kewajiban lancar agar kondisi likuiditas tetap stabil dan tidak mengganggu kelancaran operasional.

3. Dalam Meningkatkan Kinerja Keuangan Jangka Pendek, Perusahaan disarankan untuk mengintegrasikan kebijakan peningkatan penjualan dengan pengelolaan kas dan utang jangka pendek secara efisien. Pertumbuhan penjualan yang tinggi perlu diimbangi dengan manajemen arus kas yang baik agar tidak menimbulkan tekanan likuiditas. Dengan menjaga keseimbangan antara peningkatan pendapatan dan pengelolaan kewajiban, kinerja keuangan jangka pendek dapat menjadi lebih optimal dan berkelanjutan.

## DAFTAR PUSTAKA

- Brigham, E. F., & Houston, J. F. (2021). *Dasar-Dasar Manajemen Keuangan*. Jakarta: Salemba Empat.
- Fahmi, I. (2020). *Analisis Laporan Keuangan*. Bandung: Alfabeta.
- Ghozali, I. (2021). *Aplikasi Analisis Multivariate dengan Program IBM SPSS*. Semarang: Badan Penerbit Universitas Diponegoro.
- Harahap, M. R. (2022). *Analisis Pertumbuhan Penjualan dalam Menilai Kinerja Keuangan Perusahaan*. Skripsi. Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Muhammadiyah Sumatera Utara.
- Harahap, S. S. (2020). *Analisis Kritis atas Laporan Keuangan*. Jakarta: PT Raja Grafindo Persada.
- Hery. (2022). *Analisis Laporan Keuangan*. Jakarta: PT Grasindo.
- Kasmir. (2020). *Pengantar Manajemen Keuangan*. Jakarta: Kencana.
- Kasmir. (2021). *Analisis Laporan Keuangan*. Jakarta: PT Raja Grafindo Persada.
- Kotler, P., & Keller, K. L. (2022). *Manajemen Pemasaran*. Jakarta: Erlangga.
- Lubis, A. F. (2023). *Analisis Rasio Keuangan sebagai Alat Ukur Kinerja Keuangan Perusahaan*. Skripsi. Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Muhammadiyah Sumatera Utara.
- Munawir, S. (2019). *Analisis Laporan Keuangan*. Yogyakarta: Liberty.
- Nasution, F. (2023). *Analisis Rasio Likuiditas dalam Menilai Kemampuan Perusahaan Memenuhi Kewajiban Jangka Pendek*. Skripsi. Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Muhammadiyah Sumatera Utara.
- Nasution, R. A. (2020). *Analisis Rasio Likuiditas dalam Menilai Kinerja Keuangan Perusahaan*. Skripsi. Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Muhammadiyah Sumatera Utara.
- Putri, R. A. (2022). *Pengaruh Pertumbuhan Penjualan terhadap Kinerja Keuangan Perusahaan*. Skripsi. Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Muhammadiyah Sumatera Utara.
- Ramadhan, M. (2021). *Analisis Likuiditas terhadap Kinerja Keuangan Perusahaan*. Skripsi. Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Muhammadiyah Sumatera Utara.
- Riyanto, B. (2020). *Dasar-Dasar Pembelanjaan Perusahaan*. Yogyakarta: BPF E.
- Sari, D. P. (2021). *Pengaruh Likuiditas terhadap Kinerja Keuangan Perusahaan*. Skripsi. Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Muhammadiyah Sumatera Utara.
- Sartono, A. (2020). *Manajemen Keuangan Teori dan Aplikasi*. Yogyakarta: BPF E.
- Sinambela, E. (2019). *Analisis Rasio Keuangan dalam Menilai Kinerja Keuangan Perusahaan*. *Jurnal Akuntansi dan Bisnis*, Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Muhammadiyah Sumatera Utara.

- Sinambela, E. (2021). Analisis Laporan Keuangan sebagai Dasar Penilaian Kinerja Keuangan Perusahaan. *Jurnal Ekonomi dan Bisnis, Universitas Muhammadiyah Sumatera Utara*.
- Sinambela, E., & Tanjung, H. (2020). Pengaruh Rasio Likuiditas terhadap Kinerja Keuangan Perusahaan. *Jurnal Riset Akuntansi dan Bisnis, Universitas Muhammadiyah Sumatera Utara*.
- Siregar, N. (2021). Pengaruh Likuiditas terhadap Kinerja Keuangan Perusahaan. Skripsi. Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Muhammadiyah Sumatera Utara.
- Subramanyam, K. R. (2021). Analisis Laporan Keuangan. Jakarta: Salemba Empat.
- Sudana, I. M. (2020). Manajemen Keuangan Perusahaan. Jakarta: Erlangga.
- Sugiyono. (2022). Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif dan R&D. Bandung: Alfabeta.
- Tjiptono, F. (2023). Strategi Pemasaran. Yogyakarta: Andi Offset.
- Van Horne, J. C., & Wachowicz, J. M. (2021). Prinsip-Prinsip Manajemen Keuangan. Jakarta: Salemba Empat.
- Weston, J. F., & Brigham, E. F. (2020). Manajemen Keuangan. Jakarta: Erlangga.

