

**PENGARUH PERTUMBUHAN PENJUALAN DAN PROFITABILITAS
TERHADAP PENETAPAN STRUKTUR MODAL
PADA PT.MESTIKA MANDIRI
MEDAN**

SKRIPSI

OLEH:

**PUTRI KARTIKA
NPM 16 833 0135**



**PROGRAM STUDI AKUNTANSI
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS
UNIVERSITAS MEDAN AREA
MEDAN
2021**

**PENGARUH PERTUMBUHAN PENJUALAN DAN PROFITABILITAS
TERHADAP PENETAPAN STRUKTUR MODAL
PADA PT.MESTIKA MANDIRI
MEDAN**

SKRIPSI

OLEH:

**PUTRI KARTIKA
NPM 16 833 0135**



**PROGRAM STUDI AKUNTANSI
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS
UNIVERSITAS MEDAN AREA
MEDAN
2021**

**PENGARUH PERTUMBUHAN PENJUALAN DAN PROFITABILITAS
TERHADAP PENETAPAN STRUKTUR MODAL
PADA PT MESTIKA MANDIRI
MEDAN**

SKRIPSI

Diajukan Sebagai Salah Satu Syarat Untuk Memperoleh Gelar Sarjanadi
Fakultas Ekonomi Dan Bisnis
Universtias Medan Area



Oleh:

**PUTRI KARTIKA
NPM 168330135**

**PROGRAM STUDI AKUNTANSI
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS
UNIVERSITAS MEDAN AREA
MEDAN
2021**

HALAMAN PENGESAHAN

Judul Skripsi : Pengaruh Pertumbuhan Penjualan dan Profitabilitas Terhadap Penetapan Struktur Modal Pada PT. Mestika Mandiri Medan
Nama : **PUTRI KARTIKA**
NPM : 16.833.0135
Program Studi : Akuntansi
Fakultas : Ekonomi dan Bisnis

Disetujui Oleh :
Komisi Pembimbing

(Dr. Hj. Sari Bulan Tambunan, SE., MMA)
Pembimbing

Mengetahui :


(Teddy Prihadi, SE., MM)
An. Dekan,
Wakil Dekan Bidang Akademik


(Sari Nuzullina Rahmadhani, SE., Ak., M.Acc)
Ka. Prodi Akuntansi

21/05/2021

Tanggal/Bulan/Tahun Lulus : 19/Januari/2021

HALAMAN PERNYATAAN

Dengan ini saya menyatakan bahwa skripsi saya yang berjudul “Pengaruh Pertumbuhan Penjualan Dan Profitabilitas Terhadap Penetapan Struktur Modal pada PT.Mestika Mandiri Medan”, sebagai sebagai syarat memperoleh gelar sarjana merupakan hasil karya tulis saya sendiri. Adapun bagian-bagian tertentu dalam penulisan skripsi ini yang saya kutip dari hasil karya orang lain telah dituliskan secara jelas sesuai dengan norma, kaidah, dan etika penulisan ilmiah.

Saya bersedia menerima sanksi pencabutan gelar akademik yang saya peroleh dan sanksi-sanksi lainnya dengan peraturan yang berlaku, apabila di kemudian hari ditemukan adanya plagiat dalam skripsi ini.

Medan, 12 Maret 2021


A4785AJX142674131 **Putri Kartika**
16.833.0135

**HALAMAN PERNYATAAN PERSETUJUAN PUBLIKASI
TUGAS AKHIR/SKRIPSI UNTUK KEPENTINGAN AKADEMIS**

Sebagai civitas akademik Universitas Medan Area, saya yang bertanda tangan dibawah ini :

Nama : PUTRI KARTIKA
NPM : 16.833.0135
Fakultas : Ekonomi dan Bisnis
Program Studi : Akuntansi
Jenis Karya : Tugas Akhir/Skripsi

demikian pengembangan ilmu pengetahuan, menyetujui untuk memberikan kepada Universitas Medan Area **Hak Bebas Royalti Non-eksklusif (Non-exclusive Royalty-Free Right)** atas karya ilmiah saya yang berjudul Pengaruh pertumbuhan Penjualan dan Profitabilitas Terhadap Penetapan Struktur Modal pada PT. Mestika Mandiri Medan.

Beserta perangkat yang ada (jika diperlukan). Dengan Hak Bebas Royalti Non-eksklusif ini Universitas Medan Area berhak menyimpan, mengalih media/formatkan, mengelola dalam bentuk pangkalan data (database), mencantumkan nama saya sebagai penulis/pencipta dan sebagai pemilik Hak Cipta.

Demikian pernyataan ini saya buat dengan sebenarnya.

Dibuat di : Medan
Pada Tanggal : 12 Maret 2021
Yang menyatakan



PUTRI KARTIKA
16.833.0135

RIWAYAT HIDUP

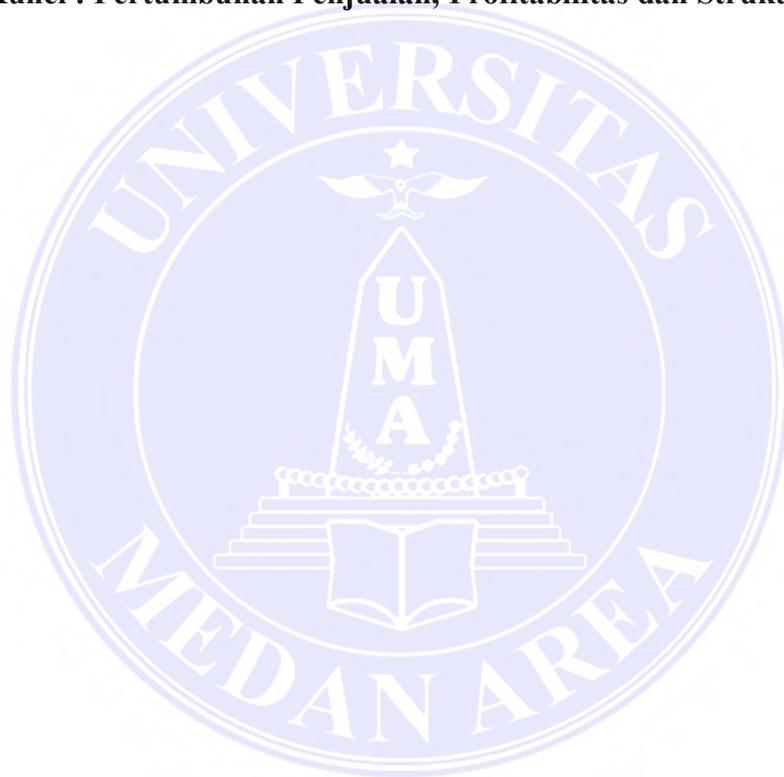
Peneliti dilahirkan di Medan, Provinsi Sumatera Utara. Pada tanggal 7 Agustus 1998 dari Ayah Jhon Fenaidi dan Ibu Elina Marni. Peneliti merupakan putri kandung dari 4 bersaudara. Tahun 2016 peneliti lulus dari SMK Negeri 7 Medan, dan pada tahun 2016 terdaftar sebagai mahasiswa Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Medan Area.



ABSTRAK

Tujuan dari penelitian ini untuk mengetahui pengaruh pertumbuhan penjualan dan profitabilitas terhadap penetapan struktur modal pada PT. Mestika Mandiri Medan. Jenis penelitian asosiatif. Populasi penelitian seluruh laporan keuangan. Pengambilan sampel menggunakan metode *purposivesampling* laporan keuangan dari tahun 2012-2018. Hasil penelitian bahwa pertumbuhan penjualan berpengaruh positif dan signifikan terhadap struktur modal. Profitabilitas berpengaruh positif dan signifikan terhadap struktur modal. Pertumbuhan penjualan dan profitabilitas berpengaruh positif dan signifikan terhadap struktur modal pada PT. Mestika Mandiri Medan.

Kata Kunci : Pertumbuhan Penjualan, Profitabilitas dan Struktur Modal.



ABSTRACT

The purpose of this study is to see the effect of sales growth and profitability on capital structure determination at PT.Mestika Mandiri Medan. Types of associative research. The research population is all financial reports. Sampling using purposive sampling method of financial statements from 2012-2018. The results showed that growth has a positive and significant effect on capital structure. Profitability has a positive and significant effect on capital structure. Sales growth and profitability have a positive and significant effect on the capital structure at PT.Mestika Mandiri Medan.

Keywords: Sales Growth, Profitability and Capital Structure.



KATA PENGANTAR

Assalamu'alaikum Warahmatullahi Wabarakatuh

Puji dan syukur kehadirat Allah SWT, berkat taufiq dan hidayah-Nya sehingga peneliti dapat menyelesaikan skripsi ini guna melengkapi persyaratan akademik untuk memperoleh gelar Sarjana Ekonomi Dan Bisnis Program Studi Akuntansi di Universitas Medan Area.

Alhamdulillahirabbil'alamin atas karunia Allah SWT. Peneliti yakin dan percaya bahwa jika ada kesulitan maka didalamnya terdapat kemudahan. Segenap kemampuan, pikiran, waktu dan tenaga serta berbagai hambatan, akhirnya skripsi yang berjudul **“Pengaruh Pertumbuhan Penjualan dan Profitabilitas Terhadap Penetapan Struktur Modal Pada PT.Mestika Mandiri Medan ”** ini dapat diselesaikan tepat pada waktunya.

Peneliti menyadari kelemahan serta keterbatasan yang ada sehingga dalam menyelesaikan skripsi ini memperoleh bantuan dari berbagai pihak. Dalam kesempatan ini peneliti secara khusus mengucapkan terima kasih kepada orangtua atas segala perhatian, pengertian dan doa yang diberikan serta pihak-pihak lain yang telah memberikan dukungan dalam pembuatan skripsi ini. Pada kesempatan ini juga peneliti mengucapkan terima kasih sebesar-besarnya kepada:

1. Bapak Prof. Dr. Dadan Ramdan, M. Eng, M. Sc, selaku Rektor Universitas Medan Area.
2. Bapak Dr. Ihsan Effendi, M. Si, selaku Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Medan Area.

3. Bapak Teddi Pribadi, SE, MM, selaku Wakil Dekan I Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Medan Area.
4. Ibu Sari Nuzullina Rahmadhani, SE, M.Acc, Ak, selaku KA.Prodi Akuntansi Universitas Medan Area.
5. Ibu DR. Hj. Sari Bulan Tambunan, SE, MMA, selaku dosen pembimbing I yang telah memberikan waktu, tenaga, dan pikirannya untuk memberi petunjuk, pengetahuan, bimbingan dan pengarahan selama penyusunan skripsi ini.
6. Bapak Eky Ermal M, SE, M.SI, Mafin selaku dosen penguji yang juga telah banyak memberi saran, masukan serta arahan selama penyusunan skripsi ini.
7. Ibu May Hana Balqis. SE, M.Acc, selaku dosen sekretaris pembimbing dalam pembuatan skripsi ini.
8. Seluruh Dosen Jurusan Akuntansi Universitas Medan Area yang telah memberikan ilmunya kepada peneliti.
9. Seluruh Bapak dan Ibu Dosen serta staf fakultas ekonomi yang telah membantu peneliti hingga dapat menyelesaikan perkuliahan.
10. Terkhusus kedua orang tua saya Ayah Jhon Fenaide dan Ibu Elina Marni yang sangat dihormati, dicintai dan disayangi yang telah memberikan bantuan baik moral maupun spriritual.
11. Adik-adik saya yang telah memberikan doa serta memberi semangat dan dukungan.
12. Teruntuk orang istimewa Serda Reza Pahlevi Hidayat yang telah memberikan semangat setiap harinya dalam penyelesaian skripsi ini.

13. Sahabat penulis Indry Syafiri Irawan S.AK yang telah memberi semangat dan arahan dalam penyelesaian skripsi ini.
14. Teman seperjuangan saya di Fakultas Ekonomi UMA Rina Indriani dan Juli Asri Barus yang telah menemani dan saling mendukung dalam penyelesaian skripsi ini.

Peneliti menyadari bahwa skripsi ini masih jauh dari sempurna dan tidak terlepas dari kekurangan-kekurangan, hal ini disebabkan oleh keterbatasan ilmu dan kemampuan yang dimiliki oleh peneliti namun dengan kerendahan hati yang terbuka peneliti menerima saran dan kritik untuk menyempurnakan skripsi ini. Semoga skripsi ini bermanfaat bagi semua pihak yang berkepentingan.

Kepada Allah SWT kita berserah diri, karena tiada satupun dapat terjadi jika tidak ada kehendak-Nya dan semoga Allah SWT membalas segala kebaikan kita semua dengan rahmat dan hidayah-Nya, serta semua upaya ini mendapat Ridha-Nya, Aamiin Ya Rabbal `alamiin.

