

**PENGARUH PERTUMBUHAN PENJUALAN DAN PROFITABILITAS
TERHADAP STRUKTUR MODAL PADA
PT. TRIMITRA SWADAYA
MEDAN**

SKRIPSI

Oleh:

DWI ANGGRAINI
NIM: 0502162067



**PROGRAM STUDI AKUNTANSI SYARIAH
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI SUMATERA UTARA
MEDAN
2021**

**PENGARUH PERTUMBUHAN PENJUALAN DAN PROFITABILITAS
TERHADAP STRUKTUR MODAL PADA
PT. TRIMITRA SWADAYA
MEDAN**

SKRIPSI

Diajukan Sebagai Salah Satu Persyaratan
Untuk Memperoleh Gelar Sarjana Akuntansi (S.Akun)
Pada Program Studi Akuntansi Syariah

Oleh:

DWI ANGGRAINI
NIM: 0502162067



**PROGRAM STUDI AKUNTANSI SYARIAH
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI SUMATERA UTARA
MEDAN
2021**

SURAT PERNYATAAN

Yang bertanda tangan dibawah ini :

Nama : Dwi Anggraini
Nim : 0502162067
Tempat/Tgl. Lahir : Medan, 23 Agustus 1998
Pekerjaan : Mahasiswa
Alamat : Jl. Marelan Pasar IV Barat

Menyatakan dengan sebenarnya bahwa skripsi yang berjudul **“PENGARUH PERTUMBUHAN PENJUALAN DAN PROFITABILITAS TERHADAP STRUKTUR MODAL PADA PT. TRIMITRA SWADAYA MEDAN”**. Benar karya asli saya, kecuali kutipan-kutipan yang disebutkan sumbernya. Apabila terdapat kesalahan dan kekeliruan didalamnya, sepenuhnya menjadi tanggungjawab saya. Demikian surat pernyataan ini saya buat dengan sesungguhnya.

Medan, 25 Oktober 2021

Yang Membuat Pernyataan


Dwi Anggraini
NIM. 0502162067

PERSETUJUAN

Skripsi Berjudul :

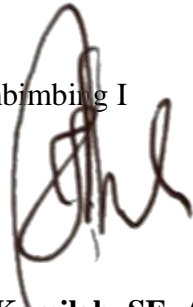
PENGARUH PERTUMBUHAN PENJUALAN DAN PROFITABILITAS
TERHADAP STRUKTUR MODAL PADA PT. TRIMITRA SWADAYA
MEDAN

Oleh :

Dwi Anggraini
NIM. 0502162067

Dapat disetujui sebagai salah satu persyaratan untuk memperoleh gelar Sarjana
Akuntansi (S.Akun) pada Program Studi Akuntansi Syariah
Medan, 25 Oktober 2021

Pembimbing I



Dr. Kamilah, SE, AK, M.SI, CA
NIDN. 2023107901

Pembimbing II



Nurwani, SE, M.SI
NIDN. 0126038901

Mengetahui,
Ketua Jurusan Akuntansi Syariah



Dr. Hj. Yenni Samri Juliati Nst, M.A
NIDN. 200107790

PENGESAHAN

Skripsi berjudul “**PENGARUH PERTUMBUHAN PENJUALAN DAN PROFITABILITAS TERHADAP STRUKTUR MODAL PADA PT. TRIMITRA SWADAYA MEDAN**” an. Dwi Anggraini Nim.0502162067. Prodi Akuntansi Syariah telah dimunaqasyahkan dalam Sidang Munaqasyah Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Universitas Islam Negeri Sumatera Utara pada tanggal 3 November 2021. Skripsi ini telah diterima memenuhi syarat memperoleh gelar Sarjana Akuntansi Syariah (S.Akun) pada prodi Akuntansi Syariah.

Medan, 3 November 2021

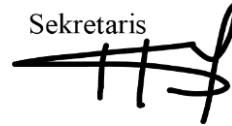
Panitia Sidang Munaqasyah Skripsi
Prodi Akuntansi Syariah UIN-SU

Ketua



Dr. Hj. Yenni Samri Juliati Nst, MA
NIDN. 2001077903

Sekretaris

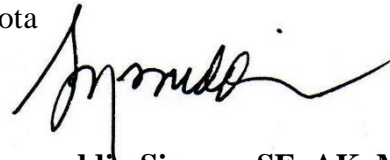


Hendra Harmain, M.Pd
NIDN. 2010057302

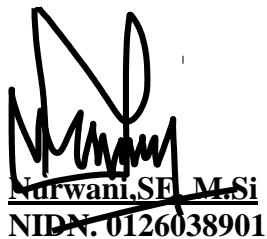
Anggota-anggota



Dr. Kamilah, SE, AK, M.Si, CA
NIDN. 2023107901



Dr. Saparuddin Siregar, SE, AK, M.Ag
NIDN. 2018076301



Nurwani, SE, M.Si
NIDN. 0126038901



Muhammad Ikhsan Harahap, M.E.I
NIDN. 0105018901

Mengetahui,
Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam
UIN Sumatera Utara

Dr. Muhammad Yafiz, M.Ag
NIDN. 2023047602

ABSTRAK

Dwi Anggraini, 2021. Pengaruh Pertumbuhan Penjualan dan Profitabilitas Terhadap Struktur Modal Pada PT. Trimitra Swadaya Medan. Dibawah Bimbingan Pembimbing I Ibu Dr. Kamilah, SE, AK, M.Si, CA dan Pembimbing II Nurwani, SE, M.Si

Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui pengaruh pertumbuhan penjualan dan profitabilitas terhadap struktur modal pada PT. Trimitra Swadaya Medan, secara parsial dan simultan. Adapun populasi dalam penelitian ini yaitu berupa data yang di pergunakan sesuai dengan topik penelitian yaitu seluruh data laporan keuangan perbulan yang berkaitan dengan pertumbuhan penjualan dan profitabilitas serta struktur modal pada PT. Trimitra Swadaya Medan periode 2015-2019 dan sampel yang dipergunakan dalam penelitian ini yaitu data laporan keuangan neraca dan laba rugi dari tahun 2015-2019 periode bulanan yaitu $12 \times 5 = 60$ bulan sehingga jumlah sampel atau data pengamatan 60 data pengamatan . Teknik pengambilan sampel dalam penelitian ini menggunakan sampel jenuh (*total sampling*). Teknik pengumpulan data yang digunakan dalam penelitian ini adalah studi dokumentasi yaitu laporan keuangan perusahaan yang bersumber langsung dari PT. Trimitra Swadaya Medan 2015-2019. Selain itu, teknik analisis data yang digunakan dalam penelitian ini yaitu teknik analisis regresi linear berganda, uji asumsi klasik, uji hipotesis, uji koefisien determinasi. Adapun hasil penelitian dalam penelitian ini pertama bahwa pertumbuhan penjualan berpengaruh tidak signifikan terhadap struktur modal. Hasil penelitian kedua bahwa profitabilitas berpengaruh signifikan terhadap struktur modal. Ketiga bahwa pertumbuhan penjualan dan profitabilitas berpengaruh signifikan terhadap struktur modal pada PT. Trimitra Swadaya Medan secara simultan.

Kata Kunci : Pertumbuhan Penjualan, Profitabilitas dan Struktur Modal

KATA PENGANTAR

Puji dan syukur kami panjatkan kehadirat Allah SWT yang mana telah memberikan rahmat dan karunia-Nya sehingga dapat menyelesaikan Tugas Akhir Skripsi ini dengan baik dan lancar. Shalawat serta salam senantiasa tercurahkan kepada Nabi Muhammad SAW. Tugas Akhir Skripsi ini yang berjudul “Pengaruh Pertumbuhan Penjualan dan Profitabilitas Terhadap Struktur Modal Pada PT. Trimitra Swadaya Medan” dibuat untuk memenuhi persyaratan memperoleh gelar sarjana pada jurusan Akuntansi Syariah Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Universitas Islam Negeri Sumatera Utara Medan dan diselesaikan dengan baik dan lancar.

Melalui kata pengantar ini penulis mengucapkan banyak terima kasih terkhusus kepada orangtua saya tercinta yang telah merawat dan membesarkan saya dari kecil hingga sampai sekarang ini yaitu Bapak Syahidi Syah Putra dan Ibu Siti Aisyah yang selalu mendoakan, memberikan motivasi, perhatian, kasih sayang serta semangat terbesar penulis untuk terus melangkah mengembangkan diri. Terima kasih saya kepada semua pihak yang telah senantiasa memberikan semangat, motivasi, bimbingan, kritik dan saran selama proses pembuatan skripsi ini. Atas bantuan serta bimbingan yang telah diberikan kepada penulis maka untuk itu menyampaikan banyak terima kasih penulis kepada:

1. Bapak Prof. Dr. Syahrin Harahap, M.A selaku Rektor Universitas Islam Negeri Sumatera Utara
2. Bapak Dr. Muhammad Yafiz, M.Ag selaku Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Universitas Islam Negeri Sumatera Utara
3. Ibu Dr. Marliyah M.Ag selaku Wakil Dekan I Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Universitas Islam Negeri Sumatera Utara
4. Bapak Dr. Fauzi Arif Lubis, M.A selaku Wakil Dekan II Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Universitas Islam Negeri Sumatera Utara.
5. Bapak Dr. Mustapa Khamal Rokan M.H selaku Wakil Dekan III Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Universitas Islam Negeri Sumatera Utara

6. Ibu Dr. Hj. Yenni Samri Juliati Nasution, M.A selaku Ketua Jurusan Akuntansi Syariah Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Universitas Islam Negeri Sumatera Utara.
7. Bapak Hendra Harmain, S.E, M.Pd selaku Sekretaris Jurusan Akuntansi Syariah Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Universitas Islam Negeri Sumatera Utara
8. Ibu Dr. Kamilah, SE, AK, M.Si, CA. selaku Pembimbing Skripsi I penulis yang senantiasa meluangkan waktu untuk memberikan bimbingan dan arahan kepada penulis dalam proses penyelesaian skripsi.
9. Ibu Nurwani, SE, M.Si selaku Pembimbing Skripsi II penulis yang senantiasa meluangkan waktu untuk memberikan bimbingan dan arahan kepada penulis dalam proses penyelesaian skripsi.
10. Seluruh Dosen yang mengajar di Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Universitas Islam Negeri Sumatera Utara.
11. Bapak Pimpinan dan seluruh staf dan pegawai PT. Trimitra Swadaya Medan yang telah banyak memberikan bantuan dan bimbingan selama penelitian
12. Kepada seluruh keluarga penulis, Kakak dan Abang yang selalu memberikan dukungan, nasihat, motivasi, kasih sayang dan semangat kepada penulis
13. Kepada seluruh teman-teman seperjuangan jurusan Akuntansi Syariah stambuk 2016 dan teman-teman AKS-B yang senantiasa menjadi teman belajar, teman berjuang dan teman terbaik selama perkuliahan
14. Kepada teman-teman KKN 49 Desa Singgamanik Kab. Karo yang menjadi teman belajar dan berjuang selama di KKN.
15. Kepada Rita Agustina Pasaribu, Ridha Zhuhrina Harahap, Nurul Sa'adah Sarumpaet. selaku teman dekat saya dikampus saya ucapkan terimakasih telah menjadi teman keluh kesah saya selama duduk di kursi perkuliahan dan sampai saat ini.
16. Kepada Calon Suami Saya Ary Ardana Abdul Rauf terimakasih telah memberi dukungan, motivasi dan semangat yang tak henti-henti kepada penulis dalam menyelesaikan perkuliahan ini.

17. Dan sekali lagi penulis mengucapkan banyak terimakasih kepada pihak-pihak yang tidak bisa disebutkan namanya satu persatu karena telah memberi dukungan dan semangat kepada penulis.

Penulis menyadari bahwa skripsi ini jauh dari kata sempurna, oleh karena itu penulis mengharapkan kritik dan saran yang membangun dari berbagai pihak. Akhirnya kepada Allah SWT penulis memohon ampun dan semoga skripsi ini memberikan banyak manfaat bagi kita semua.

Medan, 25 Oktober 2021

Dwi Anggraini
NIM. 0502162067

DAFTAR ISI

ABSTRAK	iii
KATA PENGANTAR	iv
DAFTAR ISI	vii
DAFTAR TABEL	x
DAFTAR GAMBAR	xi
BAB I PENDAHULUAN	
A. Latar Belakang Masalah.....	1
B. Rumusan Masalah.....	5
C. Tujuan Penelitian.....	5
D. Manfaat Penelitian.....	5
BAB II TINJAUAN PUSTAKA	
A. Landasan Teori.....	6
1. Pertumbuhan Penjualan.....	6
a. Pengertian Penjualan.....	6
b. Faktor-faktor yang Mempengaruhi Kegiatan Penjualan.....	7
c. Klasifikasi Transaksi Penjualan.....	9
d. Pengukuran Pertumbuhan Penjualan.....	9
e. Perspektif Penjualan dalam Islam.....	11
2. Profitabilitas.....	12
a. Pengertian Profitabilitas.....	12
b. Manfaat Rasio Profitabilitas.....	13
c. Faktor-faktor yang Mempengaruhi Profitabilitas.....	14
d. Jenis-jenis Rasio Profitabilitas.....	15
e. Perspektif Profitabilitas dalam Islam.....	20
3. Struktur Modal.....	21
a. Pengertian Struktur Modal.....	21
b. Faktor-faktor yang Mempengaruhi Struktur Modal.....	23
c. Indikator Struktur Modal.....	26
d. Perspektif Struktur Modal dalam Islam.....	27
B. Penelitian Terdahulu.....	29

C. Kerangka Konseptual.	32
D. Hipotesis	33
BAB III METODE PENELITIAN	
A. Pendekatan Penelitian.....	34
B. Tempat dan Waktu Penelitian.....	34
C. Populasi dan Sampel Penelitian.....	35
D. Jenis dan Sumber Data.....	35
E. Teknik Pengumpulan Data.....	36
F. Definisi Operasional	36
G. Teknik Analisis Data	37
BAB IV HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN	
A. Hasil Penelitian.....	41
1. Sejarah Singkat PT. Trimitra Swadaya Medan	41
2. Visi dan Misi PT. Trimitra Swadaya Medan.....	42
3. Struktur Organisasi PT. Trimitra Swadaya Medan.....	43
4. Deskripsi Data.....	47
5. Statistik Deskriptif.....	53
6. Pengujian Asumsi Klasik.....	54
7. Pengujian Regresi Berganda.....	57
8. Pengujian Hipotesis (Uji t).....	58
9. Pengujian Hipotesis (Uji F).....	59
10. Pengujian Koefisien Determinasi.....	60
B. Pembahasan.....	61
1. Pengaruh Pertumbuhan Penjualan terhadap Struktur Modal	61
2. Pengaruh Profitabilitas terhadap Struktur Modal.....	62
3. Pengaruh Pertumbuhan Penjualan dan Profitabilitas terhadap Struktur Modal.....	62
BAB V PENUTUP	
A. Kesimpulan	64
B. Saran.....	64

DAFTAR PUSTAKA.....	65
LAMPIRAN	

DAFTAR TABEL

Tabel	Halaman
1.1 Data Pertumbuhan Penjualan, Profitabilitas dan Struktur Modal PT. Trimitra Swadaya Medan tahun 2012 sampai tahun 2019.....	2
2.1 Penelitian Terdahulu	29
3.1 Jadwal Penelitian.....	35
3.2 Definisi Operasional.....	36
4.1 Data Pertumbuhan Penjualan PT. Trimitra Swadaya Medan Periode Bulanan Tahun 2015 Sampai Tahun 2019	47
4.2 Data Profitabilitas PT. Trimitra Swadaya Medan Tahun 2015 Sampai tahun 2019	49
4.3 Data Struktur Modal PT. Trimitra Swadaya Medan Dari Tahun 2015 sampai tahun 2019.....	51
4.4 Hasil Output SPSS Statistik Deskriptif	53
4.5 Output SPSS Uji <i>Kolmogorov Smirnov</i>	54
4.6 Uji Multikolinearitas.....	55
4.7 Uji <i>Glejser</i>	56
4.8 Uji Autokorelasi.....	57
4.9 Hasil Output Regresi Variabel X_1 , X_2 dan Y	57
4.10 Hasil Output Uji t Variabel X_1 , X_2 dan Y	58
4.11 Hasil Output Uji F Variabel X_1 , X_2 dan Y	59
4.12 Hasil Output Determinasi X_1 , X_2 dan Y	60

DAFTAR GAMBAR

Gambar	Halaman
2.1 Kerangka Konseptual.....	33
4.1 Struktur Organisasi PT. Trimitra Swadaya Medan.....	44

BAB I

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang Masalah

Setiap perusahaan dapat berkembang apabila memiliki kemampuan dana yang mendukung, dimana dana yang diperoleh akan dikelola sebaik mungkin untuk dapat menghasilkan kembalian yang nantinya akan digunakan untuk pengembangan usaha perusahaan. Untuk itu perusahaan berupaya mendapatkan dana yang disesuaikan dengan kemampuan pengelolaannya agar dana dapat teralokasi secara tepat, tanpa mengakibatkan pemborosan. Untuk dapat mengelola dengan baik dana yang dimiliki maka dibutuhkan perencanaan terhadap pengelolaan pendanaan yang disebut dengan struktur modal.

Masalah struktur modal merupakan masalah penting bagi setiap perusahaan, karena baik buruknya struktur modal perusahaan akan mempunyai efek langsung terhadap posisi keuangan perusahaan. Suatu perusahaan yang mempunyai struktur modal yang tidak baik, apabila dana yang dipergunakan berasal dari pinjaman yang dalam pengelolaannya tidak menghasilkan pengembalian yang baik. Oleh karena itu, dalam 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 akan memberikan keuntungan bagi perusahaan. Selain pertumbuhan penjualan, faktor lainnya juga yang penting yaitu profitabilitas. Dimana profitabilitas menunjukkan kemampuan perusahaan dalam menghasikan laba bersih. Dengan tingkat profitabilitas yang tinggi menunjukkan bahwa perusahaan mengelola dana yang dimiliki sudah tepat.

PT. Trimitra Swadaya Medan yang merupakan perusahaan swasta yang bergerak dalam bidang distributor alat tulis kantor dan perlengkapan pengemasan, dalam operasionalnya selalu memperhatikan kondisi struktur modal agar dapat mendukung kelancaran usaha perusahaan. Adapun berdasarkan data keuangan perusahaan dari tahun 2012 sampai tahun 2019 menunjukkan fenomena bahwa fluktuasi pertumbuhan penjualan dan rasio *net profit margin* yang menurun menyebabkan struktur modal yang belum meningkat, atau sebaliknya yaitu kondisi struktur modal yang meningkat tetapi tidak diiringi dengan pertumbuhan penjualan dan peningkatan rasio *net profit margin*. Untuk jelasnya dapat dilihat pada tabel berikut :

Tabel 1.1
Data Pertumbuhan Penjualan, Profitabilitas dan Struktur Modal
PT. Trimitra Swadaya Medan tahun 2012 sampai tahun 2019.

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	1,17 %	39,15 %	2,92 %
2017	23,43 %	47,23 %	3,67 %
2018	2,04 %	46,83 %	2,97 %
2019	3,78 %	45,05 %	2,67 %

Sumber : Data Diolah, 2021

Berdasarkan data tersebut dapat dilihat pada tahun 2013 dimana pertumbuhan penjualan perusahaan sebesar 39,01 % yang mengalami penurunan pada tahun 2014 menjadi sebesar 10,34 %. Hal ini juga diiringi dengan penurunan nilai *Debt to Equity Ratio* dari tahun 2013 sebesar 2,10 % turun menjadi 1,92 % pada tahun 2014. Terjadi penurunan pertumbuhan penjualan yang diiringi dengan penurunan nilai *Debt to Equity Ratio* yang menjadi indikator struktur modal, dan juga sebaliknya peningkatan pertumbuhan penjualan tetapi diiringi dengan peningkatan nilai *Debt to Equity Ratio*. 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 berdasarkan data tersebut dapat dilihat pada tahun 2017 dimana rasio net profit margin perusahaan sebesar 47,23 % yang mengalami penurunan pada tahun 2018 menjadi sebesar 46,83 %. Hal ini juga diiringi dengan penurunan nilai *Debt to Equity Ratio* dari tahun 2017 sebesar 3,67% turun menjadi 2,97 % pada tahun 2018. Terjadinya penurunan rasio *Net Profit Margin* tetapi diiringi dengan penurunan nilai *Debt to Equity Ratio*.

Peningkatan kemampuan perolehan laba sangat baik terhadap kinerja keuangan perusahaan, hal ini akan dapat menurunkan jumlah hutang perusahaan karena tersedianya dana untuk pembayarannya.¹

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.²

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. 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.³

¹ Agnes Sawir, *Analisis Kritis Atas Laporan Keuangan*, PT. Raja Grafindo Persada, Jakarta, 2010, h. 48.

² Warsono, *Manajemen Keuangan Perusahaan*, PT. Bayumedia Publishing, Jawa Timur, 2010, h. 94.

³ Andriyani, Lusiana N, 2016, Pengaruh Ukuran Perusahaan, Struktur Aktiva, dan Profitabilitas terhadap Struktur Modal pada Perusahaan Makanan dan Minuman yang Terdaftar di Bursa Efek Indonesia (BEI). Skripsi Mahasiswa S1 UNS

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. Rasio profitabilitas merupakan rasio yang mengukur kemampuan perusahaan dalam menghasilkan laba pada tingkat penjualan, aktiva dan modal. Profit margin mengukur sejauh mana perusahaan menghasilkan laba bersih pada tingkat penjualan tertentu. Rasio 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 Struktur Modal Pada PT. Trimitra Swadaya Medan"**.

B. 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 struktur modal pada PT. Trimitra Swadaya Medan?
2. Apakah profitabilitas berpengaruh terhadap struktur modal pada PT. Trimitra Swadaya Medan?
3. Apakah pertumbuhan penjualan dan profitabilitas berpengaruh terhadap struktur modal pada PT. Trimitra Swadaya Medan secara simultan?

C. Tujuan Penelitian

Adapun tujuan penelitian ini adalah untuk:

1. Mengetahui pengaruh pertumbuhan penjualan terhadap struktur modal pada PT. Trimitra Swadaya Medan.
2. Mengetahui pengaruh profitabilitas terhadap struktur modal pada PT. Trimitra Swadaya Medan.
3. Mengetahui pengaruh pertumbuhan penjualan dan profitabilitas terhadap struktur modal pada PT. Trimitra Swadaya Medan secara simultan.

D. Manfaat Penelitian

Adapun manfaat dari penelitian ini adalah sebagai berikut :

1. Bagi Peneliti.
Menambah pengetahuan tentang pengaruh pertumbuhan penjualan dan profitabilitas terhadap struktur modal pada PT. Trimitra Swadaya Medan.
2. Bagi Perusahaan.
Bahan masukan bagi pihak perusahaan yang dapat dijadikan sebagai dasar dalam memecahkan masalah yang sedang dihadapi perusahaan sehingga tujuan perusahaan dapat dicapai secara optimal.
3. Bagi Peneliti lainnya.
Sebagai dasar perbandingan bagi peneliti lain yang meneliti masalah yang sama.

