PERANAN MODAL KERJA DALAM MEMBANGUN PERTUMBUHAN PENJUALAN YANG BERIMPLIKASI PADA PROFITABILITAS

(Penelitian pada Perusahaan Industri Farmasi yang Terdaftar di Bursa Efek Indonesia Periode 2009-2012)

THE ROLE OF WORKING CAPITAL IN BUILDING SALES GROWTH IMPLICATIONS TO PROFITABILITY

(Research on Pharmaceutical Company listed in The Indonesia Stock Exchange)

Oleh:
Amalia Ayu Anggraini
21110224

Prof. Dr. Hj. Dwi Kartini SE.,Spec. Lic.

Program Studi Akuntasi, Fakultas Ekonomi
Universitas Komputer Indonesia

ABSTRACT

Aspects of working capital and sales growth for the company is very important relation to profitability measured by return on assets (ROA). The phenomenon that occurs is the increase in working capital but sales growth has decreased, and when the working capital and sales growth increased but profitability (ROA) has decreased.

The purpose of this study was to determine the role of working capital in building sales growth, to determine the role of working capital in increasing profitability (ROA) and to determine the role of sales growth in increasing profitability (ROA).

The method used in this research is descriptive method and verification method. Sampling technique used was purposive sampling, with a samples size taken of 9 pharmaceutical company for 4 years. The test statistic used is path analysis, correlation analysis, determination coefficient and hypothesis testing using software SPSS 17.0 for windows.

Results of research conducted shows that partially working capital plays a role in building sales growth. In addition, partially working capital plays a role in increasing profitability (ROA and sales growth plays a role in increasing profitability (ROA).

Keywords : working capital, sales growth and profitability (ROA)

I. PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang

Perusahaan merupakan salah satu bentuk organisasi yang pada umumnya memiliki tujuan tertentu yang ingin dicapai dalam usaha untuk memenuhi kepentingan para anggotanya. Keberhasilan dalam mencapai tujuan perusahaan merupakan prestasi manajemen. Penilaian prestasi atau kinerja suatu perusahaan diukur karena dapat dipakai sebagai dasar pengambilan keputusan baik pihak internal maupun eksternal. (Sofyan Syafri:2008)

Setiap perusahaan selalu membutuhkan modal kerja untuk membelanjai kegiatan operasional sehari-hari, di mana uang atau dana yang telah dikeluarkan itu diharapkan akan dapat kembali lagi masuk dalam perusahaan dalam waktu yang pendek melalui hasil penjualan produksinya. Uang yang masuk berasal dari penjualan produk tersebut akan segera dikeluarkan lagi untuk membiayai operasi selanjutnya. Dengan demikian maka dana tersebut akan terus menerus berputar setiap periodenya selama hidupnya perusahaan. (Risma Haryanti:2011)

Modal kerja akan menguntungkan perusahaan dan memungkinkan perusahaan untuk beroperasi secara ekonomis dan efektif, sehingga perusahaan tidak mengalami kesulitan-kesulitan dalam menjalankan usahanya. Salah satu tujuan didirikan perusahaan adalah untuk mencapai penjualan yang tinggi dengan tingkat keuntungan yang semakin meningkat sehingga perusahaan dapat menjaga dan mempertahankan kelangsungan hidupnya. Jumlah keuntungan yang diperoleh secara teratur merupakan faktor penting dalam menilai profitabilitas, dimana profitabilitas itu sendiri merupakan kemampuan perusahaan untuk menghasilkan laba selama periode tertentu. (Ari Fatmawati:2010)

Mengingat besarnya peranan modal kerja dalam menunjang suksesnya perusahaan tersebut, perlu adanya pertimbangan mendetail dalam menentukan besarnya modal yang diperlukan dan dari mana sumber modal diperoleh. Adanya modal kerja yang berlebihan menunjukkan bahwa dana tidak produktif, demikian juga apabila kekurangan modal kerja menunjukkan bahwa perusahaan kurang dapat membiayai aktivitas perusahaan. Keberhasilan suatu perusahaan dapat dilihat dari penggunaan modal kerja yang diketahui dari tingkat profitabilitasnya. Sehingga dapat dikatakan bahwa untuk mencapai tingkat profitabilitas yang tinggi diperlukan penggunaan modal kerja efisien dan sebaliknya, untuk mengukur efisien atau tidaknya penggunaan modal kerja dapat diketahui dari besar kecilnya tingkat profitabilitas yang dicapai perusahaan. (Mochammad Prasetiyo, 2008)

Tabel 1.1
Kenaikan/Penurunan Modal Kerja dan Pertumbuhan Penjualan pada Perusahaan Industri Farmasi periode 2009-2012

Laporan Modal Kerja dan Pertumbuhan Penjualan									
No.	Emiten	Modal Kerja (Dalam Juta Rupiah)				Pertumbuhan Penjualan (Dalam Persentase)			
		Tahun							
		2009	2010	2011	2012	2009	2010	2011	2012
1.	DVLA	406.921	475.219	552.645	634.625	50,48	6,91	4,64	11,84
2.	INAF	204.310	207.126	247.154	407.765	(23,91)	(6,86)	14,84	(3,94)
3.	KAEF	510.030	669.726	803.336	973.308	5,52	11,55	9,34	7,30
4.	KLBF	3.127.756	3.885.056	4.325.534	4.550.093	15,36	12,54	6,70	24,97
5.	MERK	275.039	274.857	426.295	344.055	17,93	5,89	15,44	1,24
6.	PYFA	23.820	31.429	37.522	40.170	10,39	6,71	7.27	16,97
7.	SCPI	-10.877	-23.380	189.240	166.586	39,65	(8,63)	4.99	10.80
8.	SQBB	204.279	196.710	229.954	244.085	16,93	(27,27)	11,.98	13,38
9.	TSPC	1.675.349	1.857.713	2.109.327	2.296.643	23,78	14,15	12,59	14,71

Sumber : *www.idx.com*

Berdasarkan tabel 1.1 dapat dilihat adanya fenomena beberapa emiten farmasi yang mengalami kenaikan dan penurunan yang signifikan dari tahun ke tahunnya antara modal kerja dan pertumbuhan penjualan hal tersebut terjadi pada perusahaan farmasi Darya Varia Laboratoria Tbk. (DVLA), Indofarma Tbk. (INAF), Kimia Farma Tbk. (KAEF), Kalbe Farma Tbk. (KLBF), Pyridam Farma Tbk. (PYFA), dan Tempo Scan Pasific Tbk. (TSPC).