**Lampiran 1 Data Penjualan PT.Sinergi Gula Nusantara MKSO Kebun Sei Semayang**

TAHUN	PENJUALAN	
2019	Rp	4.753.412.187.519,00
2020	Rp	6.349.127.199.867,00
2021	Rp	9.328.796.441.409,00
2022	Rp	15.305.603.915.925,00
2023	Rp	9.404.992.023.063,00
2024	Rp	10.478.408.954.176,00

$$\text{Tahun 2020} = \frac{6.349.127.199.867 - 4.753.412.187.519}{4.753.412.187.519} \times 100\% = 33,57\%$$

$$\text{Tahun 2021} = \frac{9.328.796.441.409 - 6.349.127.199.867}{6.349.127.199.867} \times 100\% = 46,93\%$$

$$\text{Tahun 2022} = \frac{15.305.603.915.925 - 9.328.796.441.409}{9.328.796.441.409} \times 100\% = 64,07\%$$

$$\text{Tahun 2021} = \frac{9.404.992.023.063 - 15.305.603.915.925}{15.305.603.915.925} \times 100\% = -38,55\%$$

$$\text{Tahun 2021} = \frac{10.478.408.954.176 - 9.404.992.023.063}{9.404.992.023.063} \times 100\% = 11,41\%$$

TAHUN	PENJUALAN		PERTUMBUHAN PENJUALAN
2020	Rp	6.349.127.199.867,00	33,57%
2021	Rp	9.328.796.441.409,00	46,93%
2022	Rp	15.305.603.915.925,00	64,07%
2023	Rp	9.404.992.023.063,00	-38,55%
2024	Rp	10.48.408.954.176,00	11,41%

**Lampiran 2 Data Aktiva dan Kewajiban Lancar Pt.SGN MKSO Kebun Sei Semayang**

TAHUN	AKTIVA LANCAR		HUTANG LANCAR	
2020	Rp	2.268.379.067.331,00	Rp	3.009.759.904.685,00
2021	Rp	4.793.288.139.759,00	Rp	2.928.841.248.532,00
2022	Rp	6.149.481.205.243,00	Rp	3.419.977.040.797,00
2023	Rp	11.565.029.728.039,00	Rp	11.400.651.520.113,00
2024	Rp	10.446.323.101.913,00	Rp	12.290.801.161.204,00

$$\text{Tahun 2020} = \frac{2.268.379.067.331}{3.009.759.904.685} \times 100\% = 75,37\%$$

$$\text{Tahun 2021} = \frac{4.793.288.139.759}{2.928.841.248.532} \times 100\% = 163,69\%$$

$$\text{Tahun 2022} = \frac{6.149.481.205.243}{3.419.977.040.797} \times 100\% = 179,81\%$$

$$\text{Tahun 2023} = \frac{11.565.029.728.039}{11.400.651.520.113} \times 100\% = 101,44\%$$

$$\text{Tahun 2024} = \frac{10.446.323.101.913}{12.290.801.161.204} \times 100\% = 84,99\%$$

**Data Likuiditas Pt.SGN MKSO Kebun Sei Semayang**

TAHUN	AKTIVA LANCAR		HUTANG LANCAR		PERSENTASENYA
2020	Rp	2.268.379.067.331,00	Rp	3.009.759.904.685,00	75,37%
2021	Rp	4.793.288.139.759,00	Rp	2.928.841.248.532,00	163,69%
2022	Rp	6.149.481.205.243,00	Rp	3.419.977.040.797,00	179,81%
2023	Rp	11.565.029.728.039,00	Rp	11.400.651.520.113,00	101,44%
2024	Rp	10.446.323.101.913,00	Rp	12.290.801.161.204,00	84,99%

## Lampiran 1 Pengajuan Judul



MAJELIS PENDIDIKAN TINGGI MUHAMMADIYAH  
UNIVERSITAS MUHAMMADIYAH SUMATERA UTARA  
**FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS**  
Jl. Kapten Mukhtar Basri No. 3, Medan, Telp. 061-4624567, Kode Pos 20238