BAB II

TINJAUAN PUSTAKA

A. Landasan Teori

1. Pertumbuhan Penjualan

a. Pengertian Penjualan

Penjualan secara umum suatu usaha yang terpadu untuk mengembangkan rencana-rencana strategis yang diarahkan pada usaha pemuasan kebutuhan dan keinginan pembeli, guna mendapatkan penjualan yang menghasilkan laba. Penjualan merupakan sumber hidup suatu perusahaan, karena dari penjualan dapat diperoleh laba serta suatu usaha memikat konsumen yang diusahakan untuk mengetahui daya tarik mereka sehingga dapat mengetahui hasil produk yang dihasilkan. Penjualan adalah suatu transfer hak atas benda-benda¹.

Penjualan adalah proses sosial manajerial dimana individu dan kelompok mendapatkan apa yang mereka butuhkan dan inginkan, menciptakan, menawarkan, dan mempertukarkan produk yang bernilai dengan pihak lain. Penjualan adalah 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. Penjualan adalah suatu transfer hak atas benda-benda.²

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

¹ Romney, Marshall B dan Paul John, Steinbart, 2010, *Accounting Information System*, Salemba Empat, Jakarta, h. 69.

² Stewart, Grant, *Sukses Manajemen Penjualan*, Erlangga, Jakarta, 2010, h. 56.

pembayaran harga barang terlebih dahulu sebelum barang diserahkan oleh perusahaan kepada pembeli. Setelah uang diterima oleh perusahaan, barang kemudian diserahkan kepada pembeli dan transaksi penjualan tunai dicatat oleh perusahaan.

b. Faktor-Faktor yang Mempengaruhi Kegiatan Penjualan

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

1. Kondisi dan Kemampuan Penjual

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

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

2. Kondisi Pasar

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

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

3. Modal

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

4. Kondisi Organisasi Perusahaan.

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

5. Faktor lain.

Faktor-faktor lain, seperti: periklanan, peragaan, kampanye, pemberian hadiah, sering mempengaruhi penjualan. Namun untuk melaksanakannya, diperlukan sejumlah dana yang tidak sedikit. Bagi perusahaan yang bermodal kuat, kegiatan ini secara rutin dapat dilakukan. Sedangkan bagi perusahaan kecil yang mempunyai modal relatif kecil, kegiatan ini jarang dilakukan.³

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.

c. Klasifikasi Transaksi Penjualan

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

³ Romney, 2010, h. 69.

perusahaan. Menurut Stewart penjualan terdiri atas : “penjualan tunai dan penjualan kredit”.⁴

Ada beberapa macam transaksi penjualan menurut Romney, dapat diklasifikasikan sebagai berikut:

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

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

d. Pengukuran Pertumbuhan Penjualan

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

Pertumbuhan penjualan tinggi, maka akan mencerminkan pendapatan meningkat sehingga pembayaran deviden cenderung meningkat. Pertumbuhan perusahaan dalam manajemen keuangan diukur berdasarkan perubahan penjualan,

⁴ Stewart, Grant, 2010, h. 97.

⁵ Romney, 2010, h. 69.

bahkan secara keuangan dapat dihitung berapa pertumbuhan yang seharusnya (*sustainable growth rate*) dengan melihat keselarasan keputusan investasi dan pembiayaan.

Van Horne dan Wachowicz 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 penjualan⁶. 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 bahwa Tingkat pertumbuhan penjualan adalah hasil perbandingan antara selisih penjualan tahun berjalan dan penjualan di tahun sebelumnya dengan penjualan di tahun sebelumnya⁷.

Tingkat pertumbuhan penjualan menurut Weston dan Copeland dihitung dengan rumus:

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

Keterangan :

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

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

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

e. Perspektif Penjualan dalam Islam

Konsep jual beli dalam Islam adalah konsep yang paling ideal untuk diterapkan dalam kehidupan sehari-hari, karena dengan melaksanakan konsep ini, maka seseorang akan memperoleh kepuasan dalam bertransaksi dan keberuntungan yang besar dalam bisnis secara lebih meluas. Namun tidak sedikit yang memahami akan hal ini. Sehingga yang terjadi di tengah-tengah masyarakat justru sebaliknya. Banyak sekali masyarakat terutama kaum muslimin yang

⁶ Van Horne, James C, dan John M, Wachowicz, Jr, *Prinsip-prinsip Manajemen Keuangan*, Salemba Empat, Jakarta, 2010, h. 158.

⁷ Weston, Steinbart dan Copeland, *Financial Statement Analysis, Analisis Laporan Keuangan*, Salemba Empat, Jakarta, 2010, h. 39.

terjebak pada jual beli yang diharamkan oleh Allah S.W.T. Sehingga bukan keberuntungan yang didapat akan tetapi malah kerugian dan kesulitan yang diperoleh. Untuk itu pada kesempatan yang baik ini penulis ingin menjelaskan tentang konsep jual beli dalam Al-Qur'an yang akan dipaparkan secara lebih rinci dan lugas.

Adapun ayat-ayat yang berkaitan dengan penjualan dalam Al-Quran diantaranya yaitu:

1. Ayat Pertama (QS. Al-Baqarah [2]: 275).

الَّذِينَ يَأْكُلُونَ الرِّبَا لَا يَقُومُونَ إِلَّا كَمَا يَقُومُ الَّذِي يَتَخَبَّطُهُ الشَّيْطَانُ مِنَ الْمَسِّ ۗ
 ذَلِكَ بِأَنَّهُمْ قَالُوا إِنَّمَا الْبَيْعُ مِثْلَ الرِّبَا ۗ وَأَحَلَّ اللَّهُ الْبَيْعَ وَحَرَّمَ الرِّبَا ۗ فَمَنْ جَاءَهُ
 مَوْعِظَةٌ مِنْ رَبِّهِ فَانْتَهَىٰ فَلَهُ مَا سَلَفَ ۗ وَأَمْرُهُ إِلَى اللَّهِ ۗ وَمَنْ عَادَ فَأُولَٰئِكَ أَصْحَابُ
 النَّارِ ۗ هُمْ فِيهَا خَالِدُونَ ﴿٢٧٥﴾

Artinya:

Orang-orang yang makan (mengambil) riba tidak dapat berdiri melainkan seperti berdirinya orang yang kemasukan syaitan lantaran (tekanan) penyakit gila. Keadaan mereka yang demikian itu, adalah disebabkan mereka berkata (berpendapat), sesungguhnya jual beli itu sama dengan riba, padahal Allah telah menghalalkan jual beli dan mengharamkan riba. Orang-orang yang telah sampai kepadanya larangan dari Tuhannya, lalu terus berhenti (dari mengambil riba), maka baginya apa yang telah diambilnya dahulu (sebelum datang larangan); dan urusannya (terserah) kepada Allah. Orang yang kembali (mengambil riba), maka orang itu adalah penghuni-penghuni neraka; mereka kekal di dalamnya. (QS. Al-Baqarah [2] : 275)

2. Ayat Kedua (QS. Al-Baqarah [2]: 254).

يَا أَيُّهَا الَّذِينَ آمَنُوا أَنْفِقُوا مِمَّا رَزَقْنَاكُمْ مِنْ قَبْلِ أَنْ يَأْتِيَ يَوْمَ لَا بَيْعَ فِيهِ وَلَا خِلَّةَ
 وَلَا خِلَّةَ وَلَا شَفَاعَةَ ۗ وَالْكَافِرُونَ هُمُ الظَّالِمُونَ ﴿٢٥٤﴾

Artinya:

Hai orang-orang yang beriman, belanjakanlah (di jalan Allah) sebagian dari rezeki yang telah Kami berikan kepadamu sebelum datang hari yang pada hari itu tidak ada lagi jual beli dan tidak ada lagi syafa'at. Dan orang-orang kafir itulah orang-orang yang zalim. (QS:al-Baqarah ayat 254)

2. Profitabilitas

a. Pengertian Profitabilitas

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

Menurut Warsono yang menyebutkan bahwa Profitabilitas merupakan hasil bersih dari sejumlah kebijakan dan keputusan perusahaan. Rasio profitabilitas memperlihatkan pengaruh kombinasi likuiditas, aktivitas dan *leverage* terhadap hasil operasi⁸. Selain itu Van Horne, dkk 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 perusahaan⁹. Sedangkan Brealey, menyebutkan Profitabilitas mengukur fokus pada laba perusahaan. Tentu saja, perusahaan besar diharapkan menghasilkan lebih banyak laba dari pada perusahaan kecil¹⁰.

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

⁸ Warsono, *Manajemen Keuangan Perusahaan*, Cetak, PT. Bayumedia Publishing, Jawa Timur, 2010, h. 37.

⁹ Van Horne, James C, dan John M, Wachowicz, Jr, 2010, h. 222.

¹⁰ Brealey, RA, Myers, Stewart C dan Alan J. Marcus, *Dasar-dasar Manajemen Keuangan Perusahaan*, Penerbit PT. Gelora Aksara Pratama, Jakarta, 2010, h. 80.

perusahaan dalam memperoleh keuntungan. Dengan diketahuinya laba yang diperoleh tinggi pada suatu perusahaan, maka hal ini menunjukkan bahwa perusahaan mampu mengolah keuangan dengan baik sehingga menghasilkan laba sesuai yang diinginkan.

b. Manfaat Rasio Profitabilitas

Analisis profitabilitas merupakan bagian utama dalam analisis laporan keuangan. Besarnya profitabilitas merupakan faktor yang sangat penting dalam operasional perusahaan, bahkan sangat menentukan bagi kemampuan suatu perusahaan untuk bertahan dan berkembang dalam persaingan usaha yang makin kompetitif. Menurut Kasmir 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 sendiri¹¹.

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.

¹¹ Kasmir, *Manajemen Perbankan*, PT. Raja Grafindo Persada, Jakarta, 2012, h. 197.

c. Faktor-Faktor yang Mempengaruhi Profitabilitas

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

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 lainnya¹².

d. Jenis-jenis Rasio Profitabilitas

Rasio profitabilitas bertujuan untuk mengetahui kemampuan perusahaan dalam menghasilkan laba selama periode tertentu, juga bertujuan untuk mengukur tingkat efektivitas manajemen dalam menjalankan operasional perusahaannya. Rasio profitabilitas pengukur seberapa besar kemampuan suatu perusahaan dapat dilakukan dengan lima macam rasio, yaitu rasio margin laba kotor (*gross profit margin*), rasio margin laba bersih (*net profit margin*), rasio pengembalian atas investasi (*return on investment*), dan rasio pengembalian atas ekuitas (*return on equity*).¹³

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

Rasio margin 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 :

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

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

Margin 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 :

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

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

¹² Wild, Jhon, K.R. Submanyam dan Robert F Halsey, *Financial Statement Analysis*, Salemba Empat, Jakarta, 2010, h. 111.

¹³ Warsono, *Manajemen Keuangan Perusahaan*, PT. Bayumedia Publishing, Jawa Timur, 2010, h. 37.

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 :

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

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:

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

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

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

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

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

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 Marjin*,
- (2). *Return on Investment*, dan
- (3). *Return on Net Worth*.¹⁴

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*)¹⁵

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 marjin laba kotor.

$$\text{Marjin Laba Kotor} = \frac{\text{Penjualan Bersih} - \text{Harga Pokok Penjualan}}{\text{Penjualan Bersih}}$$

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.

¹⁴ Muslich, Mohammad, *Manajemen Keuangan Modern, Analisis Perencanaan dan Kebijakan*, Bumi Aksara, Jakarta, 2010, h. 51.

¹⁵ Van Horne, 2010, h. 222.

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*).

$$\text{Return on Investment} = \frac{\text{Laba Bersih Setelah Pajak}}{\text{Total Aktiva}}$$

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.

$$\text{ROI} = \text{Marjin Laba Bersih} \times \text{Perputaran Total Aktiva}$$

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. ROE membandingkan laba bersih setelah pajak (dikurangi dividen saham biasa) dengan ekuitas yang telah diinvestasikan pemegang saham di perusahaan.

$$\text{Return on Equity} = \frac{\text{Laba Bersih Setelah Pajak}}{\text{Ekuitas Pemegang Saham}}$$

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. ROE 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 ROE yang tinggi hanyalah merupakan hasil dari asumsi resiko keuangan yang berlebihan.

e. Perspektif Profitabilitas dalam Islam

Ekonomi Islam memandang keuntungan dalam bisnis tidak hanya berupa profit laba yang bersifat materi saja, namun ada juga pandangan tentang keuntungan non materi yaitu berupa benefit, yang diterjemahkan dengan keberkahan. Sehingga dirumuskan bahwa laba ditambah keberkahan akan

menghasilkan masalah, yakni kesuksesan di dunia dan akhirat. Pengertian Laba adalah selisih antara pendapatan dan beban cost, yang disebabkan oleh aktivitas perniagaan. Keberkahan pada laba menjadi nilai tambah value added dan pembeda orientasi bisnis syariah dengan konvensional. Sehingga mampu memotivasi para produsen untuk mengoperasikan usaha dagangnya secara halal dalam rangka mengharapkan output yang halal lagi baik.

Adapun ayat-ayat yang berkaitan dengan profitabilitas dalam Al-Quran diantaranya yaitu:

1. Ayat Pertama (QS. Alquran Surat Ar-rum ayat 39).

وَمَا آتَيْتُمْ مِنْ رَبًّا لِيَرْبُؤَا فِي أَمْوَالِ النَّاسِ فَلَا يَرْبُؤَا عِنْدَ اللَّهِ ۚ وَمَا آتَيْتُمْ مِنْ زَكَاةٍ تُرِيدُونَ وَجْهَ اللَّهِ فَأَلَيْكَ هُمُ الْمُضْعِفُونَ ﴿٣٩﴾

Artinya:

Dan sesuatu riba tambahan yang kamu berikan agar dia bertambah pada harta manusia, maka riba itu tidak menambah pada sisi Allah. Dan apa yang kamu berikan berupa zakat yang kamu maksudkan untuk mencapai keridhaan Allah, maka yang berbuat demikian itulah orang-orang yang melipat gandakan pahalanya.

2. Ayat Kedua (QS. Al-Maidah ayat 8.).

يَا أَيُّهَا الَّذِينَ آمَنُوا كُونُوا قَوَّامِينَ لِلَّهِ شُهَدَاءَ بِالْقِسْطِ ۚ وَلَا يَجْرِمَنَّكُمْ شَنَا نُ قَوْمٍ عَلَىٰ أَلَّا تَعْدِلُوا ۗ اذْعَلُوا ۗ هُوَ أَقْرَبُ لِلتَّقْوَىٰ ۖ وَاتَّقُوا اللَّهَ ۚ إِنَّ اللَّهَ خَبِيرٌ بِمَا تَعْمَلُونَ ﴿٨﴾

Artinya:

Hai orang-orang yang beriman, hendaklah kamu menjadi orang-orang yang selalu menjalankan keadilan karena Allah menjadi saksi dengan adil. Dan janganlah sekali-kali kebencian mu terhadap suatu kaum, mendorong kamu untuk berlaku tidak adil. Berlaku adilah karena adil itu lebih dekat kepada taqwa. Dan bertaqwalah kepada Allah, sesungguhnya Allah Maha mengetahui apa yang kamu kerjakan.

Pada ayat ini dijelaskan bahwasanya Allah SWT membenci riba dan perbuatan riba tersebut tidaklah mendapatkan pahala di sisi Allah SWT. Pada ayat ini tidak ada petunjuk Allah SWT yang mengatakan bahwasanya riba itu haram.

Artinya bahwa ayat ini hanya berupa peringatan untuk tidak melakukan hal yang negatif. Keuntungan dan Etika Pencapaian keuntungan laba dalam perspektif Islam harus beretika. Etika memperoleh keuntungan tersebut mengacu kepada sumber ajaran ekonomi syariah, yaitu Alquran, Hadis dan ijmak para ulama. Seorang muslim dilarang meraih keuntungan melalui ukuran akal, kelezatan nafsu hedone, garis keturunan dan adat istiadat yang bertentangan dengan prinsip islam. Keuntungan yang beretika akan melahirkan keberkahan. Sehingga ditemukan dalam teori perilaku produsen muslim bahwa tujuan produsen muslim memproduksi barang dan jasa adalah untuk mencapai mashlahah maksimum. Formulasinya adalah keuntungan ditambah keberkahan.

Maka, motivasi produsen muslim bukan hanya sekedar mengharapkan keuntungan fisik semata, namun harus memperhatikan aspek keberkahan non fisik. Ada empat asas penting yang selayaknya diperhatikan para pelaku bisnis muslim dalam usaha meraih laba: Pertama, perolehan keuntungan bebas dari praktik riba. Kedua, keuntungan bukanlah dihasilkan melalui praktik penipuan dan tipudaya muslihat al-ghabn. Ketiga, keuntungan. Keempat, perolehan keuntungan bebas dari praktik monopoli barang al-ihthikar.

3. Struktur Modal

a. Pengertian Struktur Modal

Struktur modal merupakan komposisi pendanaan permanen perusahaan, yaitu bauran pendanaan jangka panjang perusahaan. Menurut Sawir bahwa Struktur modal merupakan dari struktur keuangan dimana struktur keuangan mencerminkan kebijakan manajemen perusahaan dalam mendanai aktivitasnya¹⁶. 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

¹⁶ Agnes Sawir, *Analisis Kritis Atas Laporan Keuangan*, PT. Raja Grafindo Persada, Jakarta, 2010, h. 2.

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 memaksimalkan 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 aktivasinya. Menurut Syahyunan *Financial Leverage* dapat didefinisikan sebagai kemampuan perusahaan dalam menggunakan kewajiban-kewajiban keuangan yang sifatnya tetap¹⁷. Jika perusahaan menggunakan utang, berarti memiliki kewajiban tetap untuk membayar bunga atas utang yang diambil dalam rangka struktur modal perusahaan.

Menurut Sawir “ada dua aspek yang perlu dipertimbangkan oleh manajemen perusahaan dalam pengambilan keputusan keuangan yaitu tingkat pengembalian (*return*) dan resiko (*risk*)¹⁸. Keputusan keuangan yang berhubungan dengan struktur modal, seperti yang telah disebutkan sebelumnya akan membawa konsekuensi pada peningkatan resiko pemegang saham biasa. Resiko yang dihadapi oleh perusahaan atau pemegang saham biasa dibagi menjadi dua macam, yaitu resiko bisnis (*business risks*) berkaitan dengan ketidakpastian tingkat pengembalian atas aktiva suatu perusahaan dimasa mendatang, dan resiko keuangan (*financial risks*) terjadi karena adanya penggunaan utang dalam struktur modal perusahaan yang mengakibatkan perusahaan harus menanggung beban tetap secara periodik berupa beban bunga.

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

¹⁷ Syahyunan, *Fundamentals of Financial Management, Dasar-dasar Manajemen Keuangan*, Salemba Empat, Jakarta, 2014, h. 113.

¹⁸ Agnes Sawir, 2010, h. 2.

Brigham *et.al* 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.¹⁹

Menurut Sawir, Struktur modal perusahaan dapat diukur berdasarkan nilai buku yaitu dengan rasio nilai buku seluruh utang terhadap total aktiva (*Debt to Asset Ratio* – DAR)²⁰. Pengukuran manfaat penggunaan utang atau analisis struktur modal perusahaan dapat dilakukan dengan memperbandingkan tingkat pengembalian aktiva.

b. Faktor-faktor yang Mempengaruhi Struktur Modal

Untuk dapat memperoleh struktur modal perusahaan yang tinggi maka perusahaan harus memperhatikan faktor-faktor yang mempengaruhi peningkatan struktur modal tersebut. Faktor-faktor yang mempengaruhi struktur modal adalah sebagai berikut :

1. Stabilitas penjualan

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

2. Struktur aktiva

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

¹⁹ Brigham, Eugene F dan Joel F, Houston, *Dasar-dasar Manajemen Keuangan*, Salemba Empat, Jakarta, 2010, h. 6.

²⁰ Agnes Sawir, 2010, h. 2.

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 dari pada 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 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.²¹

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

c. Indikator Struktur Modal

Penerapan struktur modal pada suatu perusahaan diketahui telah baik atau tidak dapat dinilai dengan menggunakan beberapa alat ukur. Alat ukur yang dapat dipergunakan untuk struktur modal yaitu:

a. *Debt to Equity Ratio (DER)*

Rumus *Debt to Equity Ratio* yaitu :

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

b. *Tangibility of Assets*

Rumus *Tangibility of Assets* yaitu :

$$\text{Tangibility of Assets} = \frac{\text{Aktiva Tetap}}{\text{Total Aktiva}} \times 100\%$$

c. *Market to Book Value*

Rumus *Market to Book Value* yaitu :

$$\text{Market to Book Value} = \frac{\text{Harga Saham (Stock Price)}}{\text{Nilai buku per lembar (book value per share)}}$$

²¹ Lukman Syamsuddin, *Manajemen Keuangan Perusahaan*, PT. Raja Grafindo Persada, Jakarta, 2017, h. 105.

- d. *Equity*
- e. *Profitability*.

Rumus *Net Profit Margin* yaitu :

$$\text{Net Profit Margin} = \frac{\text{Laba Bersih}}{\text{Penjualan}}^{22}$$

Namun dari kelima indikator struktur modal yang dipakai dalam penelitian ini hanya ekuitas dimana hal ini sesuai dengan penjelasan dari Brigham yang menyatakan bahwa dalam mengembangkan target ekuitas perlu dilakukan analisis dari banyak faktor dengan mempertimbangkan kondisi keuangan perusahaan, namun kebijakan pendanaan tersebut tercermin dalam besarnya *debt ratio* dan jumlah ekuitas perusahaan.²³

d. Perspektif Struktur Modal dalam Islam

Struktur modal perusahaan berhubungan dengan masalah jangka panjang dalam penentuan rasio atau perbandingan *debt* dengan *equity* *debt equity* dalam neraca. Suatu pembatasan diterapkan untuk penggunaan utang dalam operasi perusahaan dibawah prinsip-prinsip Islam, suatu utang harus didukung oleh harta *asset backed*, suatu perusahaan yang beroperasi dibawah prinsip-prinsip Islam tidak dapat memiliki utang melebihi harta yang berwujud.

Implikasinya adalah suatu perusahaan dengan asset berwujud yang kecil atau kurang akan memiliki *debt ratio* yang rendah. Ini adalah prinsip struktur modal dalam operasi perusahaan dibawah prinsip-prinsip Islam. Teori modern struktur modal yang sesuai dengan prinsip-prinsip Islam adalah tingkatan sumber-sumber pendanaan perusahaan dimulai dan lebih disukai yang berasal dari dalam perusahaan *internal financing* yaitu laba ditahan berangsur-berangsur menuju *external financing* yaitu utang jangka panjang, apabila urutan tidak memenuhi, maka pendanaan paling akhir dengan menerbitkan saham.

Sedangkan sumber-sumber pendanaan yang murni mengikuti prinsip-prinsip Islam adalah dibagi menjadi dua bagian besar yaitu, prinsip *profit loss*-

²² Weston, Steinbart dan Copeland, 2010, h. 94.

²³ Brigham, dan Houston, 2010, h. 452.

sharing dengan instrumen Musyarakah *partnership* dan Mudharabah, dan *sale – base instrument* yaitu, murabahah *cost-plus or mark-up sale*.