Dapat dilihat pada periode tahun 2009-2010 Darya Varia Laboratoria Tbk. (DVLA), Kalbe Farma Tbk. (KLBF) dan Tempo Scan Pasific Tbk. (TSPC) mengalami penurunan pertumbuhan penjualan yang tidak diimbangi dengan modal kerja perusahaan yang mengalami kenaikan. Lalu pada periode tahun 2011-2012 Indofarma Tbk. (INAF), Kimia Farma Tbk. (KAEF), mengalami hal yang sama. Pyridam Farma Tbk. (PYFA) mengalami peningkatan pada pertumbuhan penjualan

yang tidak diimbangi dengan modal kerja yang mengalami penurunan. Hal tersebut seharusnya tidak terjadi, karena jika dilihat dari kondisi yang ada seharusnya pada saat terjadinya modal kerja mengalami peningkatan maka penjualan pun akan terdorong naik, begitupun sebaliknya.

Fakta yang ada mengenai modal kerja dan pertumbuhan penjualan tidak sesuai dengan teori yang dikemukakan oleh Yoyon Supriadi (2012) dalam Jurnal Ilmiah Kesatuan yaitu modal kerja diperlukan untuk meningkatkan penjualan karena dengan adanya pertumbuhan penjualan perusahaan harus memiliki dana untuk membiayai aktiva lancar. Pendapat ini didasarkan atas pandangan bahwa dengan cukup tersedianya modal kerja kegiatan produksi perusahaan tidak akan terganggu dan penjualan pun dapat ditingkatkan.

Laba atau profit merupakan salah satu tujuan utama berdirinya setiap badan usaha. Tanpa diperolehnya laba, perusahaan tidak dapat memenuhi tujuan lainnya yaitu pertumbuhan terus-menerus (*going concern)* dan tanggung jawab sosial *(corporate social responsibility).* Sekarang ini perkembangan usaha semakin meningkat untuk memenuhi kebutuhan masyarakat dan menimbulkan persaingan yang *competitive*, khususnya antar perusahaan yang sejenis. Perusahaan akan melakukan berbagai aktivitas untuk mencapai tujuannya memperoleh laba dan menjaga kelangsungan hidup perusahaan. (Nurhayati:2009)

Laba bersih mengindikasikan profitabilitas perusahaan. Laba bersih mencerminkan pengembalian kepada pemegang ekuitas untuk periode bersangkutan. Laba perusahaan yang tinggi belum tentu menunjukkan profitabilitas yang tinggi, akan tetapi profitabilitas yang tinggi sudah dapat dipastikan bahwa laba yang dihasilkan tinggi. (Nurhayati:2009)

Return On Asset dapat merefleksikan seberapa banyak perusahaan telah memperoleh hasil atas seluruh sumber daya keuangan yang ditanamkan pada perusahaan. Rasio ROA dalam laporan keuangan mempunyai arti yang sangat penting karena merupakan salah satu teknik yang bersifat menyeluruh. Rasio ROA merupakan teknik analisis yang lazim digunakan untuk mengukur tingkat efektivitas dari keseluruhan operasi perusahaan. (Lumban Gaol:2010)

Rasio ROA ini sering dipakai manajemen untuk mengukur kinerja keuangan perusahaan dan menilai kinerja operasional dalam memanfaatkan sumber daya yang dimiliki perusahaan, disamping perlu mempertimbangkan masalah pembiayaan terhadap aktiva tersebut. Nilai ROA yang semakin mendekati 1, berarti semakin baik profitabilitas perusahaan karena setiap aktiva yang ada dapat menghasilkan laba. Dengan kata lain semakin tinggi nilai ROA maka semakin baik kinerja keuangan perusahaan tersebut. (Lumban Gaol:2010)

Pengukuran kinerja keuangan perusahaan dengan ROA menunjukkan kemampuan atas modal yang diinvestasikan dalam keseluruhan aktiva yang dimiliki untuk menghasilkan laba. ROA (*Return On Asset*) adalah rasio keuntungan bersih setelah pajak untuk menilai seberapa besar tingkat pengembalian dari asset yang dimiliki oleh perusahaan. (Lumban Gaol:2010)

ROA yang negatif disebabkan laba perusahaan dalam kondisi negatif pula atau rugi, hal ini menunjukkan kemampuan dari modal yang diinvestasikan secara keseluruhan belum mampu untuk menghasilkan laba. Begitupun sebaliknya ROA yang positif menunjukkan bahwa modal yang telah diinvestasikan secara keseluruhann mampu untuk menghasilkan laba bagi perusahaan. (Lumban Gaol:2010)

Dikutip dari – *republika.co.id*, 30 Oktober 2013, JAKARTA – Sebanyak 90 persen kebutuhan bahan baku industri farmasi masih harus didatangkan dari luar negeri atau impor dan importasi terbesar dari China dan India yang mencapai 60 persen. Apabila ada perusahaan yang berinvestasi untuk membangun pabrik bahan baku akan jauh lebih baik, namun tentunya hasil produksi tersebut bukan hanya untuk dipasarkan di dalam negeri saja tetapi harus diekspor. (Kendrariadi, Wakil Sekretaris Jenderal Gabungan Perusahaan Farmasi Indonesia:2013)

Perusahaan farmasi dalam menentukan laba sangat dipengaruhi oleh ROA. Dimana ROA kemampuan

perusahaan dalam memperoleh laba sangat di tentukan oleh return pada aktiva (persedian).