Medan, 12 Maret 2021

Penulis

Putri Kartika

DAFTAR ISI

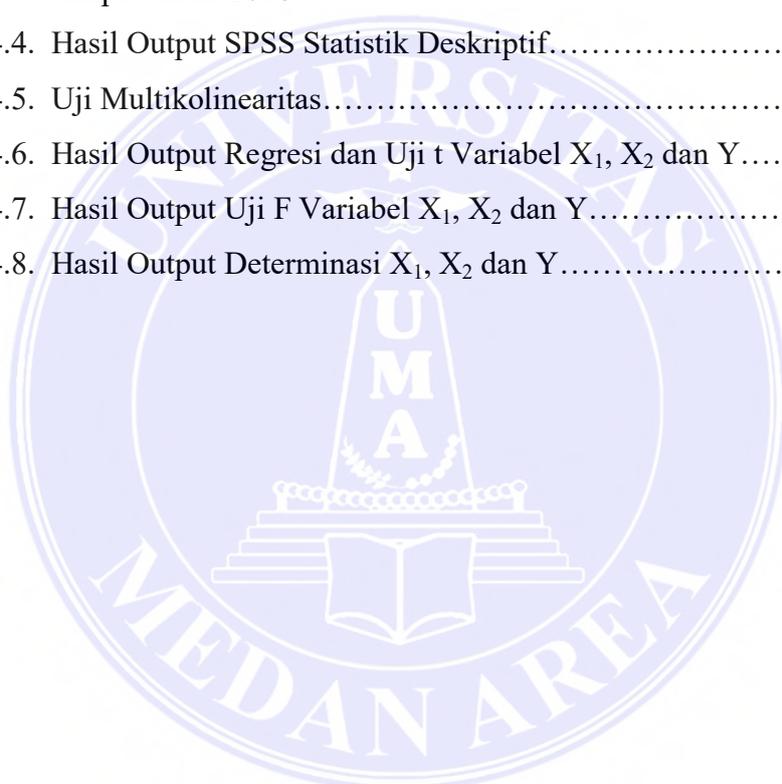
HALAMAN JUDUL	i
HALAMAN PENGESAHAN	ii
HALAMAN PERNYATAAN.....	iii
HALAMAN PERNYATAAN PERSETUJUAN PUBLIKASI	iv
RIWAYAT HIDUP	v
ABSTRAK	vi
<i>ABSTRACT</i>	vii
KATA PENGANTAR.....	viii
DAFTAR ISI.....	xi
DAFTAR TABEL.....	xiv
DAFTAR GAMBAR.....	xv
DAFTAR LAMPIRAN.....	xvi
BABI: PENDAHULUAN	
1.1. Latar Belakang Masalah.	1
1.2. Rumusan Masalah.....	5
1.3. Tujuan Penelitian.....	6
1.4. Manfaat Penelitian.....	6
BABII: TINJAUAN PUSTAKA	
2.1. Uraian Teoritis.....	7
2.1.1. Struktur Modal.....	7
2.1.1.1. Pengertian Struktur Modal	7
2.1.1.2. Faktor-faktor yang Mempengaruhi Struktur Modal.....	9
2.1.1.3. Alat Ukur Struktur Modal	13

2.1.2. Penjualan.....	14
2.1.2.1. Pengertian Penjualan	14
2.1.2.2. Faktor-faktor yang Mempengaruhi Kegiatan Penjualan	15
2.1.2.3. Klasifikasi Transaksi Penjualan	17
2.1.2.4. Pengukuran Pertumbuhan Penjualan	19
2.1.3. Profitabilitas	20
2.1.3.1. Pengertian Profitabilitas	20
2.1.3.2. Manfaat Rasio Profitabilitas	21
2.1.3.3. Faktor-faktor yang Mempengaruhi Profitabilitas	22
2.1.3.4. Jenis-jenis Rasio Profitabilitas	24
2.2. Penelitian Terdahulu	30
2.3. Kerangka Konseptual.....	31
2.4 Hipotesis.....	32
 BAB III : METODE PENELITIAN	
3.1. Pendekatan Penelitian.....	34
3.2. Definisi Operasional.	34
3.3. Tempat dan Waktu Penelitian.	35
3.4. Populasi dan Sampel Penelitian.....	35
3.5. Teknik Pengumpulan Data.....	36
3.6. Teknik Analisis Data	36
 BAB IV: HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN	
4.1. Hasil Penelitian.....	41
4.1.1. Sejarah Singkat dan Bidang Usaha Perusahaan	41

4.1.2. Visi dan Misi Perusahaan	42
4.1.3. Struktur Organisasi dan Pembagian Tugas.....	42
4.1.4. Deskripsi Data	49
4.1.5. Statistik Deskriptif.....	52
4.1.6. Pengujian Asumsi Klasik	54
4.1.7. Pengujian Regresi Berganda.....	57
4.1.8. Pengujian Hipotesis (Uji t)	58
4.1.9. Pengujian Hipotesis (Uji F)	59
4.1.10. Pengujian Koefisien Determinasi.....	60
4.2. Pembahasan	61
4.2.1. Pengaruh Pertumbuhan Penjualan terhadap Struktur Modal.....	61
4.2.2. Pengaruh Profitabilitas terhadap Struktur Modal.....	62
4.2.3. Pengaruh Pertumbuhan Penjualan Dan Profitabilitas terhadap Struktur Modal.....	63
BAB V : KESIMPULAN DAN SARAN	
5.1. Kesimpulan	65
5.2. Saran	65
DAFTAR PUSTAKA.....	67
LAMPIRAN.....	69

DAFTAR TABEL

Tabel 3.1 Definisi Operasional.....	33
Tabel 3.2 Jadwal Penelitian.....	34
Tabel 4.1 Data Pertumbuhan Penjualan PT. Mestika Mandiri Medan tahun 2012 sampai tahun 2018	48
Tabel 4.2 Data <i>Net Profit Margin</i> PT. Mestika Mandiri Medan tahun 2012 sampai tahun 2018.....	50
Tabel 4.3 Data <i>Debt to Equity Ratio</i> PT. Mestika Mandiri Medan tahun 2012 sampai tahun 2018.....	50
Tabel 4.4. Hasil Output SPSS Statistik Deskriptif.....	52
Tabel 4.5. Uji Multikolinearitas.....	55
Tabel 4.6. Hasil Output Regresi dan Uji t Variabel X_1 , X_2 dan Y	57
Tabel 4.7. Hasil Output Uji F Variabel X_1 , X_2 dan Y	58
Tabel 4.8. Hasil Output Determinasi X_1 , X_2 dan Y	59



DAFTAR GAMBAR

Gambar 2.1 Kerangka Konseptual	31
Gambar 4.1 Struktur Organisasi PT. Mestika Mandiri Medan.....	43
Gambar 4.2. Output SPSS Normal P-Plot.....	53
Gambar 4.3. Output SPSS Grafik Histogram.	54



DAFTAR LAMPIRAN

Lampiran 1 Laporan Posisi Keuangan	69
Lampiran 2 Hasil Uji Statistika.....	83
Lampiran 3 Surat Izin Riset	87
Lampiran 4 Surat Balasan Izin Riset.....	88



BAB I

PENDAHULUAN

1.1. Latar Belakang Masalah

Setiap perusahaan dapat berkembang apabila memiliki kemampuan dana yang mendukung, dimana dana yang diperoleh akan dikelola sebaik mungkin untuk dapat menghasilkan laba yang nantinya akan digunakan untuk pengembangan usaha perusahaan. Perusahaan berupaya mendapatkan dana yang disesuaikan dengan kemampuan pengelolaannya agar dana dapat teralokasi secara tepat, tanpa mengakibatkan pemborosan. Pengelolaan dana yang tepat oleh perusahaan membutuhkan perencanaan pengelolaan pendanaan yang disebut dengan struktur modal.

Struktur modal merupakan masalah penting bagi setiap perusahaan, karena baik buruknya berpengaruh langsung terhadap posisi keuangan perusahaan. Suatu perusahaan yang memiliki struktur modal yang tidak baik, apabila dana yang dipergunakan berasal dari pinjaman yang dalam pengelolaannya tidak menghasilkan pengembalian yang baik. Penentuan struktur modal diperlukan pertimbangan faktor-faktor yang mempengaruhinya.

Pentingnya berbagai faktor yang mempengaruhi struktur modal yang diantaranya stabilitas pertumbuhan penjualan dan profitabilitas. Dengan pertumbuhan penjualan yang stabil dan meningkat serta perolehan tingkat profitabilitas yang tinggi maka hal tersebut dapat menunjukkan pengelolaan modal yang efektif.

Salah satu faktor penting dari struktur modal yaitu pertumbuhan penjualan. Dengan pertumbuhan penjualan yang tinggi maka hal tersebut dapat memberikan jaminan pengembalian atas pengelolaan modal perusahaan. Selain pertumbuhan penjualan, faktor lainnya juga yang penting yaitu profitabilitas. Dimana profitabilitas menunjukkan kemampuan perusahaan dalam menghasilkan laba bersih. Dengan tingkat profitabilitas yang tinggi menunjukkan bahwa perusahaan mengelola dana yang dimiliki sudah tepat.

PT. Mestika Mandiri Medan yang merupakan perusahaan swasta yang bergerak dalam bidang distributor makanan dan minuman dalam kemasan, dalam operasionalnya selalu memperhatikan kondisi struktur modal agar dapat mendukung kelancaran usaha perusahaan. Adapun berdasarkan data keuangan perusahaan dari tahun 2012 sampai tahun 2018 menunjukkan bahwa fluktuasi pertumbuhan penjualan dan profitabilitas yang menurun menyebabkan struktur modal belum meningkat atau sebaliknya yaitu kondisi struktur modal yang meningkat tetapi tidak diiringi dengan pertumbuhan penjualan dan peningkatan profitabilitas. Untuk jelasnya dapat dilihat pada tabel berikut :

Tabel 1.1
Data Pertumbuhan Penjualan, Profitabilitas dan Struktur Modal
PT. Mestika Mandiri Medan tahun 2012 sampai tahun 2018.

Tahun	Pertumbuhan Penjualan	Profitabilitas	Struktur Modal
2012	49,49 %	37,00 %	0.75 %
2013	39,01 %	32,17 %	2.10 %
2014	10,34 %	34,15 %	1.92 %
2015	27,58 %	45,77 %	2.84 %
2016	21,17 %	39,15 %	2.92 %
2017	23,43 %	47,23 %	3.67 %
2018	2,04 %	46,83 %	2.97 %

Sumber : Data Perusahaan PT. Mestika Mandiri Medan,2020

Terjadi penurunan pertumbuhan penjualan tetapi diiringi dengan penurunan struktur modal, begitu pula sebaliknya. Peningkatan pertumbuhan penjualan tetapi diiringi dengan peningkatan struktur modal. Hal ini tidak sesuai dengan pendapat Sartono (2010: 198) yang menjelaskan bahwa “Pertumbuhan penjualan yang mengalami penurunan pada umumnya sangat berdampak buruk terhadap pendapatan perusahaan, dimana hal tersebut juga akan mengakibatkan terhambatnya pembayaran hutang atau bahkan akan terjadi peningkatan terhadap jumlah hutang”.

Selain itu, pada data juga diketahui terjadinya penurunan profitabilitas tetapi diiringi dengan penurunan struktur modal. Hal ini tidak sesuai dengan pendapat Agnes Sawir (2010: 48) yaitu “Peningkatan terhadap kemampuan perolehan laba sangat baik terhadap kinerja keuangan perusahaan, hal ini akan dapat menurunkan jumlah hutang perusahaan karena tersedianya dana untuk pembayarannya”.

Selain itu Warsono (2010:94) juga menjelaskan bahwa “Terjadinya penurunan atau peningkatan struktur modal dipengaruhi oleh faktor-faktor yang diantaranya pertumbuhan penjualan, *leverage* operasi, profitabilitas, sikap manajemen, kondisi internal perusahaan dan ukuran perusahaan”. Dengan kata lain peningkatan struktur modal dipengaruhi oleh faktor-faktor tersebut dan penurunannya juga demikian.

Struktur modal pada dasarnya merupakan suatu pembiayaan permanen yang terdiri dari modal sendiri dan modal asing, dimana modal sendiri terdiri dari berbagai jenis saham dan laba ditahan. Hal ini dijelaskan Andriyani (2016) bahwa struktur modal suatu perusahaan pada dasarnya terdiri atas beberapa komponen,

yaitu modal asing yang berasal dari hutang jangka panjang (*Long-Term Debt*) dan modal sendiri. Penggunaan modal asing akan menimbulkan beban yang tetap dan besarnya penggunaan modal asing ini menentukan besarnya *leverage* keuangan yang digunakan perusahaan. Dengan demikian, dapat disimpulkan bahwa semakin besar proporsi modal asing/hutang jangka panjang dalam struktur modal perusahaan, akan semakin besar pula risiko kemungkinan terjadinya ketidakmampuan untuk membayar kembali hutang jangka panjang beserta bunganya pada tanggal jatuh temponya.

Ada beberapa faktor yang mempengaruhi struktur modal atau *leverage* perusahaan yaitu *growth*(pertumbuhan), stabilitas penjualan, struktur aktiva, sikap manajemen, sikap pemberi pinjaman, kebijakan dividen, pengendalian, resiko kebangkrutan, profitabilitas, ukuran perusahaan dan resiko bisnis. Dengan mengetahui faktor yang mempengaruhi *leverage* perusahaan maka dapat membantu dalam mengambil kebijakan pendanaan yang sesuai dengan perusahaan. Selain itu dapat ditambahkan seperti klasifikasi industri, ukuran perusahaan, resiko bisnis dan *operating leverage*. Pengaruh faktor-faktor tersebut terhadap sumber pendanaan perusahaan dan industri tidak sama tergantung pada kondisi dan jenis perusahaan atau industri.

Salah satu faktor yang mempengaruhi struktur modal yaitu pertumbuhan penjualan. Suatu perusahaan yang pertumbuhan penjualannya relatif stabil dapat dengan aman mengambil lebih banyak hutang dan membayar beban tetap yang lebih besar dibandingkan dengan perusahaan yang penjualannya tidak stabil. Dengan demikian pertumbuhan penjualan yang tinggi sangat berperan meningkatkan kepercayaan investor dalam perolehan modal.

Faktor lainnya yang juga penting dalam penentuan struktur modal yaitu besarnya profitabilitas. Profitabilitas merupakan rasio yang mengukur kemampuan perusahaan dalam menghasilkan laba pada tingkat penjualan, aktiva dan modal. Profitabilitas mengukur sejauhmana perusahaan menghasilkan laba bersih pada tingkat penjualan tertentu. Rasio *net profit margin* yang rendah menunjukkan ketidakefisienan manajemen yang mempengaruhi pengelolaan struktur modal.

Mengingat struktur modal merupakan keputusan penting yang secara langsung akan menentukan kemampuan perusahaan untuk dapat bertahan hidup dan berkembang, maka penulis tertarik untuk mengkaji lebih jauh dalam penelitian yang berjudul: **"Pengaruh Pertumbuhan Penjualan dan Profitabilitas Terhadap Penetapan Struktur Modal Pada PT. Mestika Mandiri Medan"**.

1.2. Rumusan Masalah

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

1. Apakah pertumbuhan penjualan berpengaruh terhadap penetapan struktur modal pada PT. Mestika Mandiri Medan?
2. Apakah profitabilitas berpengaruh terhadap penetapan struktur modal pada PT. Mestika Mandiri Medan?
3. Apakah pertumbuhan penjualan dan profitabilitas berpengaruh terhadap penetapan struktur modal pada PT. Mestika Mandiri Medan?

1.3. Tujuan Penelitian

Adapun tujuan penelitian ini adalah untuk:

1. Untuk menganalisis pengaruh pertumbuhan penjualan secara parsial terhadap penetapan struktur modal pada PT. Mestika Mandiri Medan.
2. Untuk menganalisis pengaruh profitabilitas secara parsial terhadap penetapan struktur modal pada PT. Mestika Mandiri Medan.
3. Untuk menganalisis pengaruh pertumbuhan penjualan dan profitabilitas secara simultan terhadap penetapan struktur modal pada PT. Mestika Mandiri Medan.

1.4. Manfaat Penelitian

Adapun manfaat dari penelitian ini adalah sebagai berikut :

- a. Bagi Peneliti, manfaat penelitian ini yaitu menambah pengetahuan tentang pengaruh pertumbuhan penjualan dan profitabilitas terhadap penetapan struktur modal pada PT. Mestika Mandiri Medan.
- b. Bagi Perusahaan, manfaat penelitian ini yaitu sebagai bahan masukan bagi pihak perusahaan yang dapat dijadikan sebagai dasar dalam memecahkan masalah yang sedang dihadapi perusahaan sehingga tujuan perusahaan dapat dicapai secara optimal.
- c. Bagi Peneliti lainnya, manfaat penelitian ini yaitu dapat dijadikan sebagai dasar perbandingan bagi peneliti lain yang meneliti masalah yang sama.

