

PENGARUH PROFITABILITAS DAN TINGKAT PERTUMBUHAN PENJUALAN TERHADAP STRUKTUR MODAL PADA PT.PERKEBUNAN NUSANTARA III (PERSERO) MEDAN

Oleh :

JULITA

ABSTRAK

Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui pengaruh profitabilitas (Gross Profit Margin) dan tingkat pertumbuhan penjualan terhadap struktur modal (DER) pada PTPN III (Persero) Medan.

Variabel independen yang digunakan dalam penelitian ini terdiri dari profitabilitas (gross profit margin) dan tingkat pertumbuhan penjualan, sedangkan variabel dependennya adalah struktur modal. Unit analisis dalam penelitian ini adalah laporan keuangan berupa neraca dan laba rugi tahun 2008-2012 sebagai sampel pendukung. Teknik pengumpulan data dalam penelitian ini menggunakan teknik dokumentasi. Teknik analisis data dalam penelitian ini menggunakan regresi linear berganda, uji-t, uji-f dan koefisien determinasi. Pengolahan data dalam penelitian ini menggunakan program software SPSS (Statistic Package for the Social Sciens) 16.0 for windows.

Hasil analisis data menunjukkan bahwa hasil penelitian menyatakan bahwa profitabilitas dan tingkat pertumbuhan penjualan tidak berpengaruh signifikan terhadap struktur modal secara simultan pada PTPN III (Persero) Medan tahun 2008-2012. Besarnya nilai R^2 -nya 0,702. Jika nilai R^2 mendekati 1 maka variabel bebas semakin kuat pengaruhnya terhadap variabel dependen. Hal ini menunjukkan besaran pengaruh variabel profitabilitas dan tingkat pertumbuhan penjualan adalah sebesar 0,702 atau 70,2% dan sisanya sebesar 29,8% dipengaruhi oleh variabel lain yang tidak diteliti dalam penelitian ini.

Kata Kunci : Profitabilitas, Tingkat Pertumbuhan Penjualan dan Struktur Modal.

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang Masalah

Dunia bisnis yang sedang memasuki era globalisasi mengakibatkan persaingan semakin tajam, sehingga setiap perusahaan dituntut untuk senantiasa memproduksi secara efisien bila ingin tetap memiliki keunggulan daya saing. Perusahaan sebagai suatu entitas yang beroperasi dengan menerapkan prinsip-prinsip ekonomi, umumnya tidak hanya berorientasi pada pencapaian laba maksimal,

tetapi juga berusaha meningkatkan nilai perusahaan dan kemakmuran pemiliknya, untuk itu perusahaan memiliki rencana strategis dan taktis yang disusun dalam rangka pencapaian tujuan yang telah ditetapkan.

Salah satu aspek penting untuk mengimplementasikan rencana tersebut adalah rencana pembelanjaan. Pada hakekatnya masalah pembelanjaan menyangkut keseimbangan finansial perusahaan, dengan demikian pembelanjaan berarti mengadakan keseimbangan antara aktiva dan passiva yang dibutuhkan, beserta mencari susunan aktiva dan passiva tersebut dengan sebaik-baiknya. Sedangkan pemilihan struktur kuantitatif dari passiva akan menentukan struktur finansial dan struktur modal. Keputusan pembelanjaan atau keputusan pemenuhan pembelanjaan dana berhubungan dengan penentuan sumber dana yang akan digunakan untuk penentuan perimbangan pembelanjaan yang baik atau penentuan struktur modal yang optimal. Keputusan pemenuhan dana ini mencakup berbagai pertimbangan perusahaan mengenai penggunaan sumber internal maupun sumber eksternal yang akan dipakai. Sumber pemenuhan dana dapat berasal dari hutang, emisi obligasi atau dengan emisi saham baru.

Apabila suatu perusahaan dalam memenuhi kebutuhan dananya mengutamakan sumber dari dalam perusahaan maka akan sangat mengurangi ketergantungannya kepada pihak luar. Kebutuhan dana yang meningkat karena pertumbuhan perusahaan yang pesat sehingga dana dari sumber internal digunakan semua maka perusahaan menggunakan dana yang berasal dari luar perusahaan baik dari hutang (*debt financing*) maupun dengan mengeluarkan saham baru (*external equity financing*) dalam memenuhi dananya.

Kebijakan mengenai struktur modal melibatkan *trade off* antara risiko dan tingkat pengembalian. Penambahan hutang dapat memperbesar tingkat pengembalian yang diharapkan. Risiko yang semakin tinggi akibat membesarnya hutang cenderung menurunkan harga saham, tetapi meningkatnya tingkat pengembalian yang diharapkan akan menaikkan harga saham tersebut. Struktur keuangan menggambarkan susunan keseluruhan sebelah kredit neraca yang terdiri atas hutang-hutang jangka pendek, hutang-hutang jangka panjang, modal saham dan laba yang ditanam kembali. Sedangkan struktur modal adalah susunan atau perbandingan antara modal sendiri dan pinjaman jangka panjang. Oleh karena itu struktur modal merupakan bagian dari struktur keuangan. Besar kecilnya angka rasio struktur modal menunjukkan banyak sedikitnya jumlah pinjaman jangka panjang daripada modal sendiri yang di investasikan pada aktiva tetap yang digunakan untuk memperoleh laba operasi (Dermawan Sjahrial, 2009, hal. 179).

Pada umumnya tujuan perusahaan adalah memperoleh laba yang maksimal. Dengan memperoleh laba yang maksimal, maka perusahaan dapat mempertahankan kelangsungan operasionalnya dan dapat terus berkembang dan juga dapat memberikan pengembalian yang menguntungkan bagi para pemegang sahamnya. Namun dalam persaingan yang sengit pada saat sekarang ini, tujuan tersebut tidaklah mudah dicapai. Manajemen perusahaan dituntut untuk dapat mengelolah sumber daya yang dimiliki perusahaan dengan lebih efektif dan efisien sehingga dapat menghasilkan keputusan yang tepat bagi perusahaan.

Salah satu keputusan penting yang harus dihadapi para manajer perusahaan khususnya para manajer keuangan adalah menentukan keputusan pendanaan yang optimal dalam hal ini yakni struktur modal yang optimal. Struktur modal yang optimal adalah proporsi penggunaan jumlah utang dan jumlah modal yang ideal

dalam mendanai kegiatan investasi dan kegiatan operasional perusahaan. Tentu saja hal ini berkaitan dengan kepentingan berbagai pihak, seperti kreditur, pemegang saham, serta pihak manajemen perusahaan sendiri.

Kebijakan pendanaan perusahaan sangat dipengaruhi oleh *preference* manajemen dalam menentukan struktur modal optimal. Penentuan struktur modal secara konsep memiliki hubungan dengan tingkat *leverage* perusahaan, yaitu perusahaan dapat melakukan peminjaman hutang, terkhususnya hutang jangka panjang. Pada kondisi penjualan meningkat dan produk beroperasi secara efektif sesuai kebutuhan para pelanggan, dengan didukung hutang jangka panjang pada struktur modal optimal akan menghasilkan *leverage* yang sinergi dan dapat menciptakan keuntungan.

Dengan memperoleh laba yang maksimal seperti yang telah ditargetkan, perusahaan dapat berbuat banyak bagi kesejahteraan pemilik, karyawan, serta meningkatkan mutu produk dan melakukan investasi baru. Oleh karena itu, manajemen perusahaan dalam praktiknya dituntut harus mampu untuk memenuhi target yang telah ditetapkan. Artinya besarnya keuntungan haruslah dicapai sesuai dengan yang diharapkan dan bukan berarti asal untung. Untuk mengukur tingkat keuntungan suatu perusahaan, digunakan rasio keuntungan atau rasio profitabilitas.