Adapun ayat-ayat yang berkaitan dengan struktur modal dalam Al-Quran diantaranya yaitu :

1. Ayat Pertama (QS. Al-Baqarah ayat 272)

Modal memiliki banyak arti yang berhubungan dalam ekonomi, finansial, dan akunting. Dalam finansial dan akunting, modal biasanya menunjuk kepada kekayaan finansial, terutama dalam penggunaan awal atau menjaga kelanjutan bisnis. Awalnya, dianggap bahwa modal lainnya, misal modal fisik, dapat dicapai dengan uang atau modal finansial. Jadi di bawah kata “modal” berarti cara produksi. Sebagaimana firman Allah swt :

يَسَٰرَ عَلَيْكَ هُدَاهُمْ وَلٰكِنَّ اللّٰهَ يَهْدِي مَن يَشَاءُ وَمَا تُنْفِقُوا مِنْ خَيْرٍ فَلَأَنفُسِكُمْ وَمَا تُنْفِقُونَ إِلَّا ابْتِغَاءَ وَجْهِ اللّٰهِ وَمَا تُنْفِقُوا مِنْ خَيْرٍ يُّوفَّ إِلَيْكُمْ وَأَنتُمْ لَا تُظْلَمُونَ ﴿٢٧٢﴾

Artinya:

Bukanlah kewajibanmu menjadikan mereka mendapat petunjuk, akan tetapi Allah-lah yang memberi petunjuk (memberi taufiq) siapa yang dikehendaki-Nya. dan apa saja harta yang baik yang kamu nafkahkan (di jalan Allah), maka pahalanya itu untuk kamu sendiri. dan janganlah kamu membelanjakan sesuatu melainkan karena mencari keridhaan Allah. dan apa saja harta yang baik yang kamu nafkahkan, niscaya kamu akan diberi pahalanya dengan cukup sedang kamu sedikitpun tidak akan dianiaya (dirugikan).

Jika dilihat dari sejarahnya, maka pengertian modal awalnya adalah *physical oriented* (berbentuk uang dan barang). Dalam hubungan ini dapat dikemukakan misalnya pengertian modal yang klasik, “dimana arti dari modal itu sendiri adalah sebagai hasil produksi yang digunakan untuk memproduksi lebih lanjut”. Dalam perkembangannya ternyata pengertian modal mulai bersifat *non-physical oriented*, dimana pengertian modal tersebut lebih ditekankan pada nilai, daya beli atau kekuasaan memakai atau menggunakan, yang terkandung dalam barang-barang modal, meskipun dalam hal ini belum ada kesesuaian pendapat di antara para ahli ekonomi sendiri.

2. Ayat Kedua (QS Al-Baqarah ayat 279)

فَإِنْ لَمْ تَفْعَلُوا فَأْذَنُوا بِحَرْبٍ مِّنَ اللَّهِ وَرَسُولِهِ ۗ وَإِنْ تُبْتُمْ فَلَكُمْ رَعُوسُ
أَمْوَالِكُمْ ۗ لَا تَظْلِمُونَ وَلَا تُظْلَمُونَ ۝

Artinya:

Maka jika kamu tidak mengerjakan (meninggalkan sisa riba), maka ketauhilah, bahwa Allah dan Rasul-Nya akan memerangimu. Dan jika kamu bertaubat (dari pengambilan riba), maka bagimu pokok hartamu; kamu tidak menganiaya dan tidak (pula) dianiaya

B. Penelitian Terdahulu

Penelitian terdahulu yang menjadi bahan referensi dalam penelitian ini berkaitan dengan pengaruh pertumbuhan penjualan dan profitabilitas terhadap struktur modal dapat dilihat pada tabel berikut ini:

Tabel 2.1
Penelitian Terdahulu

No	Nama Peneliti	Judul Penelitian	Nama Variabel	Hasil Penelitian
1	Dzikriyah, Ardiani Ika Sulistyawati (2020) ²⁴	Pengaruh Pertumbuhan Penjualan, Struktur Aktiva, Ukuran Perusahaan Dan Profitabilitas Terhadap Struktur Modal	Independen: Pertumbuhan Penjualan, Struktur Aktiva, Ukuran Perusahaan Dan Profitabilitas Dependen: Struktur Modal	Ada pengaruh pertumbuhan penjualan, struktur aktiva, ukuran perusahaan dan profitabilitas terhadap struktur modal
2	Lara Al Ashry, Halkadri Fitra (2019) ²⁵	Pengaruh Pertumbuhan Penjualan dan Profitabilitas Terhadap Struktur Modal pada Perusahaan Real Estate and Property di	Independen: Pertumbuhan Penjualan Dan Profitabilitas Dependen: Struktur Modal	Ada pengaruh pertumbuhan penjualan dan profitabilitas terhadap struktur modal pada perusahaan real estate and property di Bursa Efek Indonesia

²⁴ Dzikriyah, Ardiani Ika Sulistyawati, 2020. Pengaruh Pertumbuhan Penjualan, Struktur Aktiva, Ukuran Perusahaan Dan Profitabilitas Terhadap Struktur Modal, *Majalah Ilmiah Solusi*, Vol. 18, No. 3 Juli 2020

²⁵ Lara Al Ashry, Halkadri Fitra, 2019. Pengaruh Pertumbuhan Penjualan dan Profitabilitas Terhadap Struktur Modal pada Perusahaan Real Estate and Property di Bursa Efek Indonesia, *Jurnal Kajian Manajemen dan Wirausaha Volume 01 Nomor 01 2019*.

		Bursa Efek Indonesia		
3	Fitria, Friatin dan Nurdyastuti (2018) ²⁶	Pengaruh pertumbuhan Perusahaan Terhadap Struktur Modal pada Perusahaan Manufaktur Sub Sektor Makanan dan Minuman yang Terdaftar di BEI	Independen: Pertumbuhan Penjualan Dependen: Struktur Modal	Ada pengaruh pertumbuhan perusahaan terhadap struktur modal pada perusahaan manufaktur sub sektor makanan dan minuman yang Terdaftar di BEI
4	Fantas Fingarani dan Marsudi Lestariningsih (2018). ²⁷	Pengaruh Profitabilitas, Likuiditas Dan Pertumbuhan Penjualan Terhadap Struktur Modal Pada Perusahaan <i>Food And Beverages</i>	Independen: Profitabilitas, Likuiditas Dan Pertumbuhan Penjualan Dependen: Struktur Modal	Ada pengaruh profitabilitas, likuiditas dan pertumbuhan penjualan terhadap struktur modal pada perusahaan <i>Food And Beverages</i>
5	Neni Pitriyani, Wawan Ichwanudin dan Enis Khaerunnisa (2018) ²⁸	Pengaruh Pertumbuhan Perusahaan Terhadap Struktur Modal Dengan Profitabilitas Sebagai Variabel Intervening (Studi Empiris Perusahaan Manufaktur Sub Sektor Makanan dan Minuman yang Terdaftar di BEI Periode 2013 - 2016)	Independen: Pertumbuhan Penjualan Dependen: Struktur Modal dan Profitabilitas	Ada pengaruh pertumbuhan perusahaan terhadap struktur modal dengan profitabilitas sebagai variabel intervening pada Perusahaan Manufaktur Sub Sektor Makanan dan Minuman yang Terdaftar di BEI Periode 2013 - 2016
6	Ida Ayu Dewi Kusuma Wardani, Wayan Cipta, I Wayan	Pengaruh Ukuran Perusahaan, Pertumbuhan Penjualan, Dan Profitabilitas	Independen: Ukuran Perusahaan, Pertumbuhan Penjualan, Dan Profitabilitas	Ada pengaruh ukuran perusahaan, pertumbuhan penjualan, dan profitabilitas terhadap struktur modal

²⁶ Fitria, Friatin dan Nurdyastuti, 2018. Pengaruh pertumbuhan Perusahaan Terhadap Struktur Modal pada Perusahaan Manufaktur Sub Sektor Makanan dan Minuman yang Terdaftar di BEI, *Advance Vol. 5 No. 1, Maret 2018*.

²⁷ Fantas Fingarani dan Marsudi Lestariningsih, 2018. Pengaruh Profitabilitas, Likuiditas Dan Pertumbuhan Penjualan Terhadap Struktur Modal Pada Perusahaan *Food And Beverages*, *Jurnal Ilmu dan Riset Manajemen. Volume 7, Nomor 7, Juli 2018*

²⁸ Neni Pitriyani, Wawan Ichwanudin dan Enis Khaerunnisa, 2018. Pengaruh Pertumbuhan Perusahaan Terhadap Struktur Modal Dengan Profitabilitas Sebagai Variabel Intervening (Studi Empiris Perusahaan Manufaktur Sub Sektor Makanan dan Minuman yang Terdaftar di BEI Periode 2013 - 2016), *Tirtayasa Ekonomika, Vol. 13, No 2 Oktober 2018*

	Suwendra (2016) ²⁹	Terhadap Struktur Modal Pada Perusahaan Manufaktur	Dependen: Struktur Modal	pada perusahaan manufaktur
7	Ni Made Novione Purnama Dewi Suweta dan Made Rusmala Dewi (2016) ³⁰	Pengaruh Pertumbuhan Penjualan, Struktur Aktiva, Dan Pertumbuhan Aktiva Terhadap Struktur Modal	Independen: Ukuran Perusahaan, Pertumbuhan Penjualan, Struktur Aktiva, Dan Pertumbuhan Aktiva Dependen: Struktur Modal	Ada pengaruh pertumbuhan penjualan, struktur aktiva, dan pertumbuhan aktiva terhadap struktur modal
8	Beatrix Stephani Aprinita (2016) ³¹	Pengaruh Pertumbuhan Penjualan, Struktur Aktiva Dan Ukuran Perusahaan Terhadap Struktur Modal (Studi Kasus Pada Perusahaan <i>Property And Real Estate</i> Yang Terdaftar di BEI	Pertumbuhan Penjualan, Struktur Aktiva Dan Ukuran Perusahaan Dependen: Struktur Modal	Ada pengaruh pertumbuhan penjualan, struktur aktiva dan ukuran perusahaan terhadap struktur modal (studi kasus pada perusahaan <i>property and real estate</i> yang terdaftar di BEI
9	Andreas Naibaho, Topowijono, Devi Farah Azizah (2015) ³²	Pengaruh Profitabilitas, Pertumbuhan Penjualan, Struktur Aktiva Dan Ukuran Perusahaan Terhadap Struktur Modal (Studi Kasus Pada Perusahaan <i>Property And Real Estate</i> Yang	Independen: Profitabilitas, Pertumbuhan Penjualan, Struktur Aktiva Dan Ukuran Perusahaan Dependen: Struktur Modal	Ada pengaruh profitabilitas, pertumbuhan penjualan, struktur aktiva dan ukuran perusahaan terhadap struktur modal (studi kasus pada perusahaan <i>property and real estate</i> yang terdaftar di BEI Tahun

²⁹ Ida Ayu Dewi Kusuma Wardani, Wayan Cipta, I Wayan Suwendra, 2016. Pengaruh Ukuran Perusahaan, Pertumbuhan Penjualan, Dan Profitabilitas Terhadap Struktur Modal Pada Perusahaan Manufaktur, *e-Journal Bisma Universitas Pendidikan Ganesha Jurusan Manajemen (Volume 4 Tahun 2016)*.

³⁰ Ni Made Novione Purnama Dewi Suweta dan Made Rusmala Dewi, 2016. Pengaruh Pertumbuhan Penjualan, Struktur Aktiva, Dan Pertumbuhan Aktiva Terhadap Struktur Modal. *E-Jurnal Manajemen Unud, Vol. 5, No.8, 2016*

³¹ Beatrix Stephani Aprinita, 2016. Pengaruh Pertumbuhan Penjualan, Struktur Aktiva Dan Ukuran Perusahaan Terhadap Struktur Modal (Studi Kasus Pada Perusahaan *Property And Real Estate* Yang Terdaftar di BEI. *Jurnal Bisnis Dan Manajemen, Volume 2, No.11, November - 2016*

³² Andreas Naibaho, Topowijono, Devi Farah Azizah, 2015. Pengaruh Profitabilitas, Pertumbuhan Penjualan, Struktur Aktiva Dan Ukuran Perusahaan Terhadap Struktur Modal (Studi Kasus Pada Perusahaan *Property And Real Estate* Yang Terdaftar di BEI Tahun 2011-2013). *Bisnis (JAB)/Vol. 28 No. 1 November 2015*.

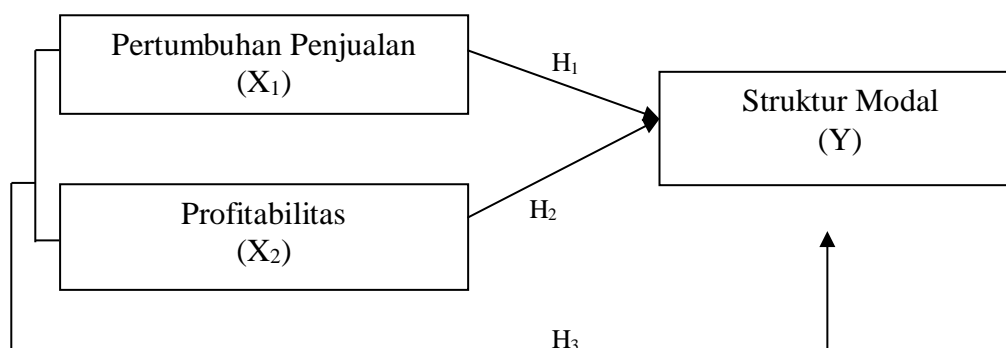
		Terdaftar di BEI Tahun 2011-2013)		2011-2013)
10	Eric Tjandra (2015) ³³	Pengaruh Struktur Aktiva, Dan Pertumbuhan Aktiva Terhadap Struktur Modal	Independen: Struktur Aktiva, Dan Pertumbuhan Aktiva Dependen: Struktur Modal	Ada struktur aktiva, dan pertumbuhan aktiva terhadap struktur modal

C. 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 berikut ini :



Gambar 2.1.
Kerangka Konseptual.

³³ Eric Tjandra, 2015. Pengaruh Struktur Aktiva, Dan Pertumbuhan Aktiva Terhadap Struktur Modal, *Jurnal Gema Aktualita*, Vol. 4 No. 2, Desember 2015.

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 tersedianya dana untuk pembayarannya.

D. Hipotesis

Hipotesis merupakan hubungan yang diduga secara logis antara dua variabel atau lebih dalam rumusan proposisi yang dapat diuji secara empiris³⁴. Adapun hipotesis dalam penelitian ini adalah :

Ho1: Pertumbuhan penjualan berpengaruh signifikan terhadap struktur modal pada PT. Trimitra Swadaya Medan.

Ha1: Pertumbuhan penjualan tidak berpengaruh signifikan terhadap struktur modal pada PT. Trimitra Swadaya Medan

Ho2: Profitabilitas berpengaruh signifikan terhadap struktur modal pada PT. Trimitra Swadaya Medan.

Ha2: Profitabilitas tidak berpengaruh signifikan terhadap struktur modal pada PT. Trimitra Swadaya Medan

Ho3: Pertumbuhan penjualan dan profitabilitas berpengaruh signifikan terhadap struktur modal pada PT. Trimitra Swadaya Medan.

Ha3: Pertumbuhan penjualan dan profitabilitas tidak berpengaruh signifikan terhadap struktur modal pada PT. Trimitra Swadaya Medan.

³⁴ Erlina, Sri Mulyani, *Metodologi Penelitian Ekonomi dan Sosial*. Inmedia, Medan, 2011, h. 41.

BAB III

METODOLOGI PENELITIAN

A. Pendekatan Penelitian

Jenis penelitian ini adalah penelitian kuantitatif dan pendekatan asosiatif. Penelitian kuantitatif dapat diartikan sebagai metode penelitian yang berlandaskan pada filsafat positivisme, digunakan untuk meneliti pada populasi atau sampel tertentu, teknik pengambilan sampel pada umumnya dilakukan secara random, pengumpulan data menggunakan instrumen penelitian, analisis data bersifat kuantitatif/statistik dengan tujuan untuk menguji hipotesis yang telah ditetapkan.¹

Pendekatan asosiatif adalah penelitian yang bertujuan untuk mengetahui hubungan antara dua variabel atau lebih. Dengan penelitian ini maka akan dapat dibangun suatu teori yang berfungsi untuk menjelaskan, meramalkan dan mengontrol suatu gejala.² Pendekatan penelitian ini bertujuan untuk mengetahui pengaruh pertumbuhan penjualan dan profitabilitas terhadap struktur modal pada PT. Trimitra Swadaya Medan.

B. Tempat dan Waktu Penelitian

Penelitian ini dilaksanakan pada PT. Trimitra Swadaya Medan yang bergerak dalam bidang distributor alat tulis kantor dan perlengkapan pengemasan yang beralamat di Jl. Sisingamangaraja, Blok E No. 2, Amplas, Medan Amplas, Komplek Amplas Trade Center, Harjosari I, Kec. Medan Amplas, Kota Medan, Sumatera Utara 20229.

Adapun waktu penelitian dilaksanakan pada Maret 2021 sampai dengan bulan Oktober 2021. Untuk lebih jelasnya dapat dilihat pada tabel di bawah ini:

¹ Sugiyono, *Metode Penelitian Bisnis*, Cetakan Kelima, Alfabeta, Bandung, 2014, h. 13.

² *Ibid*, h. 41.

Tabel 3.1
Jadwal Penelitian

No	Kegiatan	Tahun 2020		Tahun 2021										
		Nov	Des	Jan	Feb	Mar	Apr	Mei	Jun	Jul	Agt	Sept	Okt	Nov
1	Pengajuan Judul Skripsi													
2	Bimbingan Proposal Skripsi													
3	Seminar Proposal													
4	Penelitian dan pengolahan data													
5	Bimbingan Skripsi													
6	Sidang Munaqosah													

C. Populasi dan Sampel Penelitian

Populasi dalam penelitian ini yaitu berupa data yang dipergunakan sesuai dengan topik penelitian yaitu seluruh data laporan keuangan perbulan yang berkaitan dengan pertumbuhan penjualan dan profiabilitas serta struktur modal pada PT. Trimitra Swadaya Medan periode 2015 sampai dengan 2019.

Sampel adalah sebagian yang diambil dari populasi³. Teknik penarikan sampel ini menggunakan sampel jenuh (*total sampling*), yaitu teknik penentuan sampel dengan pertimbangan tertentu berdasarkan bagian yang dapat mewakili seluruh populasi⁴. Sampel data yang dipergunakan dalam penelitian ini yaitu data laporan keuangan Neraca dan Laba Rugi dari tahun 2015 sampai dengan tahun 2019 periode bulanan yaitu $12 \times 5 = 60$ bulan sehingga jumlah sampel atau data pengamatan 60 data pengamatan.

³ Erlina, Sri Mulyani, 2011, h. 54.

⁴ Sugiyono, 2014, h. 49.

D. Jenis dan Sumber Data

Data yang dibutuhkan dalam penelitian ini adalah data kuantitatif dalam bentuk keterangan serta dokumen yang diperlukan dalam penelitian sesuai dengan topik penelitian seperti sejarah perusahaan, Laporan Neraca, Laporan Laba Rugi PT. Trimitra Swadaya Medan.

Sumber data dalam penelitian yaitu langsung dari tempat penelitian yang dalam hal ini PT. Trimitra Swadaya Medan. Sumber data untuk mendukung variabel penelitian adalah data sekunder. Data sekunder merupakan data pendukung dari objek penelitian berupa dokumen serta arsip yang bersangkutan dengan penelitian.⁵

Dari pendapat di atas diketahui bahwa dalam penelitian ini sumber data yang dipergunakan berupa data sekunder yang diantaranya yaitu data tentang laporan keuangan perusahaan, sejarah berdirinya perusahaan, struktur organisasi dan pembagian tugas perusahaan serta data lain yang berkaitan dengan topik penelitian.

E. Teknik Pengumpulan Data

Teknik pengumpulan data menggunakan studi dokumentasi, yaitu mempelajari dokumen yang terkait dengan masalah atau data penelitian seperti laporan keuangan perusahaan yang bersumber langsung dari PT. Trimitra Swadaya Medan. Jenis data yang digunakan dalam penelitian ini adalah berupa data dokumenter yang berupa laporan keuangan PT. Trimitra Swadaya Medan dari tahun 2015 sampai dengan tahun 2019.

F. Definisi Operasional

Adapun definisi operasional dalam penelitian dapat dilihat pada tabel berikut:

⁵ Sugiyono, 2014, h. 27

Tabel 3.2
Definisi Operasional

No	Variabel	Definisi	Indikator	Skala
1	Struktur modal (Y)	Struktur modal merupakan struktur keuangan dimana struktur keuangan mencerminkan kebijakan manajemen perusahaan dalam mendanai aktivitasnya. Sumber: Sawir (2010:2)	$DER = \frac{Equity\ Total}{Debt\ Total}$	Rasio
2	Pertumbuhan penjualan (X ₁)	Pertumbuhan penjualan merupakan besarnya fluktuasi aktivitas operasional yang sangat penting bagi perusahaan dalam upaya memasarkan produk atau jasa agar operasional perusahaan dapat berlanjut. Sumber: Weston dan Copeland (2010:39)	$GSR = \frac{TCS - TSFLP}{TSFLP}$	Rasio
3	Profitabilitas (X ₂)	<i>Net Profit Margin</i> merupakan rasio yang digunakan mengukur pendapatan menurut laporan laba rugi serta mengukur seberapa besar kemampuan perusahaan dalam memperoleh keuntungan. Sumber: Warsono (2010:37)	$NPM = \frac{Laba\ Bersih}{Penjualan}$	Rasio

G. Teknik Analisis Data

1. Statistik Deskriptif

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

2. Analisis Regresi Linear 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 penjualan dan profitabilitas terhadap struktur modal dengan rumus :

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

Keterangan :

Y = Struktur Modal

X₁= Pertumbuhan Penjualan

X₂= 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.

3. Uji Asumsi Klasik

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

a. Uji Normalitas

Menurut Ghozali bahwa Uji Normalitas digunakan untuk menguji apakah dalam sebuah model regresi, variabel bebas, variabel terikat, atau keduanya mempunyai distribusi normal atau tidak⁶. Model yang paling baik adalah distribusi data normal atau mendekati normal. Uji ini dilakukan melalui analisis *Kolmogorov Smirnov*. Untuk mengetahui apakah data normal atau tidak ada, kriteria pengujiannya yaitu:

- 1) Jika Signifikansi > 0,05 maka data terdistribusi normal
- 2) Jika Signifikansi < 0,05 maka data tidak terdistribusi secara normal

b. Uji Multikolinearitas

Uji Multikolinearitas digunakan untuk mengetahui apakah dalam model sebuah regresi ditemukan adanya korelasi variabel bebas⁷. 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 dan Tolerance > 1 berarti tidak terjadi multikolinearitas diantara variabel bebas.

⁶ Imam Ghozali, *Aplikasi Analisis Multivariate dengan Program SPSS*, Badan Penerbit Universitas Diponegoro, Jakarta, 2011, h. 86.