Tabel 1.2
Kenaikan/Penurunan Modal Kerja dan Profitabilitas (ROA)
Perusahaan Manufaktur Farmasi pada periode 2009-2012

Laporan Modal Kerja dan Profitabilitas (ROA)									
No.	Emiten	Modal Kerja (Dalam Juta Rupiah)				Profitabilitas (ROA) (Dalam Persentase)			
		Tahun							
		2009	2010	2011	2012	2009	2010	2011	2012
1.	DVLA	406.921	475.219	552.645	634.625	14,56	18,02	17,92	19,30
2.	INAF	204.310	207.126	247.154	407.765	1,74	2,78	4,95	5,19
3.	KAEF	510.030	669.726	803.336	973.308	6,38	10,78	12,93	13,06
4.	KLBF	3.127.756	3.885.056	4.325.534	4.550.093	22,69	25,18	24,02	24,51
5.	MERK	275.039	274.857	426.295	344.055	47,91	36,18	48,47	25,62
6.	PYFA	23.820	31.429	37.522	40.170	5,43	5,61	6,00	5,87
7.	SCPI	-10.877	-23.380	189.240	166.586	8,84	(3,21)	(9,02)	(2,68)
8.	SQBB	204.279	196.710	229.954	244.085	57,07	38,95	44,53	45,55
9.	TSPC	1.675.349	1.857.713	2.109.327	2.296.643	14,73	17,54	17,41	17,.53

Sumber : *www.idx.com*

Berdasarkan tabel 1.2 dapat dilihat adanya fenomena beberapa emiten farmasi yang mengalami kenaikan dan penurunan yang signifikan dari tahun ke tahunnya antara modal kerja dan profitabilitas (ROA), hal tersebut terjadi pada perusahaan farmasi Darya Varia Laboratoria Tbk. (DVLA), Kalbe Farma Tbk. (KLBF), Pyridam Farma Tbk. (PYFA), Schrering Plough Indonesia Tbk. (SCPI) dan Tempo Scan Pasific Tbk. (TSPC).

Dapat dilihat pada periode tahun 2010-2011 Kalbe Farma Tbk. (KLBF) dan Schrering Plough Indonesia Tbk. (SCPI) mengalami penurunan profitabilitas (ROA) yang tidak diimbangi dengan modal kerja perusahaan yang mengalami kenaikan. Lalu pada periode tahun 2011-2012 Darya Varia Laboratoria Tbk. (DVLA), Pyridam Farma Tbk. (PYFA), dan Tempo Scan Pasific Tbk. (TSPC) mengalami hal yang sama. Hal tersebut seharusnya tidak terjadi, karena jika dilihat dari kondisi yang ada seharusnya pada saat terjadinya kenaikan modal kerja maka laba pun akan terdorong naik, begitupun sebaliknya.

Fakta yang ada mengenai modal kerja dan profitabilitas di atas tidak sesuai dengan teori yang dikemukakan oleh Agus Indriyo Gitosudarmo dan Basri (2008:76) yaitu modal kerja yang lebih dari cukup akan mengurangi risiko dan menaikkan laba/hasil. Pendapat ini didasarkan atas pandangan bahwa dengan cukup tersedianya modal kerja kegiatan dapat diarahkan pada pencarian hasil yang lebih tinggi dengan ekspansi atau perluasan usaha.

Dikutip dari – *indonesiafinancetoday.com*, 21 Maret 2013. JAKARTA – PT Merck Tbk (MERK), emiten produsen farmasi asing asal Jerman, mencatat laba bersih Rp 107,8 miliar sepanjang 2012, turun 53% dibanding laba bersih 2011 sebesar Rp 231,15 miliar. Penurunan tersebut diakibatkan tertekannya margin perseroan sepanjang tahun lalu. (Markus Bamberger, Presiden Direktur Merck:2013)

Kondisi pasar yang kurang mendukung ikut mendorong penjualan konsolidasi perseroan naik 1,2% menjadi Rp 929,87 miliar dibanding 2011 sebesar Rp 918,33 miliar. Penurunan tersebut terjadi antara lain karena beban pokok penjualan yang naik lebih tinggi dibanding pertumbuhan penjualan konsolidasi perseroan. Beban pokok penjualan pada 2012 meningkat 15,82% menjadi Rp 505,43

miliar. (Markus Bamberger, Presiden Direktur Merck:2013)

Hal tersebut seharusnya tidak terjadi, karena jika dilihat dari kondisi yang ada seharusnya pada saat terjadinya kenaikan penjualan maka laba pun akan terdorong naik, begitupun sebaliknya. Fakta yang ada mengenai pertumbuhan penjualan dan profitabilitas di atas tidak sesuai dengan teori yang dikemukakan oleh Horne dan Wachowicz (2009), yaitu penjualan yang meningkat akan menghasilakan keuntungan yang maksimal bagi perusahaan dan berpengaruh terhadap peningkatan profitabilitas.

Berdasarkan uraian latar belakang diatas, maka penulis tertarik untuk meneliti mengenai "**PERANAN MODAL KERJA DALAM MEMBANGUN PERTUMBUHAN PENJUALAN YANG BERIMPLIKASI PADA PROFITABILITAS**" (Penelitian pada Perusahaan Industri Farmasi yang Terdaftar di Bursa Efek Indonesia Periode 2009-2012).