Rasio profitabilitas merupakan rasio untuk menilai kemampuan perusahaan dalam mencari keuntungan. Rasio ini juga memberikan ukuran tingkat efektivitas manajemen suatu perusahaan. Hal ini ditunjukkan oleh laba yang dihasilkan dari penjualan dan pendapatan investasi. Intinya adalah penggunaan rasio ini menunjukkan efisiensi perusahaan (Kasmir, 2012, hal. 196).

Penggunaan rasio profitabilitas dapat dilakukan dengan menggunakan perbandingan antara berbagai komponen yang ada di laporan keuangan, terutama laporan keuangan neraca dan laporan laba rugi. Pengukuran dapat dilakukan untuk beberapa periode operasi. Tujuannya adalah agar terlihat perkembangan perusahaan dalam rentang waktu tertentu, baik penurunan atau kenaikan, sekaligus mencari penyebab perubahan tersebut.

Disini dapat dilihat data keuangan PTPN III (Persero) Medan yang mengalami penurunan penjualan dan *gross profit margin*.

NO	URAIAN	2008	2009	2010	2011	2012
1	Laba Kotor	2,156,697,924,932	1,541,626,706,415	2,329,956,762,971	2,724,673,158,749	2,407,522,150,552
2	Penjualan bersih	4,653,426,604,575	4,348,607,284,639	5,519,581,879,493	6,451,118,061,056	5,929,418,091,483
3	Total Utang	2,499,245,774,778	2,900,028,622,702	3,628,473,275,921	4,519,035,644,418	5,420,696,780,454
4	Jumlah Modal	2,525,889,544,068	2,738,499,408,047	3,573,118,146,565	4,499,321,615,586	4,742,564,325,908

Sumber: Laporan Keuangan PTPN III (Persero) Medan

Dari analisis penulis lakukan pada laporan keuangan PTPN III (Persero) Medan tahun 2008-2012 mengenai struktur modal, terdapat fenomena yang terjadi pada tahun 2009 dan 2012 yaitu terjadi penurunan penjualan bersih dan sisanya mengalami peningkatan. Penurunan penjualan ini tentu memiliki dampak

langsung terhadap keberlangsungan operasional perusahaan dimasa yang akan datang.

Kemudian *gross profit margin* , dari data keuangan PTPN III (Persero) Medan tersebut diketahui bahwa *gross profit marginnya* mengalami penurunan pada tahun 2009 dan 2012, ini diakibatkan karena penjualannya menurun. Sehingga jumlah hutang setiap tahunnya mengalami peningkatan ini menyebabkan tingginya resiko dalam pengembalian bunga dengan adanya laba kotor yang mengalami penurunan guna untuk menutupi jumlah hutang tersebut.

B. Perumusan Masalah

1. Bagaimana pengaruh Profitabilitas (*Gross Profit Margin*) terhadap struktur modal (DER) pada PTPN III (Persero) Medan?
2. Bagaimana pengaruh tingkat pertumbuhan penjualan terhadap struktur modal (DER) pada PTPN III (Persero) Medan?
3. Bagaimana pengaruh Profitabilitas (*Gross Profit Margin*) dan tingkat pertumbuhan penjualan secara simultan terhadap struktur modal (DER) pada PTPN III (Persero) Medan?

LANDASAN TEORI

A. Uraian Teoritis

1. Struktur Modal

Masalah modal dalam perusahaan merupakan persoalan yang tidak akan berakhir. Setiap kegiatan investasi yang dilakukan perusahaan akan memerlukan pendanaan. Oleh karena itu, apabila dana intern (modal sendiri) yang dimiliki tidak cukup maka perusahaan harus mengupayakan dana yang berasal dari sumber-sumber di luar perusahaan. Memang akan sangat ideal apabila perusahaan dapat menggunakan dana intern untuk melakukan investasi, namun karena dalam kenyataannya investasi umumnya membutuhkan dana yang jumlahnya besar maka dana intern yang dimiliki perusahaan jumlahnya sering kali akan tidak cukup untuk membiayai investasi tersebut.

Penggunaan dana dari luar perusahaan ini dalam manajemen keuangan disebut struktur modal yang tampak di sisi kewajiban dan ekuitas pada neraca perusahaan (Syahyunan, 2013, hal. 218).

Dermawan Sjahrial (2009, hal. 179) menyatakan bahwa: “Struktur modal merupakan perimbangan antara penggunaan modal pinjaman yang terdiri dari: utang jangka pendek yang bersifat permanen, utang jangka panjang dengan modal sendiri yang terdiri dari: saham preferen dan saham biasa.”

Menurut Bambang Riyanto (2008, hal 282) : “struktur modal adalah perimbangan atau perbandingan antara jumlah utang jangka panjang dengan modal sendiri.”

Berdasarkan pengertian dari para ahli tersebut dapat disimpulkan bahwa struktur modal merupakan perimbangan atau perbandingan antara modal pinjaman dan modal sendiri. Jika dalam pendanaan perusahaan yang berasal dari modal sendiri masih mengalami kekurangan (defisit) maka perlu dipertimbangkan pendanaan perusahaan yang berasal dari luar, yaitu dari modal pinjaman atau utang.

Struktur modal harus diatur dengan sedemikian rupa sehingga dapat terjamin stabilitas finansial perusahaan, memang tidak ada ukuran yang pasti mengenai jumlah dan komposisi modal dari tiap-tiap perusahaan, tetapi pada dasarnya pengaturan terhadap struktur modal harus berorientasi pada tercapainya stabilitas *financial* dan terjaminnya kelangsungan hidup perusahaan.

2. Arti Penting Struktur Modal

Peran penting dalam struktur modal ini sangatlah berpengaruh karena pemilihan bauran pendanaan yang baik adalah modal penting dalam menentukan apakah perusahaan dalam keadaan baik atau tidak di kedepannya.

Menurut David Sukardi (2009, hal 107) “struktur modal merupakan masalah yang penting bagi perusahaan karena adanya pilihan kebutuhan antara memaksimalkan *return* (meminimalkan biaya modal) dengan kemampuan perusahaan dalam menghadapi lingkungan bisnis yang kompetitif.

Sedangkan menurut Henry Faizal Noor (2011, hal 382) menyatakan bahwa : “Struktur modal merupakan masalah untuk menentukan besarnya volume dan struktur modal perusahaan yang optimal perlu dipertimbangkan besarnya peluang keuntungan yang dapat diraih dan risiko usaha yang dihadapi. Struktur permodalan perusahaan harus dipertimbangkan dengan baik agar tidak menimbulkan kesulitan dalam perjalanan usahanya, yang berjuang pada kesulitan keuangan (*financial distress*).

Menurut Bambang Riyanto (2009, hal 196) menyatakan bahwa : “Masalah struktur modal merupakan masalah yang terpenting bagi setiap perusahaan, karena baik buruknya struktur modalnya akan mempunyai efek yang langsung terhadap posisi finansial perusahaan.”

Arti penting struktur modal terutama disebabkan oleh perbedaan karakteristik diantara jenis modal tersebut secara umum mempunyai pengaruh pada dua aspek penting dalam kehidupan perusahaan yaitu: a. Terhadap kemampuan untuk menghasilkan laba. b. Terhadap kemampuan perusahaan untuk membayar kembali hutang jangka panjang

Kesalahan dalam menentukan struktur modal akan mempunyai dampak yang luas terutama apabila perusahaan terlalu besar dalam menggunakan hutang, maka beban tetap yang harus ditanggung perusahaan semakin besar pula. Hal itu juga berarti akan meningkatkan risiko finansial, yaitu resiko saat perusahaan tidak dapat membayar beban bunga atau angsuran-angsuran hutangnya.