BAB II

TINJAUAN PUSTAKA

2.1. Uraian Teoritis

2.1.1. Struktur Modal

2.1.1.1. Pengertian Struktur Modal

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

Perusahaan dalam menentukan struktur modalnya pasti bertujuan untuk meminimalkan biaya modal yang akan dikeluarkan, karena biaya ini secara potensial akan mengurangi pembayaran dividen tunai kepada para pemegang saham. Jika biaya modal ini dapat diminimalisir, jumlah dividen tunai yang akan dibayarkan akan meningkat, dan hal ini tentunya dapat memaksimumkan harga saham. Penentuan struktur modal, yang menyangkut bauran pendanaan yang berasal dari modal sendiri dan utang yang akan digunakan oleh perusahaan pada akhirnya menyangkut penentuan berapa banyak utang (*leverage* keuangan) yang akan digunakan perusahaan untuk mendanai aktivitya. Menurut Syahyunan

(2014:113), “*Financial Leverage* dapat didefinisikan sebagai kemampuan perusahaan dalam menggunakan kewajiban-kewajiban keuangan yang sifatnya tetap”. Jika perusahaan menggunakan utang, berarti memiliki kewajiban tetap untuk membayar bunga atas utang yang diambil dalam rangka struktur modal perusahaan.

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

Resiko keuangan (*financial risk*) adalah tambahan resiko yang dibebankan kepada para pemegang saham biasa akibat dari pengambilan keputusan pendanaan dengan utang. Risiko ini terjadi karena pemberi pinjaman (utang) yang menerima bayaran bunga secara tetap, dianggap tidak menanggung resiko bisnis. Pada dasarnya, struktur modal melalui utang akan meningkatkan pengembalian yang diharapkan dari suatu investasi, tetapi disisi lain, struktur modal melalui utang juga meningkatkan tingkat resiko atas investasi. Menurut Brigham et.al (2010:6) bahwa :

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

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

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

2.1.1.2. Faktor-faktor yang Mempengaruhi Struktur Modal

Untuk dapat memperoleh struktur modal perusahaan yang tinggi maka perusahaan harus memperhatikan faktor-faktor yang mempengaruhi peningkatan struktur modal tersebut. Menurut Syamsuddin (2017:105) faktor-faktor yang mempengaruhi struktur modal adalah sebagai berikut :

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

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

1. Stabilitas penjualan

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

2. Struktur aktiva

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

3. *Leverage* operasi

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

4. Tingkat pertumbuhan

Jika hal-hal lain tetap sama, perusahaan yang tumbuh dengan pesat harus lebih banyak mengandalkan modal eksternal. Lebih jauh lagi, biaya pengembangan untuk penjualan saham biasa lebih besar dari biaya untuk penerbitan surat utang, yang mendorong perusahaan untuk lebih banyak

mengandalkan utang. Namun, pada saat yang sama perusahaan yang tumbuh dengan pesat sering menghadapi ketidakpastian yang lebih besar, yang cenderung mengurangi keinginannya untuk menggunakan utang.

5. Profitabilitas

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

6. Pajak

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

7. Pengendalian

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

ekuitas karena jenis modal yang memberi perlindungan terbaik bagi manajemen bervariasi dari suatu situasi ke situasi yang lain. Bagaimanapun, jika posisi manajemen sangat rawan, situasi pengendalian perusahaan akan dipertimbangkan.

8. Sikap manajemen

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

9. Sikap pemberi pinjaman dan lembaga penilai peringkat

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

10. Kondisi pasar

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

11. Kondisi internal perusahaan

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

12. Fleksibilitas keuangan

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

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

2.1.1.3. Alat Ukur Struktur Modal

Penerapan struktur modal pada suatu perusahaan diketahui telah baik atau tidak dapat dinilai dengan menggunakan beberapa alat ukur. Menurut M. Hanafi dan Mamduh (2017:94) alat ukur yang dapat dipergunakan untuk struktur modal yaitu:

- a. *Debt to Equity Ratio (DER)*
- b. *Tangibility of Assets*
- c. *Market to Book Value*
- d. *Equity*
- e. *Profitability.*

Namun dari kelima indikator struktur modal yang dipakai dalam penelitian ini hanya ekuitas dimana hal ini sesuai dengan penjelasan dari Brigham (2016:452) yang menyatakan bahwa dalam mengembangkan target ekuitas perlu dilakukan analisis dari banyak faktor dengan mempertimbangkan kondisi keuangan perusahaan, namun kebijakan pendanaan tersebut tercermin dalam besarnya *debt to equity ratio* dan jumlah ekuitas perusahaan.

2.1.2. Penjualan.

2.1.2.1. Pengertian Penjualan

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

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

2.1.2.2. Faktor-faktor yang Mempengaruhi Kegiatan Penjualan

Kegiatan penjualan dalam suatu perusahaan sangat penting, dimana dengan kelancaran penjualan maka akan berdampak pada kelancaran operasional perusahaan. Untuk meningkatkan kelancaran penjualan maka perusahaan berpedoman pada peningkatan faktor-faktor yang dapat mempengaruhi penjualan. Menurut Romney, dkk (2010:69) bahwa kegiatan penjualan dipengaruhi oleh beberapa faktor yaitu:

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

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

1. Kondisi dan Kemampuan Penjual.

Transaksi jual-beli atau pemindahan hak milik secara komersial atas barang dan jasa itu pada prinsipnya melibatkan dua pihak, yaitu penjual sebagai

pihak pertama dan pembeli sebagai pihak kedua. Disini penjual harus dapat meyakinkan kepada pembelinya agar dapat berhasil mencapai sasaran penjualan yang diharapkan untuk maksud tersebut penjual harus memahami beberapa masalah penting yang sangat berkaitan, yakni:

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

2. Kondisi Pasar.

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

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

3. Modal.

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

promosi. Semua ini hanya dapat dilakukan apabila penjualan memiliki sejumlah modal yang diperlukan untuk itu.

4. Kondisi Organisasi Perusahaan.

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

5. Faktor lain.

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

Ada pengusaha yang berpegangan pada suatu prinsip bahwa paling penting membuat barang yang baik. Bilamana prinsip tersebut dilaksanakan, maka diharapkan pembeli akan kembali membeli lagi barang yang sama. Namun, sebelum pembelian dilakukan, sering pembeli harus dirangsang daya tariknya, misalnya dengan memberikan bungkus yang menarik atau dengan cara promosi lainnya.

2.1.2.3. Klasifikasi Transaksi Penjualan

Transaksi penjualan menentukan bagian penjualan yang mana yang mengalami peningkatan dan mana yang tidak sehingga perusahaan dapat memprioritaskan penjualan mana yang akan dikembangkan. Transaksi penjualan sangat penting karena merupakan sumber utama pemasukan kas pada perusahaan.

Menurut Stewart (2010:97) penjualan terdiri atas : “penjualan tunai dan penjualan kredit”.

Ada beberapa macam transaksi penjualan menurut Romney, dkk (2010:69) dapat diklasifikasikan sebagai berikut:

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

Berikut ini akan dijelaskan klasifikasi penjualan tersebut secara satu persatu.

1. Penjualan Tunai, adalah penjualan yang bersifat *cashandcarry* pada umumnya terjadi secara kontan dan dapat pula terjadi pembayaran selama satu bulan dianggap kontan.
2. Penjualan Kredit adalah penjualan dengan tenggang waktu rata-rata diatas satu bulan.
3. Penjualan Tender adalah penjualan yang dilaksanakan melalui prosedur tender untuk memenangkan tender selain harus memenuhi berbagai prosedur.
4. Penjualan Ekspor adalah penjualan yang dilaksanakan dengan pihak pembeli luar negeri yang mengimpor barang tersebut.
5. Penjualan Konsinyasi adalah penjualan yang dilakukan secara titipan kepada pembeli yang juga sebagai penjual.
6. Penjualan Grosir adalah penjualan yang tidak langsung kepada pembeli, tetapi melalui pedagang grosir atau eceran.

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

2.1.2.4. Pengukuran Pertumbuhan Penjualan

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

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

Van Horne dan Wachowicz (2010:158) menjelaskan bahwa “Pertumbuhan atas penjualan merupakan indikator penting dari penerimaan pasar dari produk dan atau jasa perusahaan tersebut, dimana pendapatan yang dihasilkan dari penjualan akan dapat digunakan untuk mengukur tingkat pertumbuhan penjualan”. Berkaitan dengan pertumbuhan penjualan, perusahaan harus mempunyai strategi yang tepat agar dapat memenangkan pasar dengan menarik

konsumen agar membeli produk perusahaan, sehingga volume penjualan terus meningkat.

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

$$g = \frac{S_1 - S_0}{S_0} \times 100 \% \quad [1]$$

Keterangan :

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

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

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

2.1.3. Profitabilitas.

2.1.3.1. Pengertian Profitabilitas

Perusahaan sepatutnya tidak hanya memikirkan bagaimana usaha untuk memperbesar laba, tetapi yang penting adalah usaha untuk memperbesar profitabilitas. Perusahaan dapat menggunakan rasio profitabilitas untuk mengetahui sejauh mana kemampuan manajemen dalam mengelola asetnya secara maksimal. Laba yang besar belum tentu merupakan ukuran bahwa perusahaan telah dapat bekerja dengan efisien. Efisiensi yang baru dapat diketahui dengan membandingkan laba bersih terhadap aktiva tersebut.

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

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

2.1.3.2. Manfaat Rasio Profitabilitas

Analisis profitabilitas merupakan bagian utama dalam analisis laporan keuangan. Besarnya profitabilitas merupakan faktor yang sangat penting dalam operasional perusahaan, bahkan sangat menentukan bagi kemampuan suatu perusahaan untuk bertahan dan berkembang dalam persaingan usaha yang makin

kompetitif. Menurut Kasmir (2012:197) ada beberapa tujuan dan manfaat rasio profitabilitas yaitu:

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

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

2.1.3.3. Faktor-faktor yang Mempengaruhi Profitabilitas

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

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

Berikut ini penjelasannya:

1. Masalah Estimasi

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

2. Metode akuntansi

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

3. Insentif pengungkapan

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

4. Keragaman pengguna

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

2.1.3.4. Jenis-jenis Rasio Profitabilitas

Rasio profitabilitas bertujuan untuk mengetahui kemampuan perusahaan dalam menghasilkan laba selama periode tertentu, juga bertujuan untuk mengukur tingkat efektivitas manajemen dalam menjalankan operasional perusahaannya. Menurut Warsono (2010:37) mengatakan bahwa :

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

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

Rasio marjin laba kotor merupakan perbandingan antara laba kotor (*gross profit*) dengan penjualan. Semakin tinggi penjualan perusahaan maka akan semakin tinggi pula laba kotor yang diperoleh perusahaan. Rasio ini dapat dihitung dengan formula sebagai berikut :

$$\text{Marjin Laba Kotor} = \frac{\text{Laba Kotor}}{\text{Penjualan}} \quad [2]$$

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

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

$$\text{Marjin Laba Operasi Bersih} = \frac{\text{Laba Sebelum Pajak dan Bunga}}{\text{Penjualan}} \quad [3]$$

Semakin tinggi penjualan perusahaan maka akan semakin tinggi pula laba bersih sebelum bunga dan pajak yang diperoleh perusahaan. Besarnya hasil perhitungan marjin laba operasi bersih menunjukkan seberapa besar laba sebelum bunga dan pajak yang diperoleh perusahaan untuk tingkat penjualan tertentu.

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

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

$$\text{Marjin Laba Bersih} = \frac{\text{Laba Bersih Setelah Pajak}}{\text{Penjualan}} \quad [4]$$

Semakin tinggi penjualan perusahaan maka akan semakin tinggi pula laba bersih setelah bunga dan pajak yang diperoleh perusahaan. Besarnya hasil perhitungan marjin laba bersih menunjukkan seberapa besar laba setelah pajak yang diperoleh oleh perusahaan untuk tingkat penjualan tertentu.

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

Rasio pengembalian atas investasi (ROI) merupakan perbandingan antara laba tersedia bagi para pemegang saham biasa (*earning available for common stockholders* atau AECS) dengan total aktiva. Besarnya hasil perhitungan pengembalian atas investasi menunjukkan seberapa besar kemampuan perusahaan menghasilkan laba yang tersedia bagi para pemegang saham biasa dengan seluruh aktiva yang dimilikinya. Rasio ini dapat dihitung dengan formula sebagai berikut :

$$\text{Rasio Pengembalian Atas Investasi} = \frac{\text{Laba Yang Dibagikan Untuk Pemilik Saham}}{\text{Total Aktiva}} \quad [5]$$

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

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

$$\text{Rasio Pengembalian Atas Investasi} = \frac{\text{Laba Yang Dibagikan Untuk Pemilik Saham}}{\text{Ekuitas Biasa}} \times 100 \% \quad [6]$$

Besarnya hasil perhitungan pengembalian atas ekuitas menunjukkan seberapa besar kemampuan perusahaan menghasilkan laba yang tersedia bagi para pemegang saham biasa dengan modal ekuitas yang dimilikinya. Muslich (2010:51) juga menyebutkan :

Rasio profitabilitas tergantung dari informasi akuntansi yang diambil dari laporan keuangan. Karenanya profitabilitas dalam konteks analisis rasio, mengukur pendapatan menurut laboran Rugi Laba dengan nilai buku investasi. Rasio profitabilitas ini kemudian dapat dibandingkan rasio yang sama perusahaan pada tahun lalu atau rasio rata-rata industri. Rasio profitabilitas yang lazim digunakan meliputi :

- (1). *Net Profit Margin*,
- (2). *Return on Investment*, dan
- (3). *Return on Net Worth*.

Sedangkan menurut Van Horne, dkk (2010:222) menjelaskan berbagai pembagian rasio profitabilitas berkaitan dengan aktivitas yang ada di perusahaan yaitu sebagai berikut :

1. Profitabilitas dalam Kaitannya dengan Penjualan
2. Profitabilitas dalam Hubungannya dengan Investasi
3. ROI dan Pendekatan Du Pont
4. Pengembalian atas Ekuitas (*Return On Equity/ROE*)

Berikut akan dijelaskan pembagian rasio profitabilitas berkaitan dengan aktivitas yang ada di perusahaan secara satu persatu.

1. Profitabilitas dalam Kaitannya dengan Penjualan

Rasio yang berkaitan dengan penjualan adalah margin laba kotor.

$$\text{Margin Laba Kotor} = \frac{\text{Penjualan Bersih} - \text{Harga Pokok Penjualan}}{\text{Penjualan Bersih}} \quad [7]$$

Semakin tinggi penjualan perusahaan maka akan semakin tinggi pula jumlah harga pokok penjualan perusahaan. Rasio ini menunjukkan laba dari perusahaan yang berhubungan dengan penjualan, setelah mengurangi biaya untuk memproduksi barang yang dijual. Rasio tersebut merupakan pengukuran efisiensi operasi perusahaan, serta merupakan indikasi dari cara

produk ditetapkan harganya. Marjin laba bersih adalah ukuran profitabilitas perusahaan dari penjualan setelah memperhitungkan semua biaya dan pajak penghasilan. Marjin tersebut menunjukkan penghasilan bersih perusahaan per satu rupiah penjualan.