⁷ *Ibid*, 2011, h. 86.

c. Uji Heteroskedastisitas

Uji Heteroskedastisitas dilakukan untuk mengetahui apakah dalam sebuah model regresi, terjadi ketidaksamaan varians dari residual suatu pengamatan, maka disebut homokedastisitas⁸. Model regresi yang baik adalah tidak terjadi heteroskedastisitas. Uji ini dapat menggunakan *Uji Glejser Test*. Hasil probabilitas *Uji Glejser Test* dikatakan signifikan jika nilai signifikansi di atas tingkat kepercayaan 5%.

d. Uji Autokorelasi

Uji autokorelasi bertujuan menguji apakah dalam model regresi ada korelasi antara kesalahan pengganggu pada periode-t dengan kesalahan pengganggu pada periode t-1 (sebelumnya).⁹ Pengujian autokorelasi dilakukan dengan uji Durbin Watson dengan membandingkan nilai Durbin Watson hitung (d) dengan nilai *Durbin Watson* tabel, yaitu batas atas (d_u) dan batas bawah (d_L). Kriteria pengujian adalah sebagai berikut:

1. Jika $0 < d < d_L$, maka terjadi autokorelasi positif.
2. Jika $d_L < d < d_u$, maka tidak ada kepastian terjadi autokorelasi atau tidak.
3. Jika $d - d_L < d < 4$, maka terjadi autokorelasi negatif.
4. Jika $4 - d_u < d < 4 - d_L$, maka tidak ada kepastian terjadi autokorelasi atau tidak.
5. Jika $d_u < d < 4 - d_u$, maka tidak terjadi autokorelasi positif maupun negatif.

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. Trimitra Swadaya Medan

⁸ Imam Ghozali, 2011, h. 87.

⁹ *Ibid*, 2011, h. 110.

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

b. Uji F (Simultan)

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

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

H_0 ditolak jika signifikansi $\alpha < 5\%$, maka berarti secara serempak hipotesis diterima yang artinya ada pengaruh antara pertumbuhan penjualan dan profitabilitas terhadap struktur modal pada PT. Trimitra Swadaya Medan.

4. Uji Koefisien Determinasi

Koefisien Determinasi 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.

Nilai koefisien determinasi berada diantara nol atau dan satu. Nilai R^2 yang kecil menjelaskan variabel dependen amat terbatas. Nilai yang mendekati satu berarti variabel-variabel independen memberikan hampir semua informasi yang dibutuhkan untuk memprediksi variasi variabel dependen.

BAB IV

HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

A. Hasil Penelitian

1. Sejarah Singkat PT. Trimitra Swadaya Medan

PT. Trimitra Swadaya Medan merupakan perusahaan distributor bagi produk bahan-bahan *packing* dan ATK beralamat di Jl Sisingamangaraja KM 10,8 Komp. Amplas Trade Center Blok E No. 2 Medan. Perusahaan ini merupakan perusahaan swasta yang didirikan dihadapan Notaris Merryana Suryana dengan Akta nomor 27 pada tanggal 16 Agustus 2015. Seiring berkembangnya usaha ini dan semakin meningkatnya penjualan produk bahan-bahan *packing* dan ATK, maka pada tahun 1984 diangkat sebagai distributor yang akhirnya berganti nama menjadi PT. Trimitra Swadaya Medan pada tanggal 1 Oktober 1989.

PT. Trimitra Swadaya Medan yang telah meraih dan mengikuti standar kerja ISO (*International Organization of Standardization*) 9091 bekerja dengan berpedoman pada visi dan misi perusahaan. Tujuan didirikannya PT. Trimitra Swadaya Medan ini adalah sebagai *profit oriented*, artinya PT. Trimitra Swadaya Medan merupakan jasa perantara antara Pihak *Principle* (Pabrik) dengan grosir, karena Pihak *Principle* tidak boleh langsung untuk memasarkan produk hasil produksinya kepada grosir (konsumen) harus melalui Pihak Distributor. Fungsi PT. Trimitra Swadaya Medan sebagai media perantara dan hanya menghitung *profit* berdasarkan selisih *margin* saja.

PT. Trimitra Swadaya Medan mendistribusikan produk-produk dari Pihak *Principle* yang berada di Jakarta, Tangerang, Bandung, Solo, Malang. Adapun ruang lingkup PT. Trimitra Swadaya Medan memiliki daerah pemasaran (*coverage area*) meliputi Sumut, Nangroe Aceh Darussalam dan Riau. Untuk menunjang operasional perusahaan, COO (*Chief Operational Officer*) mempunyai bawahan yang memegang tanggung jawab masing-masing dengan bidangnya seperti :

1. *Internal Audit*
2. Kepala Bagian Administrasi
3. Kepala Bagian Gudang atau Logistik

4. Kepala Bagian *Sales* atau *Supervisor*

Di samping bagian-bagian tersebut, ada juga seksi-seksi atau urusan-urusan lainnya yang mempunyai tugas dan tanggung jawab, masing-masing penerapan fungsi-fungsi tersebut merupakan pencapaian tujuan yang diharapkan oleh perusahaan.

Perusahaan ini selalu berupaya menciptakan :

1. Kesempatan dan lapangan kerja seluas-luasnya serta membantu meningkatkan kesejahteraan karyawan dan masyarakat.
2. Sistem kerja yang lebih profesional dan terlaksana dengan baik serta berkesinambungan dan dilakukan sesuai kaidah-kaidah ekologi dan perhatian serta kepedulian terhadap masyarakat.
3. Operasional perusahaan secara lebih efektif, efisien, profesional dan diselenggarakan dengan tata cara yang baik sesuai dengan prinsip pengolahan atau manajerial perusahaan yang baik dengan memenuhi ketentuan peraturan perundang-undangan yang berlaku.

2. Visi dan Misi PT. Trimitra Swadaya Medan

a. Visi

Visi dari perusahaan adalah peningkatan penjualan plastik kemasan dan alat-alat perlengkapan kantor agar terus dapat bersaing pada masa yang akan datang. Dan juga ikut membantu pemerintah dalam memerangi pengangguran dengan ikut sertanya masyarakat sebagai tenaga kerja di PT. Trimitra Swadaya Medan.

b. Misi

Sedangkan misi dari PT. Trimitra Swadaya Medan adalah sebagai berikut:

- 1) Memberikan nilai tambah kepada *stakeholder* untuk meraih pertumbuhan individu dan kelompok yang berkesinambungan.
- 2) Memperlakukan karyawan sebagai aset strategik dan mengembangkannya secara optimal.
- 3) Menjadikan perusahaan terpilih yang memberikan imbal hasil terbaik bagi para karyawan.

- 4) Menjadikan perusahaan yang paling menarik untuk bermitra bisnis.
- 5) Memotivasi karyawan untuk berpartisipasi aktif dalam pengembangan komunitas.

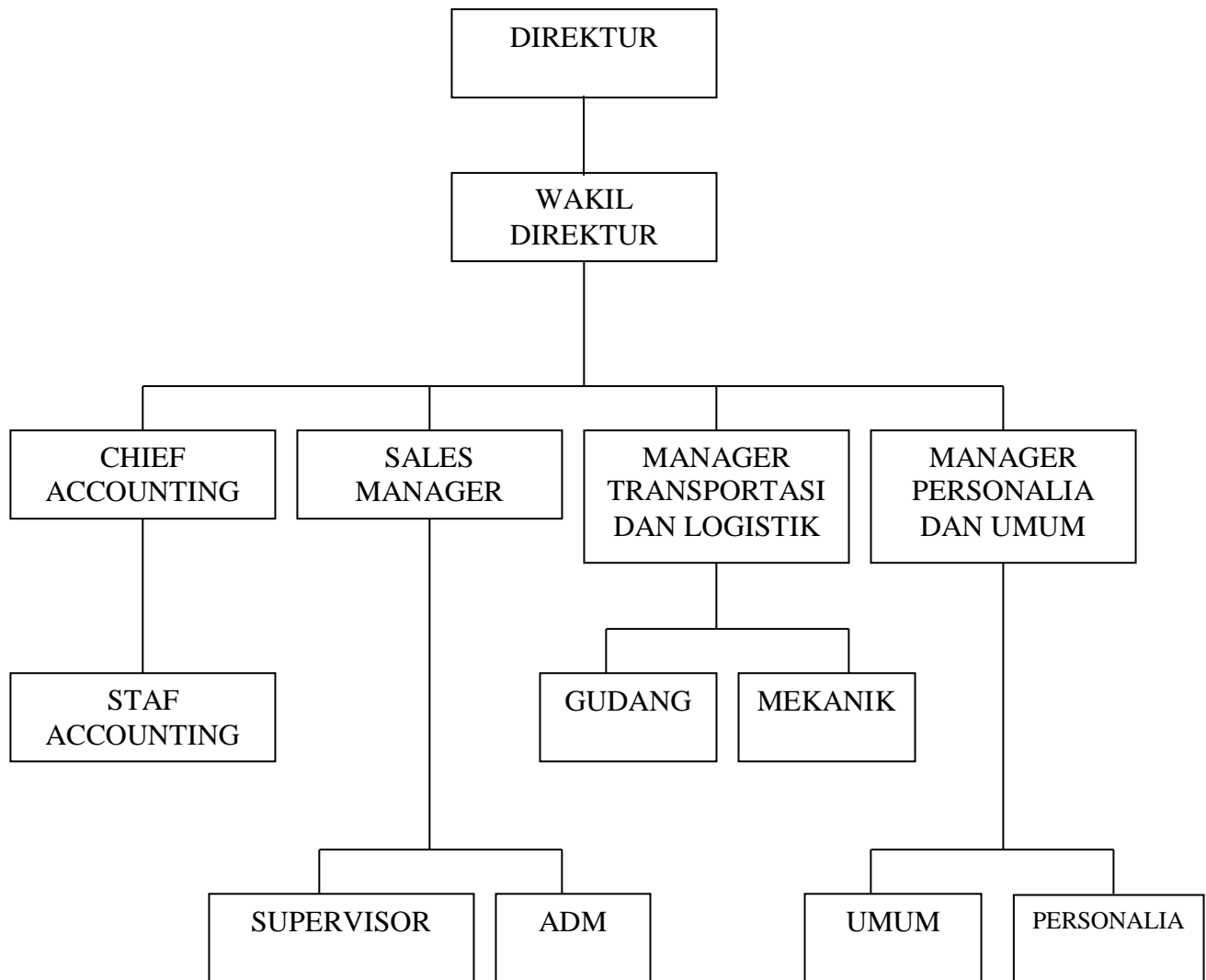
3. Struktur Organisasi PT. Trimitra Swadaya Medan

PT. Trimitra Swadaya Medan adalah suatu perusahaan swasta yang bergerak dalam bidang distribusi plastik *Polyethylene Foam (PE Foam)*, *Bubble Pack*, *Stretch Film (Stretch Wrap)*, *BOPP Tape (Lakban)*, *Spunbond* (kain furing, bahan lakert), PE Plastik Pembungkus, *Strapping Bond* dan kebutuhan pengemasan serta pengepakan barang lainnya. PT. Trimitra Swadaya Medan terus mengalami kemajuan dan melakukan perluasan operasi dengan memperbanyak produknya. Organisasi merupakan wadah dari sekelompok orang yang bekerjasama untuk mencapai tujuan yang ditetapkan sebelumnya. Struktur organisasi suatu sistem dari aktivitas kerjasama yang disusun untuk mencapai tujuan organisasi yang lebih memadai.

Struktur organisasi bagi perusahaan tidak selalu sama dengan perusahaan lainnya walaupun sejenis, karena organisasi perusahaan harus disesuaikan dengan bentuk dan seluruh kegiatan perusahaan. Dalam menjalankan roda organisasi perusahaan, PT. Trimitra Swadaya Medan menjalankan struktur organisasi garis dan staf. Dalam struktur organisasi ini dikenal satu garis komando dimana para bawahan melaksanakan tugasnya dan bertanggungjawab kepada atasannya.

Struktur organisasi menggambarkan pola hubungan antara dua orang atau lebih dalam suatu wadah dan tanggung jawab dalam mencapai tujuan yang telah digariskan dalam struktur organisasi PT. Trimitra Swadaya Medan merupakan sistem organisasi bentuk garis untuk menjamin kesatuan perintah dari Pimpinan Perusahaan agar berjalan dengan cepat dan baik karena pada bentuk sistem organisasi seperti ini jumlah orang yang diajak untuk berkonsultasi oleh Pimpinan Perusahaan adalah relatif sedikit atau tidak sama sekali.

Berikut akan disajikan gambar dari struktur organisasi PT. Trimitra Swadaya Medan.



Sumber : PT. Trimitra Swadaya Medan, tahun 2021.

Gambar 4.1
Struktur Organisasi
PT. Trimitra Swadaya Medan

Uraian Tugas

Secara umum dapat diberikan bentuk organisasi perusahaan dan uraian tugas pada PT. Trimitra Swadaya Medan sebagai berikut :

1. Direktur

Direktur mempunyai tugas

- a. Memimpin, mengkoordinir, membimbing dan mengawasi serta melakukan penilaian terhadap kinerja pejabat dan karyawan di perusahaan.
- b. Menjalin dan meningkatkan hubungan dengan masyarakat terutama kepada produsen dan mitra salur.
- c. Menentukan garis kebijakan umum dari program kerja perusahaan.
- d. Mengarahkan dan meneliti kegiatan operasional perusahaan.
- e. Melakukan evaluasi atas *performance* dan memberikan pengarahannya dalam penyusunan program-program untuk meningkatkan *performance* sesuai target yang telah dibuat.

2. Wakil Direktur

Wakil Direktur mempunyai tugas

- a. Membantu tugas Direktur dan mewakilinya apabila diperlukan.
- b. Menyebarkan dan menerapkan kebijaksanaan serta mengawasi pelaksanaannya.
- c. Melaksanakan kontrak kerja dengan pihak luar
- d. Mengkoordinir dan mengawasi tugas-tugas yang didelegasikan kepada setiap manajer dan menjalin hubungan kerja yang baik.
- e. Memberikan laporan atau masukan tentang kinerja pejabat dan kegiatan operasional kepada Direktur.

3. Kepala Keuangan

Kepala Keuangan mempunyai tugas

- a. Membuat laporan keuangan kepada atasan secara berkala tentang penggunaan uang.
- b. Menyimpan atau menyetor uang ke bank setiap hari kerja
- c. Mengendalikan anggaran pendapatan dan belanja perusahaan sesuai dengan hasil yang diharapkan

- d. Bertanggung jawab atas penentuan biaya perusahaan, seperti biaya operasional dan biaya administrasi.

4. Manajer Penjualan

Manajer Penjualan mempunyai tugas

- a. Merumuskan kebijaksanaan yang berhubungan dengan bidang pemasaran serta melakukan koordinasi dan pengawasan pelaksanaannya.
- b. Mengatur distribusi produk sesuai dengan daerah pemasaran yang telah ditentukan dan mencatat hasil penjualan.
- c. Melakukan analisa pasar, meneliti persaingan dan kemungkinan perubahan permintaan.
- d. Bertanggung jawab atas kelancaran arus distribusi produk.

5. Manajer Transportasi dan Logistik

Manajer Transportasi dan Logistik mempunyai tugas

- a. Mengkoordinir serta mengawasi segala urusan logistik.
- b. Mengontrol persediaan barang
- c. Membuat laporan permintaan persediaan dan pendistribusian barang di gudang.
- d. Bertanggung jawab atas pengadaan sarana transportasi untuk pendistribusian barang.

6. Manajer Personalia dan Bagian Umum

Manajer Personalia dan Bagian Umum mempunyai tugas

- a. Melakukan administrasi karyawan dan mengajukan usul-usul mengenai karyawan sesuai ketentuan yang berlaku
- b. Merekrut dan melatih karyawan baru yang dibutuhkan perusahaan.
- c. Mengerjakan administrasi karyawan.
- d. Pengadaan dan pengawasan penggunaan barang dan peralatan inventaris perusahaan pada masing-masing departemen.
- e. Mengawasi dan mengatur tata ruang, perawatan, kebersihan gedung atau inventaris dan keamanan kantor.
- f. Mengawasi kegiatan keluar dan masuk, izin, mempersiapkan penggajian, upah, cuti, pinjaman, angsuran dan lain-lain keperluan karyawan.

4. Deskripsi Data

Dari pengumpulan data yang dilakukan, maka data-data tentang pertumbuhan penjualan, profitabilitas dan struktur modal pada PT. Trimitra Swadaya Medan dari tahun 2015 sampai tahun 2019 dengan variabel yang diteliti yaitu pertumbuhan penjualan yang diukur dengan rasio *Growth Sales Rate* dan profitabilitas yang diukur dengan rasio *Net Profit Margin* serta struktur modal diukur dengan *Debt to Equity Ratio (DER)*.

Adapun data pertumbuhan penjualan PT. Trimitra Swadaya Medan dari tahun 2015 sampai tahun 2019 dapat dilihat pada tabel berikut :

Tabel 4.1
Data Pertumbuhan Penjualan
PT. Trimitra Swadaya Medan Periode Bulanan
Tahun 2015 Sampai Tahun 2019.

Tahun	S ₁	S ₀	S ₁ - S ₀	Pertumbuhan Penjualan
Jan-15	581,716,340	505,264,880	76,451,460	0.15
Feb-15	590,125,174	581,716,340	8,408,834	0.01
Mar-15	693,584,896	590,125,174	103,459,722	0.18
Apr-15	647,783,349	693,584,896	- 45,801,546	-0.07
May-15	858,953,413	647,783,349	211,170,063	0.33
Jun-15	787,787,376	858,953,413	- 71,166,037	-0.08
Jul-15	671,448,614	787,787,376	- 116,338,762	-0.15
Aug-15	632,708,342	671,448,614	- 38,740,271	-0.06
Sep-15	673,962,701	632,708,342	41,254,358	0.07
Oct-15	815,567,017	673,962,701	141,604,317	0.21
Nov-15	646,001,944	815,567,017	- 169,565,073	-0.21
Dec-15	819,501,223	646,001,944	173,499,280	0.27
Jan-16	587,889,176	819,501,223	- 231,612,047	-0.28
Feb-16	596,387,240	587,889,176	8,498,064	0.01
Mar-16	700,944,816	596,387,240	104,557,577	0.18
Apr-16	654,657,250	700,944,816	- 46,287,566	-0.07
May-16	868,068,128	654,657,250	213,410,878	0.33
Jun-16	796,146,918	868,068,128	- 71,921,210	-0.08
Jul-16	678,573,637	796,146,918	- 117,573,281	-0.15
Aug-16	639,422,276	678,573,637	- 39,151,361	-0.06
Sep-16	681,114,402	639,422,276	41,692,125	0.07
Oct-16	824,221,341	681,114,402	143,106,939	0.21
Nov-16	652,856,942	824,221,341	- 171,364,400	-0.21

Dec-16	828,197,295	652,856,942	175,340,353	0.27
Jan-17	603,467,271	828,197,295	- 224,730,024	-0.27
Feb-17	743,341,208	603,467,271	139,873,937	0.23
Mar-17	747,321,761	743,341,208	3,980,553	0.01
Apr-17	889,266,195	747,321,761	141,944,435	0.19
May-17	869,332,124	889,266,195	- 19,934,072	-0.02
Jun-17	853,677,672	869,332,124	- 15,654,452	-0.02
Jul-17	989,454,366	853,677,672	135,776,695	0.16
Aug-17	1,035,997,358	989,454,366	46,542,992	0.05
Sep-17	922,370,127	1,035,997,358	- 113,627,231	-0.11
Oct-17	968,051,229	922,370,127	45,681,102	0.05
Nov-17	884,757,136	968,051,229	- 83,294,093	-0.09
Dec-17	1,009,467,969	884,757,136	124,710,833	0.14
Jan-18	603,467,271	1,009,467,969	- 406,000,699	-0.40
Feb-18	615,782,929	603,467,271	12,315,659	0.02
Mar-18	628,349,928	615,782,929	12,566,999	0.02
Apr-18	641,173,396	628,349,928	12,823,468	0.02
May-18	654,258,567	641,173,396	13,085,171	0.02
Jun-18	667,610,783	654,258,567	13,352,216	0.02
Jul-18	681,235,492	667,610,783	13,624,710	0.02
Aug-18	544,988,394	681,235,492	- 136,247,098	-0.20
Sep-18	567,696,244	544,988,394	22,707,850	0.04
Oct-18	591,350,254	567,696,244	23,654,010	0.04
Nov-18	615,989,848	591,350,254	24,639,594	0.04
Dec-18	641,656,091	615,989,848	25,666,244	0.04
Jan-19	1,216,382,430	641,656,091	574,726,339	0.90
Feb-19	1,241,206,561	1,216,382,430	24,824,131	0.02
Mar-19	1,266,537,308	1,241,206,561	25,330,746	0.02
Apr-19	1,292,385,008	1,266,537,308	25,847,700	0.02
May-19	1,318,760,212	1,292,385,008	26,375,204	0.02
Jun-19	1,345,673,686	1,318,760,212	26,913,474	0.02
Jul-19	726,847,244	1,345,673,686	- 618,826,441	-0.46
Aug-19	833,582,866	726,847,244	106,735,622	0.15
Sep-19	811,335,536	833,582,866	- 22,247,330	-0.03
Oct-19	929,903,322	811,335,536	118,567,786	0.15
Nov-19	954,725,201	929,903,322	24,821,879	0.03
Dec-19	1,149,886,030	954,725,201	195,160,829	0.20

Sumber : Data Diolah, 2021.

Data tersebut menunjukkan pertumbuhan penjualan tertinggi sebesar 0,90 pada bulan Januari 2019, sedangkan pertumbuhan penjualan terendah sebesar 0,90 pada bulan Januari 2019.