3. Pengertian Profitabilitas

Profitabilitas (*profitability*) adalah kemampuan perusahaan memperoleh laba melalui operasional usahanya dengan menggunakan dana aset yang dimiliki oleh perusahaan. Pengertian lain juga menyebutkan bahwa profitabilitas (*profitability*) menunjukkan kemampuan perusahaan untuk menghasilkan laba dengan menggunakan sumber-sumber yang dimiliki perusahaan (I Made Sudana, 2011, hal. 22).

Berdasarkan pengertian tersebut dapat disimpulkan bahwa profitabilitas (*profitability*) merupakan kemampuan perusahaan memperoleh laba melalui operasional usahanya dengan menggunakan dana aset yang dimiliki oleh perusahaan. Dan diukur dengan tingkat efektivitas manajemen suatu perusahaan, yang dihasilkan dari penjualan dan pendapatan investasi.

Penggunaan rasio profitabilitas dapat dilakukan dengan menggunakan perbandingan antara berbagai komponen yang ada di laporan keuangan, terutama laporan keuangan neraca dan laporan laba rugi. Pengukuran dapat dilakukan untuk beberapa periode operasi. Tujuannya adalah agar terlihat perkembangan perusahaan dalam rentang waktu tertentu, baik penurunan atau kenaikan, sekaligus mencari penyebab perubahan tersebut.

4. Jenis-jenis Rasio Profitabilitas

Menurut Kasmir (2012, hal. 199) jenis-jenis rasio profitabilitas yang dapat digunakan adalah :

1. Profit Margin (*profit margin on sales*)
2. Return On Investment (ROI)
3. Return On Equity (ROE)
4. Laba Per Lembar Saham

Sedangkan menurut Dermawan Sjahrial (2007, hal. 45) jenis-jenis rasio profitabilitas, yaitu :

1. Rasio Laba Kotor (*Gross Profit Margin*)
2. Rasio Laba Operasi (*Operating Profit Margin Ratio*)
3. Rasio Biaya Operasi (*Operating Cost Ratio*)
4. Rasio Laba Bersih (*Net Profit Margin Ratio*)
5. Rasio Laba Bersih Terhadap Modal (*Return On Equity = ROI*)

Disini penulis hanya membatasi sebagian rasio yang ada di profitabilitas. Penulis tertarik ingin membahas tentang laba kotor (*gross profit margin*).

5. GPM (*Gross Profit Margin*)

a. Pengertian GPM (*Gross Profit Margin*)

Gross profit margin merupakan salah satu bentuk pengukuran dalam menentukan tingkat profitabilitas perusahaan.

Kasmir (2012, hal. 303) menyatakan bahwa, “Laba kotor artinya laba yang diperoleh sebelum dikurangi biaya-biaya yang menjadi beban perusahaan”. Artinya adalah laba yang pertama sekali perusahaan peroleh dari penjualan yang dilakukan. Informasi besar kecilnya perolehan laba kotor untuk suatu perusahaan dalam satu periode ke periode selanjutnya dapat dihitung dengan rasio yang disebut *gross profit margin*.

Sedangkan Munawir (2004, hal. 99) menyatakan bahwa :

“*Gross profit margin* merupakan ratio atau perimbangan antara *gross profit* (laba kotor) yang diperoleh perusahaan dengan tingkat penjualan yang dicapai pada periode yang sama. Rasio ini mencerminkan atau menggambarkan laba kotor yang dapat dicapai setiap rupiah penjualan, atau bila ratio ini dikurangkan terhadap angka 100% maka akan menunjukkan jumlah yang tersisa untuk menutup biaya operasi dan laba bersih”.

Selanjutnya Lukman Syamsuddin (2007, hal. 61) menyatakan bahwa :

“*Gross profit margin* merupakan persentase dari laba kotor (*sales cost of good sold*) dibandingkan dengan *sales*. Semakin besar *gross profit margin*

semakin baik keadaan operasi perusahaan, karena hal ini menunjukkan *cost of good sold* relatif lebih rendah dibandingkan dengan *sales*. Demikian sebaliknya, semakin rendah *gross profit margin*, semakin kurang baik operasi perusahaan”.

Berdasarkan pendapat yang dikemukakan para ahli diatas, dapat disimpulkan bahwa *gross profit margin* merupakan perbandingan antara laba kotor dengan penjualan. *Gross profit margin* sangat dipengaruhi oleh penjualan yang dilakukan perusahaan. Jika penjualan meningkat maka *gross profit margin* akan menurun, dan sebaliknya jika penjualan menurun maka *gross profit margin* akan meningkat. Semakin besar *gross profit margin*, semakin baik keadaan operasional perusahaan.

b. Manfaat Gross Profit Margin

Laba yang diperoleh perusahaan memiliki pengaruh dan manfaat untuk suatu perusahaan. Salah satunya laba yang diperoleh sebelum dikurangi dengan biaya-biaya atau disebut dengan laba kotor menggunakan rasio *gross profit margin* sebagai perbandingan perolehan laba kotor dari satu periode ke periode selanjutnya, menunjukkan kemampuan perusahaan dalam menghasilkan laba kotor dari setiap rupiah penjualan yang berfungsi untuk mengendalikan dan menutupi biaya-biaya produksi, biaya operasi, biaya modal, pajak penghasilan dan biaya-biaya lain.

Raharjaputra (2011, hal. 207) menyatakan bahwa manfaat dari analisis *gross profit margin*, antara lain :

1. Untuk perusahaan pedagang besar (*wholesalers*) maupun pengecer (*retailer*) *gross margin* menjadi perhatian utama, karena dari indikasi ini dapat terlihat segera berapa besar keuntungan yang akan diperoleh, berawal dari indikasi ini perusahaan dapat mencari pemasok yang memberikan harga lebih rendah atau melakukan negosiasi.
2. Bagi perusahaan manufaktur, indikasi ini dapat dijadikan sebagai langkah awal untuk melakukan penghematan biaya dengan mencari pos-pos mana yang perlu diperbaiki.

Sedangkan Munawir (2004, hal. 99) menyatakan bahwa :

“Data *gross profit margin* dari beberapa periode akan dapat memberikan informasi tentang kecenderungan *gross margin* yang diperoleh dan bila dibandingkan dengan standard ratio akan diketahui apakah margin yang diperoleh perusahaan sudah tinggi atau sebaliknya”.

Selanjutnya I Made Sudana (2011, hal. 23) menyatakan bahwa :

“*Gross profit margin* adalah rasio yang mengukur kemampuan perusahaan untuk menghasilkan laba kotor dengan penjualan yang dilakukan perusahaan. Rasio ini menggambarkan efisiensi yang dicapai oleh bagian produksi”.

Namun, penggunaan rasio ini selain memiliki manfaat dalam menentukan bagaimana tingkat profitabilitas perusahaan, juga memiliki kelemahan karena rasio ini hanya memberi tahu besarnya keuntungan kotor dari penjualan yang

dilakukan perusahaan tanpa memasukkan struktur biaya yang ada pada perusahaan.

c. Faktor-faktor yang Mempengaruhi Laba Kotor

Labanya kotor yang diperoleh dari periode ke periode pastilah berubah-ubah. Perubahan ini tentunya disebabkan oleh berbagai faktor, baik dari dalam perusahaan maupun dari kondisi luar perusahaan.