## PERMOHONAN JUDUL PENELITIAN

No. Agenda: 385 /JDL/SKR/AKT/FEB/UMSU/25/05/2025

Kepada Yth.  
**Ketua Program Studi Akuntansi**  
Fakultas Ekonomi dan Bisnis  
Universitas Muhammadiyah Sumatera Utara  
di Medan

Medan, 25/05/2025

Dengan hormat,  
Saya yang bertanda tangan di bawah ini,

Nama : Devita Anggraini  
NPM : 2205170014  
Program Studi : Akuntansi  
Konsentrasi : Akuntansi Manajemen

Dalam rangka proses penyusunan skripsi, saya bermohon untuk mengajukan judul penelitian berikut ini:

Identifikasi Masalah : Di tengah kemajuan digital, UMKM dan perusahaan dituntut memanfaatkan teknologi secara efektif. Penggunaan TikTok sebagai media promosi oleh UMKM di Medan masih belum terbukti secara jelas pengaruhnya terhadap peningkatan pendapatan. Selain itu, laporan keuangan belum dimanfaatkan secara optimal sebagai alat ukur kinerja UMKM. Di sisi lain, perusahaan yang telah beralih ke sistem akuntansi digital juga menghadapi tantangan dalam memastikan dampaknya terhadap kualitas dan ketepatan laporan keuangan.

Rencana Judul : 1. Viral Demi Cuan : Pengaruh Aplikasi Tiktok Sebagai Media Promosi Terhadap Pendapatan UMKM  
2. ( Ketika Angka Berbicara : Laporan Keuangan Sebagai Alat Ukur Kinerja UMKM  
3. Akuntansi Di Ujung Jari : Transformasi Digital Dan Dampaknya Pada Laporan Keuangan

Objek/Lokasi Penelitian : UMKM dan PT. Sinergi Gula Nusantara MKSO Kebun Sei semayang

Demikianlah permohonan ini saya sampaikan. Atas perhatiannya saya ucapkan terimakasih.

Hormat Saya  
Pemohon

(Devita Anggraini)



MAJELIS PENDIDIKAN TINGGI MUHAMMADIYAH  
UNIVERSITAS MUHAMMADIYAH SUMATERA UTARA  
**FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS**  
Jl. Kapten Mukhtar Basri No. 3, Medan, Telp. 061-6624567, Kode Pos 20238

**PERSETUJUAN JUDUL PENELITIAN**

Nomor Agenda: 385/JDL/SKR/AKT/FEB/UMSU/25/05/2025

Nama Mahasiswa : Devita Anggraini

NPM : 2205170014

Program Studi : Akuntansi

Konsentrasi : Akuntansi Manajemen

Tanggal Pengajuan Judul : 25/05/2025

Nama Dosen pembimbing : Elizar Sinambela, SE, M. Si AS

Judul Disetujui : "Analisis Pertumbuhan Penukaran terhadap Peningkatan Likuiditas Perusahaan: Studi Deskriptif berbasis Data Primer pada PT. SGN MKSO Kebun Sei Semayang" Acc 10/10/25

Disahkan oleh  
Ketua Program Studi Akuntansi

(M. SHAREWA HAFIZ, S.E., M.Acc)

Medan, 10 Oktober 2025

Dosen Pembimbing

Elizar Sinambela, SE, M. Si

Keterangan:

\*) Ditolak oleh Pimpinan Program Studi

\*\*) Ditolak oleh Dosen Pembimbing

\*) dan \*\*) Ditolak oleh Dosen Pembimbing, akan tetapi dapat diproses kembali Lembaran 1-2 ini pada form online "Upload pengajuan Judul Skripsi"

## Lampiran 2 Permohonan Ijin Riset



**UMSU**  
 U n i v e r s i t a s M u h a m m a d i y a  
 S u m a t e r a U t a r a

Kepada Yth,  
 Ketua/Sekretaris Program Studi  
 Fakultas Ekonomi dan Bisnis UMSU  
 Di  
 Medan



Assalamu'alaikum Wr. Wb.