1.2 Rumusan Masalah

Berdasarkan latar belakang yang telah diuraikan tersebut, maka peneliti merumuskan permasalahan, sebagai berikut:

1. Seberapa besar peranan modal kerja dalam membangun pertumbuhan penjualan pada perusahaan industri farmasi yang terdaftar di Bursa Efek Indonesia?
2. Seberapa besar peranan modal kerja dalam meningkatkan profitabilitas (ROA) pada perusahaan industri farmasi yang terdaftar di Bursa Efek Indonesia?
3. Seberapa besar peranan pertumbuhan penjualan dalam meningkatkan profitabilitas (ROA) pada perusahaan industri farmasi yang terdaftar di Bursa Efek Indonesia?

1.3 Tujuan Penelitian

Adapun tujuan dari penelitian ini adalah sebagai berikut:

1. Untuk mengetahui besarnya peranan modal kerja dalam membangun pertumbuhan penjualan pada perusahaan industri farmasi yang terdaftar di Bursa Efek Indonesia
2. Untuk mengetahui besarnya peranan modal kerja dalam meningkatan profitabilitas (ROA) pada perusahaan industri farmasi yang terdaftar di Bursa Efek Indonesia.
3. Untuk mengetahui besarnya peranan pertumbuhan penjualan dalam meningkatan profitabilitas (ROA) pada perusahaan industri farmasi yang terdaftar di Bursa Efek Indonesia.

II. KAJIAN PUSTAKA, KERANGKA PEMIKIRAN DAN HIPOTESIS

2.1 Kajian Pustaka

2.1.1 Modal Kerja

Kasmir (2010:210) menyatakan bahwa :

> "Modal Kerja adalah modal yang digunakan untuk membiayai operasional perusahaan sehari-hari, terutama yang memiliki jangka waktu pendek. Modal kerja juga diartikan seluruh aktiva lancar yang dimiliki suatu perusahaan atau setelah aktiva lancar dikurangi dengan utang lancar".

Sutrisno (2009:49), menyatakan bahwa :

"Modal Kerja adalah dana yang digunakan oleh perusahaan untuk memenuhi kebutuhan operasional perusahaan sehari-hari seperti pembelian bahan baku, pembayaran upah buruh, membayar utang dan pembayaran lainnya."

Adapun rumus untuk menghitung modal kerja, yaitu sebagai berikut:

$$\text{MK Bersih} = \text{Aktiva Lancar} - \text{Hutang Lancar}$$

(Sumber : Kasmir, 2010:210)

2.1.2 Pertumbuhan Penjualan

Fabozzi (2000:881) menyatakan bahwa

"Pertumbuhan penjualan adalah perubahan penjualan pada laporan keuangan pertahun. Pertumbuhan penjualan yang diatas rata-rata bagi suatu perusahaan pada umumnya didasarkan

pada pertumbuhan cepat yang diharapkan dan industri dimana perusahaan beroperasi."

Weston dan Copeland (2008:240), menjelaskan bahwa:

"Pertumbuhan penjualan merupakan ukuran sampai sejauh mana laba per saham darisuatu perusahaan dapat ditingkatkan oleh utang."

Adapun rumus menghitung pertumbuhan penjualan, yaitu sebagai berikut:

$$\mathrm{G} = \frac{S_t - S_{t-1}}{S_{t-1}} \; x \; 100\%$$

(Sumber : Weston dan Copeland 2008:240)

2.1.3 Profitabilitas (ROA)

Agus Sartono (2008:114), menyatakan bahwa:

"Profitabilitas adalah kemampuan suatu perusahaan untuk memperoleh laba dalam hubungannya dengan penjualan, total aktiva maupun modal sendiri."

Mardiyanto (2009:54),menyatakan bahwa:

"Profitabilitas merupakan mengukur kesanggupan perusahaan untuk menghasilkan laba."

Return on Asset (ROA) adalah Rasio profitabilitas yang digunakan oleh penulis dalam penelitian ini. Karena dengan menggunakan ROA, dapat dilihat seberapa besar kemampuan perusahaan untuk menghasilkan laba dari seluruh sumber daya keuangan yang ditanamkan pada perusahaan. Secara matematis rasio ini dapat diukur dengan menggunakan rumus sebagai berikut :

$$ROA = \frac{Laba\ Sebelum\ Pajak}{\text{Total Aktiva}} \; x \; 100\%$$

Rasio ROA ini sering dipakai manajemen untuk mengukur kinerja keuangan perusahaan dan menilai kinerja operasional dalam memanfaatkan sumber daya yang dimiliki perusahaan, disamping perlu mempertimbangkan masalah pembiayaan terhadap aktiva tersebut.

2.2 Kerangka Pemikiran

2.2.1 Keterkaitan antara Modal Kerja dengan Pertumbuhan Penjualan

Yoyon Supriadi (2012) dalam Jurnal Ilmiah Kesatuan mengemukaan pendapatnya mengenai keterkaitan modal kerja dengan pertumbuhan penjualan sebagai berikut:

"Modal kerja diperlukan untuk meningkatkan penjualan karena dengan adanya pertumbuhan penjualan perusahaan harus memiliki dana untuk membiayai aktiva lancar."

2.2.2 Keterkaitan antara Modal Kerja dengan Profitabilitas

Menurut Sutrisno (2009:56), bahwa:

"Masalah yang cukup penting dalam pengelolaan modal kerja adalah menentukan seberapa besar kebutuhan modal kerja perusahaan. Hal ini penting karena bila modal kerja perusahaan terlalu besar berarti ada sebagian dana yang menganggur dan ini akan menurunkan tingkat profitabilitas perusahaan. Demikian pula bila modal kerja terlalu kecil akan ada resiko proses produksi perusahaan kemungkinan besar akan terganggu."