Kasmir (2012, hal. 307) menyatakan bahwa perubahan laba kotor disebabkan oleh tiga faktor yaitu :

1. Berubahnya harga jual, artinya berubahnya harga jual yang dianggarkan dengan harga jual pada periode sebelumnya dengan alasan tertentu yang berdampak terhadap perolehan dari nilai jual tersebut.
2. Berubahnya jumlah kuantitas (volume) barang yang dijual, artinya perubahan jumlah barang yang dijual dari jumlah yang dianggarkan dengan jumlah periode sebelumnya dengan alasan tertentu, misalnya dari jumlah yang ditargetkan akan mengakibatkan perubahan perolehan dari nilai jual tersebut.
3. Berubahnya harga pokok penjualan, artinya perubahan harga pokok penjualan dari yang dianggarkan dengan harga pokok penjualan pada periode sebelumnya dengan alasan tertentu, misalnya karena adanya kenaikan atau penurunan harga bahan baku atau akibat kenaikan dari biaya-biaya yang dibebankan dari sebelumnya.

6. Tingkat Pertumbuhan Penjualan

a. Pengertian Tingkat Pertumbuhan Penjualan

Tingkat pertumbuhan penjualan menggambarkan perubahan peningkatan ataupun penurunan penjualan dari tahun ke tahun yang dapat dilihat dari masing-masing laporan laba-rugi perusahaan. Perusahaan yang baik dapat juga ditinjau dari aspek penjualannya dari tahun ke tahun yang terus mengalami peningkatan. Hal ini akan berimbas pada meningkatnya keuntungan perusahaan sehingga pendanaan internal perusahaan juga meningkat.

Sedangkan menurut Rudianto (2009, hal. 56) menyatakan bahwa: “pertumbuhan penjualan merupakan volume penjualan pada tahun-tahun mendatang, berdasarkan data pertumbuhan volume penjualan historis”.

Menurut I Made Sudana (2011, hal. 57) menyatakan bahwa: “pendekatan persentase penjualan adalah suatu metode perencanaan keuangan, yang mana semua akun dalam laporan keuangan perusahaan berubah tergantung pada prediksi tingkat penjualan perusahaan”.

Berdasarkan dari uraian diatas dapat disimpulkan bahwa tingkat pertumbuhan penjualan merupakan tingkat perubahan penjualan dari tahun ke tahun yang dapat dilihat dari laporan laba rugi masing-masing perusahaan sebagai prediksi perusahaan dimasa yang akan datang sebagai dampak dari permintaan dan daya saing perusahaan.

b. Pengukuran Tingkat Pertumbuhan Penjualan

Pertumbuhan penjualan menggambarkan besar atau kecilnya perubahan peningkatan ataupun penurunan penjualan dari tahun ke tahun pada setiap perusahaannya. Pada penelitian ini, pengukuran tingkat pertumbuhan penjualan mengacu pada penelitian Ali Kesuma (2009) dan penelitian Tita Deitiana (2011) serta penelitian Andry (2012) dimana pertumbuhan penjualan (*Growth of Sales*)

diukur dengan selisih antara penjualan tahun berjalan dengan tahun sebelumnya dibandingkan dengan penjualan tahun sebelumnya yang dapat dirumuskan sebagai berikut:

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

Keterangan:

G: *Growth Sales Rate* (tingkat pertumbuhan penjualan)

S_1 : *Total Current Sales* (total penjualan periode berjalan)

S_0 : *Total Sales Last Period* (total penjualan periode yang lalu)

Sedangkan mengacu pada penelitian Panca, et al (2011) pengukuran pertumbuhan penjualan dapat ditulis dengan rumus berikut ini:

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

Keterangan :

Sales_t : Penjualan pada periode berjalan

Sales_{t-1} : Penjualan pada periode sebelumnya

B. Kerangka Konseptual

1. Hubungan antara Profitabilitas (*Gross Profit Margin*) Terhadap Struktur Modal

Perusahaan yang memiliki tingkat keuntungan atau profitabilitas yang tinggi cenderung memiliki hutang yang relatif kecil. Perusahaan dengan pengembalian yang cukup tinggi atas investasi, menggunakan hutang yang relatif kecil. Hal tersebut disebabkan perusahaan dengan keuntungan yang besar memiliki sejumlah dana dan laba ditahan yang besar pula. Perusahaan tersebut cenderung menggunakan laba ditahan yang besar dibanding menambah hutang untuk mengurangi tingkat resiko. Menurut Bambang Riyanto (2008, hal.22) “Struktur modal adalah pembelanjaan permanen dimana mencerminkan perimbangan antara hutang jangka panjang dengan modal sendiri”.

Penelitian tentang pengaruh profitabilitas terhadap struktur modal telah banyak dilakukan. Hasil penelitian tentang profitabilitas terhadap struktur modal antara lain dilakukan oleh Meidera Elsa Dwi Putri (2012) menyatakan bahwa profitabilitas berpengaruh positif dan tidak signifikan terhadap struktur modal. Menurut Trisna Hayuning Dewani (2013) menyatakan bahwa profitabilitas berpengaruh negatif terhadap struktur modal. Sedangkan Menurut Ginanjar Indra Kusuma (2011) menyatakan bahwa profitabilitas berpengaruh positif dan signifikan terhadap struktur modal.

Besarnya profitabilitas akan mempengaruhi keputusan manajemen untuk melakukan pendanaan dari luar atau tidak, bisa juga mempengaruhi keputusan manajemen dalam menggunakan dana untuk operasionalnya. Dana yang diperoleh dari profitabilitas akan mempengaruhi besarnya hutang ataupun modal dari ekstern perusahaan dalam melakukan kegiatan operasionalnya.

2. Hubungan antara Tingkat Pertumbuhan Penjualan Terhadap Struktur Modal

Perusahaan dengan pertumbuhan penjualan yang stabil dapat lebih aman, lebih banyak pinjaman dan lebih mampu menanggung beban yang lebih tinggi dibandingkan dengan perusahaan yang pertumbuhannya tidak stabil. Menurut J.P. Sitanggang (2012, hal.33) menyatakan bahwa “Rasio pertumbuhan pada dasarnya adalah untuk mengetahui seberapa besar pertumbuhan prestasi yang dicapai perusahaan pada kurun waktu tertentu”.

Penelitian tentang pengaruh pertumbuhan penjualan terhadap struktur modal telah banyak dilakukan. Hasil penelitian tentang pertumbuhan penjualan terhadap struktur modal antara lain dilakukan oleh Ginanjar Indra Kusuma (2011) menyatakan bahwa tingkat pertumbuhan penjualan berpengaruh negatif namun tidak signifikan terhadap struktur modal. Menurut Panca et. all (2009) menyatakan bahwa tingkat pertumbuhan penjualan berpengaruh terhadap struktur modal. Sedangkan menurut Vina Ratna Furi dan Safudin (2012) menyatakan bahwa tingkat pertumbuhan penjualan berpengaruh terhadap struktur modal.