Saya yang bertanda tangan di bawah ini:

Nama Lengkap : 

D	E	V	I	T	A	A	N	G	G	R	A	I	N	I		
---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	--	--

NPM : 

2	2	0	5	1	7	0	0	1	4						
---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	--	--	--	--	--	--

Tempat.Tgl. Lahir : 

K	L	A	M	B	I	R	V	I	G	D	E	S	E	M	B	E
R																

Program Studi : Akuntansi /  
 Manajemen

Alamat Mahasiswa : 

J	L		T	A	N	I	A	S	L	I	G	G			
F	A	M	I	L	Y	I									

Tempat Penelitian : 

P	T		S	I	N	E	R	G	I	G	U	L	A				
N	U	S	A	N	T	A	R	A	M	K	S	O	K	E	B	U	N
S	E	I	S	E	M	A	Y	A	N	G							

Alamat Penelitian : 

D	E	S	A	M	U	L	Y	A	R	E	J	O	K	E	C	A	M
A	T	A	N	S	U	N	G	G	A	L	K	A	B	U	P	A	T
E	N	D	E	L	I	S	E	R	D	A	N	G					

Memohon kepada Bapak untuk pembuatan izin Penelitian sebagai syarat untuk memperoleh data dan identifikasi masalah dari perusahaan tersebut guna pengajuan judul penelitian.

Berikut saya lampirkan syarat-syarat lain:

1. Transkrip nilai sementara
2. Kwitansi SPP tahap berjalan

Demikianlah permohonan ini saya buat dengan sebenarnya, atas perhatian Bapak saya ucapkan terima kasih

Diketahui  
 Ketua/Sekretaris Program Studi

(M. Husein, S.Pd., M. Bacc)

Wassalam  
 Pemohon

(Devita Aggraini.....)

**Lampiran 3 Surat Ijin Riset Dan SK Pembimbing**



**UMSU**  
Majelis Cerdas | Terpercaya

Beberapa hari ini akan diadakan  
konferensi tahunan

MAJELIS PENDIDIKAN TINGGI PENELITIAN & PENGEMBANGAN PIMPINAN PESAT MUHAMMADIYAH  
**UNIVERSITAS MUHAMMADIYAH SUMATERA UTARA**  
**FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS**

UMSU Terakreditasi Unggul Berdasarkan Keputusan Badan Akreditasi Nasional Perguruan Tinggi No. 1748/KBAN-PT/AK.P/PT18/2024

Pusat Administrasi Jalan Mukhtar Basri No. 3 Medan 20238 Telp. (061) 6622400 - 66224567 Fax. (061) 6625474 - 6631003

<http://feb.umsu.ac.id>

[feb@umsu.ac.id](mailto:feb@umsu.ac.id)

[E/umsumedan](#)

[umsumedan](#)

[umsumedan](#)

[umsumedan](#)

Nomor : 3140/II.3-AU/UMSU-05/F/2025  
Lampiran : -  
Perihal : Izin Riset

Medan, 20 Rabi'ul Akhir 1447 H  
13 Oktober 2025 M

Kepada Yth.  
Bapak/Ibu Pimpinan  
PT. Sinergi Gula Nusantara MKSO Kebun Sei Semayang  
Desa Mulyarejo Kecamatan Sunggal Kabupaten Deli Serdang  
di-  
Tempat

Assalamu 'alaikum Warahmatullahi Wabarakatuh

Dengan hormat, sehubungan mahasiswa kami akan menyelesaikan studi, untuk itu kami memohon kesediaan Bapak / Ibu sudi kiranya untuk memberikan kesempatan pada mahasiswa kami melakukan riset di Perusahaan / Instansi yang Bapak / Ibu pimpin, guna untuk penyusunan Tugas Akhir yang merupakan salah satu persyaratan dalam menyelesaikan Program Studi Strata Satu (S-1)

Adapun mahasiswa/i di Fakultas Ekonomi Dan Bisnis Universitas Muhammadiyah Sumatera Utara tersebut adalah:

Nama : Devita Anggraini  
Npm : 2205170014  
Program Studi : Akuntansi  
Semester : VII (Tujuh)  
Judul Tugas Akhir : Analisis Pertumbuhan Penjualan Terhadap Peningkatan Likuiditas Perusahaan : Studi Deskriptif Berbasis Data Primer Pada PT.Sinergi Gula Nusantara MKSO Kebun Sei Semayang

Demikianlah surat kami ini, atas perhatian dan kerjasama yang Bapak / Ibu berikan kami ucapkan terima kasih.