Dengan mempertimbangkan kedua rasio tersebut bersama-sama, maka akan diperoleh pandangan yang sangat mendalam tentang operasi perusahaan tersebut. Jika marjin laba kotor tidak terlalu banyak berubah sepanjang beberapa tahun tetapi marjin laba bersihnya menurun selama periode waktu yang sama, maka akan diketahui bahwa penyebabnya mungkin biaya penjualan, umum dan administrasi yang terlalu tinggi dibandingkan dengan penjualannya, atau adanya tarif pajak yang lebih tinggi. Di pihak lain, jika marjin laba kotor turun, maka diketahui bahwa biaya untuk memproduksi barang meningkat jika dibandingkan dengan penjualan. Kejadian ini dapat disebabkan karena harga yang lebih rendah atau efisiensi operasi yang lebih rendah dalam hal *volumenya*.

2. Profitabilitas dalam Hubungannya dengan Investasi

Kelompok kedua rasio profitabilitas menghubungkan laba dengan investasi. Salah satu pengukurannya adalah dengan tingkat pengembalian atas investasi (*Return on Investment-ROI*) atau tingkat pengembalian atas aktiva (*Return on Assets-ROA*).

$$\text{Rasio Pengembalian Investasi} = \frac{\text{Laba Bersih Setelah Pajak}}{\text{Total Aktiva}} \quad [8]$$

Nilai *Return on Investment* berkaitan dengan profitabilitas, dimana dengan profitabilitas yang lebih tinggi diketahui dari tingginya jumlah

penjualan bersih perusahaan, namun pengembalian yang diterima perusahaan berupa laba belum dijamin juga tinggi, karena perusahaan menggunakan lebih banyak aktiva untuk menghasilkan satu rupiah penjualan dari pada perusahaan lainnya.

3. ROI dan Pendekatan *Du Pont*

Salah satu variasi dari pendekatan *Du Pont* memiliki relevansi khusus untuk memahami pengembalian atas investasi perusahaan, dimana dengan mengalikan marjin laba bersih perusahaan dengan perputaran total aktiva, maka akan didapatkan pengembalian atas investasi atau daya untuk menghasilkan laba (*earning power*) atas total aktiva. Daya Untuk Menghasilkan Laba = Profitabilitas Penjualan x Efisiensi Aktiva.

$$\text{ROI} = \text{Marjin Laba Bersih} \times \text{Perputaran Total Aktiva} \quad [9]$$

Baik marjin laba bersih maupun rasio perputaran aktiva tidak dapat memberikan pengukuran yang memadai atas efektivitas keseluruhan perusahaan. Marjin laba bersih tidak memperhitungkan penggunaan aktiva, sementara rasio perputaran total aktiva tidak memperhitungkan profitabilitas dalam penjualan.

Rasio pengembalian atas investasi yang dilakukan perusahaan atau daya untuk menghasilkan laba, mengatasi kedua kelemahan tersebut. Peningkatan dalam daya untuk menghasilkan laba perusahaan akan terjadi jika terdapat peningkatan dalam perputaran aktiva, peningkatan dalam marjin laba bersih atau keduanya. Dua perusahaan dengan marjin laba bersih dan perputaran total aktiva yang berbeda dapat saja memiliki daya untuk menghasilkan laba yang sama.

4. Pengembalian atas Ekuitas (*Return On Equity/ROE*)

Pengukuran ringkasan lainnya atas kinerja keseluruhan perusahaan adalah pengembalian atas ekuitas dengan membandingkan laba bersih setelah pajak (dikurangi dividen saham biasa) dengan ekuitas yang telah diinvestasikan pemegang saham di perusahaan.

$$\text{Pengembalian Atas Ekuitas} = \frac{\text{Laba Bersih Setelah Pajak}}{\text{Ekuitas Pemegang Saham}} \quad [10]$$

Rasio ini menunjukkan daya untuk menghasilkan laba atas investasi berdasarkan nilai buku para pemegang saham dan sering kali digunakan dalam membandingkan dua atau lebih perusahaan dalam sebuah industri yang sama. Pengembalian atas ekuitas yang tinggi sering kali mencerminkan penerimaan perusahaan atas peluang investasi yang baik dan manajemen biaya yang efektif. Akan tetapi jika perusahaan tersebut telah memilih untuk menerapkan tingkat utang yang tinggi berdasarkan tingginya nilai pengembalian atas ekuitas yang tinggi hanyalah merupakan hasil dari asumsi resiko keuangan yang berlebihan.

2.2. Penelitian Terdahulu

Widyaningrum, (2012) meneliti tentang hubungan antara struktur modal dengan tingkat aktivitas investasi perusahaan pada perusahaan otomotif yang terdaftar di Bursa Efek Indonesia. Hasil penelitian ini adalah secara simultan struktur modal secara signifikan terhadap aktivitas investasi perusahaan. Secara

parsial struktur modal berpengaruh secara signifikan terhadap aktivitas investasi perusahaan.

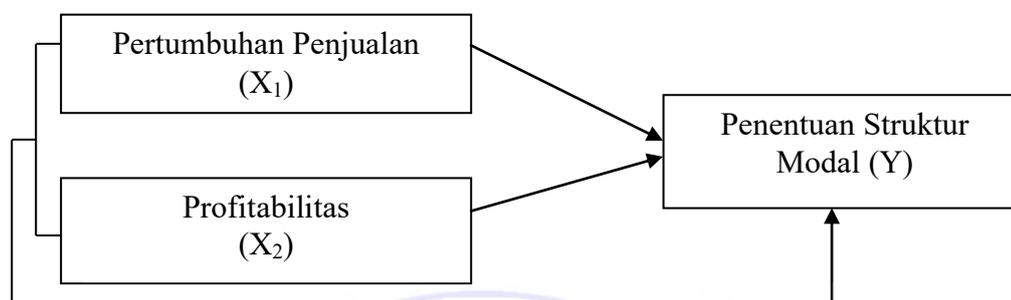
Lestari (2012) meneliti tentang pengaruh struktur modal terhadap profitabilitas perusahaan manufaktur yang terdaftar di Bursa Efek Indonesia. Hasil dari penelitian ini adalah utang jangka panjang dan *Debt to Total Assets* (variabel untuk mewakili struktur modal) secara parsial tidak berpengaruh terhadap *Return on Assets* (ROA) yang digunakan sebagai variabel untuk profitabilitas perusahaan otomotif. Struktur modal tidak berpengaruh secara simultan terhadap ROA.

2.3. Kerangka Konseptual

Pada dasarnya, jika perusahaan meningkatkan jumlah utang sebagai sumber dananya hal tersebut dapat meningkatkan resiko keuangan. Jika perusahaan tidak dapat mengelola dana yang diperoleh dari utang secara produktif, hal tersebut dapat memberikan pengaruh yang negatif dan berdampak terhadap menurunnya kinerja keuangan perusahaan.

Sebaliknya jika utang tersebut dapat dikelola dengan baik dan digunakan untuk proyek investasi yang produktif, hal tersebut dapat memberikan pengaruh yang positif dan berdampak terhadap kinerja keuangan perusahaan. Salah satu yang perlu diperhatikan sehubungan dengan struktur modal yang diterapkan perusahaan yaitu tingkat penjualan dan profitabilitas.

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



Gambar 2.1.
Kerangka Konseptual.

Pertumbuhan penjualan yang mengalami penurunan pada umumnya sangat berdampak buruk terhadap pendapatan perusahaan, dimana hal tersebut juga akan mengakibatkan terhambatnya pembayaran hutang atau bahkan akan terjadi peningkatan terhadap jumlah hutang.

Peningkatan terhadap profitabilitas yaitu kemampuan perolehan laba sangat baik terhadap kinerja keuangan perusahaan, hal ini akan dapat menurunkan jumlah hutang perusahaan karena tersedia dana untuk pembayaran.

2.4. Hipotesis

Hipotesis menurut Erlina dan Mulyani (2017:41) menyatakan hubungan yang diduga secara logis antara dua variabel atau lebih dalam rumusan proposisi yang dapat diuji secara empiris. Adapun hipotesis dalam penelitian ini adalah :

H1. Pertumbuhan penjualan berpengaruh positif dan signifikan terhadap struktur modal pada PT. Mestika Mandiri Medan.

- H2. Profitabilitas berpengaruh positif dan signifikan terhadap struktur modal pada PT. Mestika Mandiri Medan.
- H3. Pertumbuhan penjualan dan profitabilitas berpengaruh positif dan signifikan terhadap struktur modal pada PT. Mestika Mandiri Medan.



BAB III

METODOLOGI PENELITIAN

3.1. Pendekatan Penelitian

Pada penelitian ini, peneliti melakukan penelitian dengan menggunakan pendekatan penelitian yaitu pendekatan asosiatif. Dengan penelitian ini maka akan dapat dibangun suatu teori yang dapat berfungsi untuk menjelaskan, meramalkan dan mengontrol suatu gejala.

3.2. Definisi Operasional

Definisi operasional merupakan petunjuk bagaimana suatu variabel diukur secara operasional dilapangan. Definisi operasional sebaiknya berasal dari konsep teori dan definisi atau gabungan keduanya yang ada dilapangan. Adapun definisi operasional dalam penelitian ini dapat dilihat ada tabel berikut.

Tabel 3.1
Definisi Operasional

No	Variabel	Definisi	Alat Ukur	Skala
1	Struktur modal (Y)	Struktur modal merupakan kemampuan perusahaan dalam menggunakan kewajiban-kewajiban keuangan yang sifatnya tetap. Syahyunan (2014:113)	$DER = \frac{Equity\ Total}{Debt\ Total}$	Rasio
2	Pertumbuhan penjualan (X ₁)	Pertumbuhan penjualan merupakan suatu usaha yang terpadu untuk mengembangkan rencana-rencana strategis yang diarahkan pada usaha pemuasan kebutuhan dan keinginan pembeli, guna mendapatkan penjualan yang menghasilkan laba. Romney, dkk (2010:69)	$GSR = \frac{TCS - TSFLP}{TSFLP}$	Rasio

No.	Variabel	Definisi	Alat Ukur	Skala
3	Pertumbuhan Profitabilitas (X_2)	Pertumbuhan profitabilitas merupakan fluktuasi peningkatan rasio yang menunjukkan kemampuan perusahaan dalam memperoleh laba bersih dari penjualan yang dilakukan. Van Horne, dkk (2010:222)	$\text{Marjin Laba Bersih} = \frac{\text{Laba Bersih}}{\text{Penjualan}}$	Rasio

3.3. Tempat dan Waktu Penelitian

Penelitian ini dilaksanakan pada PT. Mestika Mandiri Medan yang bergerak dalam bidang distributor makanan dan minuman dalam kemasan yang beralamat di Jl. Veteran No. 72 A Medan. Penyusunan skripsi dilaksanakan pada bulan Januari sampai dengan bulan Oktober 2020. Untuk lebih jelasnya dapat dilihat dalam tabel dibawah ini:

Tabel 3.2
Jadwal Penelitian

No	Jenis Kegiatan	Tahun 2020																			
		Jan-Feb				Mar-Apr				Mei-Jun				Jul-Agt				Sept-Okt			
		1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4
1.	Pengajuan Judul	■	■																		
2.	Penyusunan Proposal		■	■	■																
3.	Bimbingan Proposal					■	■	■	■												
4.	Seminar									■											
5.	Penulisan Skripsi										■	■	■								
6.	Bimbingan Skripsi													■	■	■	■				
7.	Sidang Meja Hijau																			■	

3.4. Populasi dan Sampel Penelitian

3.4.1. Populasi

Menurut Sugiyono (2012:115) menyatakan : “Populasi merupakan wilayah generalisasi yang terdiri atas objek atau subjek yang mempengaruhi kualitas dan karakteristik tertentu yang ditetapkan oleh peneliti untuk dipelajari dan kemudian ditarik kesimpulannya”. Populasi dalam penelitian ini yaitu seluruh laporan keuangan PT. Mestika Mandiri Medan.

3.4.2. Sampel

Menurut Nisfiannoor (2009: 6) “Sampel adalah sebagian yang diambil dari populasi”. Teknik penarikan sampel ini menggunakan *purposive sampling*, yaitu teknik penentuan sampel dengan pertimbangan tertentu berdasarkan bagian yang dapat mewakili seluruh populasi (Sugiyono, 2012:78). Sampel data yang dipergunakan dalam penelitian ini yaitu laporan posisi keuangan dan Laba Rugi dari tahun 2012 sampai dengan tahun 2018.

3.5. Teknik Pengumpulan Data

Untuk mengumpulkan data yang sesuai dengan kebutuhan, penulis menggunakan metode pengumpulan data dengan cara yaitu studi dokumentasi, yaitu mempelajari dokumen yang terkait dengan masalah atau data penelitian seperti laporan keuangan perusahaan yang bersumber langsung dari PT. Mestika Mandiri Medan. Jenis data yang digunakan dalam penelitian ini adalah berupa data dokumenter yang berupa laporan keuangan PT. Mestika Mandiri Medan dari tahun 2012 sampai dengan tahun 2018.

3.6. Teknik Analisis Data

1. Statistik Deskriptif

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

2. Analisis Regresi Berganda

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

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

Keterangan :

Y= Struktur Modal

X_1 = Pertumbuhan Penjualan

X_2 = Profitabilitas

a = Konstanta

$b_{1,2}$ = Koefisien Regresi

e = Error

Pengujian model regresi berganda ini digunakan untuk mengetahui hubungan positif atau negatif dari variabel-variabel bebas X terhadap variabel

terikat Y. Untuk mengetahui model penelitian layak atau tidak, maka harus memenuhi syarat asumsi klasik yaitu :

a. Uji Normalitas

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

b. Uji Multikolinearitas

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

c. Uji Heteroskedastisitas

Menurut Ghozali(2009: 87) bahwa “Uji Heteroskedastisitas dilakukan untuk mengetahui apakah dalam sebuah model regresi, terjadi ketidaksamaan varians

dari residual suatu pengamatan, maka disebut homokedastisitas". Model regresi yang baik adalah tidak terjadi heteroskedastisitas. Uji ini dapat menggunakan Uji Glejser Test. Adapun kriteria penilaiannya yaitu titik-titik yang dihasilkan membentuk suatu pola grafik tertentu, sebaran data membentuk suatu grafik yang memiliki titik tertinggi pada garis vertikal nol.

3. Pengujian Hipotesis

a. Uji t (Parsial)

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

H_0 diterima jika signifikansi $\alpha > 5\%$, maka berarti secara signifikan hipotesis ditolak artinya tidak ada pengaruh antara pertumbuhan penjualan dan profitabilitas terhadap struktur modal pada PT. Mestika Mandiri Medan.