Sedangkan Agus Indriyo Gitosudarmo dan Basri (2008:76), menyatakan

"Modal kerja yang lebih dari cukup akan mengurangi risiko dan menaikkan laba/hasil. Pendapat ini didasarkan atas pandangan bahwa dengan cukup tersedianya modal kerja kegiatan dapat diarahkan pada pencarian hasil yang lebih tinggi dengan ekspansi atau perluasan usaha**."**

2.2.3 Keterkaitan antara Pertumbuhan Penjualan dengan Profitabilitas

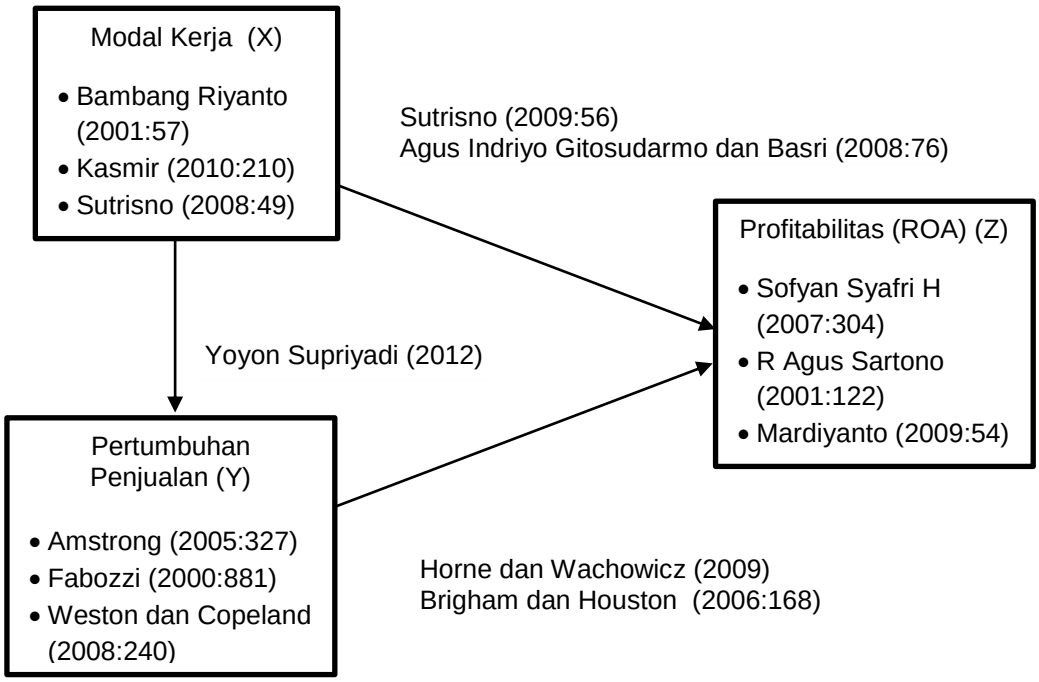
Horne dan Wachowicz (2009), menyatakan bahwa

"Pertumbuhan perusahaan dapat ditandai dengan meningkatnya pangsa pasar. Market share meningkat, sehingga perusahaan memiliki peluang untuk meningkatkan penjualan. Penjualan yang meningkat akan menghasilakan keuntungan yang maksimal bagi perusahaan dan berpengaruh terhadap peningkatan profitabilitas."

Brigham dan Houston, 2006:168) menyatakan bahwa

"Penjualan harus dapat menutupi biaya sehingga dapat meningkatkan keuntungan."

Berdasarkan teori diatas mengenai modal kerja, pertumbuhan penjualan dan profitabilitas (ROA) maka penulis menghubungkan variabel tersebut dengan paradigma penelitian yang dijadikan pedoman dalam melakukan penelitian yaitu sebagai berikut:



Gambar 2.1
Paradigma Penelitian

2.3 Hipotesis

Hipotesis tidak lain merupakan jawaban sementara terhadap masalah penelitian, yang kebenarannya harus di uji secara empiris. Hipotesis menyatakan hubungan apa yang kita cari atau yang ingin kita pelajari.

Berdasarkan kerangka pemikiran teoritis tersebut, penulis merumuskan hipotesis yang merupakan kesimpulan sementara dari penelitian sebagai berikut:

- H_1 : Modal Kerja berperan dalam membangun Pertumbuhan Penjualan.
- H_2 : Modal Kerja berperan dalam meningkatkan Profitabilitas (ROA).
- H_3 : Pertumbuhan Penjualan berperan dalam meningkatkan Profitabilitas (ROA).

III. OBJEK DAN METODE PENELITIAN

3.1 Objek Penelitian

Menurut Sugiyono (2010:13), menyatakan bahwa

"Objek penelitian adalah sasaran ilmiah untuk mendapatkan data dengan tujuan dan kegunaan tertentu tentang sesuatu hal objektif dan *reliable* tentang suatu hal (variable tertentu)."

Berdasarkan pengertian tersebut, objek penelitian yang diteliti adalah Modal Kerja sebagai variabel bebas, Pertumbuhan Penjualan sebagai variabel intervening dan Profitabilitas (ROA) sebagai variabel terikatnya. Penelitian ini dilakukan pada perusahaan industri farmasi yang terdaftar di Bursa Efek Indonesia.

3.2 Metode Penelitian

Menurut Umi Narimawati (2010:29), menjelaskan bahwa

"Metode penelitian merupakan cara penelitian yang digunakan untuk mendapatkan data untuk mencapai tujuan tertentu."