Wassalamu 'alaikum Warahmatullahi Wabarakatuh



**Tembusan :**  
1. Peringgal

  
Dekan  
**Dr. H. Jantri, SE., MM., M.Si., CMA**  
NIDN : 0109086502



MAJELIS PENDIDIKAN TINGGI PENELITIAN & PENGEMBANGAN PIMPINAN PUSAT MUHAMMADIYAH  
**UNIVERSITAS MUHAMMADIYAH SUMATERA UTARA**  
**FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS**

UMSU Terakreditasi Unggul Berdasarkan Keputusan Badan Akreditasi Nasional Perguruan Tinggi No. 1743/KBAN-PT/AALPj/PT/10/2024  
 Pusat Administrasi: Jalan Mukhtar Basri No. 3 Medan 20238 Telp. (061) 6622400 - 66224567 Fax. (061) 6625474 - 6631003  
<http://feb.umso.ac.id> [feb@umsu.ac.id](http://feb@umsu.ac.id) [umsuMEDAN](https://www.instagram.com/umsuMEDAN) [umsuMEDAN](https://www.facebook.com/umsuMEDAN) [umsuMEDAN](https://www.youtube.com/channel/UC...)

**PENETAPAN DOSEN PEMBIMBING  
 PROPOSAL / TUGAS AKHIR MAHASISWA**

**NOMOR : 3140/TGS/IL.3-AU/UMSU-05/F/2025**

*Assalamu'alaikum Warahmatullahi Wabarakatuh*

Dekan Fakultas Ekonomi Dan Bisnis Universitas Muhammadiyah Sumatera Utara, berdasarkan  
 Persetujuan permohonan judul penelitian Tugas Akhir dari Ketua / Sekretaris :

Program Studi : Akuntansi  
 Pada Tanggal : 10 Oktober 2025

Dengan ini menetapkan Dosen Pembimbing Tugas Akhir Mahasiswa :

Nama : Devita Anggraini  
 N P M : 2205170014  
 Semester : VII (Tujuh)  
 Program Studi : Akuntansi  
 Judul Tugas Akhir : Analisis Pertumbuhan Penjualan Terhadap Peningkatan Likuiditas  
 Perusahaan : Studi Deskriptif Berbasis Data Primer Pada  
 PT.Sinergi Gula Nusantara MKSO Kebun Sei Semayang

Dosen Pembimbing : Elizar SInambela, SE, M.Si

Dengan demikian di izinkan menulis Tugas Akhir dengan ketentuan :

1. Penulisan berpedoman pada buku panduan penulisan Proposal/ Tugas Akhir Fakultas Ekonomi dan Bisnis UMSU.
2. Pelaksanaan Sidang Tugas Akhir harus berjarak 3 bulan setelah pelaksanaan Seminar Proposal ditandai dengan Surat Penetapan Dosen Pembimbing Tugas Akhir
3. **Tugas Akhir dinyatakan " BATAL " bila tidak selesai sebelum Masa Daluarsa tanggal : 13 Oktober 2026**
4. Revisi Judul .....

*Wassalamu'alaikum Warahmatullahi Wabarakatuh.*

Ditetapkan di : Medan  
 Pada Tanggal : 20 Rabi'ul Akhir 1447 H  
 13 Oktober 2025 M

  
 Dekan  
**Dr. H. Jimuri, SE., MM., M.Si., CMA**  
 NIDN : 0109086502



**Tembusan :**  
 1. Peringgal



## Lampiran 4 Surat Balasan Ijin Riset

**KEBUN SEI SEMAYANG**  
 Jl. Medan - Binjal KM 12 Desa Mulyorejo Kec Sunggal,  
 Kab Deli Serdang, Sumatera Utara 20351



Deli Serdang, 23 Oktober 2025

Nomor : SK02-RUPA-SBI/20251023.001  
 Lampiran : -  
 Perihal : Izin Melakukan Penelitian

Kepada :

Yth. Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis  
 Universitas Muhammadiyah Sumatera Utara  
 Di Tempat

Dengan Hormat,

Menghunjuk Surat Saudara Nomor 3140/II.3-AU/UMSU-05/F/2025 tanggal 13 Oktober 2025 perihal Izin riset. Dengan ini disampaikan bahwa pada prinsipnya Perusahaan memberikan izin kepada mahasiswa dengan nama sebagai berikut :

Nama : Devita Anggraini - 2205170014

Judul Penelitian : Analisis Pertumbuhan Penjualan Terhadap Peningkatan Likuiditas Perusahaan :  
 Studi Deskriptif Berbasis Data Primer Pada PT Sinergi Gula Nusantara MKSO  
 Kebun Sei Semayang

untuk melaksanakan riset di Kebun Sei Semayang MKSO PT Sinergi Gula Nusantara pada tanggal 23 Oktober 2025 s/d Selesai dengan tetap menjaga ketertiban dan mentaati segala peraturan yang berlaku di lingkungan MKSO PT Sinergi Gula Nusantara.