H_a diterima jika signifikansi $\alpha < 5\%$, maka berarti secara signifikan hipotesis diterima artinya ada pengaruh antara pertumbuhan penjualan dan profitabilitas terhadap struktur modal pada PT. Mestika Mandiri Medan.

b. Uji F (Simultan)

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

Ho diterima jika signifikansi $\alpha = 5\%$, maka berarti secara serempak hipotesis ditolak artinya tidak ada pengaruh antara pertumbuhan penjualan dan profitabilitas terhadap struktur modal pada PT. Mestika Mandiri Medan.

Ha diterima jika signifikansi $\alpha = 5\%$, maka berarti secara serempak hipotesis diterima yang artinya ada pengaruh antara pertumbuhan penjualan dan profitabilitas terhadap struktur modal pada PT. Mestika Mandiri Medan.

4. Uji Koefisien Determinasi (R^2)

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

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

$$D = r^2 \times 100 \% \quad [11]$$

BAB V

SIMPULAN DAN SARAN

5.1. Simpulan

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

1. Pertumbuhan penjualan berpengaruh positif dan signifikan terhadap struktur modal PT. Mestika Mandiri Medan. Hal ini menunjukkan bahwa peningkatan pertumbuhan penjualan akan diikuti dengan peningkatan struktur modal perusahaan.
2. Profitabilitas berpengaruh positif dan signifikan terhadap struktur modal PT. Mestika Mandiri Medan. Hal ini menunjukkan bahwa peningkatan profitabilitas akan diikuti dengan peningkatan struktur modal perusahaan.
3. Pertumbuhan penjualan dan profitabilitas secara serentak berpengaruh terhadap struktur modal pada PT. Mestika Mandiri Medan. Hal ini menunjukkan bahwa apabila pertumbuhan penjualan dan profitabilitas meningkat maka akan mempengaruhi peningkatan struktur modal pada PT. Mestika Mandiri Medan.

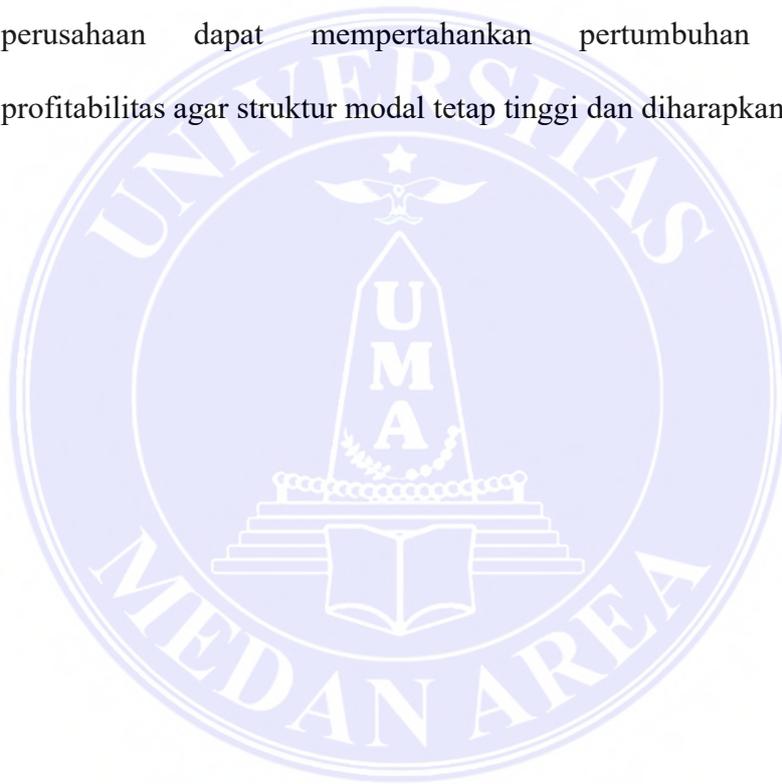
5.2. Saran

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

1. Pertumbuhan penjualan meningkat yang diiringi dengan peningkatan struktur modal, hendaknya perusahaan dalam menetapkan kebijakan

manajemen struktur modal menelaah sumber modal yang akan digunakan dengan mempertimbangkan pertumbuhan penjualan.

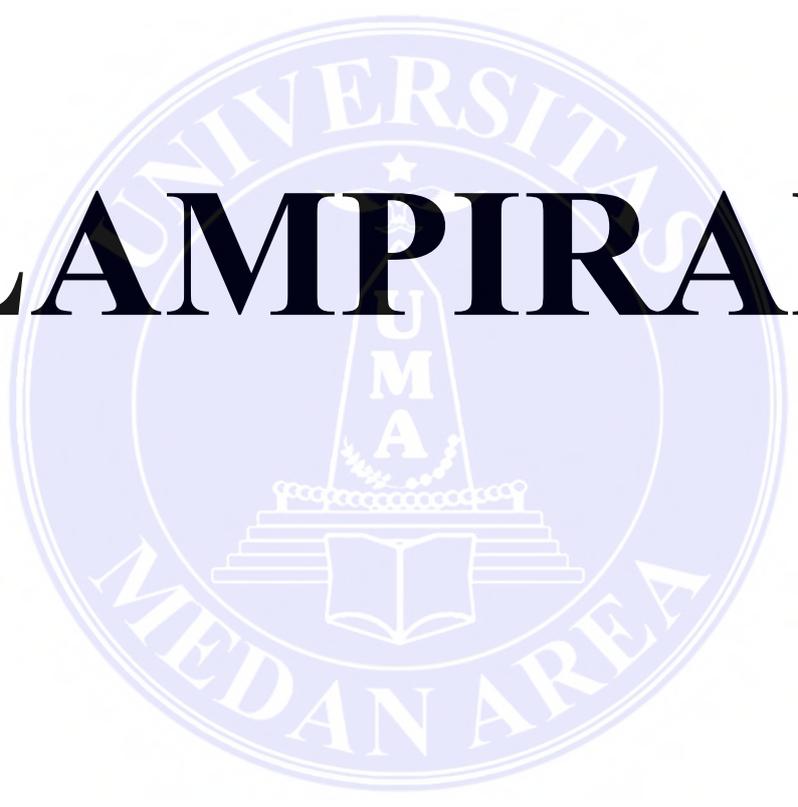
2. Profitabilitas meningkat tetapi diiringi dengan peningkatan struktur modal, sehingga perusahaan dapat mempertahankan pertumbuhan profitabilitas agar struktur modal tetap tinggi dan diharapkan dapat meningkatkan perolehan laba yang sesuai diinginkan.
3. Pertumbuhan penjualan dan profitabilitas meningkat, sehingga sebaiknya perusahaan dapat mempertahankan pertumbuhan penjualan dan profitabilitas agar struktur modal tetap tinggi dan diharapkan.



DAFTAR PUSTAKA

- Abisono Dermawan, 2014, Analisis Faktor-faktor yang Mempengaruhi Pendanaan Pada PT. Wicaksana Overseas Cabang Medan dan Fakultas Ekonomi Universitas Dharmawangsa Medan.
- Andriyani, Lusiana N, 2016, Pengaruh Ukuran Perusahaan, Struktur Aktiva, dan Profitabilitas terhadap Struktur Modal pada Perusahaan Makanan dan Minuman yang Terdaftar di Bursa Efek Jakarta (BEJ), Skripsi Mahasiswa S1 UNS.
- Arif, Pratisto, 2009, Statistik Menjadi Mudah dengan SPSS 17, penerbit Elex Media Komputindo, Jakarta.
- Bambang Riyanto, 2010, Dasar-dasar Pembelanjaan Perusahaan, penerbit Balai Fakultas Ekonomi, Yogyakarta.
- Brealey, RA, Myers, Stewart C dan Alan J. Marcus, 2010, Dasar-dasar Manajemen Keuangan Perusahaan, penerbit PT. Gelora Aksara Pratama, Jakarta.
- Brigham, Eugene F dan Joel F, Houston, 2010, Dasar-dasar Manajemen Keuangan, Buku 1, Edisi Kesepuluh, penerbit Salemba Empat, Jakarta.
- Erlina, Sri Mulyani, 2011, Metodologi Penelitian Ekonomi dan Sosial, penerbit Inmedia, Medan.
- Iman Ghozali, 2009, Aplikasi Analisis Multivariate dengan Program SPSS, edisi kelima, penerbit Badan Universitas Diponegoro, Jakarta.
- Ismu Basuki, 2010, Pengaruh Rasio-rasio Keuangan Terhadap Return Saham Perusahaan Manufaktur yang Terdaftar di Bursa Efek Jakarta dan Simposium Nasional Akuntansi IX, Padang.
- Kasmir, 2012, Manajemen Perbankan, Penerbit PT. Raja Grafindo Persada, Jakarta.
- Lestari, 2012, Pengaruh Struktur Modal Terhadap Profitabilitas Perusahaan Manufaktur Yang Terdaftar di Bursa Efek Indonesia, Simposium Nasional Akuntansi IX, Padang.
- Muslich, Mohammad, 2010, Manajemen Keuangan Modern, Analisis, Perencanaan dan Kebijakan, Penerbit Bumi Aksara, Jakarta.
- Romney, Marshall B dan Paul John, Steinbart, 2010, *Accounting Information System*, Buku 1, Edisi 9, Penerbit Salemba Empat, Jakarta.

- Sartono, R. Agus, 2010, Manajemen Keuangan atau Teori dan Aplikasi, Penerbit Balai Fakultas Ekonomi – Universitas Gajah Mada, Yogyakarta.
- Sawir, Agnes, 2010, Analisis Kritis Atas Laporan Keuangan, Penerbit PT. Raja Grafindo Persada, Jakarta.
- Stewart, Grant, 2010, Sukses Manajemen Penjualan, Cetakan Pertama, Penerbit Erlangga, Jakarta.
- Sugiyono, 2010, Metode Penelitian Bisnis, Cetakan Kelima, Penerbit Alfabeta, Bandung.
- Suwito, Adisaputro, Sugeng Giri, 2012, Analisis Laporan Keuangan, Penerbit ANDI, Bandung.
- Syahyunan, 2014, *Fundamentals of Financial Management, Dasar-dasar Manajemen Keuangan*, Buku 1, Edisi 10, Penerbit Salemba Empat, Jakarta.
- Syamsuddin, Lukman, 2017, Manajemen Keuangan Perusahaan, Edisi Baru. Penerbit PT. Raja Grafindo Persada, Jakarta.
- Van Horne, James C, dan John M, Wachowicz, Jr, 2010, Prinsip-prinsip Manajemen Keuangan, Buku Dua, Edisi IX, Penerbit Salemba Empat, Jakarta.
- Warsono, 2010, Manajemen Keuangan Perusahaan, Edisi III, Cetakan Pertama, Penerbit PT. Bayumedia Publishing, Jawa Timur.
- Weston, Steinbart dan Copeland, 2010, *Financial Statement Analysis*, Analisis Laporan Keuangan, Edisi 8, Buku 2, Jakarta: Salemba Empat
- Widyaningrum, 2012, Hubungan Antara Struktur Modal Dengan Tingkat Aktivitas Investasi Perusahaan Pada Perusahaan Otomotif Yang Terdaftar di Bursa Efek Indonesia. Simposium Nasional Akuntansi IX, Padang.
- Wild, Jhon, K.R.Submanyam dan Robert F Halsey, 2010, *Financial Statement Analysis*, Edisi 8, Buku 2, Penerbit Salemba Empat, Jakarta.

The image features a large, faint watermark of the Universitas Medan Area logo in the background. The logo is circular and contains the text 'UNIVERSITAS' at the top and 'MEDAN AREA' at the bottom. In the center, there is a stylized emblem with the letters 'U', 'M', and 'A' stacked vertically, topped with a star and a banner. Below the emblem is an open book. The word 'LAMPIRAN' is superimposed over the center of the logo in a large, bold, black serif font.

LAMPIRAN

Lampiran 1

Laporan Posisi Keuangan Perusahaan



PT. MESTIKA MANDIRI MEDAN
LAPORAN NERACA
PER 01 JANUARI - 31 DESEMBER 2012

AKTIVA LANGGAR :			PASSIVA :		
Kas dan Bank	Rp.	80.224.321	Kewajiban Jangka Pendek	Rp.	950.162
Deposito Berjangka	Rp.	9.131.967	Hutang Bank	Rp.	46.829.263
Piutang :			Hutang :		
Piutang Usaha	Rp.	55.460.961	Usaha	Rp.	790.370
Piutang Lain-lain	Rp.	12.000.675	Kepada Principle	Rp.	880.222
Uang muka kepada Principle	Rp.	8.500.650	Lain-lain	Rp.	899.500
Pinjaman Pegawai	Rp.	11.250.789	Biaya yang masih harus dibayar	Rp.	799.580
Persediaan :			Hutang Pajak	Rp.	1.412.849
Bahan dan Perlengkapan	Rp.	35.850.734	Uang muka penjualan	Rp.	1.081.000
Pajak penghasilan dibayar dimuka	Rp.	20.298.424	Hutang jangka panjang jatuh tempo	Rp.	1.450.445
Biaya-biaya dibayar dimuka	Rp.	8.547.714	Jumlah Kewajiban Jangka Pendek	Rp.	55.083.391
Jumlah Aktiva Lanear	Rp.	221.266.256			
Investasi Jangka Panjang	Rp.	27.202.101	Kewajiban Jangka Panjang	Rp.	161.257.450
Aktiva Tetap :			Jumlah Kewajiban	Rp.	216.340.841
Nilai Perolehan	Rp.	220.541.800	Modal Awal	Rp.	250.000.000
Akumulasi Penyusutan	Rp.	75.735.231	Cadangan Modal	Rp.	59.782.808
Jumlah Aktiva Tetap	Rp.	323.476.132	Laba (Rugi) Berjalan	Rp.	106.430.424
Aktiva Tidak Berwujud :			Jumlah Modal	Rp.	416.233.232
Hak Guna Usaha	Rp.	29.754.938			
Amanisasi	Rp.	808.324			
Jumlah Aktiva Tidak Berwujud	Rp.	30.563.262			
Aktiva Lain-lain :					
Aktiva Dalam Penyelesaian	Rp.	-			
Biaya HGU Dalam Penyelesaian	Rp.	45.825.007			
Biaya yang Ditangguhkan	Rp.	11.438.817			
Jumlah Aktiva Lain-lain	Rp.	57.263.824			
Total Aktiva	Rp.	632.574.073	Total Passiva	Rp.	632.574.073



PT. MESTIKA MANDIRI
DISTRIBUTOR OF A CONSUMER GOODS &
DISTRIBUTION SERVICE
4 Widen No. 72-07 100 Medan - 20121
Telp (061) 4230111 - 4140110 - 4144110
Fax (061) 4522213