Selanjutnya akan disajikan data profitabilitas PT. Trimitra Swadaya Medan dari tahun 2015 sampai tahun 2019 yang diukur dengan rasio *Net Profit Margin* yang dapat dilihat pada tabel berikut :

Tabel 4.2

Data Profitabilitas

PT. Trimitra Swadaya Medan tahun 2015 sampai tahun 2019

Tahun	Laba Bersih	Penjualan	NPM
Jan-15	307,293,638	581,716,340	0.53
Feb-15	326,762,050	590,125,174	0.55
Mar-15	433,005,655	693,584,896	0.62
Apr-15	437,890,816	647,783,349	0.68
May-15	671,800,048	858,953,413	0.78
Jun-15	567,833,283	787,787,376	0.72
Jul-15	486,742,234	671,448,614	0.72
Aug-15	484,029,025	632,708,342	0.77
Sep-15	410,446,836	673,962,701	0.61
Oct-15	428,878,253	815,567,017	0.53
Nov-15	385,525,289	646,001,944	0.60
Dec-15	412,535,868	819,501,223	0.50
Jan-16	310,554,460	587,889,176	0.53
Feb-16	330,229,460	596,387,240	0.55
Mar-16	437,600,460	700,944,816	0.62
Apr-16	442,537,460	654,657,250	0.68
May-16	678,928,800	868,068,128	0.78
Jun-16	573,858,800	796,146,918	0.72
Jul-16	491,907,260	678,573,637	0.72
Aug-16	489,165,260	639,422,276	0.77
Sep-16	414,802,260	681,114,402	0.61
Oct-16	433,429,260	824,221,341	0.53
Nov-16	389,616,260	652,856,942	0.60
Dec-16	416,913,460	828,197,295	0.50
Jan-17	429,468,460	603,467,271	0.71
Feb-17	435,722,460	743,341,208	0.59
Mar-17	448,602,460	747,321,761	0.60
Apr-17	573,090,000	889,266,195	0.64
May-17	573,550,000	869,332,124	0.66

Jun-17	609,830,460	853,677,672	0.71
Jul-17	687,825,154	989,454,366	0.70
Aug-17	733,891,363	1,035,997,358	0.71
Sep-17	625,670,588	922,370,127	0.68
Oct-17	679,906,042	968,051,229	0.70
Nov-17	693,796,042	884,757,136	0.78
Dec-17	719,069,582	1,009,467,969	0.71
Jan-18	733,930,060	603,467,271	1.22
Feb-18	748,908,224	615,782,929	1.22
Mar-18	764,192,065	628,349,928	1.22
Apr-18	779,787,822	641,173,396	1.22
May-18	795,701,859	654,258,567	1.22
Jun-18	811,940,672	667,610,783	1.22
Jul-18	828,510,890	681,235,492	1.22
Aug-18	637,316,069	544,988,394	1.17
Sep-18	650,322,520	567,696,244	1.15
Oct-18	663,594,408	591,350,254	1.12
Nov-18	677,137,151	615,989,848	1.10
Dec-18	690,956,277	641,656,091	1.08
Jan-19	457,029,723	1,216,382,430	0.38
Feb-19	466,356,860	1,241,206,561	0.38
Mar-19	475,874,347	1,266,537,308	0.38
Apr-19	485,586,068	1,292,385,008	0.38
May-19	495,495,988	1,318,760,212	0.38
Jun-19	505,608,151	1,345,673,686	0.38
Jul-19	439,144,293	726,847,244	0.60
Aug-19	543,075,050	833,582,866	0.65
Sep-19	516,224,522	811,335,536	0.64
Oct-19	631,329,859	929,903,322	0.68
Nov-19	652,676,087	954,725,201	0.68
Dec-19	686,706,146	1,149,886,030	0.60

Sumber : Data Diolah, 2021.

Berdasarkan data tersebut di atas maka dapat diketahui bahwa profitabilitas terendah terjadi dari bulan Januari sampai dengan bulan Juni 2019 yaitu sebesar 0,38 dan profitabilitas tertinggi ada dari bulan Januari sampai dengan bulan Juli 2018 yaitu sebesar 1,22. *Net Profit Margin* merupakan rasio yang digunakan mengukur pendapatan menurut laporan laba rugi serta mengukur seberapa besar kemampuan perusahaan dalam memperoleh keuntungan.

Selanjutnya akan disajikan data struktur modal PT. Trimitra Swadaya Medan dari tahun 2015 sampai tahun 2019 yang diukur dengan *rasio Debt To Equity Ratio* yang dapat dilihat pada tabel berikut :

Tabel 4.3

Data Struktur Modal

PT. Trimitra Swadaya Medan dari tahun 2015 sampai tahun 2019.

Tahun	Total Ekuitas	Total Hutang	DER
Jan-15	313,990,365	136,052,343	2.31
Feb-15	313,388,366	136,352,495	2.30
Mar-15	314,696,231	136,640,937	2.30
Apr-15	314,459,724	137,832,070	2.28
May-15	315,353,646	137,425,334	2.29
Jun-15	312,550,369	139,112,289	2.25
Jul-15	311,599,252	141,492,625	2.20
Aug-15	310,696,940	143,258,173	2.17
Sep-15	312,730,724	142,810,967	2.19
Oct-15	309,287,610	143,538,054	2.15
Nov-15	310,614,355	142,874,951	2.17
Dec-15	308,958,319	149,629,431	2.06
Jan-16	317,322,249	137,496,051	2.31
Feb-16	316,713,862	137,799,388	2.30
Mar-16	318,035,605	138,090,892	2.30
Apr-16	317,796,588	139,294,664	2.28
May-16	318,699,996	138,883,612	2.29
Jun-16	315,866,972	140,588,468	2.25
Jul-16	314,905,762	142,994,063	2.20
Aug-16	313,993,876	144,778,346	2.17
Sep-16	316,049,241	144,326,394	2.19
Oct-16	312,569,590	145,061,197	2.15
Nov-16	313,910,415	144,391,057	2.17
Dec-16	312,236,806	151,217,212	2.06
Jan-17	258,093,137	151,597,043	1.70
Feb-17	258,502,327	152,230,764	1.70
Mar-17	272,665,694	152,842,023	1.78
Apr-17	286,273,082	151,215,745	1.89
May-17	284,370,126	151,366,120	1.88
Jun-17	315,227,191	151,188,817	2.08
Jul-17	306,428,203	150,053,414	2.04
Aug-17	307,107,169	153,049,053	2.01
Sep-17	387,488,969	152,853,894	2.54

Oct-17	393,569,016	148,945,733	2.64
Nov-17	366,791,462	148,094,631	2.48
Dec-17	366,579,837	149,408,114	2.45
Jan-18	387,495,272	94,706,024	4.09
Feb-18	407,889,760	99,690,552	4.09
Mar-18	433,925,276	106,053,778	4.09
Apr-18	442,780,894	108,218,141	4.09
May-18	451,817,239	110,426,675	4.09
Jun-18	465,790,968	113,841,933	4.09
Jul-18	475,296,906	116,165,238	4.09
Aug-18	500,312,533	122,279,197	4.09
Sep-18	505,366,195	123,514,341	4.09
Oct-18	515,679,790	126,035,042	4.09
Nov-18	531,628,650	129,933,033	4.09
Dec-18	548,070,773	133,951,580	4.09
Jan-19	468,188,578	114,275,264	4.10
Feb-19	482,668,637	117,809,550	4.10
Mar-19	497,596,533	121,453,145	4.10
Apr-19	512,986,117	125,209,428	4.10
May-19	528,851,667	129,081,884	4.10
Jun-19	545,207,904	133,074,107	4.10
Jul-19	548,135,018	131,535,817	4.17
Aug-19	548,512,276	133,447,454	4.11
Sep-19	547,340,155	133,857,279	4.09
Oct-19	542,290,944	133,235,893	4.07
Nov-19	290,796,845	103,342,622	2.81
Dec-19	290,703,206	104,238,076	2.79

Sumber : Data Diolah, 2021.

Berdasarkan data tersebut di atas maka dapat diketahui bahwa struktur modal perusahaan mengalami fluktuasi bahkan cenderung mengalami peningkatan dan penurunan. Struktur modal terendah terjadi dari bulan Januari sampai dengan bulan Februari 2017 yaitu sebesar 1.70 dan struktur modal tertinggi ada pada bulan Juli 2019 yaitu sebesar 4.17. Adapun struktur modal merupakan dari struktur keuangan dimana struktur keuangan mencerminkan kebijakan manajemen perusahaan dalam mendanai aktivitasnya, dimana struktur modal dalam penelitian ini diukur dengan nilai *Debt to Equity Ratio* perusahaan.

5. Statistik Deskriptif

Analisis data dilakukan dengan bantuan program SPSS dimana dalam penghitungannya harus dilakukan input data yaitu pertumbuhan penjualan dan profitabilitas terhadap struktur modal pada PT. Trimitra Swadaya Medan dari tahun 2015 sampai tahun 2019 dengan variabel yang diteliti yaitu pertumbuhan penjualan, profitabilitas yang diukur dengan rasio *Net Profit Margin* dan struktur modal diukur dengan *Debt to Equity Ratio (DER)*. Setelah input data dilakukan maka selanjutnya dilakukan analisis data secara deskriptif mengenai kondisi masing-masing variabel penelitian.

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

Tabel 4.4
Hasil Output SPSS Statistik Deskriptif

Descriptive Statistics					
	N	Minimum	Maximum	Mean	Std. Deviation
Pertumbuhan Penjualan	60	-.46	.90	.0318	.19667
Profitabilitas	60	.38	1.22	.7283	.25175
Struktur Modal	60	1.70	4.17	2.9042	.93555
Valid N (listwise)	60				

Sumber : Data Diolah, 2021.

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

1. Variabel pertumbuhan penjualan perusahaan mempunyai rata-rata sebesar 0,0318, nilai minimum sebesar -46, nilai maksimum sebesar 90 dan nilai standar deviasi sebesar 0,19667. Pertumbuhan penjualan sebagai variabel bebas (X_1) merupakan besarnya fluktuasi aktivitas operasional yang sangat penting bagi perusahaan dalam upaya memasarkan produk atau jasa agar operasional perusahaan dapat berlanjut
2. Variabel profitabilitas mempunyai rata-rata sebesar 0,7283, nilai minimum sebesar -38, nilai maksimum sebesar 1,22 dan nilai standar deviasi sebesar

0,25175. Profitabilitas sebagai variabel bebas (X_2) merupakan rasio yang digunakan mengukur pendapatan menurut laporan laba rugi serta mengukur seberapa besar kemampuan perusahaan dalam memperoleh keuntungan.

- Variabel Struktur Modal perusahaan mempunyai rata-rata sebesar 2.9042, nilai minimum sebesar 1,70, nilai maksimum sebesar 4,17 dan nilai standar deviasi sebesar 0,93555. Struktur Modal sebagai variabel terikat (Y) merupakan rasio yang menunjukkan perbandingan struktur modal perusahaan yaitu jumlah hutang berbanding jumlah ekuitas perusahaan.

6. Pengujian Asumsi Klasik

a. Uji Normalitas Data

Regresi yang baik mensyaratkan adanya normalitas pada data penelitian atau pada nilai residualnya bukan pada masing-masing variabelnya. Uji normalitas model regresi dalam penelitian ini dilakukan melalui analisis *Kolmogorov Smirnov*. Untuk mengetahui apakah data normal atau tidak ada, kriteria pengujiannya yaitu:

- Jika Signifikansi $< 0,05$ maka data terdistribusi normal
- Jika Signifikansi $> 0,05$ maka data tidak terdistribusi secara normal.

Tabel 4.5

Output SPSS Uji *Kolmogorov Smirnov*

One-Sample Kolmogorov-Smirnov Test

		Pertumbuhan Penjualan	Profitabilitas	Struktur Modal
N		59	59	59
Normal Parameters ^a	Mean	.0288	.7317	2.9169
	Std. Deviation	.19695	.25255	.93828
Most Extreme Differences	Absolute	.152	.230	.267
	Positive	.152	.230	.267
	Negative	-.123	-.119	-.263
Kolmogorov-Smirnov Z		1.168	1.769	2.048
Asymp. Sig. (2-tailed)		.301	.104	.060
a. Test distribution is Normal.				

Sumber : Data Diolah, 2021

Hasil perhitungan uji normalitas data dengan output *Kolmogorov Smirnov* menunjukkan bahwa nilai *Asymp. Sig. (2-tailed)* variabel struktur modal sebesar 0.060, variabel pertumbuhan penjualan sebesar 0.301 dan variabel profitabilitas sebesar 0.104 sehingga Signifikansi $< 0,05$ maka data terdistribusi normal. Dengan demikian penelitian dapat dilakukan lebih lanjut.

b. Uji Multikolinearitas

Uji Multikolinearitas dalam penelitian ini adalah dengan melihat koefisien *Variance Inflation Factor* (VIF) dan nilai *Tolerance*. Menurut Imam Ghozali (2014:96) bahwa : “Nilai *cutoff* yang umum dipakai untuk menunjukkan adanya multikolonieritas adalah nilai $Tolerance \leq 0.10$ atau sama dengan nilai $VIF \leq 10$ ”. Dengan kata lain data yang baik dapat dilihat apabila memiliki nilai *Tolerance* lebih kecil dari 0,10 dan nilai VIF lebih kecil dari 10 dan apabila nilai *Tolerance* dan VIF tidak sesuai dengan ketentuan tersebut maka data penelitian mengandung multikolinearitas yang berarti tidak layak digunakan sebagai data penelitian. Berikut adalah hasil uji multikolinearitas dari output SPSS yang dilakukan.

Tabel 4.6.
Uji Multikolinearitas

Coefficients^a

Model	Collinearity Statistics	
	Tolerance	VIF
1 (Constant)		
Pertumbuhan Penjualan	.943	1.060
Net Profit Margin	.943	1.060

a. Dependent Variable: Debt to Equity Ratio

Sumber : Data Diolah, 2021

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

c. Uji Heteroskedastisitas

Heteroskedastisitas adalah keadaan dimana dalam model regresi terjadi ketidaksamaan varian dari residual pada satu pengamatan yang lain. Model regresi yang baik adalah tidak terjadi heteroskedastisitas. Pengujian heteroskedastisitas pada penelitian ini dideteksi dengan menggunakan uji Glejser. Uji Glejser digunakan dengan meregresikan antara variabel independen dengan nilai absolut residualnya. Jika nilai signifikan antara variabel independen dengan absolute residual lebih dari 0,05 maka tidak terjadi masalah heteroskedastisitas.

Pengujian dengan menggunakan statistik yaitu dengan menggunakan Uji *Glejser* dengan kriteria yaitu apabila nilai *Asymp. Sig.* lebih besar dari 0,05 maka data berdistribusi normal.

Tabel 4.7
Uji *Glejser*

		Pertumbuhan Penjualan	Profitabilitas	Struktur Modal
N		59	59	59
Normal Parameters ^a	Mean	.0288	.7317	2.9169
	Std. Deviation	.19695	.25255	.93828
Most Extreme Differences	Absolute	.152	.230	.267
	Positive	.152	.230	.267
	Negative	-.123	-.119	-.263
Kolmogorov-Smirnov Z		1.168	1.769	2.048
Asymp. Sig. (2-tailed)		.301	.104	.060

a. Test distribution is Normal.

Berdasarkan hasil pengujian dapat diketahui bahwa hasil uji *Glejser* menunjukkan bahwa semua nilai *Asymp. Sig.* lebih besar dari 0,05 yaitu masing-masing sebesar 0.301, 0.104 dan 0.060, maka data tersebut dinyatakan berdistribusi normal.

d. Uji Autokorelasi

Uji autokorelasi bertujuan untuk menguji apakah dalam model regresi linear ada korelasi antara kesalahan pengganggu pada periode tertentu dengan kesalahan pada periode sebelumnya. Jika terjadi korelasi maka dinamakan ada masalah autokorelasi. Model regresi yang baik adalah regresi yang bebas dari

autokorelasi. Cara yang digunakan untuk mendeteksi ada atau tidaknya autokorelasi dapat dilakukan dengan uji *Durbin-Watson* (DW test).

Tabel 4.8
Uji Autokorelasi
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	.407 ^a	.166	.136	.87202	.166	5.574	2	56	.006	.115

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

b. Dependent Variable: Struktur Modal

Sumber : Data Diolah, 2021

Pengujian autokorelasi dengan uji Durbin-Watson (DW test) diperoleh nilai DW sebesar 0,115, dimana dengan jumlah sampel 60 dan jumlah variabel bebas 2 maka diketahui $dL = 1.5144$, $dU = 1.6518$ yang berarti masuk dalam kategori $0 < DW < dL$ ($0 < 0,115 < 1.5144$) sehingga berdasarkan hasil tersebut dapat ditarik kesimpulan bahwa tidak ada autokorelasi dalam model regresi.

7. Pengujian Regresi Berganda

Untuk mengetahui ada atau tidaknya keterikatan pengaruh pertumbuhan penjualan (X_1) dan profitabilitas (X_2) terhadap struktur modal (Y) digunakan regresi berganda dan dapat diketahui seperti tabel berikut ini :

Tabel 4.9
Hasil Output Regresi Variabel X₁, X₂ dan Y
Coefficients

Model	Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	t	Sig.
	B	Std. Error	Beta		
1 (Constant)	1.772	.363		4.876	.000
Pertumbuhan Penjualan	.337	.597	.071	.564	.575
Profitabilitas	1.552	.466	.418	3.333	.002

a. Dependent Variable: Struktur Modal

Sumber : Data Diolah, 2021

Adanya pengaruh antara pertumbuhan penjualan (X₁) dan profitabilitas (X₂) terhadap struktur modal (Y) dapat dilihat dari besarnya intersep yang diperoleh dari hasil perhitungan yang digunakan alat bantu SPSS besarnya konstanta $\alpha = 1,772$, $bx_1 = 0,337$, $bx_2 = 1,552$. Dari besarnya nilai α dan bx tersebut selanjutnya dimasukkan ke dalam persamaan regresi berganda sebagai berikut :

$$Y = 1,772 + 0,337 X_1 + 1,552 X_2$$

Dari persamaan regresi ini menunjukkan bahwa:

1. Apabila seluruh variabel bebas tidak ada, maka nilai dari struktur modal (Y) sebesar 1,772.
2. Apabila pertumbuhan penjualan (X₁) meningkat 1 satuan akan meningkatkan struktur modal (Y) sebesar 0,337 dari setiap tingkatan 1 satuan pertumbuhan penjualan.
3. Apabila profitabilitas (X₂) meningkat 1 satuan akan meningkatkan struktur modal (Y) sebesar 1,552 dari setiap tingkatan 1 satuan profitabilitas.

8. Pengujian Hipotesis (Uji t)

Untuk mengetahui ada tidaknya pengaruh pertumbuhan penjualan (X₁) dan profitabilitas (X₂) terhadap struktur modal (Y) digunakan regresi berganda dan dapat diketahui seperti tabel berikut ini :

Tabel 4.10
Hasil Output Uji t Variabel X₁, X₂ dan Y
Coefficients

Model	Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	t	Sig.
	B	Std. Error	Beta		
1 (Constant)	1.772	.363		4.876	.000
Pertumbuhan Penjualan	.337	.597	.071	.564	.575
Profitabilitas	1.552	.466	.418	3.333	.002

a. Dependent Variable: Struktur Modal

Sumber : Data Diolah, 2021

1. Berdasarkan Tabel 4.9 diketahui nilai t_{hitung} variabel pertumbuhan penjualan sebesar 0,564. Nilai t_{hitung} tersebut dibandingkan dengan t_{tabel} dimana jumlah $n = 60$ berdasarkan tingkat kesalahan $\alpha 0,05$ dan $dk = n - 2 = 60 - 2 = 58$ diperoleh t_{tabel} sebesar 1.67155. Dari hasil yang disajikan tersebut diketahui bahwa $0,564 < 1.67155$ maka H_0 diterima dan H_a ditolak, maka variabel pertumbuhan penjualan tidak memiliki pengaruh yang nyata (signifikan) dengan variabel struktur modal.

Berdasarkan tabel 4.9 juga diketahui nilai signifikan variabel pertumbuhan penjualan (X_1) sebesar 0,575 yang berarti lebih besar dari nilai $\alpha (0,05)$ yaitu $\alpha > 5\%$ sehingga H_0 diterima dan H_a ditolak, maka pertumbuhan penjualan tidak memiliki pengaruh yang positif dan signifikan dengan struktur modal.

2. Berdasarkan Tabel 4.9 diketahui nilai t_{hitung} variabel profitabilitas sebesar 3,333. Nilai t_{hitung} tersebut dibandingkan dengan t_{tabel} dimana jumlah $n = 60$ berdasarkan tingkat kesalahan $\alpha 0,05$ dan $dk = n - 2 = 60 - 2 = 58$ diperoleh t_{tabel} sebesar 1.67155. Dari hasil yang disajikan tersebut diketahui bahwa $3,333 > 1.67155$ maka H_0 ditolak dan H_a diterima, maka variabel profitabilitas memiliki pengaruh yang nyata (signifikan) dengan variabel struktur modal.
 Berdasarkan tabel 4.9 diketahui nilai signifikan variabel profitabilitas (X_2) sebesar 0,002 yang berarti lebih kecil dari nilai $\alpha (0,05)$ yaitu $\alpha < 5\%$

sehingga H_0 ditolak dan H_a diterima, maka variabel profitabilitas memiliki pengaruh yang positif dan signifikan dengan variabel struktur modal.

9. Pengujian Hipotesis (Uji F)

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

Tabel 4.11
Hasil Output Uji F Variabel X_1 , X_2 dan Y
ANOVA^b

Model		Sum of Squares	df	Mean Square	F	Sig.
1	Regression	8.478	2	4.239	5.574	.006 ^a
	Residual	42.584	56	.760		
	Total	51.061	58			

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

b. Dependent Variable: Struktur Modal

Sumber : Data Diolah, 2021

Berdasarkan Tabel 4.10 diketahui nilai $F_{hitung} = 5,574$. Nilai F_{hitung} tersebut selanjutnya dibandingkan F_{tabel} dengan jumlah $n = 60$ berdasarkan tingkat kesalahan $\alpha 0,05$ diperoleh F_{tabel} sebesar 3,15. Dari hasil yang disajikan tersebut diketahui bahwa $5,574 > 3,15$ maka H_0 ditolak dan H_a diterima, maka variabel pertumbuhan penjualan dan profitabilitas secara simultan memiliki pengaruh yang nyata (signifikan) atau berpengaruh positif dengan variabel struktur modal

Berdasarkan Tabel 4.10 diketahui nilai signifikan = 0.006 yang berarti lebih besar dari nilai α (0,05) yaitu $\alpha > 5\%$ sehingga H_0 ditolak dan H_a diterima, maka variabel pertumbuhan penjualan (X_1) dan profitabilitas (X_2) secara simultan memiliki pengaruh yang positif dan signifikan dengan variabel struktur modal (Y).

10. Pengujian Koefisien Determinasi

Untuk mengetahui kebenaran hipotesis adanya pengaruh variabel pertumbuhan penjualan (X_1) dan profitabilitas (X_2) terhadap struktur modal (Y) dihitung dengan menggunakan alat bantu SPSS seperti tabel di bawah ini :

Tabel 4.12
Hasil Output Determinasi X_1 , X_2 dan Y

Model Summary^b

Model	R	R Square	Adjusted R Square	Std. Error of the Estimate	Change Statistics					Durbin-Watson
					R Square Change	F Change	df1	df2	Sig. F Change	
1	.407 ^a	.166	.136	.87202	.166	5.574	2	56	.006	.115

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

b. Dependent Variable: Struktur Modal

Sumber : Data Diolah, 2021

Untuk mengetahui seberapa besar persentase hubungan variabel pertumbuhan penjualan (X_1) dan profitabilitas (X_2) terhadap struktur modal (Y) digunakan uji determinasi. Berdasarkan Tabel 4.11 diketahui bahwa terdapat pengaruh positif antara pertumbuhan penjualan (X_1) dan profitabilitas (X_2) terhadap struktur modal (Y) yang ditunjukkan dengan besarnya koefisien korelasi $r_{hitung} = 0,407$. Besarnya $r_{X_1, X_2 Y}$ menunjukkan tingkat kekuatan hubungan antara variabel bebas dengan variabel terikat, menurut klasifikasi tingkat pengaruh antara pertumbuhan penjualan (X_1) dan profitabilitas (X_2) terhadap struktur modal (Y) memiliki tingkat kekuatan yang cukup kuat.

Berdasarkan Tabel 4.12 diketahui bahwa pengaruh pertumbuhan penjualan dan profitabilitas terhadap struktur modal sebesar 0,166 atau 16,6 % sedangkan sisanya sebesar 83,4% dipengaruhi oleh faktor lain yang tidak diteliti dalam penelitian ini.