Dalam penelitian ini, metode deskriptif dan verifikatif digunakan peneliti untuk meguji mengenai peranan modal kerja dalam membangun pertumbuan penjualan yang berimplikasi pada profitabilitas dengan penelitian pada perusahaan industri farmasi yang terdaftar di Bursa Efek Indonesia periode 2009-2012.

3.2.1 Desain Penelitian

Menurut Jonathan Sarwono (2006:27), menjelaskan bahwa:

"Desain penelitian bagaikan alat penuntun bagi peneliti dalam melakukan proses penentuan instrumen pengambilan data, penentuan sampel, koleksi data dan analisisnya."

Menurut Sugiyono (2011:30), menjelaskan proses penelitian adalah sebagai berikut:

1. Sumber Masalah
2. Rumusan Masalah
3. Landasan Teori
4. Perumusan Hipotesis
5. Pengumpulan data
6. Analisis data
7. Kesimpulan dan saran

3.2.2 Operasionalisasi Variabel

Menurut Sugiyono (2010:31) pengertian operasionalisasi variabel yaitu:

"Operasionalisasi variabel adalah segala sesuatu yang berbentuk apa saja yang ditetapkan oleh peneliti untuk dipelajari sehingga diperoleh informasi tentang hal tersebut, kemudian ditarik kesimpulan."

Adapun tabel operasionalisasi sesuai dengan variabel tersebut adalah sebagai berikut:

Tabel 3.2
Operasional Variabel

Variabel	Konsep Variabel	Pengukuran	Skala
Modal Kerja (X)	Modal Kerja adalah modal yang digunakan untuk membiayai oprasional perusahaan sehari-hari, terutama yang memiliki jangka waktu pendek. (Kasmir, 2010:210)	Modal kerja bersih = Aktiva lancar – Hutang Lancar (Kasmir, 2010:210)	Rasio
Pertumbuhan Penjualan (Y)	Pertumbuhan penjualan adalah perubahan penjualan per tahun. Pertumbuhan penjualan suatu produk sangat tergantung dari daur hidup produk. (Amstrong, 2005:327)	$G = \frac{S_t - S_{t-1}}{S_{t-1}} \; x \; 100\%$ (Weston dan Copeland, 2008:240)	Rasio
Profitabilitas (Z)	Profitabilitas adalah mengukur kesanggupan perusahaan untuk menghasilkan laba. (Mardiyanto, 2009:54)	$ROA = \frac{\text{Laba Sebelum Pajak}}{\text{Total Aktiva}} \; x \; 100\%$ (Mardiyanto, 2009:61)	Rasio

3.2.3 Sumber Data dan Teknik Penentuan Data

3.2.3.1 Sumber Data

Sumber data dalam penelitian ini adalah sumber data sekunder, di mana data yang diperoleh peneliti merupakan data yang diperoleh secara tidak langsung, artinya data-data tersebut berupa data primer yang telah diolah lebih lanjut dan data yang disajikan oleh pihak lain.

Menurut Sugiyono (2010:137), mendefinisikan data sekunder adalah:

"Sumber sekunder adalah sumber yang tidak langsung memberikan data kepada pengumpul data, misalnya lewat orang lain atau lewat dokumen."

Adapun data sekunder yang digunakan dalam penelitian ini yaitu laporan keuangan tahunan yang untuk periode 2009-2012 berupa laporan neraca dan laba rugi.

3.2.3.2 Teknik Penentuan Data

Adapun teknik penentuan data terbagi menjadi dua bagian, yaitu populasi dan sampel. Berikut adalah penjelasannya:

1. Populasi

Menurut Sugiyono (20010:80) menyatakan bahwa :

"Populasi adalah suatu wilayah generalisasi yang terdiri atas, objek atau subjek yang mempunyai kuantitas dan karakteristik tertentu yang ditetapkan oleh peneliti untuk dipelajari dan kemudian ditarik kesimpulannya".

Berdasarkan pengertian tersebut maka populasi dalam penelitian ini adalah perusahaan industri farmasi yang terdaftar di BEI periode tahun 2009-2012, jadi jumlah populasinya atau n = 9 x 4 = 36.

2. Sampel

Menurut Sugyiono (2010:81), menyatakan bahwa

"Sampel adalah bagian dari jumlah dan karakteristik yang dimiliki oleh populasi tersebut."

Dalam penelitian ini teknik pengambilan sampel yang digunakan yaitu teknik *nonprobability* sampling. Menurut Sugiyono (2010:84), menyatakan bahwa:

"*Nonprobability* sampling yaitu teknik pengambilan sampel yang tidak memberi peluang sama bagi anggota populasi untuk dipilih menjadi sampel."

Teknik *Nonprobability* sampling yang digunakan dalam penelitian ini yaitu menggunakan teknik sampling jenuh.

Menurut Sugiyono (2010:85), menjelaskan bahwa

"Sampling jenuh adalah teknik penentuan sampel bila semua populasi digunakan sebagai sampel."

Sampel yang digunakan dalam penelitian ini adalah laporan keuangan perusahaan industri farmasi yang terdaftar di BEI berupa laporan neraca dan laporan laba rugi dengan kurun waktu 4 tahun.