PT. MESTIKA MANDIRI

DISTRIBUTOR OF CONSUMER GOODS & DISTRIBUTION SERVICE

PT. MESTIKA MANDIRI MEDAN
LAPORAN LABA RUGI
PER 01 JANUARI – 31 DESEMBER 2012

Penjualan bersih	Rp.	311.701.584
Harga Pokok Penjualan	Rp.	51.863.185
Laba Kotor	Rp.	259.838.399
Biaya Usaha :		
Biaya Administrasi	Rp.	52.712.990
Biaya Penjualan	Rp.	46.470.719
Jumlah Biaya	Rp.	99.183.709
Laba Sebelum Bunga dan Pajak	Rp.	160.654.690
Biaya Bunga	Rp.	38.360.074
Laba Sebelum Pajak	Rp.	122.294.616
Dasar Pengenaan Pajak Pph Terutang :	Rp.	15.844.192
	-10% x Rp.	50.000.000
	-15% x Rp.	72.294.616
Laba Bersih Sesudah Bunga dan Pajak	Rp.	106.450.424



PT. MESTIKA MANDIRI
DISTRIBUTOR OF PHARMACEUTICALS &
CUSTOMER PRODUCTS
Jl. Yobron No. 72-A/ 120 Medan - 20132
Telp (061) 4323711 - 4140110 - 6144112
Fax (061) 4322233



PT. MESTIKA MANDIRI

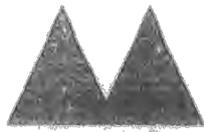
DISTRIBUTOR OF CONSUMER GOODS & DISTRIBUTION SERVICE

PT. MESTIKA MANDIRI MEDAN
LAPORAN NERACA
PER 01 JANUARI - 31 DESEMBER 2013

AKTIVA LANCAR :		PASSIVA :	
Kas dan Bank	Rp. 80.984.186	Kewajiban Jangka Pendek	Rp. 2.000.930
Deposito Berjangka	Rp. 24.638.620	Hutang Bank	Rp. 25.874.738
Piutang :		Hutang :	
Piutang Usaha	Rp. 50.543.271	Usaha	Rp. 721.840
Piutang Lain-lain	Rp. 20.870.500	Kepada Principle	Rp. 847.170
Uang muka kepada Principle	Rp. 7.892.481	Lain-lain	Rp. 1.000.000
Pinjaman Pegawai	Rp. 12.964.782	Biaya yang masih harus dibayar	Rp. 1.000.000
Persediaan :		Hutang Pajak	Rp. 2.158.200
Bahan dan Perlengkapan	Rp. 24.321.824	Uang muka penjualan	Rp. 3.400.250
Pajak penghasilan dibayar dimuka	Rp. 3.681.438	Hutang jangka panjang jatuh tempo	Rp. 2.320.500
Biaya-biaya dibayar dimuka	Rp. 3.681.438	Jumlah Kewajiban Jangka Pendek	Rp. 39.323.648
Jumlah Aktiva Lancar	Rp. 245.507.042		
Investasi Jangka-Panjang	Rp. 45.980.362	Kewajiban Jangka Panjang	Rp. 161.865.520
Aktiva Tetap :		Jumlah Kewajiban	Rp. 201.189.168
Nilai Perolehan	Rp. 290.566.371	Modal Awal	Rp. 250.000.000
Akumulasi Penyusutan	Rp. 68.554.678	Cadangan Modal	Rp. 185.450.478
Jumlah Aktiva Tetap	Rp. 405.091.401	Laba (Rugi) Berjalan	Rp. 136.231.078
Aktiva Tidak Berwujud :		Jumlah Modal	Rp. 871.681.556
Hak Guna Usaha	Rp. 79.678.352		
Amortisasi	Rp. 689.448		
Jumlah Aktiva Tidak Berwujud	Rp. 79.367.800		
Aktiva Lain-lain :			
Aktiva Dalam Penyelesaian	Rp. 25.556.280		
Biaya HGU Dalam Penyelesaian	Rp. 17.348.201		
Biaya yang Ditangguhkan	Rp. 42.904.481		
Jumlah Aktiva Lain-lain	Rp. 42.904.481		
Total Aktiva	Rp. 772.870.724	Total Passiva	Rp. 772.870.724



PT. MESTIKA MANDIRI
DISTRIBUTOR OF PHARMACEUTICALS &
CUSTOMER PRODUCTS
Jl. Veteran No. 72-A/130 Medan - 20251
Telp (061) 4523311 - 4142118 - 4144100
Faks (061) 4522209



PT. MESTIKA MANDIRI

DISTRIBUTOR OF CONSUMER GOODS & DISTRIBUTION SERVICE

PT. MESTIKA MANDIRI MEDAN
LAPORAN LABA RUGI
PER 01 JANUARI - 31 DESEMBER 2013

Penjualan bersih	Rp.	397.652.143
Harga Pokok Penjualan	Rp.	71.535.553
Laba Kotor	Rp.	326.116.590
Biaya Usaha :		
Biaya Administrasi	Rp.	59.825.741
Biaya Penjualan	Rp.	48.246.460
Jumlah Biaya	Rp.	108.072.201
Laba Sebelum Bunga dan Pajak	Rp.	218.044.389
Biaya Bunga	Rp.	60.713.709
Laba Sebelum Pajak	Rp.	157.330.680
Dasar Pengenaan Pajak	Rp.	21.099.602
Pph Terutang :		
-10% x Rp.		50.000.000
-15% x Rp.		107.330.680
Laba Bersih Sesudah Bunga dan Pajak	Rp.	136.231.078

PT. MESTIKA MANDIRI
DISTRIBUTOR OF PHARMACEUTICALS &
CUSTOMER PRODUCTS
Jl. Veteran No. 72-A/128 Medan - 20231
Tel (061) 4523391 - 4140118 - 4144100
Fax (061) 4522233



PT. MESTIKA MANDIRI

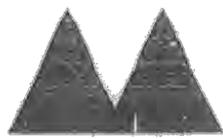
DISTRIBUTOR OF CONSUMER GOODS & DISTRIBUTION SERVICE

PT. MESTIKA MANDIRI MEDAN
LAPORAN NERACA
PER 01 JANUARI – 31 DESEMBER 2014

AKTIVA LANCAR :		PASSIVA :	
Kas dan Bank	Rp. 103.341.093	Kewajiban Jangka Pendek	Rp. 972.167
Deposito Berjangka	Rp. 27.989.698	Hutang Bank	Rp. 45.509.792
Piutang :		Hutang :	
Piutang Usaha	Rp. 70.900.322	Usaha	Rp. 690.782
Piutang Lain-lain	Rp. 21.922.742	Kepada Prinsipal	Rp. 820.950
Uang muka kepada Prinsipal	Rp. 10.951.322	Lain-lain	Rp. 892.500
Pinjaman Pegawai	Rp. 12.781.700	Biaya yang masih harus dibayar	Rp. 728.990
Persediaan :		Hutang Pajak	Rp. 2.009.000
Bahan dan Perlengkapan	Rp. 28.378.911	Uang muka penjualan	Rp. 1.150.980
Pajak penghasilan dibayar dimuka	Rp. 8.566.875	Hutang jangka panjang jatuh tempo	Rp. 1.500.800
Biaya-biaya dibayar dimuka	Rp. 8.566.875	Jumlah Kewajiban Jangka Pendek	Rp. 54.275.961
Jumlah Aktiva Lancar	Rp. 284.842.563		
Investasi Jangka Panjang	Rp. 69.201.911	Kewajiban Jangka Panjang	Rp. 160.542.640
Aktiva Tetap :		Jumlah Kewajiban	Rp. 214.818.601
Nilai Perolehan	Rp. 301.376.380	Modal Awal	Rp. 250.000.000
Akumulasi Penyusutan	Rp. 70.581.949	Cadangan Modal	Rp. 143.302.664
Jumlah Aktiva Tetap	Rp. 427.161.648	Laba (Rugi) Berjalan	Rp. 234.529.383
Aktiva Tidak Berwujud :		Jumlah Modal	Rp. 628.032.047
Hak Guna Usaha	Rp. 89.754.938		
Amortisasi	Rp. 750.899		
Jumlah Aktiva Tidak Berwujud	Rp. 90.505.837		
Aktiva Lain-lain :			
Aktiva Dalam Penyelesaian	Rp. 30.764.655		
Biaya HGU Dalam Penyelesaian	Rp. 8.575.846		
Biaya yang Ditangguhkan	Rp. 40.340.500		
Jumlah Aktiva Lain-lain	Rp. 40.340.500		
Total Aktiva	Rp. 842.650.648	Total Passiva	Rp. 842.650.648



PT. MESTIKA MANDIRI
DISTRIBUTOR OF CONSUMER GOODS &
CUSTOMER PRODUCTS
Jl. Veteran No. 72-A/126 Medan - 20221
Tel (061) 4522011 - 4145-110 - 4144106
Fax (061) 4222273



PT. MESTIKA MANDIRI

DISTRIBUTOR OF CONSUMER GOODS & DISTRIBUTION SERVICE

PT. MESTIKA MANDIRI MEDAN
LAPORAN LABA RUGI
PER 01 JANUARI – 31 DESEMBER 2014

Penjualan bersih	Rp.	496.684.650
Harga Pokok Penjualan	Rp.	71.659.885
Laba Kotor	Rp.	424.924.765
Biaya Usaha :		
Biaya Administrasi	Rp.	65.984.750
Biaya Penjualan	Rp.	55.998.460
Jumlah Biaya	Rp.	121.983.210
Laba Sebelum Bunga dan Pajak	Rp.	303.241.555
Biaya Bunga	Rp.	30.265.810
Laba Sebelum Pajak	Rp.	272.975.745
Dasar Pengenaan Pajak	Rp.	38.446.362
Pph Terutang :		
-10% x Rp.	50.000.000	
-15% x Rp.	222.975.745	
Laba Bersih Sesudah Bunga dan Pajak	Rp.	234.529.383

PT. MESTIKA MANDIRI
DISTRIBUTOR OF PHARMACEUTICALS &
CUSTOMER PRODUCTS
Jl. Yohanes No. 72-77/126 Medan - 20031
Tel (061) 4523311 - 4146118 - 4144100
Fax (061) 4523238



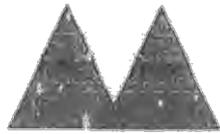
PT. MESTIKA MANDIRI

DISTRIBUTOR OF CONSUMER GOODS & DISTRIBUTION SERVICE

PT. MESTIKA MANDIRI MEDAN
LAPORAN NERACA
PER 01 JANUARI – 31 DESEMBER 2015

AKTIVA LANCAR :		PASSIVA :	
Kas dan Bank	Rp. 153.684.500	Kewajiban Jangka Pendek	Rp. 1.694.840
Deposito Berjangka	Rp. 26.389.840	Hutang Bank	Rp. 42.658.850
Piutang :		Hutang :	
Piutang Usaha	Rp. 81.593.750	Usaha	Rp. 2.659.670
Piutang Lain-lain	Rp. 18.695.420	Kepada Principle	Rp. 1.998.540
Uang muka kepada Principle	Rp. 11.659.880	Lain-lain	Rp. 695.675
Pinjaman Pegawai	Rp. 9.658.490	Biaya yang masih harus dibayar	Rp. 1.365.970
Persediaan :		Hutang Pajak	Rp. 1.965.885
Bahan dan Perlengkapan	Rp. 31.569.850	Uang muka penjualan	Rp. 2.659.673
Pajak penghasilan dibayar dimuka	Rp. -	Hutang jangka panjang jatuh tempo	Rp. 1.854.920
Biaya-biaya dibayar dimuka	Rp. 5.986.885	Jumlah Kewajiban Jangka Pendek	Rp. 57.254.623
Jumlah Aktiva Lancar	Rp. 319.213.625		
Investasi Jangka Panjang	Rp. 65.985.410	Kewajiban Jangka Panjang	Rp. 186.945.630
Aktiva Tetap :		Jumlah Kewajiban	Rp. 244.100.453
Nilai Perolehan	Rp. 298.658.475	Modal Awal	Rp. 250.000.000
Akumulasi Penyusutan	Rp. 71.659.830	Cadangan Modal	Rp. 238.455.070
Jumlah Aktiva Tetap	Rp. 436.304.715	Laba (Rugi) Berjalan	Rp. 162.984.360
Aktiva Tidak Berwujud :		Jumlah Modal	Rp. 651.439.630
Hak Guna Usaha	Rp. 91.609.855		
Amortisasi	Rp. 769.453		
Jumlah Aktiva Tidak Berwujud	Rp. 92.339.313		
Aktiva Lain-lain :			
Aktiva Dalam Penyelesaian	Rp. -		
Biaya HGU Dalam Penyelesaian	Rp. 35.694.840		
Biaya yang Ditangguhkan	Rp. 11.987.590		
Jumlah Aktiva Lain-lain	Rp. 47.682.430		
Total Aktiva	Rp. 895.540.083	Total Passiva	Rp. 895.540.083


PT. MESTIKA MANDIRI
 DISTRIBUTOR OF PHARMACEUTICALS &
 CUSTOMER PRODUCTS
 di Medan No. 72-A/ 528 Medan - 20231
 Tel (061) 4520011 - 4143118 - 4144102
 Fax (061) 4520020



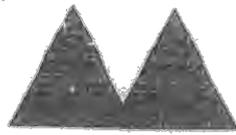
PT. MESTIKA MANDIRI

DISTRIBUTOR OF CONSUMER GOODS & DISTRIBUTION SERVICE

PT. MESTIKA MANDIRI MEDAN
LAPORAN LABA RUGI
PER 01 JANUARI – 31 DESEMBER 2015

Penjualan bersih	Rp.	343.248.577
Harga Pokok Penjualan	Rp.	70.385.007
Laba Kotor	Rp.	272.863.570
Biaya Usaha :		
Biaya Administrasi	Rp.	64.863.441
Biaya Penjualan	Rp.	52.446.711
Jumlah Biaya	Rp.	117.310.152
Laba Sebelum Bunga dan Pajak	Rp.	155.553.418
Biaya Bunga	Rp.	32.281.528
Laba Sebelum Pajak	Rp.	187.834.946
Dasar Pengenaan Pajak	Rp.	25.675.242
Pph Terutang :		
-10% x Rp.		50.000.000
-15% x Rp.		137.834.946
Laba Bersih Sesudah Bunga dan Pajak	Rp.	162.984.560

PT. MESTIKA MANDIRI
DISTRIBUTOR OF CONSUMER GOODS & DISTRIBUTION SERVICE
CUSTOMER PRODUCTS
Jl. Veteran No. 12-A/ 120 Medan - 20221
Tel (061) 4233011 - 4140118 - 4144105
Fax (061) 4522550