Segala biaya yang berkenaan dengan kegiatan tersebut ditanggung oleh Mahasiswa yang bersangkutan dan kepada Mahasiswa yang bersangkutan diharuskan menyampaikan Laporan kegiatan hasil Riset yang diketahui oleh General Manager Unit apabila telah selesai.

Demikian disampaikan. Atas perhatian dan kerjasamanya diucapkan terimakasih.

**PT SINERGI GULA NUSANTARA**



Ditandatangani secara Elektronik

**Ridwan Bayu Yulianto**

Pj. General Manager Kebun Sei Semayang

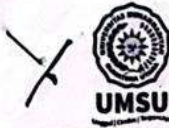
AKHLAK – Amanah, Kompeten, Harmonis, Loyal, Adaptif, Kolaboratif

PT Sinergi Gula Nusantara

Head Office  
 Graha Nusa Tiga  
 Jl. Proklamasi No. 25 Menteng Jakarta Pusat 10320

Representative Office  
 Jl. Jembatan Merah No. 3-11  
 Krembangan Surabaya 60175

## Lampiran 5 Berita Acara Seminar Dan Pengesahan Seminar



MAJLIS PENDIDIKAN TINGGI MUHAMMADIYAH  
UNIVERSITAS MUHAMMADIYAH SUMATERA UTARA  
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS  
Jl. Kapt. Muchtar Basri No. 3 ☎ (061) 6624567 Ext: 304 Medan 20238

### BERITA ACARA SEMINAR PROPOSAL PROGRAM STUDI AKUNTANSI

Pada hari ini *Selasa, 30 Desember 2025* telah diselenggarakan seminar Proposal Program Studi Akuntansi menerangkan bahwa :

Nama : *Devita Anggraini*  
NPM. : *2205170014*  
Tempat / Tgl.Lahir : *Klambir V , 16 Desember 2004*  
Alamat Rumah : *Jalan tani asli GG famili 1*  
Judul Proposal : *Análisis Pertumbuhan Penjualan Dalam Meningkatkan Likuiditas Pada PT. Sinergi Gula Nusantara MKSO Kebun Sei Semayang*

Disetujui / tidak disetujui \*)

Item	Komentar
Judul	<i>Direkomendasikan Usi peraruh / Analisis atas / terhadap keterna... kesegian.....</i>
Bab I	<i>pendalam lafar bektas .</i>
Bab II	
Bab III	<i>- Perleaktu kerangka berpikir</i>
Lainnya	
Kesimpulan	<input checked="" type="checkbox"/> Lulus <input type="checkbox"/> Tidak Lulus

Medan, 30 Desember 2025

#### TIM SEMINAR

Ketua

Mhd. Shareza Hafiz, S.E., M.Acc

Sekretaris

Nabilla Dwi Agintha, S.E., M.Sc

Pembimbing

Elizar S. Hambela, S.E., M.Si

Pembanding

Assoc. Prof. Dr. H. Januri, S.E., M.M., M.Si.,  
CMA



MAJLIS PENDIDIKAN TINGGI MUHAMMADIYAH  
UNIVERSITAS MUHAMMADIYAH SUMATERA UTARA  
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS  
Jl. Kapt. Mukhtar Basri No. 3 Tel. (061) 6624567 Ext: 304 Medan 220238



**PENGESAHAN PROPOSAL**

Berdasarkan hasil Seminar Proposal Program Studi Akuntansi yang diselenggarakan pada hari *Selasa, 30 Desember 2025* menerangkan bahwa:

Nama : Devita Anggraini  
NPM : 2205170014  
Tempat / Tgl.Lahir : Klambir V , 16 Desember 2004  
Alamat Rumah : Jalan tani asli GG famili 1  
Judul Proposal : Analisis Pertumbuhan Penjualan Dalam Meningkatkan Likuiditas Pada PT. Sinergi Gula Nusantara MKSO Kebun Sei Semayang

Proposal dinyatakan syah dan memenuhi Syarat untuk menulis Skripsi / Jurnal Ilmiah dengan pembimbing : *Elizar Sinambela, S.E., M.Si*