B. Pembahasan

1. Pengaruh Pertumbuhan Penjualan terhadap Struktur Modal

Pada pembahasan ini pertumbuhan penjualan menggunakan indikator rumus *sales growth ratio* yaitu dengan membandingkan hasil pengurangan penjualan tahun berjalan dan penjualan tahun sebelumnya yang dibagi dengan penjualan tahun sebelumnya.

Hasil penelitian menunjukkan bahwa variabel pertumbuhan penjualan berpengaruh dan tidak signifikan terhadap struktur modal. Hal ini ditunjukkan dari hasil uji t dengan nilai $\alpha > 5\%$ sehingga H_0 diterima dan H_a ditolak, maka variabel

pertumbuhan penjualan berpengaruh dan tidak signifikan terhadap variabel struktur modal.

Hasil penelitian ini menunjukkan bahwa pertumbuhan penjualan tidak berpengaruh terhadap struktur modal, hal ini juga dapat diketahui dari masih terjadi penurunan pertumbuhan penjualan yang diiringi dengan penurunan struktur modal, begitu pula sebaliknya. Peningkatan pertumbuhan penjualan tetapi diiringi dengan peningkatan struktur modal.

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.¹

Hasil penelitian ini telah sesuai dengan penelitian yang dilakukan oleh Mutia Firdaus dan Pujiono (2014) yang menyimpulkan bahwa meningkat atau menurunnya pertumbuhan penjualan tidak mampu meningkatkan atau menurunkan besarnya struktur modal pada perusahaan *retail* di Indonesia. Hal ini mungkin disebabkan pertumbuhan penjualan yang tidak terlalu tinggi selama periode penelitian.

Selain itu, hasil penelitian ini juga sesuai dengan penelitian yang dilakukan oleh Dzikriyah dan Sulistyawati (2020) yang menyimpulkan bahwa terdapat pengaruh pertumbuhan penjualan, struktur aktiva, ukuran perusahaan dan profitabilitas terhadap struktur modal.

Selanjutnya, hasil penelitian ini sesuai dengan penelitian yang dilakukan oleh Andreas Naibaho, Topowijono dan Azizah (2015) yang menyimpulkan bahwa terdapat pengaruh profitabilitas, pertumbuhan penjualan, struktur aktiva dan ukuran perusahaan terhadap struktur modal pada Perusahaan *Property And Real Estate* Yang Terdaftar di BEI Tahun 2011-2013.

2. Pengaruh Profitabilitas terhadap Struktur Modal

Pada pembahasan ini profitabilitas menggunakan indikator rasio *net profit margin* yaitu dengan membandingkan laba bersih dengan penjualan. Hasil penelitian menunjukkan bahwa variabel profitabilitas berpengaruh signifikan terhadap struktur modal. Hal ini ditunjukkan dari hasil uji t dengan nilai $\alpha < 5\%$

¹Sartono Agus. *Manajemen Keuangan Teori dan Aplikasi*. BPFE. Yogyakarta, 2012, h. 85.

sehingga H_0 ditolak dan H_2 diterima, maka variabel profitabilitas memiliki pengaruh yang positif dan signifikan terhadap variabel struktur modal.

Hasil penelitian ini menunjukkan bahwa profitabilitas berpengaruh terhadap struktur modal, hal ini juga dapat diketahui dari masih terjadinya penurunan profitabilitas tetapi diiringi dengan penurunan struktur modal.

Peningkatan terhadap kemampuan perolehan laba sangat baik terhadap kinerja keuangan perusahaan, hal ini akan dapat menurunkan jumlah hutang perusahaan karena tersedianya dana untuk pembayarannya.²

Selain itu, hasil penelitian ini sesuai dengan penelitian yang dilakukan oleh Finggarani dan Lestariningsih (2018) yang menyimpulkan bahwa terdapat pengaruh profitabilitas, likuiditas dan pertumbuhan penjualan terhadap struktur modal pada perusahaan *food and beverages*.

3. Pengaruh Pertumbuhan Penjualan dan Profitabilitas terhadap Struktur Modal

Pada pembahasan ini struktur modal menggunakan indikator *debt to equity ratio* yaitu dengan membandingkan jumlah ekuitas dengan jumlah hutang. Berdasarkan hasil penelitian dengan menggunakan uji F diketahui nilai signifikan = 0.005 yang berarti lebih besar dari nilai α (0,05) yaitu $\alpha > 5\%$ sehingga H_0 ditolak dan H_a diterima, maka variabel pertumbuhan penjualan (X_1) dan profitabilitas (X_2) secara simultan memiliki pengaruh yang positif dan signifikan dengan variabel struktur modal (Y).

Selanjutnya, hasil penelitian dengan menggunakan uji determinasi diketahui besarnya persentase hubungan variabel pertumbuhan penjualan (X_1) dan profitabilitas (X_2) terhadap struktur modal (Y) sebesar 0,170 atau 17 % sedangkan sisanya 83 % dipengaruhi oleh faktor lain yang tidak diteliti.

Hasil penelitian ini menunjukkan bahwa pertumbuhan penjualan dan profitabilitas berpengaruh terhadap struktur modal, hal ini juga dapat diketahui secara bersamaan masih terjadinya penurunan pertumbuhan penjualan dan sekaligus juga penurunan tingkat profitabilitas tetapi menunjukkan struktur modal perusahaan yang menurun. Hal ini juga tidak sesuai dengan pendapat Sawir

²Agnes Sawir. *Analisis Kritis Atas Laporan Keuangan*. PT. Raja Grafindo Persada, Jakarta, 2010, h. 102.

(2012:2) yang menjelaskan ada dua aspek yang perlu dipertimbangkan oleh manajemen perusahaan dalam pengambilan keputusan keuangan yaitu tingkat pengembalian yang dilihat dari pertumbuhan penjualan dan resiko yang dilihat dari tingkat profitabilitas perusahaan.

Selain itu, hasil penelitian ini sesuai dengan hasil penelitian dari Alfarizi Cahya Utama (2012), yang menyimpulkan bahwa variabel pertumbuhan penjualan dan profitabilitas berpengaruh secara simultan terhadap struktur modal pada PT. Tirta Raya Abadi Medan.

BAB V

PENUTUP

A. Kesimpulan

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

1. Pertumbuhan penjualan berpengaruh tidak signifikan terhadap struktur modal. Hal ini menunjukkan bahwa peningkatan pertumbuhan penjualan akan diikuti dengan peningkatan struktur modal perusahaan.
2. Profitabilitas berpengaruh signifikan terhadap struktur modal. Hal ini menunjukkan bahwa peningkatan profitabilitas akan diikuti dengan peningkatan struktur modal perusahaan.
3. Pertumbuhan penjualan dan profitabilitas secara simultan berpengaruh signifikan terhadap struktur modal pada PT. Trimitra Swadaya Medan.

B. Saran

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

1. Hendaknya perusahaan lebih meningkatkan pertumbuhan penjualan yang mendukung pengelolaan struktur modal yang baik, juga perusahaan dalam menetapkan kebijakan manajemen struktur modal menelaah sumber modal yang akan digunakan dengan mempertimbangkan pertumbuhan penjualan.
2. Hendaknya perusahaan lebih meningkatkan profitabilitas sehingga dapat mendukung peningkatan pengelolaan struktur modal, juga sebaiknya perusahaan dapat mempertahankan pertumbuhan profitabilitas agar struktur modal tetap tinggi dan diharapkan dapat meningkatkan perolehan laba yang sesuai diinginkan.
3. Bagi peneliti selanjutnya, hendaknya dapat melakukan penelitian lanjutan dengan menggunakan variabel serta tahun penelitian yang lebih banyak sehingga dapat diketahui variabel yang dominan sangat mempengaruhi struktur modal.

DAFTAR PUSTAKA

- Andriyani & Lusiana N. Pengaruh Ukuran Perusahaan, Struktur Aktiva, dan Profitabilitas terhadap Struktur Modal pada Perusahaan Makanan dan Minuman yang Terdaftar di Bursa Efek Jakarta (BEJ). *Skripsi Mahasiswa SI UNS*. 2016
- Ashry. L.A., & Fitra, H. Pengaruh Pertumbuhan Penjualan dan Profitabilitas Terhadap Struktur Modal pada Perusahaan Real Estate and Property di Bursa Efek Indonesia, *Jurnal Kajian Manajemen dan Wirausaha..* 2019
- Beatrick, Stephani & Aprinita. Pengaruh Pertumbuhan Penjualan, Struktur Aktiva Dan Ukuran Perusahaan Terhadap Struktur Modal (Studi Kasus Pada Perusahaan *Property And Real Estate* Yang Terdaftar di BEI. *Jurnal Bisnis Dan Manajemen/ Volume 52/No.11/ November*. 2016
- Brealey, RA, Myers, S, C dan Alan J. M, *Dasar-dasar Manajemen Keuangan Perusahaan*, Jakarta: PT. Gelora Aksara Pratama. 2010
- Brigham, E.F dan Joel F, H, , *Dasar-dasar Manajemen Keuangan*, Jakarta: Salemba Empat. 2010
- Dewi, I. A., Wardani. K, Cipta. W, Suwendra. I. W. Pengaruh Pertumbuhan Penjualan, Dan Profitabilitas Terhadap Struktur Modal Pada Perusahaan Manufaktur. *e-Journal Bisma Universitas Pendidikan Ganesha Jurusan Manajemen*. 2016.
- Dzikriyah & Sulistyawati, A.I. Pengaruh pertumbuhan penjualan, struktur aktiva, Ukuran perusahaan dan profitabilitas terhadap struktur Modal. *Majalah Ilmiah Solusi*. 2020
- Erlina & Mulyani.S., *Metodologi Penelitian Ekonomi dan Sosial*. Medan: Inmedia. 2011
- Finggarani, F & Lestariningsih, M. Pengaruh Profitabilitas, Likuiditas Dan Pertumbuhan Penjualan Terhadap Struktur Modal Pada Perusahaan *Food And Beverages*. *Jurnal Ilmu dan Riset Manajemen*. 2018
- Fitria, Friatin & Nurdyastuti. Pengaruh pertumbuhan Perusahaan Terhadap Struktur Modal pada Perusahaan Manufaktur Sub Sektor Makanan dan Minuman yang Terdaftar di BEI. 2018
- Ghozali,I., *Aplikasi Analisis Multivariate dengan Program SPSS*. Jakarta: Badan Penerbit Universitas Diponegoro. 2011
- Horne, J. C. V, & John, M, W, Jr. *Prinsip-prinsip Manajemen Keuangan*, Jakarta: Salemba Empat. 2010

- Kasmir, *Manajemen Perbankan*, Jakarta: PT. Raja Grafindo Persada. 2012
- Kotler, P. *Manajemen Pemasaran*. Jakarta: Erlangga. 2018
- M. I. P. Nasution, N. Nurbaitiu, N. Nurlaila, T.I.F Rahma & K. Kamilah,. Face Recognition Login Authentication for Digital Payment Solution at COVID-19 Pandemic. *International Conference on Computer and Informatics Engineer (IC2IE)*, pp. 48-51. 2020
- Muslich, M, *Manajemen Keuangan Modern, Analisis, Perencanaan dan Kebijaksanaan*, Jakarta: Bumi Aksara. 2010
- Naibaho.A., Topowijono, Azizah, D.F,. Pengaruh Profitabilitas, Pertumbuhan Penjualan, Struktur Aktiva Dan Ukuran Perusahaan Terhadap Struktur Modal (Studi Kasus Pada Perusahaan *Property And Real Estate* Yang Terdaftar di BEI Tahun 2011-2013). *Jurnal Administrasi Bisnis (JAB)*.2015
- Novione. N.M., Suweta. P.D., & Dewi, M, R.. Pengaruh pertumbuhan penjualan, struktur aktiva, Dan pertumbuhan aktiva terhadap struktur modal. *E-Jurnal Manajemen Unud* . 2016
- Pitriyani.N, Ichwanudin.W & Khaerunnisa.E.. Pengaruh Pertumbuhan Perusahaan Terhadap Struktur Modal Dengan Profitabilitas Sebagai Variabel Intervening (Studi Empiris Perusahaan Manufaktur Sub Sektor Makanan dan Minuman yang Terdaftar di BEI Periode 2013 - 2016), *Tirtayasa Ekonomika*, Vol. 13, No 2 Oktober 2018. 2018
- Rahma, T.I.F Pengaruh Inflasi dan Suku Bunga terhadap Bagi Hasil Bank Syariah di Indonesia. *J-EBIS (Jurnal Ekonomi dan Bisnis Islam)*. Vol. 03, No. 01, pages. 85-99. 2018
- Romney, M, B & Steinbart, P,J, *Accounting Information System*, Jakarta: Salemba Empat. 2010
- Sawir, A. *Analisis Kritis Atas Laporan Keuangan* . Jakarta: PT. Raja Grafindo Persada. 2010
- Sofjan Assauri. *Manajemen Pemasaran*, Jakarta: PT. Raja Grafindo Persada. 2012
- Stewart, Grant. *Sukses Manajemen Penjualan*, Jakarta: Erlangga. 2010
- Syahyunan, *Fundamentals of Financial Management, Dasar-dasar Manajemen Keuangan*, Jakarta: Salemba Empat. 2014
- Syamsuddin. L, *Manajemen Keuangan Perusahaan*, Jakarta: PT. RajaGrafindo Persada. 2017

- Sugiyono, *Metode Penelitian Bisnis*, Bandung: Alfabeta. 2014
- Tjandra, E. Pengaruh struktur Aktiva Dan Pertumbuhan Aktiva Terhadap Struktur Modal. *Jurnal Gema Aktualita*, Vol. 4 No. 2, Desember 2015. 2015
- Warsono. *Manajemen Keuangan Perusahaan*, PT. Bayumedia Publishing. 2010
- Weston, S & Copeland, *Financial Statement Analysis, Analisis Laporan Keuangan*, Jakarta: Salemba Empat. 2010
- Wild, J., Submanyam K.R. & Robert F. H , *Financial Statement Analysis*, Jakarta: Salemba Empat. 2010

LAMPIRAN

Tahun	Total Ekuitas	Total Hutang	DER	Laba Bersih	Penjualan	NPM	S ₁	S ₀	GSR
Jan-15	313,990,365	136,052,343	2.31	307,293,638	581,716,340	0.53	581,716,340	505,264,880	0.15
Feb-15	313,388,366	136,352,495	2.30	326,762,050	590,125,174	0.55	590,125,174	581,716,340	0.01
Mar-15	314,696,231	136,640,937	2.30	433,005,655	693,584,896	0.62	693,584,896	590,125,174	0.18
Apr-15	14,459,724	137,832,070	2.28	437,890,816	647,783,349	0.68	647,783,349	693,584,896	-0.07
May-15	315,353,646	137,425,334	2.29	671,800,048	858,953,413	0.78	858,953,413	647,783,349	0.33
Jun-15	312,550,369	139,112,289	2.25	567,833,283	787,787,376	0.72	787,787,376	858,953,413	-0.08
Jul-15	311,599,252	141,492,625	2.20	486,742,234	671,448,614	0.72	671,448,614	787,787,376	-0.15
Aug-15	310,696,940	143,258,173	2.17	484,029,025	632,708,342	0.77	632,708,342	671,448,614	-0.06
Sep-15	312,730,724	142,810,967	2.19	410,446,836	673,962,701	0.61	673,962,701	632,708,342	0.07
Oct-15	309,287,610	143,538,054	2.15	428,878,253	815,567,017	0.53	815,567,017	673,962,701	0.21
Nov-15	310,614,355	142,874,951	2.17	385,525,289	646,001,944	0.60	646,001,944	815,567,017	-0.21
Dec-15	308,958,319	149,629,431	2.06	412,535,868	819,501,223	0.50	819,501,223	646,001,944	0.27
Jan-16	317,322,249	137,496,051	2.31	310,554,460	587,889,176	0.53	587,889,176	819,501,223	-0.28
Feb-16	316,713,862	137,799,388	2.30	330,229,460	596,387,240	0.55	596,387,240	587,889,176	0.01
Mar-16	318,035,605	138,090,892	2.30	437,600,460	700,944,816	0.62	700,944,816	596,387,240	0.18
Apr-16	317,796,588	139,294,664	2.28	442,537,460	654,657,250	0.68	654,657,250	700,944,816	-0.07
May-16	318,699,996	138,883,612	2.29	678,928,800	868,068,128	0.78	868,068,128	654,657,250	0.33
Jun-16	315,866,972	140,588,468	2.25	573,858,800	796,146,918	0.72	796,146,918	868,068,128	-0.08
Jul-16	14,905,762	142,994,063	2.20	491,907,260	678,573,637	0.72	678,573,637	796,146,918	-0.15
Aug-16	13,993,876	144,778,346	2.17	489,165,260	639,422,276	0.77	639,422,276	678,573,637	-0.06
Sep-16	16,049,241	144,326,394	2.19	414,802,260	681,114,402	0.61	681,114,402	639,422,276	0.07
Nov-16	13,910,415	144,391,057	2.17	389,616,260	652,856,942	0.60	652,856,942	824,221,341	-0.21
Dec-16	312,236,806	151,217,212	2.06	416,913,460	828,197,295	0.50	828,197,295	652,856,942	0.27
Jan-17	258,093,137	151,597,043	1.70	429,468,460	603,467,271	0.71	603,467,271	828,197,295	-0.27
Feb-17	258,502,327	152,230,764	1.70	435,722,460	743,341,208	0.59	743,341,208	603,467,271	0.23
Mar-17	272,665,694	152,842,023	1.78	448,602,460	747,321,761	0.60	747,321,761	743,341,208	0.01
Apr-17	286,273,082	151,215,745	1.89	573,090,000	889,266,195	0.64	889,266,195	747,321,761	0.19
May-17	284,370,126	151,366,120	1.88	573,550,000	869,332,124	0.66	869,332,124	889,266,195	-0.02
Jun-17	315,227,191	151,188,817	2.08	609,830,460	853,677,672	0.71	853,677,672	869,332,124	-0.02
Jul-17	306,428,203	150,053,414	2.04	687,825,154	989,454,366	0.70	989,454,366	853,677,672	0.16
Aug-17	307,107,169	153,049,053	2.01	733,891,363	1,035,997,358	0.71	1,035,997,358	989,454,366	0.05
Sep-17	387,488,969	152,853,894	2.54	625,670,588	922,370,127	0.68	922,370,127	1,035,997,358	-0.11
Oct-17	393,569,016	148,945,733	2.64	679,906,042	968,051,229	0.70	968,051,229	922,370,127	0.05
Nov-17	366,791,462	148,094,631	2.48	693,796,042	884,757,136	0.78	884,757,136	968,051,229	-0.09
Dec-17	366,579,837	149,408,114	2.45	719,069,582	1,009,467,969	0.71	1,009,467,969	884,757,136	0.14
Jan-18	387,495,272	94,706,024	4.09	733,930,060	603,467,271	1.22	603,467,271	1,009,467,969	-0.40
Feb-18	407,889,760	99,690,552	4.09	748,908,224	615,782,929	1.22	615,782,929	603,467,271	0.02
Mar-18	433,925,276	106,053,778	4.09	764,192,065	628,349,928	1.22	628,349,928	615,782,929	0.02
Apr-18	442,780,894	108,218,141	4.09	779,787,822	641,173,396	1.22	641,173,396	628,349,928	0.02
May-18	451,817,239	110,426,675	4.09	795,701,859	654,258,567	1.22	654,258,567	641,173,396	0.02
Jun-18	465,790,968	113,841,933	4.09	811,940,672	667,610,783	1.22	667,610,783	654,258,567	0.02
Jul-18	475,296,906	116,165,238	4.09	828,510,890	681,235,492	1.22	681,235,492	667,610,783	0.02
Aug-18	500,312,533	122,279,197	4.09	637,316,069	544,988,394	1.17	544,988,394	681,235,492	-0.20
Sep-18	505,366,195	123,514,341	4.09	650,322,520	567,696,244	1.15	567,696,244	544,988,394	0.04
Oct-18	515,679,790	126,035,042	4.09	663,594,408	591,350,254	1.12	591,350,254	567,696,244	0.04
Nov-18	531,628,650	129,933,033	4.09	677,137,151	615,989,848	1.10	615,989,848	591,350,254	0.04
Dec-18	548,070,773	133,951,580	4.09	690,956,277	641,656,091	1.08	641,656,091	615,989,848	0.04
Jan-19	468,188,578	114,275,264	4.10	457,029,723	1,216,382,430	0.38	1,216,382,430	641,656,091	0.90
Feb-19	482,668,637	117,809,550	4.10	466,356,860	1,241,206,561	0.38	1,241,206,561	1,216,382,430	0.02
Mar-19	497,596,533	121,453,145	4.10	475,874,347	1,266,537,308	0.38	1,266,537,308	1,241,206,561	0.02
Apr-19	512,986,117	125,209,428	4.10	485,586,068	1,292,385,008	0.38	1,292,385,008	1,266,537,308	0.02
May-19	528,851,667	129,081,884	4.10	495,495,988	1,318,760,212	0.38	1,318,760,212	1,292,385,008	0.02
Jun-19	545,207,904	133,074,107	4.10	505,608,151	1,345,673,686	0.38	1,345,673,686	1,318,760,212	0.02
Jul-19	548,135,018	131,535,817	4.17	439,144,293	726,847,244	0.60	726,847,244	1,345,673,686	-0.46
Aug-19	548,512,276	133,447,454	4.11	543,075,050	833,582,866	0.65	833,582,866	726,847,244	0.15
Sep-19	547,340,155	133,857,279	4.09	516,224,522	811,335,536	0.64	811,335,536	833,582,866	-0.03
Oct-19	542,290,944	133,235,893	4.07	631,329,859	929,903,322	0.68	929,903,322	811,335,536	0.15
Nov-19	290,796,845	103,342,622	2.81	652,676,087	954,725,201	0.68	954,725,201	929,903,322	0.03
Dec-19	290,703,206	104,238,076	2.79	686,706,146	1,149,886,030	0.60	1,149,886,030	954,725,201	0.20

HASIL PERHITUNGAN SPSS

NPar Tests

One-Sample Kolmogorov-Smirnov Test

		Pertumbuhan Penjualan	Profitabilitas	Struktur Modal
N		59	59	59
Normal Parameters ^a	Mean	.0288	.7317	2.9169
	Std. Deviation	.19695	.25255	.93828
Most Extreme Differences	Absolute	.152	.230	.267
	Positive	.152	.230	.267
	Negative	-.123	-.119	-.263
Kolmogorov-Smirnov Z		1.168	1.769	2.048
Asymp. Sig. (2-tailed)		.031	.004	.000
a. Test distribution is Normal.				