PT. MESTIKA MANDIRI

DISTRIBUTOR OF CONSUMER GOODS & DISTRIBUTION SERVICE

PT. MESTIKA MANDIRI MEDAN LAPORAN NERACA PER 01 JANUARI – 31 DESEMBER 2016

AKTIVA LANCAR :		PASSIVA :	
Kas dan Bank	Rp. 164,442,415	Kewajiban Jangka Pendek	Rp. 1,762,634
Deposito Berjangka	Rp. 28,205,020	Hutang Bank	Rp. 41,366,204
Piutang :		Hutang :	
Piutang Usaha	Rp. 66,910,663	Usaha	Rp. 2,706,266
Piutang Lain-lain	Rp. 20,074,009	Kepada Prinsipal	Rp. 1,766,482
Uang muka kepada Prinsipal	Rp. 12,476,750	Lain-lain	Rp. 723,710
Pinjaman Pegawai	Rp. 10,334,584	Biaya yang masih harus dibayar	Rp. 1,420,609
Persediaan :		Hutang Pajak	Rp. 2,044,520
Bahan dan Perlengkapan	Rp. 33,778,772	Uang muka penjualan	Rp. 2,768,268
Pajak penghasilan dibayar dimuka	Rp. -	Hutang jangka panjang jatuh tempo	Rp. 1,528,117
Biaya-biaya dibayar dimuka	Rp. 6,405,967	Jumlah Kewajiban Jangka Pendek	Rp. 59,544,608
Jumlah Aktiva Lancar	Rp. 341,658,579		
Investasi Jangka Panjang	Rp. 64,666,682	Kewajiban Jangka Panjang	Rp. 161,240,455
Aktiva Tetap :		Jumlah Kewajiban	Rp. 240,785,263
Nilai Perolehan	Rp. 292,686,306	Modal Awal	Rp. 250,000,000
Akumulasi Penyusutan	Rp. 70,226,633	Cadangan Modal	Rp. 238,455,070
Jumlah Aktiva Tetap	Rp. 422,459,673	Laba (Rugi) Bersih	Rp. 227,673,331
Aktiva Tidak Berwujud :		Jumlah Modal	Rp. 716,320,401
Hak Guna Usaha	Rp. 80,654,166		
Amortisasi	Rp. 781,763		
Jumlah Aktiva Tidak Berwujud	Rp. 81,435,929		
Aktiva Lain-lain :			
Aktiva Dalam Penyelesaian	Rp. -		
Biaya HGU Dalam Penyelesaian	Rp. 31,054,511		
Biaya yang Ditangguhkan	Rp. 10,429,203		
Jumlah Aktiva Lain-lain	Rp. 41,483,714		
Total Aktiva	Rp. 802,036,833	Total Passiva	Rp. 902,036,833



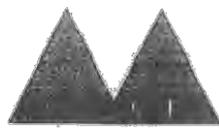
PT. MESTIKA MANDIRI

DISTRIBUTOR OF PHARMACEUTICALS &
CUSTOMER PRODUCTS

Jl. Veteran No. 72-A/120 Medan - 20231

Tel (061) 4523311 - 4148198 - 4144108

Fax (061) 4522228



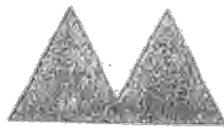
PT. MESTIKA MANDIRI

DISTRIBUTOR OF CONSUMER GOODS & DISTRIBUTION SERVICE

PT. MESTIKA MANDIRI MEDAN
LAPORAN LABA RUGI
PER 01 JANUARI – 31 DESEMBER 2016

Penjualan bersih	Rp.	486,652,957
Harga Pokok Penjualan	Rp.	70,226,687
Laba Kotor	Rp.	416,426,270
Biaya Usaha :		
Biaya Administrasi	Rp.	50,808,258
Biaya Penjualan	Rp.	42,867,814
Jumlah Biaya	Rp.	93,696,072
Laba Sebelum Bunga dan Pajak	Rp.	322,730,198
Biaya Bunga	Rp.	28,525,440
Laba Sebelum Pajak	Rp.	294,104,758
Dasar Pengenaan Pajak	Rp.	66,231,427
Pph Terutang :		
-10% x Rp.	50,000,000	
-15% x Rp.	50,000,000	
-30% x Rp.	194,104,758	
Laba Bersih Sesudah Bunga dan Pajak	Rp.	227,873,331

PT. MESTIKA MANDIRI
DISTRIBUTOR OF PHARMACEUTICALS &
CUSTOMER PRODUCTS
Jl. Veteran No. 72-47 126 Medan - 20135
Telp (061) 4223311 - 414811E - 4144104
Fax (061) 4832738



PT. MESTIKA MANDIRI

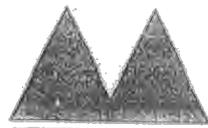
DISTRIBUTOR OF CONSUMER GOODS & DISTRIBUTION SERVICE

PT. MESTIKA MANDIRI MEDAN
LAPORAN NERACA
PER 01 JANUARI - 31 DESEMBER 2017

AKTIVA LANCAR :		PASSIVA :	
Kas dan Bank	Rp. 130,764,523	Kewajiban Jangka Pendek	Rp. 759,100,000
Deposito Berjangka	Rp. 1,532,741	Hutang Bank	Rp. 740,300
Piutang :		Hutang :	
Piutang Usaha	Rp. 26,782,158	Kepada Prinsipal	Rp. 790,380
Piutang Lain-lain	Rp. 11,026,572	Lain-lain	Rp. 880,111
Uang muka kepada Prinsipal	Rp. 8,243,111	Biaya yang masih harus dibayar	Rp. 889,300
Piutaman Pegawai	Rp. 9,974,240	Hutang Pajak	Rp. 756,500
Persediaan :		Uang muka penjualan	Rp. 1,413,849
Bahan dan Perlengkapan	Rp. 43,562,734	Hutang jangka panjang jatuh tempo	Rp. 1,081,100
Pajak penghasilan dibayar dimuka	Rp. 6,321,814	Jumlah Kewajiban Jangka Pendek	Rp. 764,661,540
Biaya-biaya dibayar dimuka	Rp. 6,321,814	Kewajiban Jangka Panjang	Rp. 1,081,100
Jumlah Aktiva Lancar	Rp. 241,107,893	Jumlah Kewajiban	Rp. 1,081,100
Investasi Jangka Panjang	Rp. 18,202,911	Modal Awal	Rp. 250,000,000
Aktiva Tetap :		Cadangan Modal	Rp. 30,358,400
Nilai Perolehan	Rp. 368,754,352	Laba (Rugi) Berjalan	Rp. 157,485,523
Akumulasi Penyusutan	Rp. 90,850,368	Jumlah Modal	Rp. 437,843,923
Jumlah Aktiva Tetap	Rp. 477,807,631		
Aktiva Tidak Berwujud :			
Hak Guna Usaha	Rp. 76,854,212		
Amortisasi	Rp. 882,316		
Jumlah Aktiva Tidak Berwujud	Rp. 77,736,528		
Aktiva Lain-lain :			
Aktiva Dalam Penyelesaian	Rp. 15,778,688		
Biaya HGU Dalam Penyelesaian	Rp. 7,128,329		
Biaya yang Ditangguhkan	Rp. 10,117,598		
Jumlah Aktiva Lain-lain	Rp. 33,024,613		
Total Aktiva	Rp. 1,203,686,563	Total Passiva	Rp. 1,203,686,563

PT. MESTIKA MANDIRI
DISTRIBUTOR OF PHARMACEUTICALS &
CUSTOMER PRODUCTS
Jl. Veteran No. 72 A / 125 Medan - 20231
Telp (061) 4145118 - 4144108
Fax (061) 4142288

Jl. Veteran NO. 72 A / 125 Medan - 20231 ☎ (061) 4145118 - 4144108



PT. MESTIKA MANDIRI

DISTRIBUTOR OF CONSUMER GOODS & DISTRIBUTION SERVICE

**PT. MESTIKA MANDIRI MEDAN
LAPORAN LABA RUGI
PER 01 JANUARI - 31 DESEMBER 2017**

Penjualan bersih	Rp.	402,312,596
Harga Pokok Penjualan	Rp.	70,385,007
Laba Kotor	Rp.	331,927,589
Biaya Usaha :		
Biaya Administrasi	Rp.	64,863,441
Biaya Penjualan	Rp.	52,446,711
Jumlah Biaya	Rp.	117,310,152
Laba Sebelum Bunga dan Pajak	Rp.	214,617,437
Biaya Bunga	Rp.	32,281,528
Laba Sebelum Pajak	Rp.	182,335,909
Dasar Pengenaan Pajak Pph Terutang :	Rp.	24,850,386
	-10% x Rp.	50,000,000
	-15% x Rp.	132,335,909
Laba Bersih Sesudah Bunga dan Pajak	Rp.	157,485,523

PT. MESTIKA MANDIRI
DISTRIBUTOR OF PHARMACEUTICALS &
CUSTOMER PRODUCTS
4 Veteran No. 72-A / 125 Medan - 20231
Tel (061) 4145118 - 4144108 - 4144105
Fax (061) 4322235

Jl. Veteran NO. 72 A / 125 Medan - 20231 ■ (061) 4145118 - 4144108



PT. MESTIKA MANDIRI

DISTRIBUTOR OF CONSUMER GOODS & DISTRIBUTION SERVICE

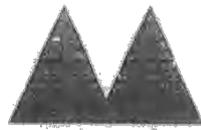
PT. MESTIKA MANDIRI MEDAN
LAPORAN NERACA
PER 01 JANUARI – 31 DESEMBER 2018

AKTIVA LANGGAR :		PASSIVA :	
Kas dan Bank	Rp. 90.994.156	Kewajiban Jangka Pendek	Rp. 2.000.950
Deposito Berjangka	Rp. 34.898.620	Hutang Bank	Rp. 25.874.738
Hutang :		Hutang :	
Piutang Usaha	Rp. 50.543.271	Usaha	Rp. 721.840
Piutang Lain-lain	Rp. 20.870.500	Kepada Principle	Rp. 847.170
Hutang muka kepada Principle	Rp. 7.892.451	Lain-lain	Rp. 1.000.000
Pinjaman Pegawai	Rp. 12.564.782	Biaya yang masih harus dibayar	Rp. 1.000.000
Persediaan :		Hutang Pajak	Rp. 2.158.200
Bahan dan Perlengkapan	Rp. 24.321.824	Uang muka penjualan	Rp. 3.400.250
Tajak penghasilan dibayar dimuka	Rp. 3.681.438	Hutang jangka panjang jatuh tempo	Rp. 2.320.500
Biaya-biaya dibayar dimuka	Rp. 3.681.438	Jumlah Kewajiban Jangka Pendek	Rp. 39.323.648
Jumlah Aktiva Lancar	Rp. 245.507.042		
Investasi Jangka Panjang	Rp. 45.980.352	Kewajiban Jangka Panjang	Rp. 161.865.520
Aktiva Tetap :		Jumlah Kewajiban	Rp. 201.189.168
Nilai Perolehan	Rp. 290.556.371	Modal Awal	Rp. 250.000.000
Akumulasi Penyusutan	Rp. 68.554.678	Cadangan Modal	Rp. 185.450.478
Jumlah Aktiva Tetap	Rp. 405.091.401	Laba (Rugi) Berjalan	Rp. 136.231.078
Aktiva Tidak Berwujud :		Jumlah Modal	Rp. 571.681.556
Hak Guna Usaha	Rp. 78.678.352		
Amortisasi	Rp. 689.448		
Jumlah Aktiva Tidak Berwujud	Rp. 79.367.800		
Aktiva Lain-lain :			
Aktiva Dalam Penyelesaian	Rp. -		
Biaya HGU Dalam Penyelesaian	Rp. 25.556.280		
Biaya yang Ditangguhkan	Rp. 17.348.201		
Jumlah Aktiva Lain-lain	Rp. 42.904.481		
Total Aktiva	Rp. 772.870.724	Total Passiva	Rp. 772.870.724



PT. MESTIKA MANDIRI
DISTRIBUTOR OF PHARMACEUTICALS &
CUSTOMER PRODUCTS
Jl. Veteran No. 72-A/126 Medan - 20221
Telp (061) 4523351 - 4162715 - 4144100
Fax (061) 4522259

II. Veteran No. 72 A / 126 Medan - 20221



PT. MESTIKA MANDIRI

DISTRIBUTOR OF CONSUMER GOODS & DISTRIBUTION SERVICE

PT. MESTIKA MANDIRI MEDAN
LAPORAN LABA RUGI
PER 01 JANUARI – 31 DESEMBER 2018

Penjualan bersih	Rp.	397.652.143
Harga Pokok Penjualan	Rp.	71.535.553
Laba Kotor	Rp.	326.116.590
Biaya Usaha :		
Biaya Administrasi	Rp.	59.825.741
Biaya Penjualan	Rp.	48.246.460
Jumlah Biaya	Rp.	108.072.201
Laba Sebelum Bunga dan Pajak	Rp.	218.044.389
Biaya Bunga	Rp.	60.713.709
Laba Sebelum Pajak	Rp.	157.330.680
Dasar Pengenaan Pajak	Rp.	21.099.602
Pph Terutang :		
-10% x Rp.		50.000.000
-15% x Rp.		107.330.680
Laba Bersih Sesudah Bunga dan Pajak	Rp.	136.231.078

PT. MESTIKA MANDIRI
DISTRIBUTOR OF PHARMACEUTICALS &
CUSTOMER PRODUCTS
Jl. Veteran No. 72-A/120 Medan - 20221
Tel (061) 4520311 - 4142118 - 4141103
Fax (061) 4522283

Lampiran 2

Hasil uji Statiska

NPar Tests

One-Sample Kolmogorov-Smirnov Test

		Pertumbuhan Penjualan	Net Profit Margin	Debt to Equity Ratio
N		7	7	7
Normal Parameters ^a	Mean	21.8657	40.3286	2.4529
	Std. Deviation	18.46773	6.28109	.95089
Most Extreme Differences	Absolute	.162	.235	.229
	Positive	.162	.146	.150
	Negative	-.131	-.235	-.229
Kolmogorov-Smirnov Z		.429	.623	.607
Asymp. Sig. (2-tailed)		.993	.833	.855
a. Test distribution is Normal.				