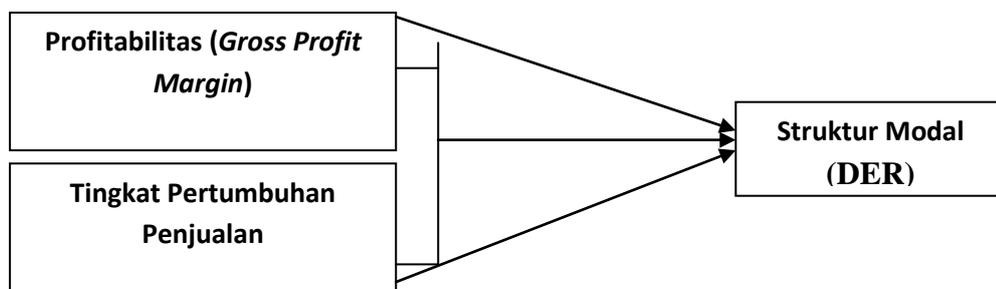
Besarnya pertumbuhan penjualan sebuah perusahaan akan menolong manajemen untuk meningkatkan operasionalnya. Kekurangan dana menyebabkan beberapa keputusan manajemen untuk mendapatkan pendanaan dari pihak ekstern. Untuk itu pertumbuhan penjualan berpengaruh terhadap aliran dana yang dibutuhkan oleh perusahaan untuk mencapai target tersebut karena dalam besaran pertumbuhan penjualan dipengaruhi oleh besarnya aliran dana perusahaan.

3. Hubungan antara Profitabilitas (*Gross Profit Margin*) dan Tingkat Pertumbuhan Penjualan Terhadap Struktur Modal

Profitabilitas memiliki hubungan terhadap struktur modal perusahaan. Besaran profitabilitas akan mempengaruhi keputusan manajemen untuk melakukan pendanaan dari luar atau tidak, juga akan mempengaruhi keputusan manajemen menggunakan dana dalam operasionalnya.

Besarnya pertumbuhan penjualan sebuah perusahaan yang menjadi target sebuah perusahaan akan mendorong manajemen untuk meningkatkan operasionalnya. Peningkatan operasional perusahaan memerlukan banyak dana intern perusahaan. Jadi, profitabilitas (*gross profit margin*) dan tingkat pertumbuhan penjualan sangat mempengaruhi struktur modal karena untuk mendanai operasional perusahaannya secara efektif.

Berdasarkan dukungan teori diatas maka dapat digambarkan kerangka konseptual melalui gambar dibawah ini:



Gambar : Paradigma Pemikiran

2 Hipotesis

Hipotesis adalah jawaban sementara dari hasil yang akan diharapkan. Berdasarkan rumusan masalah dan kerangka konseptual yang telah dikemukakan sebelumnya, maka dirumuskan hipotesis sebagai berikut:

1. Ada pengaruh profitabilitas (*gross profit margin*) terhadap struktur modal (DER).
2. Ada pengaruh tingkat pertumbuhan penjualan terhadap struktur modal (DER).
3. Ada pengaruh profitabilitas (*gross profit margin*) dan tingkat pertumbuhan penjualan secara simultan terhadap struktur modal (DER)

METODE PENELITIAN

A. Pendekatan Penelitian

Pendekatan penelitian menggambarkan jenis/bentuk penelitian yang mendasari penelitian. Pendekatan penelitian yang digunakan dalam penelitian ini adalah dengan menggunakan pendekatan asosiatif. Pendekatan asosiatif adalah pendekatan dengan menggunakan dua atau lebih variabel guna mengetahui hubungan atau pengaruh antar variabel yang satu dengan yang lainnya (Sugiyono, 2010).

B. Definisi Operasional Variabel

Menurut sugiyono (2010, hal 38) adalah “sesuatu hal yang berbentuk apa saja yang ditetapkan oleh peneliti untuk dipelajari sehingga diperoleh informasi tentang hal tersebut, kemudian ditarik kesimpulan”. Untuk mengetahui bagaimana pengaruh profitabilitas (*gross profit margin*) dan tingkat pertumbuhan penjualan terhadap struktur modal (DER), penulis menentukan operasional variabel sebagai berikut:

1. Struktur Modal (Y)

Struktur modal adalah perimbangan atau perbandingan antara jumlah utang jangka panjang dengan modal sendiri (Bambang Riyanto, 2008, hal. 282).

Skala pengukuran variabel ini adalah skala rasio dimana perbandingan antara total hutang dengan total ekuitas

2. *Gross Profit Margin* (X_1)

Merupakan salah satu bentuk pengukuran dalam menentukan tingkat profitabilitas perusahaan. Kasmir (2012, hal. 303) menyatakan bahwa, laba kotor adalah laba yang diperoleh sebelum dikurangi biaya-biaya yang menjadi beban perusahaan. *Gross profit margin* diukur dengan membandingkan laba kotor yang diperoleh dengan tingkat penjualan pada periode yang sama.

3. Tingkat Pertumbuhan Penjualan (X_2)

Tingkat pertumbuhan penjualan menggambarkan perubahan peningkatan ataupun penurunan penjualan dari tahun ke tahun yang dapat dilihat dari masing-masing laporan laba rugi perusahaan. Menurut Rudianto (2009, hal. 56) menyatakan bahwa : “pertumbuhan penjualan merupakan volume penjualan pada tahun-tahun mendatang, berdasarkan data pertumbuhan volume penjualan historis

C. Jenis dan Sumber Data

a. Jenis Data

Menurut Mudrajad Kuncoro (2009, hal. 145) jenis data dalam penelitian dapat dikelompokkan menjadi dua hal utama yaitu data kuantitatif dan kualitatif.

Dalam penelitian ini penulis menggunakan jenis data kuantitatif, karena data yang diambil berupa angka yang menggambarkan pengukuran kenaikan atau penurunan kinerja perusahaan.

b. Sumber Data

Menurut Iqbal Hasan (2010, hal. 19) sumber data dapat dikelompokkan menjadi dua sumber data yaitu data primer dan data skunder.

Dalam penelitian ini penulis menggunakan sumber data berupa data primer. Data primer yang penulis peroleh dari PTPN III (Persero) Medan yaitu laporan keuangan (neraca dan laba rugi) PTPN III (Persero) Medan dari tahun 2008 sampai dengan 2012.

D. Teknik Analisis Data

1. Analisis Regresi Berganda

Uji regresi berganda digunakan untuk menguji pengaruh Profitabilitas dan Tingkat Pertumbuhan Penjualan terhadap Struktur Modal. Hubungan antar variabel tersebut dapat digambarkan dengan persamaan sebagai berikut :

$$Y = a + b_1X_1 + b_2X_2$$

Dimana :

Y = Struktur Modal

α = Konstanta

X_1 = Profitabilitas

X_2 = Tingkat Pertumbuhan Penjualan

$b_1 - b_2$ = Koefisien regresi dari setiap variabel independent

HASIL PENELITIAN

1. Deskripsi Data

a. Perhitungan Struktur Modal

Perhitungan Struktur Modal pada penelitian ini yaitu dengan menggunakan rasio *Debt to Equity Ratio* yaitu dengan membandingkan total utang dengan total modal, seperti penjelasan tabel berikut ini :

Tabel : Perhitungan DER

Tahun	Total Hutang	Ekuitas	<i>Debt to Equity Ratio</i>
2008	Rp 2,499,245,774,778	Rp 2,525,889,544,068	0.989
2009	Rp 2,900,028,622,702	Rp 2,738,499,408,047	1.059
2010	Rp 3,628,473,275,921	Rp 3,573,118,146,565	1.015
2011	Rp 4,519,035,644,418	Rp 4,499,321,615,586	1.004

2012	Rp 5,420,696,780,454	Rp 4,742,564,325,908	1.143
------	----------------------	----------------------	-------

Sumber : Lampiran Microsoft Office Excel

b. Perhitungan Profitabilitas

Perhitungan Profitabilitas pada penelitian ini yaitu dengan menggunakan rasio *Gross Profit Margin*, dimana cara menghitungnya yaitu dengan membandingkan laba kotor dengan penjualan, seperti penjelasan pada tabel berikut ini :