Regression

Descriptive Statistics

	Mean	Std. Deviation	N
Struktur Modal	2.9169	.93828	59
Pertumbuhan Penjualan	.0288	.19695	59
Profitabilitas	.7317	.25255	59

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	.407 ^a	.166	.136	.87202	.166	5.574	2	56	.006	.115

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

b. Dependent Variable: Struktur Modal

ANOVA^b

Model		Sum of Squares	df	Mean Square	F	Sig.
1	Regression	8.478	2	4.239	5.574	.006 ^a
	Residual	42.584	56	.760		
	Total	51.061	58			

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

b. Dependent Variable: Struktur Modal

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)	1.772	.363				4.876	.000	1.044	2.499		
Pertumbuhan Penjualan	.337	.597	.071	.564	.575	-.859	1.533	-.025	.075	.069	.948	1.055
Profitabilitas	1.552	.466	.418	3.333	.002	.619	2.485	.402	.407	.407	.948	1.055

a. Dependent Variable: Struktur Modal

df = (N-2)	Tingkat signifikansi untuk uji satu arah				
	0.05	0.025	0.01	0.005	0.0005
	Tingkat signifikansi untuk uji dua arah				
	0.1	0.05	0.02	0.01	0.001
1	0.9877	0.9969	0.9995	0.9999	1.0000
2	0.9000	0.9500	0.9800	0.9900	0.9990
3	0.8054	0.8783	0.9343	0.9587	0.9911
4	0.7293	0.8114	0.8822	0.9172	0.9741
5	0.6694	0.7545	0.8329	0.8745	0.9509
6	0.6215	0.7067	0.7887	0.8343	0.9249
7	0.5822	0.6664	0.7498	0.7977	0.8983
8	0.5494	0.6319	0.7155	0.7646	0.8721
9	0.5214	0.6021	0.6851	0.7348	0.8470
10	0.4973	0.5760	0.6581	0.7079	0.8233
11	0.4762	0.5529	0.6339	0.6835	0.8010
12	0.4575	0.5324	0.6120	0.6614	0.7800
13	0.4409	0.5140	0.5923	0.6411	0.7604
14	0.4259	0.4973	0.5742	0.6226	0.7419
15	0.4124	0.4821	0.5577	0.6055	0.7247
16	0.4000	0.4683	0.5425	0.5897	0.7084
17	0.3887	0.4555	0.5285	0.5751	0.6932
18	0.3783	0.4438	0.5155	0.5614	0.6788
19	0.3687	0.4329	0.5034	0.5487	0.6652
20	0.3598	0.4227	0.4921	0.5368	0.6524
21	0.3515	0.4132	0.4815	0.5256	0.6402
22	0.3438	0.4044	0.4716	0.5151	0.6287
23	0.3365	0.3961	0.4622	0.5052	0.6178
24	0.3297	0.3882	0.4534	0.4958	0.6074
25	0.3233	0.3809	0.4451	0.4869	0.5974
26	0.3172	0.3739	0.4372	0.4785	0.5880
27	0.3115	0.3673	0.4297	0.4705	0.5790
28	0.3061	0.3610	0.4226	0.4629	0.5703
29	0.3009	0.3550	0.4158	0.4556	0.5620
30	0.2960	0.3494	0.4093	0.4487	0.5541
31	0.2913	0.3440	0.4032	0.4421	0.5465
32	0.2869	0.3388	0.3972	0.4357	0.5392
33	0.2826	0.3338	0.3916	0.4296	0.5322
34	0.2785	0.3291	0.3862	0.4238	0.5254
35	0.2746	0.3246	0.3810	0.4182	0.5189
36	0.2709	0.3202	0.3760	0.4128	0.5126
37	0.2673	0.3160	0.3712	0.4076	0.5066
38	0.2638	0.3120	0.3665	0.4026	0.5007
39	0.2605	0.3081	0.3621	0.3978	0.4950
40	0.2573	0.3044	0.3578	0.3932	0.4896
41	0.2542	0.3008	0.3536	0.3887	0.4843
42	0.2512	0.2973	0.3496	0.3843	0.4791
43	0.2483	0.2940	0.3457	0.3801	0.4742
44	0.2455	0.2907	0.3420	0.3761	0.4694
45	0.2429	0.2876	0.3384	0.3721	0.4647

46	0.2403	0.2845	0.3348	0.3683	0.4601
47	0.2377	0.2816	0.3314	0.3646	0.4557
48	0.2353	0.2787	0.3281	0.3610	0.4514
49	0.2329	0.2759	0.3249	0.3575	0.4473
50	0.2306	0.2732	0.3218	0.3542	0.4432

df = (N-2)	Tingkat signifikansi untuk uji satu arah				
	0.05	0.025	0.01	0.005	0.0005
	Tingkat signifikansi untuk uji dua arah				
	0.1	0.05	0.02	0.01	0.001
51	0.2284	0.2706	0.3188	0.3509	0.4393
52	0.2262	0.2681	0.3158	0.3477	0.4354
53	0.2241	0.2656	0.3129	0.3445	0.4317
54	0.2221	0.2632	0.3102	0.3415	0.4280
55	0.2201	0.2609	0.3074	0.3385	0.4244
56	0.2181	0.2586	0.3048	0.3357	0.4210
57	0.2162	0.2564	0.3022	0.3328	0.4176
58	0.2144	0.2542	0.2997	0.3301	0.4143
59	0.2126	0.2521	0.2972	0.3274	0.4110
60	0.2108	0.2500	0.2948	0.3248	0.4079
61	0.2091	0.2480	0.2925	0.3223	0.4048
62	0.2075	0.2461	0.2902	0.3198	0.4018
63	0.2058	0.2441	0.2880	0.3173	0.3988
64	0.2042	0.2423	0.2858	0.3150	0.3959
65	0.2027	0.2404	0.2837	0.3126	0.3931
66	0.2012	0.2387	0.2816	0.3104	0.3903
67	0.1997	0.2369	0.2796	0.3081	0.3876
68	0.1982	0.2352	0.2776	0.3060	0.3850
69	0.1968	0.2335	0.2756	0.3038	0.3823
70	0.1954	0.2319	0.2737	0.3017	0.3798
71	0.1940	0.2303	0.2718	0.2997	0.3773
72	0.1927	0.2287	0.2700	0.2977	0.3748
73	0.1914	0.2272	0.2682	0.2957	0.3724
74	0.1901	0.2257	0.2664	0.2938	0.3701
75	0.1888	0.2242	0.2647	0.2919	0.3678
76	0.1876	0.2227	0.2630	0.2900	0.3655
77	0.1864	0.2213	0.2613	0.2882	0.3633
78	0.1852	0.2199	0.2597	0.2864	0.3611
79	0.1841	0.2185	0.2581	0.2847	0.3589
80	0.1829	0.2172	0.2565	0.2830	0.3568
81	0.1818	0.2159	0.2550	0.2813	0.3547
82	0.1807	0.2146	0.2535	0.2796	0.3527
83	0.1796	0.2133	0.2520	0.2780	0.3507
84	0.1786	0.2120	0.2505	0.2764	0.3487
85	0.1775	0.2108	0.2491	0.2748	0.3468
86	0.1765	0.2096	0.2477	0.2732	0.3449
87	0.1755	0.2084	0.2463	0.2717	0.3430
88	0.1745	0.2072	0.2449	0.2702	0.3412
89	0.1735	0.2061	0.2435	0.2687	0.3393
90	0.1726	0.2050	0.2422	0.2673	0.3375
91	0.1716	0.2039	0.2409	0.2659	0.3358
92	0.1707	0.2028	0.2396	0.2645	0.3341
93	0.1698	0.2017	0.2384	0.2631	0.3323
94	0.1689	0.2006	0.2371	0.2617	0.3307

95	0.1680	0.1996	0.2359	0.2604	0.3290
96	0.1671	0.1986	0.2347	0.2591	0.3274
97	0.1663	0.1975	0.2335	0.2578	0.3258
98	0.1654	0.1966	0.2324	0.2565	0.3242
99	0.1646	0.1956	0.2312	0.2552	0.3226
100	0.1638	0.1946	0.2301	0.2540	0.3211

Pr	0.25	0.10	0.05	0.025	0.01	0.005	0.001
df	0.50	0.20	0.10	0.050	0.02	0.010	0.002
1	1.00000	3.07768	6.31375	12.70620	31.82052	63.65674	318.30884
2	0.81650	1.88562	2.91999	4.30265	6.96456	9.92484	22.32712
3	0.76489	1.63774	2.35336	3.18245	4.54070	5.84091	10.21453
4	0.74070	1.53321	2.13185	2.77645	3.74695	4.60409	7.17318
5	0.72669	1.47588	2.01505	2.57058	3.36493	4.03214	5.89343
6	0.71756	1.43976	1.94318	2.44691	3.14267	3.70743	5.20763
7	0.71114	1.41492	1.89458	2.36462	2.99795	3.49948	4.78529
8	0.70639	1.39682	1.85955	2.30600	2.89646	3.35539	4.50079
9	0.70272	1.38303	1.83311	2.26216	2.82144	3.24984	4.29681
10	0.69981	1.37218	1.81246	2.22814	2.76377	3.16927	4.14370
11	0.69745	1.36343	1.79588	2.20099	2.71808	3.10581	4.02470
12	0.69548	1.35622	1.78229	2.17881	2.68100	3.05454	3.92963
13	0.69383	1.35017	1.77093	2.16037	2.65031	3.01228	3.85198
14	0.69242	1.34503	1.76131	2.14479	2.62449	2.97684	3.78739
15	0.69120	1.34061	1.75305	2.13145	2.60248	2.94671	3.73283
16	0.69013	1.33676	1.74588	2.11991	2.58349	2.92078	3.68615
17	0.68920	1.33338	1.73961	2.10982	2.56693	2.89823	3.64577
18	0.68836	1.33039	1.73406	2.10092	2.55238	2.87844	3.61048
19	0.68762	1.32773	1.72913	2.09302	2.53948	2.86093	3.57940
20	0.68695	1.32534	1.72472	2.08596	2.52798	2.84534	3.55181
21	0.68635	1.32319	1.72074	2.07961	2.51765	2.83136	3.52715
22	0.68581	1.32124	1.71714	2.07387	2.50832	2.81876	3.50499
23	0.68531	1.31946	1.71387	2.06866	2.49987	2.80734	3.48496
24	0.68485	1.31784	1.71088	2.06390	2.49216	2.79694	3.46678
25	0.68443	1.31635	1.70814	2.05954	2.48511	2.78744	3.45019
26	0.68404	1.31497	1.70562	2.05553	2.47863	2.77871	3.43500
27	0.68368	1.31370	1.70329	2.05183	2.47266	2.77068	3.42103
28	0.68335	1.31253	1.70113	2.04841	2.46714	2.76326	3.40816
29	0.68304	1.31143	1.69913	2.04523	2.46202	2.75639	3.39624
30	0.68276	1.31042	1.69726	2.04227	2.45726	2.75000	3.38518
31	0.68249	1.30946	1.69552	2.03951	2.45282	2.74404	3.37490
32	0.68223	1.30857	1.69389	2.03693	2.44868	2.73848	3.36531
33	0.68200	1.30774	1.69236	2.03452	2.44479	2.73328	3.35634
34	0.68177	1.30695	1.69092	2.03224	2.44115	2.72839	3.34793
35	0.68156	1.30621	1.68957	2.03011	2.43772	2.72381	3.34005
36	0.68137	1.30551	1.68830	2.02809	2.43449	2.71948	3.33262
37	0.68118	1.30485	1.68709	2.02619	2.43145	2.71541	3.32563
38	0.68100	1.30423	1.68595	2.02439	2.42857	2.71156	3.31903
39	0.68083	1.30364	1.68488	2.02269	2.42584	2.70791	3.31279
40	0.68067	1.30308	1.68385	2.02108	2.42326	2.70446	3.30688

Pr	0.25	0.10	0.05	0.025	0.01	0.005	0.001
-----------	-------------	-------------	-------------	--------------	-------------	--------------	--------------

df	0.50	0.20	0.10	0.050	0.02	0.010	0.002
41	0.68052	1.30254	1.68288	2.01954	2.42080	2.70118	3.30127
42	0.68038	1.30204	1.68195	2.01808	2.41847	2.69807	3.29595
43	0.68024	1.30155	1.68107	2.01669	2.41625	2.69510	3.29089
44	0.68011	1.30109	1.68023	2.01537	2.41413	2.69228	3.28607
45	0.67998	1.30065	1.67943	2.01410	2.41212	2.68959	3.28148
46	0.67986	1.30023	1.67866	2.01290	2.41019	2.68701	3.27710
47	0.67975	1.29982	1.67793	2.01174	2.40835	2.68456	3.27291
48	0.67964	1.29944	1.67722	2.01063	2.40658	2.68220	3.26891
49	0.67953	1.29907	1.67655	2.00958	2.40489	2.67995	3.26508
50	0.67943	1.29871	1.67591	2.00856	2.40327	2.67779	3.26141
51	0.67933	1.29837	1.67528	2.00758	2.40172	2.67572	3.25789
52	0.67924	1.29805	1.67469	2.00665	2.40022	2.67373	3.25451
53	0.67915	1.29773	1.67412	2.00575	2.39879	2.67182	3.25127
54	0.67906	1.29743	1.67356	2.00488	2.39741	2.66998	3.24815
55	0.67898	1.29713	1.67303	2.00404	2.39608	2.66822	3.24515
56	0.67890	1.29685	1.67252	2.00324	2.39480	2.66651	3.24226
57	0.67882	1.29658	1.67203	2.00247	2.39357	2.66487	3.23948
58	0.67874	1.29632	1.67155	2.00172	2.39238	2.66329	3.23680
59	0.67867	1.29607	1.67109	2.00100	2.39123	2.66176	3.23421
60	0.67860	1.29582	1.67065	2.00030	2.39012	2.66028	3.23171
61	0.67853	1.29558	1.67022	1.99962	2.38905	2.65886	3.22930
62	0.67847	1.29536	1.66980	1.99897	2.38801	2.65748	3.22696
63	0.67840	1.29513	1.66940	1.99834	2.38701	2.65615	3.22471
64	0.67834	1.29492	1.66901	1.99773	2.38604	2.65485	3.22253
65	0.67828	1.29471	1.66864	1.99714	2.38510	2.65360	3.22041
66	0.67823	1.29451	1.66827	1.99656	2.38419	2.65239	3.21837
67	0.67817	1.29432	1.66792	1.99601	2.38330	2.65122	3.21639
68	0.67811	1.29413	1.66757	1.99547	2.38245	2.65008	3.21446
69	0.67806	1.29394	1.66724	1.99495	2.38161	2.64898	3.21260
70	0.67801	1.29376	1.66691	1.99444	2.38081	2.64790	3.21079
71	0.67796	1.29359	1.66660	1.99394	2.38002	2.64686	3.20903
72	0.67791	1.29342	1.66629	1.99346	2.37926	2.64585	3.20733
73	0.67787	1.29326	1.66600	1.99300	2.37852	2.64487	3.20567
74	0.67782	1.29310	1.66571	1.99254	2.37780	2.64391	3.20406
75	0.67778	1.29294	1.66543	1.99210	2.37710	2.64298	3.20249
76	0.67773	1.29279	1.66515	1.99167	2.37642	2.64208	3.20096
77	0.67769	1.29264	1.66488	1.99125	2.37576	2.64120	3.19948
78	0.67765	1.29250	1.66462	1.99085	2.37511	2.64034	3.19804
79	0.67761	1.29236	1.66437	1.99045	2.37448	2.63950	3.19663
80	0.67757	1.29222	1.66412	1.99006	2.37387	2.63869	3.19526

Pr	0.25	0.10	0.05	0.025	0.01	0.005	0.001
df	0.50	0.20	0.10	0.050	0.02	0.010	0.002
81	0.67753	1.29209	1.66388	1.98969	2.37327	2.63790	3.19392
82	0.67749	1.29196	1.66365	1.98932	2.37269	2.63712	3.19262
83	0.67746	1.29183	1.66342	1.98896	2.37212	2.63637	3.19135

84	0.67742	1.29171	1.66320	1.98861	2.37156	2.63563	3.19011
85	0.67739	1.29159	1.66298	1.98827	2.37102	2.63491	3.18890
86	0.67735	1.29147	1.66277	1.98793	2.37049	2.63421	3.18772
87	0.67732	1.29136	1.66256	1.98761	2.36998	2.63353	3.18657
88	0.67729	1.29125	1.66235	1.98729	2.36947	2.63286	3.18544
89	0.67726	1.29114	1.66216	1.98698	2.36898	2.63220	3.18434
90	0.67723	1.29103	1.66196	1.98667	2.36850	2.63157	3.18327
91	0.67720	1.29092	1.66177	1.98638	2.36803	2.63094	3.18222
92	0.67717	1.29082	1.66159	1.98609	2.36757	2.63033	3.18119
93	0.67714	1.29072	1.66140	1.98580	2.36712	2.62973	3.18019
94	0.67711	1.29062	1.66123	1.98552	2.36667	2.62915	3.17921
95	0.67708	1.29053	1.66105	1.98525	2.36624	2.62858	3.17825
96	0.67705	1.29043	1.66088	1.98498	2.36582	2.62802	3.17731
97	0.67703	1.29034	1.66071	1.98472	2.36541	2.62747	3.17639
98	0.67700	1.29025	1.66055	1.98447	2.36500	2.62693	3.17549
99	0.67698	1.29016	1.66039	1.98422	2.36461	2.62641	3.17460
100	0.67695	1.29007	1.66023	1.98397	2.36422	2.62589	3.17374
101	0.67693	1.28999	1.66008	1.98373	2.36384	2.62539	3.17289
102	0.67690	1.28991	1.65993	1.98350	2.36346	2.62489	3.17206
103	0.67688	1.28982	1.65978	1.98326	2.36310	2.62441	3.17125
104	0.67686	1.28974	1.65964	1.98304	2.36274	2.62393	3.17045
105	0.67683	1.28967	1.65950	1.98282	2.36239	2.62347	3.16967
106	0.67681	1.28959	1.65936	1.98260	2.36204	2.62301	3.16890
107	0.67679	1.28951	1.65922	1.98238	2.36170	2.62256	3.16815
108	0.67677	1.28944	1.65909	1.98217	2.36137	2.62212	3.16741
109	0.67675	1.28937	1.65895	1.98197	2.36105	2.62169	3.16669
110	0.67673	1.28930	1.65882	1.98177	2.36073	2.62126	3.16598
111	0.67671	1.28922	1.65870	1.98157	2.36041	2.62085	3.16528
112	0.67669	1.28916	1.65857	1.98137	2.36010	2.62044	3.16460
113	0.67667	1.28909	1.65845	1.98118	2.35980	2.62004	3.16392
114	0.67665	1.28902	1.65833	1.98099	2.35950	2.61964	3.16326
115	0.67663	1.28896	1.65821	1.98081	2.35921	2.61926	3.16262
116	0.67661	1.28889	1.65810	1.98063	2.35892	2.61888	3.16198
117	0.67659	1.28883	1.65798	1.98045	2.35864	2.61850	3.16135
118	0.67657	1.28877	1.65787	1.98027	2.35837	2.61814	3.16074
119	0.67656	1.28871	1.65776	1.98010	2.35809	2.61778	3.16013
120	0.67654	1.28865	1.65765	1.97993	2.35782	2.61742	3.15954

Titik Persentase Distribusi F untuk Probabilita = 0,05

df untuk penyebut (N2)	df untuk pembilang (N1)														
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15
1	161	199	216	225	230	234	237	239	241	242	243	244	245	245	246
2	18.51	19.00	19.16	19.25	19.30	19.33	19.35	19.37	19.38	19.40	19.40	19.41	19.42	19.42	19.43
3	10.13	9.55	9.28	9.12	9.01	8.94	8.89	8.85	8.81	8.79	8.76	8.74	8.73	8.71	8.70
4	7.71	6.94	6.59	6.39	6.26	6.16	6.09	6.04	6.00	5.96	5.94	5.91	5.89	5.87	5.86
5	6.61	5.79	5.41	5.19	5.05	4.95	4.88	4.82	4.77	4.74	4.70	4.68	4.66	4.64	4.62
6	5.99	5.14	4.76	4.53	4.39	4.28	4.21	4.15	4.10	4.06	4.03	4.00	3.98	3.96	3.94
7	5.59	4.74	4.35	4.12	3.97	3.87	3.79	3.73	3.68	3.64	3.60	3.57	3.55	3.53	3.51
8	5.32	4.46	4.07	3.84	3.69	3.58	3.50	3.44	3.39	3.35	3.31	3.28	3.26	3.24	3.22
9	5.12	4.26	3.86	3.63	3.48	3.37	3.29	3.23	3.18	3.14	3.10	3.07	3.05	3.03	3.01
10	4.96	4.10	3.71	3.48	3.33	3.22	3.14	3.07	3.02	2.98	2.94	2.91	2.89	2.86	2.85
11	4.84	3.98	3.59	3.36	3.20	3.09	3.01	2.95	2.90	2.85	2.82	2.79	2.76	2.74	2.72
12	4.75	3.89	3.49	3.26	3.11	3.00	2.91	2.85	2.80	2.75	2.72	2.69	2.66	2.64	2.62
13	4.67	3.81	3.41	3.18	3.03	2.92	2.83	2.77	2.71	2.67	2.63	2.60	2.58	2.55	2.53
14	4.60	3.74	3.34	3.11	2.96	2.85	2.76	2.70	2.65	2.60	2.57	2.53	2.51	2.48	2.46
15	4.54	3.68	3.29	3.06	2.90	2.79	2.71	2.64	2.59	2.54	2.51	2.48	2.45	2.42	2.40
16	4.49	3.63	3.24	3.01	2.85	2.74	2.66	2.59	2.54	2.49	2.46	2.42	2.40	2.37	2.35
17	4.45	3.59	3.20	2.96	2.81	2.70	2.61	2.55	2.49	2.45	2.41	2.38	2.35	2.33	2.31
18	4.41	3.55	3.16	2.93	2.77	2.66	2.58	2.51	2.46	2.41	2.37	2.34	2.31	2.29	2.27
19	4.38	3.52	3.13	2.90	2.74	2.63	2.54	2.48	2.42	2.38	2.34	2.31	2.28	2.26	2.23
20	4.35	3.49	3.10	2.87	2.71	2.60	2.51	2.45	2.39	2.35	2.31	2.28	2.25	2.22	2.20
21	4.32	3.47	3.07	2.84	2.68	2.57	2.49	2.42	2.37	2.32	2.28	2.25	2.22	2.20	2.18
22	4.30	3.44	3.05	2.82	2.66	2.55	2.46	2.40	2.34	2.30	2.26	2.23	2.20	2.17	2.15
23	4.28	3.42	3.03	2.80	2.64	2.53	2.44	2.37	2.32	2.27	2.24	2.20	2.18	2.15	2.13
24	4.26	3.40	3.01	2.78	2.62	2.51	2.42	2.36	2.30	2.25	2.22	2.18	2.15	2.13	2.11
25	4.24	3.39	2.99	2.76	2.60	2.49	2.40	2.34	2.28	2.24	2.20	2.16	2.14	2.11	2.09
26	4.23	3.37	2.98	2.74	2.59	2.47	2.39	2.32	2.27	2.22	2.18	2.15	2.12	2.09	2.07
27	4.21	3.35	2.96	2.73	2.57	2.46	2.37	2.31	2.25	2.20	2.17	2.13	2.10	2.08	2.06
28	4.20	3.34	2.95	2.71	2.56	2.45	2.36	2.29	2.24	2.19	2.15	2.12	2.09	2.06	2.04
29	4.18	3.33	2.93	2.70	2.55	2.43	2.35	2.28	2.22	2.18	2.14	2.10	2.08	2.05	2.03
30	4.17	3.32	2.92	2.69	2.53	2.42	2.33	2.27	2.21	2.16	2.13	2.09	2.06	2.04	2.01
31	4.16	3.30	2.91	2.68	2.52	2.41	2.32	2.25	2.20	2.15	2.11	2.08	2.05	2.03	2.00
32	4.15	3.29	2.90	2.67	2.51	2.40	2.31	2.24	2.19	2.14	2.10	2.07	2.04	2.01	1.99
33	4.14	3.28	2.89	2.66	2.50	2.39	2.30	2.23	2.18	2.13	2.09	2.06	2.03	2.00	1.98
34	4.13	3.28	2.88	2.65	2.49	2.38	2.29	2.23	2.17	2.12	2.08	2.05	2.02	1.99	1.97
35	4.12	3.27	2.87	2.64	2.49	2.37	2.29	2.22	2.16	2.11	2.07	2.04	2.01	1.99	1.96
36	4.11	3.26	2.87	2.63	2.48	2.36	2.28	2.21	2.15	2.11	2.07	2.03	2.00	1.98	1.95
37	4.11	3.25	2.86	2.63	2.47	2.36	2.27	2.20	2.14	2.10	2.06	2.02	2.00	1.97	1.95
38	4.10	3.24	2.85	2.62	2.46	2.35	2.26	2.19	2.14	2.09	2.05	2.02	1.99	1.96	1.94
39	4.09	3.24	2.85	2.61	2.46	2.34	2.26	2.19	2.13	2.08	2.04	2.01	1.98	1.95	1.93
40	4.08	3.23	2.84	2.61	2.45	2.34	2.25	2.18	2.12	2.08	2.04	2.00	1.97	1.95	1.92
41	4.08	3.23	2.83	2.60	2.44	2.33	2.24	2.17	2.12	2.07	2.03	2.00	1.97	1.94	1.92
42	4.07	3.22	2.83	2.59	2.44	2.32	2.24	2.17	2.11	2.06	2.03	1.99	1.96	1.94	1.91
43	4.07	3.21	2.82	2.59	2.43	2.32	2.23	2.16	2.11	2.06	2.02	1.99	1.96	1.93	1.91
44	4.06	3.21	2.82	2.58	2.43	2.31	2.23	2.16	2.10	2.05	2.01	1.98	1.95	1.92	1.90
45	4.06	3.20	2.81	2.58	2.42	2.31	2.22	2.15	2.10	2.05	2.01	1.97	1.94	1.92	1.89