Regression

Model Summary^b

Model	R	R Square	Adjusted R Square	Std. Error of the Estimate	Change Statistics					Durbin-Watson
					R Square Change	F Change	df1	df2	Sig. F Change	
1	.804 ^a	.646	.469	.69313	.646	3.646	2	4	.125	2.563

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

b. Dependent Variable: Debt to Equity Ratio

ANOVA^b

Model		Sum of Squares	df	Mean Square	F	Sig.
1	Regression	3.503	2	1.752	13.646	.013 ^a
	Residual	1.922	4	.480		
	Total	5.425	6			

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

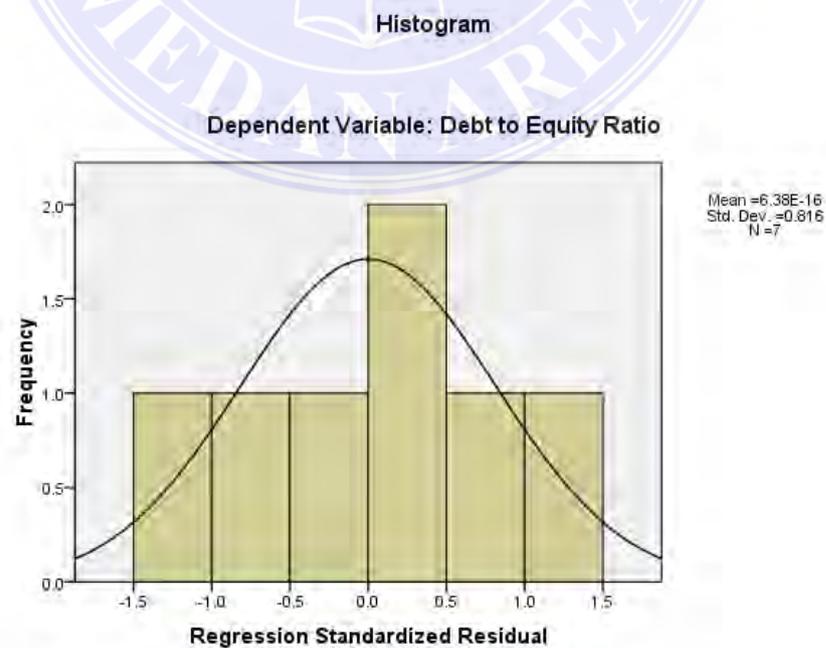
b. Dependent Variable: Debt to Equity Ratio

Coefficients^a

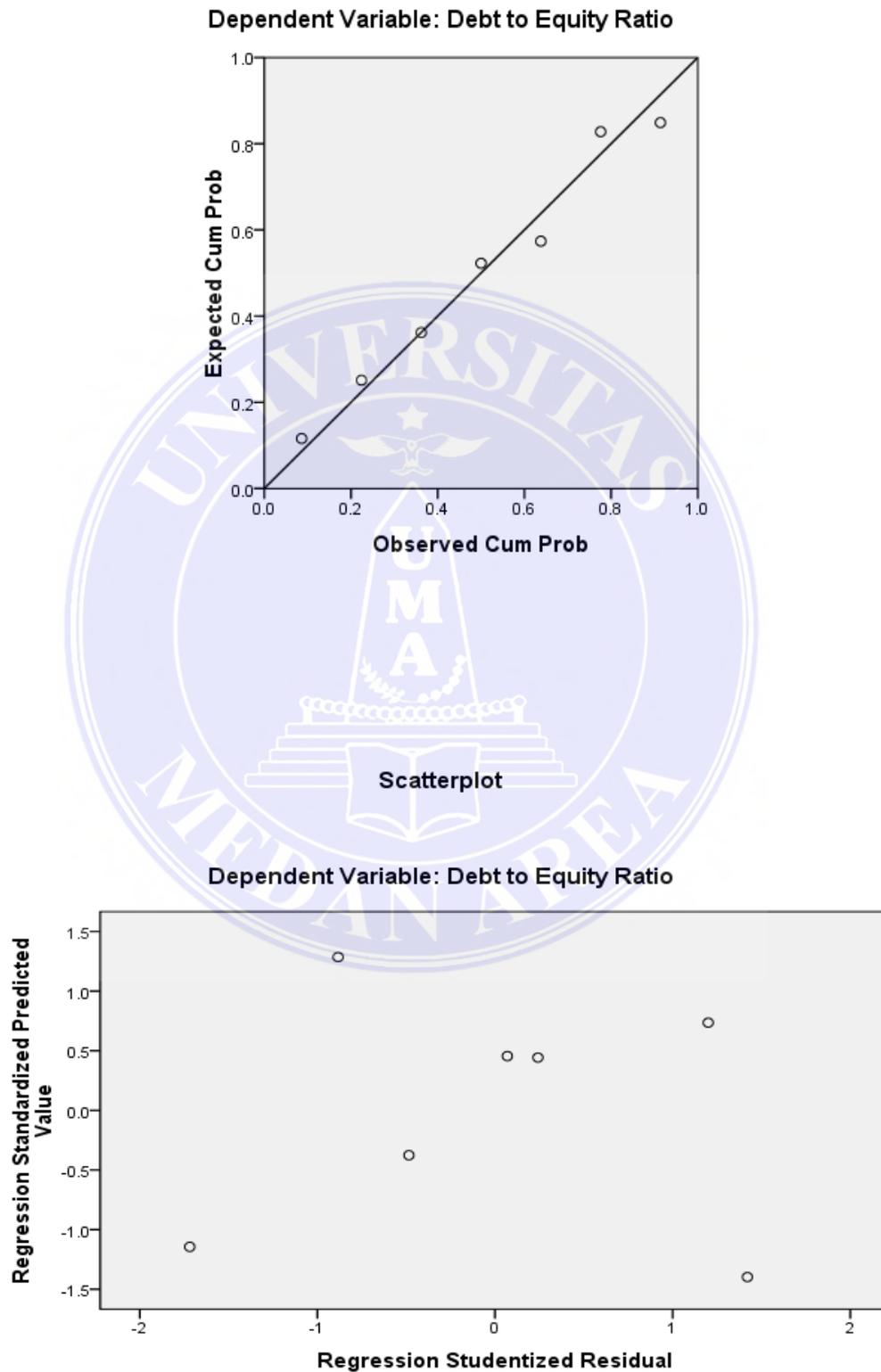
Model	Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	t	Sig.	95% Confidence Interval for B		Correlations			Collinearity Statistics	
	B	Std. Error	Beta			Lower Bound	Upper Bound	Zero-order	Partial	Part	Tolerance	VIF
1 (Constant)	.560	2.076		5.270	.028	6.323	5.203					
Pertumbuhan Penjualan	.021	.016	.413	4.314	.026	.066	.024	.596	.549	.391	.897	1.115
Net Profit Margin	.086	.048	.570	4.813	.014	.046	.218	.702	.672	.540	.897	1.115

a. Dependent Variable: Debt to Equity Ratio

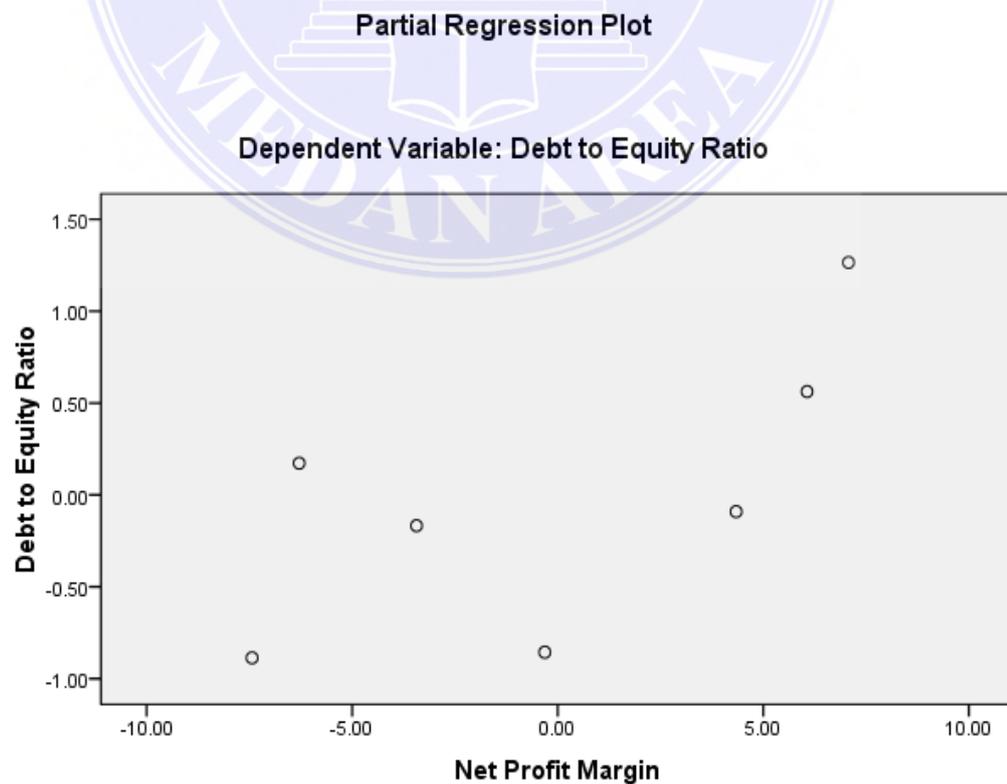
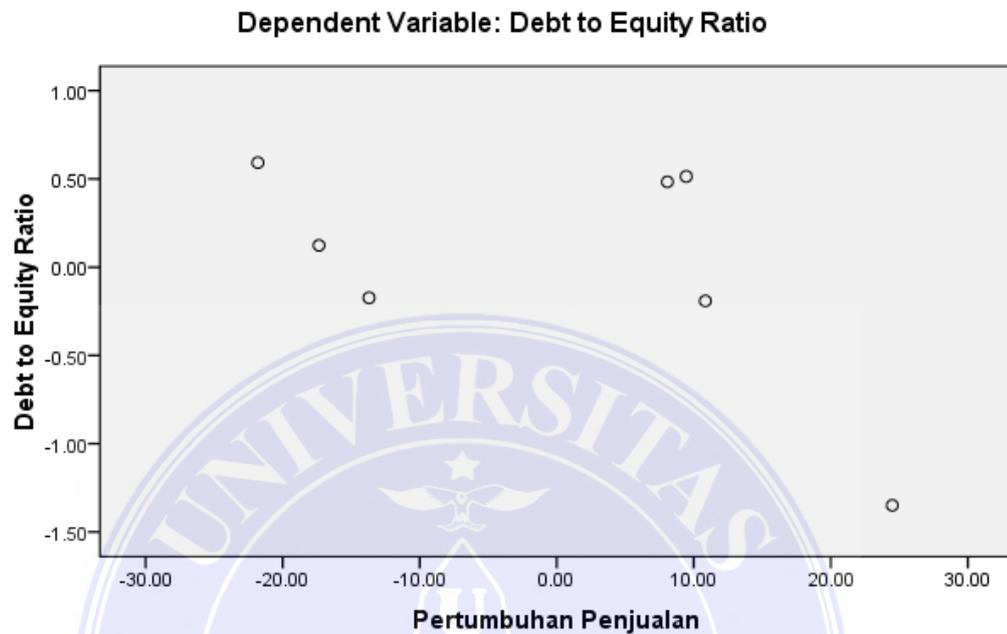
Charts



Normal P-P Plot of Regression Standardized Residual



Partial Regression Plot



Lampiran 3

Surat izin Penelitian


UNIVERSITAS MEDAN AREA
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS

Kampus I : Jl. Kualan No. 1 Medan Estate Telp (061) 7366678, 7366168, 7364348, 7366781, Fax (061) 7366090
 Kampus II : Jl. Sei Bangun No. 70A/3. Sei Bangun No. 70B Medan Telp (061) 8225052, 8201094, Fax (061) 8226331
 Email : info_unmed@uma.ac.id Website: uma.ac.id / ekonomi.uma.ac.id email fakultas: ekonomi@uma.ac.id

Nomor : 1197 / FEB.2 / 01.10 / VI / 2020 29 Juni 2020
 Lamp. : -
 Perihal : Izin Research / Survey

Kepada,
 Yth. Pimpinan

PT. Mestika Mandiri Medan
 Di Tempat

Dengan hormat,

Dekan Fakultas Ekonomi Dan Bisnis Universitas Medan Area di Medan, mengharapkan bantuan saudara kepada mahasiswa kami :

N a m a : Putri Kartika
 N P M : 168330135
 Program Studi : Akuntansi
 Judul : Pengaruh Pertumbuhan Penjualan dan Profitabilitas terhadap Penetapan Struktur Modal Pada PT. Mestika Mandiri Medan

Untuk diberi izin Research / survey di Instansi / Perusahaan yang Saudara pimpin. Hal ini dibutuhkan sehubungan dengan tugasnya menyusun Skripsi sebagai salah satu syarat untuk menyelesaikan studi pada Perguruan Tinggi dengan memenuhi ketentuan dan peraturan administrasi di Instansi / Perusahaan Bapak/Ibu.

Dapat kami tambahkan bahwa Research / survey ini dipergunakan hanya untuk kepentingan ilmiah semata-mata. Kami mohon kiranya diberikan kemudahan dalam pengambilan data yang diperlukan, serta memberikan surat keterangan yang menyatakan telah selesai melakukan penelitian.

Demikian kami sampaikan atas bantuan dan kerjasama yang baik kami ucapkan terima kasih.

Dekan,

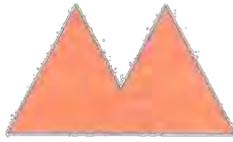

 Dr. Husni Effendi, M.Si

Tembusan :

1. Wakil Rektor Bidang Akademik
2. Kepala LPPM
3. Mahasiswa ybs
4. Peringgal

Lampiran 4

Surat Balasan Izin Riset



PT. MESTIKA MANDIRI

Jl. Veteran NO. 72 A / 125 Medan – 20231 ☎ (061) 4145118 – 4144108
DISTRIBUTOR OF CONSUMER GOODS & DISTRIBUTION SERVICE

No : 188/MM/VII/2020
Lamp : 1 (satu) berkas
Hal : Keterangan Izin Riset

Kepada Yth :
Dekan Fakultas Ekonomi
Universitas Medan Area
Di
Tempat

Dengan hormat,

Menunjuk surat keterangan pelaksanaan Riset mahasiswa Saudara dengan nomor 1197/FEB.2/01/10/VI/2020 tanggal 29 Juni 2020 yang berkaitan dengan keterangan penyelesaian pelaksanaan riset mahasiswa yang bersangkutan :

Nama : PUTRI KARTIKA
NPM : 168330135
Jurusan : AKUNTANSI

Dengan ini Kami nyatakan diberikan izin untuk melaksanakan riset dalam rangka penulisan skripsi dengan judul **Pengaruh Pertumbuhan Penjualan dan Profitabilitas Terhadap Penetapan Struktur Modal Pada PT. Mestika Mandiri Medan** guna menyelesaikan Program Strata Satu (S-1) di Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Medan Area dan harus melaksanakan semua peraturan perusahaan dengan baik.

Demikianlah surat pemberitahuan ini kami sampaikan, atas perhatian dan kerjasama Bapak kami ucapkan terima kasih.

Medan, 06 Juli 2020

Horat Saya,


Sulian Suwali
COO

PT. MESTIKA MANDIRI
DISTRIBUTOR OF CONSUMER GOODS &
DISTRIBUTION SERVICE
4 Veteran No. 72A/125 Medan - 20231
☎ (061) 4145118 - 4144108
Fax (061) 4144108