Tabel
Perhitungan *Gross Profit Margin*

Tahun	Laba Kotor	Penjualan	<i>Gross Profit Margin</i>
2008	Rp 2,156,697,924,932	Rp 4,653,426,604,575	0.463
2009	Rp 1,541,626,706,415	Rp 4,348,607,284,639	0.355
2010	Rp 2,329,956,762,971	Rp 5,519,581,879,493	0.422
2011	Rp 2,724,673,158,749	Rp 6,451,118,061,056	0.422
2012	Rp 2,407,522,150,552	Rp 5,929,418,091,483	0.406

Sumber : Lampiran Microsoft Office Excel

c. Perhitungan Tingkat Pertumbuhan Penjualan

Perhitungan Tingkat Pertumbuhan Penjualan pada penelitian ini yaitu dengan mengurangkan penjualan tahun ini dengan penjualan tahun lalu dan dibagi penjualan tahun lalu, seperti penjelasan pada tabel berikut ini :

Tabel IV. 3
Perhitungan Tingkat Pertumbuhan Penjualan

Tahun	<i>Sales t</i>	<i>Sales t-1</i>	Tingkat Pertumbuhan Penjualan
2008	Rp 4,653,426,604,575	Rp 3,922,601,429,005	0.186
2009	Rp 4,348,607,284,639	Rp 4,653,426,604,575	-0.066
2010	Rp 5,519,581,879,493	Rp 4,348,607,284,639	0.269
2011	Rp 6,451,118,061,056	Rp 5,519,581,879,493	0.169
2012	Rp 5,929,418,091,483	Rp 6,451,118,061,056	-0.081

Sumber : Lampiran Microsoft Office Excel

2. Analisis Regresi Berganda

Metode statistik yang digunakan untuk menguji hipotesis adalah regresi berganda (*multiple regression*), hal ini sesuai dengan rumusan masalah, tujuan dan hipotesis penelitian ini. Metode regresi berganda menghubungkan satu variabel dependen dengan beberapa variabel independen dalam suatu model prediktif tunggal. Uji regresi berganda digunakan untuk menguji pengaruh Profitabilitas dan Tingkat Pertumbuhan Penjualan terhadap Struktur Modal. Hubungan antar variabel tersebut dapat digambarkan dengan persamaan sebagai berikut :

$$Y = a + b_1X_1 + b_2X_2$$

Dimana :

Y	= Struktur Modal
α	= Konstanta
X_1	= Profitabilitas
X_2	= Tingkat Pertumbuhan Penjualan
$b_1 - b_2$	= Koefisien regresi dari setiap variabel independent

Berdasarkan uji asumsi klasik yang telah dilakukan dapat diketahui bahwa data terdistribusi normal, tidak terdapat multikolinearitas hal ini dibuktikan dengan tidak adanya VIF yang lebih dari 10 dan tidak terdapat heterokedastisitas ditunjukkan oleh penyebaran titik di atas dan di bawah 0 pada sumbu Y. oleh karena itu, data yang telah ada memenuhi syarat untuk menggunakan model regresi. Secara umum, analisis regresi pada dasarnya adalah suatu studi mengenai ketergantungan variabel dependen dengan satu atau lebih variabel independen dengan tujuan untuk mengestimasi dan atau memprediksi rata-rata populasi atau nilai rata-rata variabel dependen berdasarkan nilai variabel independen yang diketahui. Dari data hasil penelitian SPSS 16.00 dapat dirumuskan persamaan matematis sebagai berikut :

Tabel
Hasil Pengujian Regresi Berganda
Coefficients^a

Model	Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	T	Sig.
	B	Std. Error	Beta		
1 (Constant)	.981	.344		2.849	.104
Profitabilitas	.233	.864	.146	.269	.813
Tingkat Pertumbuhan Penjualan	-.365	.212	-.933	-1.724	.227

a. Dependent Variable: Struktur Modal

Sumber : Lampiran SPSS Versi 16.00

$$Y = 0,981 + 0,233X_1 - 0,365X_2$$

Berikut ini adalah hasil analisis regresi dari data yang diperoleh :

- a) Nilai " α " = 0,981 menunjukkan bahwa Struktur Modal yang terdiri dari Profitabilitas (X_1) dan Tingkat Pertumbuhan Penjualan (X_2) bernilai nol

maka Struktur Modal PTPN III (Persero) Medan sebesar 0,981 dengan kata lain Struktur Modal PTPN III (Persero) Medan bernilai 0,981.

- b) Nilai $X_1 = 0,233$ menunjukkan apabila Profitabilitas mengalami kenaikan sebesar 100% maka naiknya Struktur Modal PTPN III (Persero) Medan sebesar 0,233 dengan asumsi bahwa Tingkat Pertumbuhan Penjualan tetap.
- c) Nilai $X_2 = -0,365$ menunjukkan apabila Tingkat Pertumbuhan Penjualan mengalami kenaikan 100% maka akan mengakibatkan naiknya Struktur Modal PTPN III (Persero) Medan sebesar -0,365 dengan asumsi bahwa Profitabilitas tetap.

3. Uji Statistik t (Uji t)

Uji statistik t dilakukan untuk menguji apakah variabel bebas (X) secara individual mempunyai hubungan yang signifikan atau tidak terhadap variabel terikat (Y) untuk menguji signifikan hubungan, digunakan rumus uji statistik t sebagai berikut ini :

$$t = \frac{r \sqrt{n - 2}}{1 - r^2}$$

Dimana :

t = nilai t hitung

r = koefisien korelasi

n = banyaknya pasangan rank

Hasil Uji t Coefficients^a

Model	Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	t	Sig.
	B	Std. Error	Beta		
1 (Constant)	.981	.344		2.849	.104
Profitabilitas	.233	.864	.146	.269	.813
Tingkat Pertumbuhan Penjualan	-.365	.212	-.933	-1.724	.227

a. Dependent Variable: Struktur Modal

Sumber : Lampiran SPSS Versi 16.00

Untuk kriteria Uji t dilakukan pada tingkat $\alpha = 5\%$ dengan dua arah yang berarti $\alpha = 2,5\%$. Nilai t, untuk $n = 5 - 2 = 3$ yang berarti nilai t_{tabel} adalah 3,182.

a. Pengaruh Profitabilitas Terhadap Struktur Modal

Uji t digunakan untuk mengetahui hubungan Profitabilitas secara individual terhadap Struktur Modal, dari pengolahan data SPSS for windows versi 16.00 maka dapat diperoleh hasil uji t sebagai berikut :

$$t_{hitung} = 0,269$$

$$t_{tabel} = 3,182$$

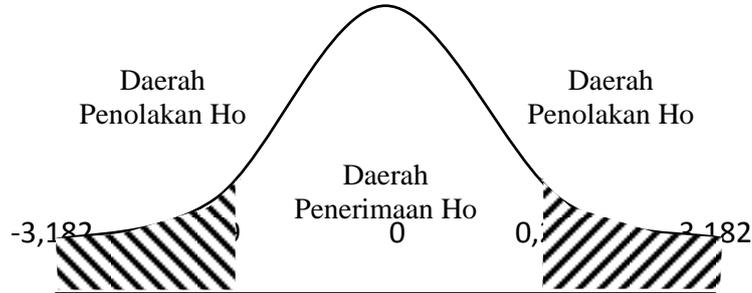
Dari kriteria pengambilan keputusan :

$$H_0 \text{ diterima jika : } -3,182 \leq t_{hitung} \leq 3,182$$

$$H_a \text{ diterima jika : } 1. t_{hitung} \geq 3,182$$

$$1. -t_{hitung} \leq -3,182$$

Kurva Hubungan Profitabilitas Terhadap Struktur Modal



Berdasarkan hasil pengujian secara parsial pengaruh Profitabilitas terhadap Struktur Modal diperoleh $-3,182 \leq 0,269 \leq 3,182$. Berdasarkan hasil tersebut didapat kesimpulannya bahwa H_0 diterima (H_a ditolak), hal ini menunjukkan bahwa Profitabilitas tidak berpengaruh signifikan terhadap Struktur Modal.