Medan, 30 Desember 2025

TIM SEMINAR

Ketua

Mhd. Shareza Hafid, S.E., M.Acc

Secretaris

Nabilla Dwi Agintha, S.E., M.Sc

Pembimbing

Elizar Sinambela, S.E., M.Si

Pembanding

Assoc. Prof. Dr. H. Januri, S.E., M.M., M.Si.,  
CMA

Diketahui / Disetujui  
a.n.Dekan  
Wakil Dekan I

Assoc. Prof. Dr. Hasrudy Tanjung, S.E., M.Si  
NIDN : 0118127401

## Lampiran 6 Berita Acara Bimbingan Proposal



**MAJELIS PENDIDIKAN TINGGI**  
**UNIVERSITAS MUHAMMADIYAH SUMATERA UTARA**  
**FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS**  
Jl. Kapten Mukhtar Basri No. 3. Medan, Telp. 061-6624567, Kode Pos 20238

**BERITA ACARA PEMBIMBINGAN PROPOSAL**

Nama Mahasiswa : Devita anggraini  
 NPM : 2205170014  
 Dosen Pembimbing: Elizar Sinambela, S.E., M.Si.  
 Program Studi : Akuntansi  
 Konsentrasi : Manajemen  
 Judul : Analisis Pertumbuhan Penjualan dalam Meningkatkan Likuiditas Perusahaan :  
 Studi Deskriptif Berbasis Data Primer pada PT. Sinergi Gula Nusantara MKSO  
 Kebun Sei Semayang

Item	Hasil Evaluasi	Tanggal	Paraf Dosen
Bab 1	Judul & perbaiki. - LBM & perbaiki sesuai dengan variabel yg dipilih. - Masalah penelitian yang didasarkan pada teori. - Rumusan masalah & perbaiki.	19/11-25	Et.
Bab 2	- Perbaiki cara pengutipan teori. - Kerangka konsep & perbaiki. - Situasikan penelitian kehipan.	26/11-25	Et.
Bab 3	- Perbaiki definisi operasional variabel. - Jenis dan sumber data. - Teknik Analisis data & sumber.	27/12-25	Et.
Daftar Pustaka	- Daftar sesuai kehipan. - Masalah dari hasil penelitian dosen. - perbaiki penulisan.	6/12-25	Et.
Instrumen Pengumpulan Data Penelitian	- Perjelas Instrumennya.	6/12-25	Et.
Persetujuan Seminar Proposal	Acc & Seminar ke	Et. 12-25	Et.

Diketahui oleh:  
Ketua Program Studi

(M. Shareza Hafiz, S.E., M.Acc)

Medan, November 2025

Disetujui oleh:  
Dosen Pembimbing

(Elizar Sinambela, S.E., M.Si.)

## Lampiran 7 Surat Selesai Riset Dari Kampus Dan Perusahaan



MAJELIS PENDIDIKAN TINGGI PENELITIAN & PENGEMBANGAN PIMPINAN PUSAT MUHAMMADIYAH  
**UNIVERSITAS MUHAMMADIYAH SUMATERA UTARA**  
**FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS**

UMSU Terakreditasi Unggul Berdasarkan Keputusan Badan Akreditasi Nasional Perguruan Tinggi No. 174/SK/BAH-PT/ALPj/PT/11/2024  
 Pusat Administrasi: Jalan Mukhtar Basri No. 3 Medan 20238 Telp. (061) 6622490 - 66224567 Fax. (061) 6625474 - 6631003  
<http://feb.umsu.ac.id> [feb@umsu.ac.id](mailto:feb@umsu.ac.id) [umsumedan](#) [umsumedan](#) [umsumedan](#) [umsumedan](#)

Unggul | Cerdas | Terpercaya  
 Ditandatangani oleh Pejabat Berwenang  
 nomor dan tanggalnya

Nomor : 699/II.3.AU/UMSU-05/F/2026  
 Lamp. :  
 Hal : Menyelesaikan Riset

Medan, 25 Sya'ban 1447 H  
 13 Februari 2026 M

Kepada Yth.  
 Bapak/ Ibu Pimpinan  
**PT. Sinergi Gula Nusantara MKSO Kebun Sei Semayang**  
 Desa Mulyarejo Kecamatan Sunggal Kabupaten Deli Serdang  
 Di-  
 Tempat

*Assalamu'alaikum Warahmatullahi Wabarakatuh*

Dengan hormat, teriring salam dan doa kami ucapkan semoga Bapak/Ibu dalam keadaan sehat wal'fiat serta senantiasa dilindungi Allah SWT dan sukses dalam menjalankan aktivitas sehari-hari.