3.2.4 Teknik Pengumpulan Data

Metode pengumpulan data yang digunakan dalam penelitian ini adalah:

1. Studi Lapangan (*Field Research*)

Penelitian yang dilakukan secara langsung di perusahaan yang menjadi objek penelitian yang didapat dari Bursa Efek Indonesia Bandung.

a) Observasi (Pengamatan Langsung)

Observasi yaitu melakukan pengamatan secara langsung ke bagian staf perpustakaan yang ada di Bursa Efek Indonesia Bandung untuk memperoleh data yang diperlukan berupa laporan keuangan perusahaan industri farmasi tahun 2009-2012.

b) Dokumentasi

Dokumentasi, yaitu pengumpulan data yang dilakukan dengan cara mengumpulkan dokumen yang berkaitan dengan masalah yang diteliti dari dokumen yang berhubungan dengan perusahaan., serta informasi lain yang diperlukan. Dalam penelitian ini, pengumpulan data melalui dokumentasi adalah laporan keuangan perusahaan industri farmasi yang terdaftar di BEI periode 2009-2012.

2. Studi Kepustakaan (*Library Research*)

Penelitian kepustakaan dilakukan sebagai usaha guna memperoleh data yang bersifat teori sebagai pembanding dengan data penelitian yang diperoleh. Data tersebut dapat diperoleh dari literatur, catatan kuliah serta tulisan lain yang berhubungan dengan perusahaan yang diteliti. Sumber-sumber kepustakaan dapat

diperoleh dari: buku, jurnal, majalah, hasil-hasil penelitian (tesis dan disertasi), dan sumber-sumber lainnya yang sesuai (internet, koran).

3.2.5 Rancangan Analisis dan Pengujian Hipotesis

3.2.5.1 Rancangan Analisis

Menurut Umi Narimawati (2010:41), menyatakan bahwa

"Rancangan analisis adalah proses mencari dan menyusun secara sistematis data yang telah diperoleh dari hasil observasi lapangan, dan dokumentasi dengan cara mengorganisasikan data kedalam kategori, menjabarkan kedalam unit-unit, melakukan sintesa, menyusun kedalam pola, memilih mana yang lebih penting dan yang akan dipelajari, dan membuat kesimpulan sehingga mudah dipahami oleh diri sendiri maupun orang lain."

Adapun dalam penelitian ini peneliti melakukan analisa terhadap data yang telah diuraikan dengan menggunakan analisis kualitatif dan analisis kuantitatif .

Untuk mengetahui peranan Modal Kerja (variabel X) dalam membangun Pertumbuhan Penjualan (variabel Y) yang berimplikasi pada Profitabilitas (ROA) (variabel Z) dapat diketahui dengan menggunakan teknik analisis data statistic sebagai berikut:

1. Analisis Jalur (*Path Analisys*)
2. Uji Korelasi
3. Koefisien Determinasi

3.2.5.2 Pengujian Hipotesis

Menurut Sugiyono (2010:159) hipotesis adalah sebagai berikut:

"Hipotesis diartikan sebagai jawaban sementara terhadap rumusan masalah penelitian."

Hipotesis yang digunakan dalam penelitian ini berkaitan dengan ada tidaknya peranan variabel bebas dan variabel *intervening* pada variabel terikat. Hipotesis nol (H_0) yang diformulasikan untuk ditolak, dan hipotesis alternative (H_a) yaitu hipotesis yang diformulasikan untuk diterima.

Berdasarkan identifikasi masalah yang dikemukakan sebelumnya, maka dalam penelitian ini penulis mengajukan hipotesis sebagai berikut :

1) Hipotesis parsial antara variabel bebas Modal Kerja dengan variabel *intervening* pertumbuhan penjualan.
   - H_0 : $\rho yx = 0$: Modal Kerja tidak berperan dalam membangun Pertumbuhan Penjualan.
   - H_a : $\rho yx \neq 0$: Modal Kerja berperan dalam membangun Pertumbuhan Penjualan.
2) Hipotesis parsial antara variabel bebas Modal Kerja dengan variabel terikat Profitabilitas (ROA).
   - H_0 : $\rho zx = 0$: Modal Kerja tidak berperan dalam meningkatkan Profitabilitas (ROA).
   - H_a : $\rho zx \neq 0$: Modal Kerja berperan dalam meningkatkan Profitabilitas (ROA).
3) Hipotesis parsial antara variabel *intervening* Pertumbuhan Penjualan dengan variabel terikat Profitabilitas (ROA).
   - H_0 : $\rho zy = 0$: Pertumbuhan Penjualan tidak berperan dalam meningkatkan Profitabilitas
   - H_a : $\rho zy \neq 0$: Pertumbuhan Penjualan tidak berperan dalam meningkatkan Profitabilitas (ROA).

IV. HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

1. Peranan Modal Kerja dalam Membangun Pertumbuhan Penjualan

Berdasarkan nilai koefisien korelasi hubungan antara modal kerja dengan pertumbuhan penjualan sebesar 0,367 yang termasuk dalam kategori hubungan yang rendah dengan arah yang positif artinya antara modal kerja dan pertumbuhan penjualan memiliki hubungan yang searah dimana semakin besar modal kerja maka

pertumbuhan penjualan akan meningkat juga.

Besar peranan modal kerja dalam membangun pertumbuhan penjualan sebesar 13,5% yang dapat dilihat bahwa peranan modal kerja tidak besar/dominan dalam membangun pertumbuhan penjuala sedangkan sisanya sebesar 86,5% merupakan peranan faktor-faktor lain diluar yang penulis teliti.

Pada variabel modal kerja ini diperoleh nilai t_{hitung} variabel modal kerja sebesar 2,300. Karena nilai t_{hitung} sebesar (2,300) lebih besar dari t_{tabel} sebesar (2,032) artinya H_0 ditolak dan H_a diterima, maka dapat disimpulkan bahwa modal kerja berperan dalam membangun pertumbuhana penjualan pada perusahaan industri farmasi yang terdaftar di Bursa Efek Indonesia. Hasil penelitian ini memberikan bukti empiris bahwa perusahaan dengan modal kerja yang cukup maka akan menghasilkan penjualan yang meningkat dari tahun ke tahunnya. Modal kerja berperan dalam membangun pertumbuhan penjualan karena modal kerja biasa digunakan untuk kegiatan operasional perusahaan seperti peningkatan produksi pada perusahaan dimana jika produksi lebih banyak dari biasanya maka dapat meningkatkan penjualan pula.