b. Pengaruh Tingkat Pertumbuhan Penjualan Terhadap Struktur Modal

Uji t digunakan untuk mengetahui hubungan Tingkat Pertumbuhan Penjualan secara individual terhadap Struktur Modal, dari pengolahan data SPSS *for windows* versi 16.00 maka dapat diperoleh hasil uji t sebagai berikut :

$$t_{hitung} = -1,724$$

$$t_{tabel} = 3,182$$

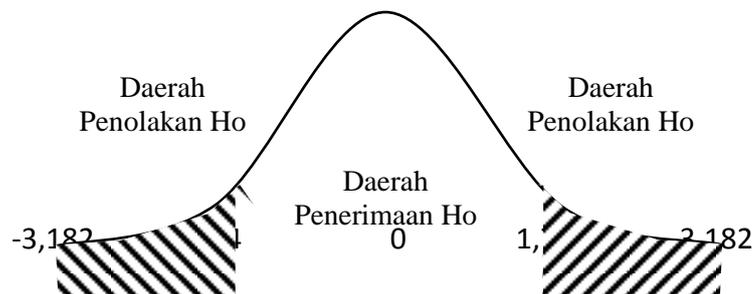
Dari kriteria pengambilan keputusan :

H_0 diterima jika : $-3,182 \leq t_{hitung} \leq 3,182$

H_a diterima jika : 1. $t_{hitung} \geq 3,182$

2. $-t_{hitung} \leq -3,182$

Kurva Hubungan Tingkat Pertumbuhan Penjualan Terhadap Struktur Modal



Berdasarkan hasil pengujian secara parsial pengaruh Tingkat Pertumbuhan Penjualan terhadap Struktur Modal diperoleh $-1,724 \geq -3,182$. Berdasarkan hasil tersebut didapat kesimpulannya bahwa H_a diterima (H_0 ditolak), hal ini menunjukkan bahwa Tingkat Pertumbuhan Penjualan berpengaruh negatif namun tidak signifikan terhadap Struktur Modal.

4. Uji Signifikan Simultan (Uji F)

Uji f digunakan untuk melihat kemampuan menyeluruh dari Profitabilitas dan Tingkat Pertumbuhan Penjualan untuk dapat menjelaskan keragaman variabel tidak terikat. Dengan kata lain, untuk melihat pengaruh Profitabilitas dan Tingkat Pertumbuhan Penjualan secara bersama-sama terhadap Struktur Modal.

Dengan bentuk pengujian sebagai berikut :

H_0 = Tidak ada pengaruh antara Profitabilitas dan Tingkat Pertumbuhan Penjualan secara bersama-sama terhadap Struktur Modal.

H_a = Ada pengaruh Profitabilitas dan Tingkat Pertumbuhan Penjualan secara bersama-sama terhadap Struktur Modal.

Berikut adalah hasil output untuk melihat hasil uji f pada tingkat $\alpha = 5\%$ yang diolah melalui program SPSS versi 16.00 for windows, maka diperoleh nilai f_{hitung} sebagai berikut :

Uji Signifikan F ANOVA^a

Model		Sum of Squares	Df	Mean Square	F	Sig.
1	Regression	.011	2	.005	2.352	.298 ^a
	Residual	.005	2	.002		
	Total	.015	4			

a. Predictors: (Constant), Tingkat Pertumbuhan Penjualan, Profitabilitas

b. Dependent Variable: Struktur Modal

Sumber : Lampiran SPSS Versi 16.00

Dari pengolahan data uji f maka diperoleh hasil uji f sebagai berikut :

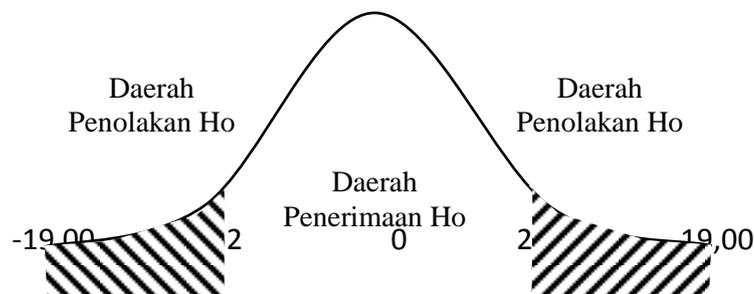
$$f_{hitung} = 2,352$$

$$f_{tabel} = n-k-1 = 5 - 2 - 1 = 2 \text{ adalah } 19,00$$

Kriteria pengujian :

- H_0 ditolak apabila $f_{hitung} < f_{tabel}$ atau $-f_{hitung} > -f_{tabel}$
- H_a diterima apabila $f_{hitung} > f_{tabel}$ atau $-f_{hitung} < -f_{tabel}$

Kurva Hubungan Profitabilitas dan Tingkat Pertumbuhan Penjualan Terhadap Struktur Modal



Berdasarkan hasil uji f hitung pada tabel di atas didapat nilai f_{hitung} sebesar 2,352 dengan signifikan 0,298 sementara nilai f_{tabel} berdasarkan $dk = n - k - 1 = 2$ dengan tingkat signifikan 5% adalah 19,00.

Karena $f_{hitung} < f_{tabel}$ maka H_0 di terima (H_a di tolak), artinya tidak ada pengaruh antara Profitabilitas dan Tingkat Pertumbuhan Penjualan terhadap Struktur Modal pada PTPN III (Persero) Medan periode 2008 sampai dengan 2012.

5. Koefisien Determinasi (*R-Square*)

Koefisien determinasi (*R-Square*) berfungsi untuk melihat sejauh mana keseluruhan variabel independen dapat menjelaskan variabel dependen. Nilai koefisien determinasi adalah 0 dan 1. Apabila angka koefisien determinasi semakin kuat, yang berarti variabel-variabel independen memberikan hampir semua informasi yang dibutuhkan untuk memprediksi variasi variabel dependen. Sedangkan nilai koefisien determinasi (*adjusted R²*) yang kecil berarti kemampuan variabel-variabel independen dalam menjelaskan variasi variabel dependen adalah terbatas. Berikut hasil pengujian statistiknya dengan menggunakan pengolahan SPSS versi 16.00 *for windows* :

Uji Koefisien Determinasi

Model Summary^a

Model	R	R Square	Adjusted R Square	Std. Error of the Estimate	Durbin-Watson
1	.838 ^a	.702	.403	.048040	1.919

a. Predictors: (Constant), Tingkat Pertumbuhan Penjualan, Profitabilitas

b. Dependent Variable: Struktur Modal

Sumber : Lampiran SPSS Versi 16.00

Berdasarkan hasil uji koefisien determinasi pada tabel di atas, besarnya nilai *Adjusted R Square* dalam model regresi PTPN III (Persero) diperoleh sebesar 0,403. Selain itu, dapat dilihat nilai R^2 -nya adalah 0,702. Jika nilai R^2 mendekati 1 maka variabel bebas semakin kuat pengaruhnya terhadap variabel dependen. Hal ini menunjukkan besaran pengaruh variabel profitabilitas dan tingkat pertumbuhan penjualan adalah sebesar 0,702 atau 70,2% dan sisanya sebesar 29,8% dipengaruhi oleh variabel lain yang tidak diteliti dalam penelitian ini.