Sehubungan dengan mahasiswa/i kami akan menyelesaikan studinya, mohon kesediaan bapak/ibu untuk memberikan kesempatan pada mahasiswa kami melakukan riset di perusahaan/instansi yang bapak/ibu pimpin, guna untuk *melanjutkan Penyusunan / Penulisan Tugas Akhir pada Bab IV - V*, dan setelah itu mahasiswa yang bersangkutan mendapatkan surat keterangan telah selesai riset dari perusahaan yang bapak/ibu pimpin, yang merupakan salah satu persyaratan dalam penyelesaian program studi **Strata Satu ( S1 )** di Fakultas Ekonomi Dan Bisnis Universitas Muhammadiyah Sumatera Utara.

Adapun mahasiswa/i di Fakultas Ekonomi Dan Bisnis Universitas Muhammadiyah Sumatera Utara tersebut adalah:

Nama : Devita Anggraini  
 N P M : 2205170014  
 Semester : VIII (Delapan)  
 Program Studi : Akuntansi  
 Judul Tugas Akhir : Analisis Pertumbuhan Penjualan Dan Likuiditas Sebagai Indikator Kinerja Keuangan Jangka Pendek Pada PT.Sinergi Gula Nusantara MKSO Kebun Sei Semayang

Demikianlah surat ini kami sampaikan, atas perhatian dan kerjasama yang Bapak/Ibu berikan kami ucapkan terima kasih.

*Wassalamu 'alaikum Warahmatullahi Wabarakatuh*



CS Dipindai dengan CamScanner

Tembusan :

Dekan  
  
**Dr. Radiman, S.E., M.Si**  
 NIDN. 0107087801

**KEBUN SEI SEMAYANG**  
Jalan Orde Baru Km. 12,5 Medan-Binjai Desa Mulio Rejo  
Kec. Sunggal, Kab. Deli Serdang, Prov. Sumatera Utara  
Pos-20351



Deli Serdang, 12 Maret 2026

Nomor : SK02-RUPA-SBI/20260312-001  
Lampiran : 1 Set  
Perihal : Surat Menyelesaikan Riset/Penelitian

Kepada Yth  
Bapak/Ibu Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis  
Universitas Muhammadiyah Sumatera Utara  
di Tempat

Dengan Hormat,

Menghunjuk surat dari Universitas Muhammadiyah Sumatera Utara dengan nomor : 699/II.3.AU/UMSU-05/F/2026 tanggal 13 Februari 2026 Perihal Menyelesaikan Riset dengan ini kami menyampaikan bahwa :

Nama : Devita Anggraini  
NPM : 2205170014  
Jurusan : Akuntansi  
Judul Tugas Akhir : Analisis Pertumbuhan Penjualan Dan Likuiditas Sebagai Indikator Kinerja Keuangan Jangka Pendek Pada PT Sinergi Gula Nusantara MKSO Kebun Sei Semayang

Telah selesai melaksanakan riset di unit Kebun Sei Semayang.

**MKSO PT Sinergi Gula Nusantara**  
Kebun Sei Semayang



**Ridwan Bayu Yulianto**  
General Manajer

AKHLAK – Amanah, Kompeten, Harmonis, Loyal, Adaptif, Kolaboratif

PT Sinergi Gula Nusantara

 Head Office  
Graha Puncak  
Jl. Proklamasi No. 25 Menteng Jakarta Pusat 10320  
contact@sinergigula.com

Representative Office  
Jl. Jembatan Merah No. 3-11  
Krembangan Surabaya 60175  
www.sinergigula.com

## Lampiran 8 Daftar Riwayat Hidup

### DAFTAR RIWAYAT HIDUP

#### DATA PRIBADI

1. Nama : Devita Anggraini  
NPM : 2205170014  
Tempat/ Tanggal Lahir : Kelambir V, 16 Desember 2004  
Jenis Kelamin : Perempuan  
Alamat Rumah : Jl. Tani Asli Gg. Family I  
Program Studi : Akuntansi  
Agama : Islam  
Warga Negara : Indonesia  
Email : devitangraini16@gmail.com  
HP : 0812-6022-7442
  
2. Nama Orang Tua  
Ayah : Lesmono  
Ibu : Wagirah
  
3. Jenjang Pendidikan
  - SD Amaliyah Medan Tamat Tahun 2016
  - SMP Tri Karya Medan Tamat Tahun 2019
  - SMK Tri Karya Medan Tamat Tahun 2022
  - Tercatat sebagai Mahasiswa Universitas Muhammadiyah Sumatera Utara dari Tahun 2022 s.d sekarang.

Medan, Maret 2026

Hormat Saya



Devita Anggraini