Titik Persentase Distribusi F untuk Probabilita = 0,05

df untuk penyebut (N2)	df untuk pembilang (N1)														
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15
46	4.05	3.20	2.81	2.57	2.42	2.30	2.22	2.15	2.09	2.04	2.00	1.97	1.94	1.91	1.89
47	4.05	3.20	2.80	2.57	2.41	2.30	2.21	2.14	2.09	2.04	2.00	1.96	1.93	1.91	1.88
48	4.04	3.19	2.80	2.57	2.41	2.29	2.21	2.14	2.08	2.03	1.99	1.96	1.93	1.90	1.88
49	4.04	3.19	2.79	2.56	2.40	2.29	2.20	2.13	2.08	2.03	1.99	1.96	1.93	1.90	1.88
50	4.03	3.18	2.79	2.56	2.40	2.29	2.20	2.13	2.07	2.03	1.99	1.95	1.92	1.89	1.87
51	4.03	3.18	2.79	2.55	2.40	2.28	2.20	2.13	2.07	2.02	1.98	1.95	1.92	1.89	1.87
52	4.03	3.18	2.78	2.55	2.39	2.28	2.19	2.12	2.07	2.02	1.98	1.94	1.91	1.89	1.86
53	4.02	3.17	2.78	2.55	2.39	2.28	2.19	2.12	2.06	2.01	1.97	1.94	1.91	1.88	1.86
54	4.02	3.17	2.78	2.54	2.39	2.27	2.18	2.12	2.06	2.01	1.97	1.94	1.91	1.88	1.86
55	4.02	3.16	2.77	2.54	2.38	2.27	2.18	2.11	2.06	2.01	1.97	1.93	1.90	1.88	1.85
56	4.01	3.16	2.77	2.54	2.38	2.27	2.18	2.11	2.05	2.00	1.96	1.93	1.90	1.87	1.85
57	4.01	3.16	2.77	2.53	2.38	2.26	2.18	2.11	2.05	2.00	1.96	1.93	1.90	1.87	1.85
58	4.01	3.16	2.76	2.53	2.37	2.26	2.17	2.10	2.05	2.00	1.96	1.92	1.89	1.87	1.84
59	4.00	3.15	2.76	2.53	2.37	2.26	2.17	2.10	2.04	2.00	1.96	1.92	1.89	1.86	1.84
60	4.00	3.15	2.76	2.53	2.37	2.25	2.17	2.10	2.04	1.99	1.95	1.92	1.89	1.86	1.84
61	4.00	3.15	2.76	2.52	2.37	2.25	2.16	2.09	2.04	1.99	1.95	1.91	1.88	1.86	1.83
62	4.00	3.15	2.75	2.52	2.36	2.25	2.16	2.09	2.03	1.99	1.95	1.91	1.88	1.85	1.83
63	3.99	3.14	2.75	2.52	2.36	2.25	2.16	2.09	2.03	1.98	1.94	1.91	1.88	1.85	1.83
64	3.99	3.14	2.75	2.52	2.36	2.24	2.16	2.09	2.03	1.98	1.94	1.91	1.88	1.85	1.83
65	3.99	3.14	2.75	2.51	2.36	2.24	2.15	2.08	2.03	1.98	1.94	1.90	1.87	1.85	1.82
66	3.99	3.14	2.74	2.51	2.35	2.24	2.15	2.08	2.03	1.98	1.94	1.90	1.87	1.84	1.82
67	3.98	3.13	2.74	2.51	2.35	2.24	2.15	2.08	2.02	1.98	1.93	1.90	1.87	1.84	1.82
68	3.98	3.13	2.74	2.51	2.35	2.24	2.15	2.08	2.02	1.97	1.93	1.90	1.87	1.84	1.82
69	3.98	3.13	2.74	2.50	2.35	2.23	2.15	2.08	2.02	1.97	1.93	1.90	1.86	1.84	1.81
70	3.98	3.13	2.74	2.50	2.35	2.23	2.14	2.07	2.02	1.97	1.93	1.89	1.86	1.84	1.81
71	3.98	3.13	2.73	2.50	2.34	2.23	2.14	2.07	2.01	1.97	1.93	1.89	1.86	1.83	1.81
72	3.97	3.12	2.73	2.50	2.34	2.23	2.14	2.07	2.01	1.96	1.92	1.89	1.86	1.83	1.81
73	3.97	3.12	2.73	2.50	2.34	2.23	2.14	2.07	2.01	1.96	1.92	1.89	1.86	1.83	1.81
74	3.97	3.12	2.73	2.50	2.34	2.22	2.14	2.07	2.01	1.96	1.92	1.89	1.85	1.83	1.80
75	3.97	3.12	2.73	2.49	2.34	2.22	2.13	2.06	2.01	1.96	1.92	1.88	1.85	1.83	1.80
76	3.97	3.12	2.72	2.49	2.33	2.22	2.13	2.06	2.01	1.96	1.92	1.88	1.85	1.82	1.80
77	3.97	3.12	2.72	2.49	2.33	2.22	2.13	2.06	2.00	1.96	1.92	1.88	1.85	1.82	1.80
78	3.96	3.11	2.72	2.49	2.33	2.22	2.13	2.06	2.00	1.95	1.91	1.88	1.85	1.82	1.80
79	3.96	3.11	2.72	2.49	2.33	2.22	2.13	2.06	2.00	1.95	1.91	1.88	1.85	1.82	1.79
80	3.96	3.11	2.72	2.49	2.33	2.21	2.13	2.06	2.00	1.95	1.91	1.88	1.84	1.82	1.79
81	3.96	3.11	2.72	2.48	2.33	2.21	2.12	2.05	2.00	1.95	1.91	1.87	1.84	1.82	1.79
82	3.96	3.11	2.72	2.48	2.33	2.21	2.12	2.05	2.00	1.95	1.91	1.87	1.84	1.81	1.79
83	3.96	3.11	2.71	2.48	2.32	2.21	2.12	2.05	1.99	1.95	1.91	1.87	1.84	1.81	1.79
84	3.95	3.11	2.71	2.48	2.32	2.21	2.12	2.05	1.99	1.95	1.90	1.87	1.84	1.81	1.79
85	3.95	3.10	2.71	2.48	2.32	2.21	2.12	2.05	1.99	1.94	1.90	1.87	1.84	1.81	1.79
86	3.95	3.10	2.71	2.48	2.32	2.21	2.12	2.05	1.99	1.94	1.90	1.87	1.84	1.81	1.78
87	3.95	3.10	2.71	2.48	2.32	2.20	2.12	2.05	1.99	1.94	1.90	1.87	1.83	1.81	1.78
88	3.95	3.10	2.71	2.48	2.32	2.20	2.12	2.05	1.99	1.94	1.90	1.86	1.83	1.81	1.78
89	3.95	3.10	2.71	2.47	2.32	2.20	2.11	2.04	1.99	1.94	1.90	1.86	1.83	1.80	1.78
90	3.95	3.10	2.71	2.47	2.32	2.20	2.11	2.04	1.99	1.94	1.90	1.86	1.83	1.80	1.78

Titik Persentase Distribusi F untuk Probabilita = 0,05

Titik Persentase Distribusi F untuk Probabilita = 0,05

df untuk penyebut (N2)	df untuk pembilang (N1)														
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15
46	4.05	3.20	2.81	2.57	2.42	2.30	2.22	2.15	2.09	2.04	2.00	1.97	1.94	1.91	1.89
47	4.05	3.20	2.80	2.57	2.41	2.30	2.21	2.14	2.09	2.04	2.00	1.96	1.93	1.91	1.88
48	4.04	3.19	2.80	2.57	2.41	2.29	2.21	2.14	2.08	2.03	1.99	1.96	1.93	1.90	1.88
49	4.04	3.19	2.79	2.56	2.40	2.29	2.20	2.13	2.08	2.03	1.99	1.96	1.93	1.90	1.88
50	4.03	3.18	2.79	2.56	2.40	2.29	2.20	2.13	2.07	2.03	1.99	1.95	1.92	1.89	1.87
51	4.03	3.18	2.79	2.55	2.40	2.28	2.20	2.13	2.07	2.02	1.98	1.95	1.92	1.89	1.87
52	4.03	3.18	2.78	2.55	2.39	2.28	2.19	2.12	2.07	2.02	1.98	1.94	1.91	1.89	1.86
53	4.02	3.17	2.78	2.55	2.39	2.28	2.19	2.12	2.06	2.01	1.97	1.94	1.91	1.88	1.86
54	4.02	3.17	2.78	2.54	2.39	2.27	2.18	2.12	2.06	2.01	1.97	1.94	1.91	1.88	1.86
55	4.02	3.16	2.77	2.54	2.38	2.27	2.18	2.11	2.06	2.01	1.97	1.93	1.90	1.88	1.85
56	4.01	3.16	2.77	2.54	2.38	2.27	2.18	2.11	2.05	2.00	1.96	1.93	1.90	1.87	1.85
57	4.01	3.16	2.77	2.53	2.38	2.26	2.18	2.11	2.05	2.00	1.96	1.93	1.90	1.87	1.85
58	4.01	3.16	2.76	2.53	2.37	2.26	2.17	2.10	2.05	2.00	1.96	1.92	1.89	1.87	1.84
59	4.00	3.15	2.76	2.53	2.37	2.26	2.17	2.10	2.04	2.00	1.96	1.92	1.89	1.86	1.84
60	4.00	3.15	2.76	2.53	2.37	2.25	2.17	2.10	2.04	1.99	1.95	1.92	1.89	1.86	1.84
61	4.00	3.15	2.76	2.52	2.37	2.25	2.16	2.09	2.04	1.99	1.95	1.91	1.88	1.86	1.83
62	4.00	3.15	2.75	2.52	2.36	2.25	2.16	2.09	2.03	1.99	1.95	1.91	1.88	1.85	1.83
63	3.99	3.14	2.75	2.52	2.36	2.25	2.16	2.09	2.03	1.98	1.94	1.91	1.88	1.85	1.83
64	3.99	3.14	2.75	2.52	2.36	2.24	2.16	2.09	2.03	1.98	1.94	1.91	1.88	1.85	1.83
65	3.99	3.14	2.75	2.51	2.36	2.24	2.15	2.08	2.03	1.98	1.94	1.90	1.87	1.85	1.82
66	3.99	3.14	2.74	2.51	2.35	2.24	2.15	2.08	2.03	1.98	1.94	1.90	1.87	1.84	1.82
67	3.98	3.13	2.74	2.51	2.35	2.24	2.15	2.08	2.02	1.98	1.93	1.90	1.87	1.84	1.82
68	3.98	3.13	2.74	2.51	2.35	2.24	2.15	2.08	2.02	1.97	1.93	1.90	1.87	1.84	1.82
69	3.98	3.13	2.74	2.50	2.35	2.23	2.15	2.08	2.02	1.97	1.93	1.90	1.86	1.84	1.81
70	3.98	3.13	2.74	2.50	2.35	2.23	2.14	2.07	2.02	1.97	1.93	1.89	1.86	1.84	1.81
71	3.98	3.13	2.73	2.50	2.34	2.23	2.14	2.07	2.01	1.97	1.93	1.89	1.86	1.83	1.81
72	3.97	3.12	2.73	2.50	2.34	2.23	2.14	2.07	2.01	1.96	1.92	1.89	1.86	1.83	1.81
73	3.97	3.12	2.73	2.50	2.34	2.23	2.14	2.07	2.01	1.96	1.92	1.89	1.86	1.83	1.81
74	3.97	3.12	2.73	2.50	2.34	2.22	2.14	2.07	2.01	1.96	1.92	1.89	1.85	1.83	1.80
75	3.97	3.12	2.73	2.49	2.34	2.22	2.13	2.06	2.01	1.96	1.92	1.88	1.85	1.83	1.80
76	3.97	3.12	2.72	2.49	2.33	2.22	2.13	2.06	2.01	1.96	1.92	1.88	1.85	1.82	1.80
77	3.97	3.12	2.72	2.49	2.33	2.22	2.13	2.06	2.00	1.96	1.92	1.88	1.85	1.82	1.80
78	3.96	3.11	2.72	2.49	2.33	2.22	2.13	2.06	2.00	1.95	1.91	1.88	1.85	1.82	1.80
79	3.96	3.11	2.72	2.49	2.33	2.22	2.13	2.06	2.00	1.95	1.91	1.88	1.85	1.82	1.79
80	3.96	3.11	2.72	2.49	2.33	2.21	2.13	2.06	2.00	1.95	1.91	1.88	1.84	1.82	1.79
81	3.96	3.11	2.72	2.48	2.33	2.21	2.12	2.05	2.00	1.95	1.91	1.87	1.84	1.82	1.79
82	3.96	3.11	2.72	2.48	2.33	2.21	2.12	2.05	2.00	1.95	1.91	1.87	1.84	1.81	1.79
83	3.96	3.11	2.71	2.48	2.32	2.21	2.12	2.05	1.99	1.95	1.91	1.87	1.84	1.81	1.79
84	3.95	3.11	2.71	2.48	2.32	2.21	2.12	2.05	1.99	1.95	1.90	1.87	1.84	1.81	1.79
85	3.95	3.10	2.71	2.48	2.32	2.21	2.12	2.05	1.99	1.94	1.90	1.87	1.84	1.81	1.79
86	3.95	3.10	2.71	2.48	2.32	2.21	2.12	2.05	1.99	1.94	1.90	1.87	1.84	1.81	1.78
87	3.95	3.10	2.71	2.48	2.32	2.20	2.12	2.05	1.99	1.94	1.90	1.87	1.83	1.81	1.78
88	3.95	3.10	2.71	2.48	2.32	2.20	2.12	2.05	1.99	1.94	1.90	1.86	1.83	1.81	1.78
89	3.95	3.10	2.71	2.47	2.32	2.20	2.11	2.04	1.99	1.94	1.90	1.86	1.83	1.80	1.78
90	3.95	3.10	2.71	2.47	2.32	2.20	2.11	2.04	1.99	1.94	1.90	1.86	1.83	1.80	1.78

Titik Persentase Distribusi F untuk Probabilita = 0,05

df untuk penyebut (N2)	df untuk pembilang (N1)														
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15
91	3.95	3.10	2.70	2.47	2.31	2.20	2.11	2.04	1.98	1.94	1.90	1.86	1.83	1.80	1.78
92	3.94	3.10	2.70	2.47	2.31	2.20	2.11	2.04	1.98	1.94	1.89	1.86	1.83	1.80	1.78
93	3.94	3.09	2.70	2.47	2.31	2.20	2.11	2.04	1.98	1.93	1.89	1.86	1.83	1.80	1.78
94	3.94	3.09	2.70	2.47	2.31	2.20	2.11	2.04	1.98	1.93	1.89	1.86	1.83	1.80	1.77
95	3.94	3.09	2.70	2.47	2.31	2.20	2.11	2.04	1.98	1.93	1.89	1.86	1.82	1.80	1.77
96	3.94	3.09	2.70	2.47	2.31	2.19	2.11	2.04	1.98	1.93	1.89	1.85	1.82	1.80	1.77
97	3.94	3.09	2.70	2.47	2.31	2.19	2.11	2.04	1.98	1.93	1.89	1.85	1.82	1.80	1.77
98	3.94	3.09	2.70	2.46	2.31	2.19	2.10	2.03	1.98	1.93	1.89	1.85	1.82	1.79	1.77
99	3.94	3.09	2.70	2.46	2.31	2.19	2.10	2.03	1.98	1.93	1.89	1.85	1.82	1.79	1.77
100	3.94	3.09	2.70	2.46	2.31	2.19	2.10	2.03	1.97	1.93	1.89	1.85	1.82	1.79	1.77
101	3.94	3.09	2.69	2.46	2.30	2.19	2.10	2.03	1.97	1.93	1.88	1.85	1.82	1.79	1.77
102	3.93	3.09	2.69	2.46	2.30	2.19	2.10	2.03	1.97	1.92	1.88	1.85	1.82	1.79	1.77
103	3.93	3.08	2.69	2.46	2.30	2.19	2.10	2.03	1.97	1.92	1.88	1.85	1.82	1.79	1.76
104	3.93	3.08	2.69	2.46	2.30	2.19	2.10	2.03	1.97	1.92	1.88	1.85	1.82	1.79	1.76
105	3.93	3.08	2.69	2.46	2.30	2.19	2.10	2.03	1.97	1.92	1.88	1.85	1.81	1.79	1.76
106	3.93	3.08	2.69	2.46	2.30	2.19	2.10	2.03	1.97	1.92	1.88	1.84	1.81	1.79	1.76
107	3.93	3.08	2.69	2.46	2.30	2.18	2.10	2.03	1.97	1.92	1.88	1.84	1.81	1.79	1.76
108	3.93	3.08	2.69	2.46	2.30	2.18	2.10	2.03	1.97	1.92	1.88	1.84	1.81	1.78	1.76
109	3.93	3.08	2.69	2.45	2.30	2.18	2.09	2.02	1.97	1.92	1.88	1.84	1.81	1.78	1.76
110	3.93	3.08	2.69	2.45	2.30	2.18	2.09	2.02	1.97	1.92	1.88	1.84	1.81	1.78	1.76
111	3.93	3.08	2.69	2.45	2.30	2.18	2.09	2.02	1.97	1.92	1.88	1.84	1.81	1.78	1.76
112	3.93	3.08	2.69	2.45	2.30	2.18	2.09	2.02	1.96	1.92	1.88	1.84	1.81	1.78	1.76
113	3.93	3.08	2.68	2.45	2.29	2.18	2.09	2.02	1.96	1.92	1.87	1.84	1.81	1.78	1.76
114	3.92	3.08	2.68	2.45	2.29	2.18	2.09	2.02	1.96	1.91	1.87	1.84	1.81	1.78	1.75
115	3.92	3.08	2.68	2.45	2.29	2.18	2.09	2.02	1.96	1.91	1.87	1.84	1.81	1.78	1.75
116	3.92	3.07	2.68	2.45	2.29	2.18	2.09	2.02	1.96	1.91	1.87	1.84	1.81	1.78	1.75
117	3.92	3.07	2.68	2.45	2.29	2.18	2.09	2.02	1.96	1.91	1.87	1.84	1.80	1.78	1.75
118	3.92	3.07	2.68	2.45	2.29	2.18	2.09	2.02	1.96	1.91	1.87	1.84	1.80	1.78	1.75
119	3.92	3.07	2.68	2.45	2.29	2.18	2.09	2.02	1.96	1.91	1.87	1.83	1.80	1.78	1.75
120	3.92	3.07	2.68	2.45	2.29	2.18	2.09	2.02	1.96	1.91	1.87	1.83	1.80	1.78	1.75
121	3.92	3.07	2.68	2.45	2.29	2.17	2.09	2.02	1.96	1.91	1.87	1.83	1.80	1.77	1.75
122	3.92	3.07	2.68	2.45	2.29	2.17	2.09	2.02	1.96	1.91	1.87	1.83	1.80	1.77	1.75
123	3.92	3.07	2.68	2.45	2.29	2.17	2.08	2.01	1.96	1.91	1.87	1.83	1.80	1.77	1.75
124	3.92	3.07	2.68	2.44	2.29	2.17	2.08	2.01	1.96	1.91	1.87	1.83	1.80	1.77	1.75
125	3.92	3.07	2.68	2.44	2.29	2.17	2.08	2.01	1.96	1.91	1.87	1.83	1.80	1.77	1.75
126	3.92	3.07	2.68	2.44	2.29	2.17	2.08	2.01	1.95	1.91	1.87	1.83	1.80	1.77	1.75
127	3.92	3.07	2.68	2.44	2.29	2.17	2.08	2.01	1.95	1.91	1.86	1.83	1.80	1.77	1.75
128	3.92	3.07	2.68	2.44	2.29	2.17	2.08	2.01	1.95	1.91	1.86	1.83	1.80	1.77	1.75
129	3.91	3.07	2.67	2.44	2.28	2.17	2.08	2.01	1.95	1.90	1.86	1.83	1.80	1.77	1.74
130	3.91	3.07	2.67	2.44	2.28	2.17	2.08	2.01	1.95	1.90	1.86	1.83	1.80	1.77	1.74
131	3.91	3.07	2.67	2.44	2.28	2.17	2.08	2.01	1.95	1.90	1.86	1.83	1.80	1.77	1.74
132	3.91	3.06	2.67	2.44	2.28	2.17	2.08	2.01	1.95	1.90	1.86	1.83	1.79	1.77	1.74
133	3.91	3.06	2.67	2.44	2.28	2.17	2.08	2.01	1.95	1.90	1.86	1.83	1.79	1.77	1.74
134	3.91	3.06	2.67	2.44	2.28	2.17	2.08	2.01	1.95	1.90	1.86	1.83	1.79	1.77	1.74
135	3.91	3.06	2.67	2.44	2.28	2.17	2.08	2.01	1.95	1.90	1.86	1.82	1.79	1.77	1.74