KESIMPULAN

Berdasarkan hasil pembahasan yang telah dilakukan oleh peneliti maka dapat disimpulkan bahwa :

1. Dari hasil penelitian yang telah dilakukan bahwa profitabilitas tidak berpengaruh signifikan terhadap struktur modal pada PTPN III (Persero) Medan tahun 2008-2012. Dengan adanya penurunan dan peningkatan laba kotor serta penjualan tidak akan mempengaruhi secara langsung penurunan atau peningkatan utang maupun modal perusahaan.
2. Dari hasil penelitian yang telah dilakukan bahwa tingkat pertumbuhan penjualan berpengaruh negatif namun tidak signifikan terhadap struktur modal pada PTPN III (Persero) Medan tahun 2008-2012. Besarnya pertumbuhan penjualan sebuah perusahaan akan menolong manajemen untuk meningkatkan operasionalnya. Kekurangan dana menyebabkan

beberapa keputusan manajemen untuk mendapatkan pendanaan dari pihak ekstern. Untuk itu pertumbuhan penjualan berpengaruh terhadap aliran dana yang dibutuhkan oleh perusahaan untuk mencapai target tersebut karena dalam besaran pertumbuhan penjualan dipengaruhi oleh besarnya aliran dana perusahaan.

3. Dari hasil penelitian yang telah dilakukan bahwa profitabilitas dan tingkat pertumbuhan penjualan secara simultan tidak berpengaruh signifikan terhadap struktur modal pada PTPN III (Persero) Medan.

DAFTAR PUSTAKA

- Brealey, Myers (2008). *Dasar-Dasar Manajemen Keuangan Perusahaan* (Ed. 5, Jil. 2). Jakarta : Erlangga.
- Harmono (2011). *Manajemen Keuangan* (Ed. 1, Cet.2). Jakarta : Bumi Aksara.
- Hasan, Iqbal (2010). *Analisis Data Penelitian Dengan Statistik* (Cet. 5). Jakarta : Bumi Aksara.
- Kasmir (2012). *Analisis Laporan Keuangan* (Ed. 1, Cet. 5). Jakarta : Rajawali Pers.
- Kodrat, David Sukardi (2009). *Manajemen Keuangan* (Ed. 1, Cet. 1). Yogyakarta: Graha Ilmu.
- Kuncoro, Mudrajad (2009). *Metode Riset Untuk Bisnis & Ekonomi* (Ed. 3). Jakarta : Erlangga.
- Laporan Keuangan PTPN III (Persero) Medan Periode 2008 sampai dengan 2012.
- Munawir, S (2004). *Analisa Laporan Keuangan* (Ed. 4, Cet. 13). Yogyakarta : Liberty Yogyakarta.
- Noor Faizal, Henry (2011). *Ekonomi Manajerial* (Ed. Revisi-3). Jakarta : Rajawali Pers.
- Raharjaputra, Hendra S (2011). *Manajemen Keuangan dan Akuntansi* (Cet. 1). Jakarta : Salemba Empat.
- Riyanto, Bambang (2008). *Dasar-Dasar Pembelanjaan Perusahaan* (Ed. 4, Cet. 8). Yogyakarta : BPF
- Rudianto (2009). *Penganggaran*. Jakarta : Erlangga.
- Sitanggang, J.P (2012). *Manajemen Keuangan Perusahaan* (Jil. 1). Jakarta : Mitra Wacana Media.
- Sjahrial, Dermawan (2006). *Pengantar Manajemen Keuangan* (edisi pertama). Jakarta : Mitra Wacana Media.

- Sjahrial, Dermawan (2007). *Manajemen Keuangan Lanjutan* (Ed. 1, Jil. 1). Jakarta : Mitra Wacana Media.
- Sjahrial, Dermawan (2009). *Manajemen Keuangan* (edisi ketiga). Jakarta : Mitra Wacana Media.
- Sudana, I Made (2011). *Manajemen Keuangan Perusahaan Teori Dan Praktik*. Jakarta : Erlangga.
- Sugiyono (2010). *Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif Dan R&D* (Cet. 10). Bandung : Alfabeta.
- Syahyunan (2013). *Manajemen Keuangan Perencanaan, Analisis Dan Pengendalian Keuangan*. Medan : USU Press.
- Syamsuddin, Lukman (2007). *Manajemen Keuangan Perusahaan* (Ed. Baru-9). Jakarta : PT. Raja Grafindo Persada.
- Ali, Kesuma (2009). Analisis Faktor Yang Mempengaruhi Struktur Modal Serta Pengaruhnya Terhadap Harga Saham Perusahaan Real Estate Yang Go Public Di Bursa Efek Indonesia. *Jurnal Manajemen dan Kewirausahaan*. Vol. 11. 1. Maret 2009. Hlm. 38-45. (16 Desember 2013).
- Ginanjjar, et. all (2011). Analisis Pengaruh Profitabilitas Dan Tingkat Pertumbuhan Terhadap Struktur Modal Dan Nilai Perusahaan (Studi pada Perusahaan *Real Estate and Property* yang Terdaftar di BEI Periode 2007-2011). *Skripsi Manajemen Dan Bisnis*. Fakultas Ilmu Administrasi Universitas Brawijaya Malang. (19 Maret 2014).
- Listijowati, Hadinugroho (2012). Analisis Faktor-Faktor Internal Perusahaan Yang Mempengaruhi Struktur Modal Pada Sektor Barang Konsumsi. *Jurnal Ekonomi*. UKSW. (28 Januari 2014).
- Meidera, Elsa Dwi Putri (2012). Pengaruh Profitabilitas, Struktur Aktiva, Dan Ukuran Perusahaan Terhadap Struktur Modal Pada Perusahaan Manufaktur Sektor Industri Makanan Dan Minuman Yang Terdaftar Di BEI. *Jurnal Manajemen*. Vol. 1. No. 1. September 2012. Hlm. 1-10. (28 Januari 2014).
- Panca, et al (2011). Analisis Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Struktur Modal pada Perusahaan Manufaktur Yang Go Public Yang Terdaftar di Bursa Efek Indonesia. *Jurnal Ekonomi Universitas Muria Kudus*. ISSN : 1979-6889. Hlm. 1-17. (12 Desember 2013).
- Tita, Deitiana (2011). Pengaruh Rasio Keuangan, Pertumbuhan Penjualan dan Dividen Terhadap Harga Saham pada Perusahaan LQ 45 di Bursa Efek Indonesia. *Jurnal Bisnis dan Akuntansi*. Vol. 13. No. 1 April 2011. Hlm. 57-66. (19 Desember 2013).
- Trisna, Hayuning Dewani (2013). Analisis Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Struktur Modal (Studi Perbandingan Pada Perusahaan Aneka Industri dan

Consumer Goods Periode 2007-2009). *Jurnal Manajemen*. Universitas Diponegoro. (28 Januari 2014).

Vina, Ratna Furi dan Saifuddin (2012). Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Struktur Modal Studi Empiris Pada Perusahaan Manufaktur Yang Terdaftar Di BEI 2009-2010. *JURAKSI*. Vol.1. No.2 Februari 2012. ISSN : 2301-9328. Hlm. 49-62. (28 Januari 2014).