Hasil penelitian ini sejalan dengan penelitian yang dilakukan Yoyon Supriyadi dan Ratih Puspitasari (2012) yang berjudul "Pengaruh Modal Kerja tehadap Penjualan dan Profitabilitas Perusahaan pada PT Indocement Tunggal Prakarsa Tbk." menyatakan bahwa modal kerja bersih berpengaruh signifikan terhadap penjualan. Selain itu, hasil penelitian ini juga sejalan dengan teori yang dikemukakan oleh Yoyon Supriadi (2012) dalam Jurnal Ilmiah Kesatuan mengatakan bahwa Modal kerja diperlukan untuk meningkatkan penjualan karena dengan adanya pertumbuhan penjualan perusahaan harus memiliki dana untuk membiayai aktiva lancar.

Namun, pada praktik dilapangan hasil penelitian di atas tidak sejalan dengan fakta yang ada dan terjadi pada beberapa perusahaan industri famasi, dimana pada saat modal kerja meningkat, pertumbuhan penjualan mengalami penurunan. Meskipun modal kerja sudah ditingkatkan melalui pinjaman dari beberapa bank, tetap saja penjualannya tidak dapat dinaikan. Penulis menduga ada beberapa faktor penyebab tidak dapat terdorong naiknya penjualan disebabkan oleh alokasi modal kerja hasil pinjaman dari bank tersebut digunakan untuk revitalisasi fasilitas produksi, pembangunan pabrik dan modernisasi fasilitas pembuatan obat, dan kenaikan harga bahan baku produksi obat. Selain itu, ada faktor kenaikan utang jangka pendek yang dimiliki perusahaan karena utang jangka pendek merupakan salah satu indikator pembentukan modal kerja serta faktor kondisi pasar juga ikut berperan dalam membangun pertumbuhan penjualan yang didasarkan pada daya beli dan kebutuhan masyarakat akan obat-obatan.

2. Peranan Modal Kerja dalam Meningkatkan Profitabilitas (ROA)

Berdasarkan nilai koefisien korelasi hubungan antara modal kerja dengan profitabilitas (ROA) sebesar 0,731 yang termasuk dalam kategori hubungan yang kuat dengan arah yang positif artinya antara modal kerja dan profitabilitas (ROA) memiliki hubungan yang searah dimana semakin besar modal kerja maka profitabilitas (ROA) akan meningkat juga.

Besar peranan langsung modal kerja dalam meningkatkan profitabilitas (ROA) sebesar 34,7% sedangkan pengaruh tidak langsung sebesar 7,87%. Maka besar peranan modal kerja dalam meningkatkan profitabilitas (ROA) pada perusahaan industri farmasi yang terdaftar di Bursa Efek Indonesia sebesar 42,57% yang dapat dilihat bahwa peranan modal kerja tidak besar/dominan dalam meningkatkan profitabilitas (ROA) sisanya sebesar 57,43% merupakan peranan faktor-faktor lain diluar yang penulis teliti.

Pada variabel modal kerja ini diperoleh nilai t_{hitung} variabel modal kerja sebesar 6,241. Karena nilai t_{hitung} sebesar (6,241) lebih besar dari t_{tabel} sebesar (2,032) artinya H_0 ditolak dan H_a diterima, maka dapat disimpulkan bahwa modal kerja berperan dalam meningkatkan profitabilitas (ROA) pada perusahaan industri farmasi yang terdaftar di Bursa Efek Indonesia. Hasil penelitian ini memberikan bukti empiris bahwa perusahaan dengan modal kerja yang cukup maka akan menghasilkan

profitabilitas (ROA) yang lebih tinggi. Modal kerja berperan dalam meningkatkan profitabilitas (ROA) karena modal kerja biasa digunakan untuk kegiatan operasional perusahaan seperti peningkatan produksi pada perusahaan dimana jika produksi lebih banyak dari biasanya maka dapat meningkatkan profitabilitas (ROA) pula.

Hasil penelitian ini sejalan dengan penelitian yang dilakukan Eva Larasati dan Selmita Paranoan (2013) yang berjudul "Pengaruh Modal Kerja terhadap Profitabilitas Studi pada Perusahaan Manufaktur yang Terdaftar di Bursa Efek Indonesia" menyatakan bahwa modal kerja yang mempengaruhi secara signifikan terhadap profitabilitas. Selain itu, hasil penelitian ini juga sejalan dengan teori yang dikemukakan oleh Sutrisno (2009:56), mengatakan bahwa masalah yang cukup penting dalam pengelolaan modal kerja adalah menentukan seberapa besar kebutuhan modal kerja perusahaan. Hal ini penting karena bila modal kerja perusahaan terlalu besar berarti ada sebagian dana yang menganggur dan ini akan menurunkan tingkat profitabilitas perusahaan. Demikian pula bila modal kerja terlalu kecil akan ada resiko proses produksi perusahaan kemungkinan besar akan terganggu.

Namun, pada praktik dilapangan hasil penelitian di atas tidak sejalan dengan fakta yang ada dan terjadi pada beberapa perusahaan industri famasi, dimana pada saat modal kerja meningkat, profitabilitas (ROA) mengalami penurunan. Meskipun modal kerja sudah ditingkatkan melalui pinjaman dari beberapa bank, tetap saja penjualannya tidak dapat dinaikan. Penulis menduga ada beberapa faktor penyebab tidak dapat terdorong naiknya penjualan disebabkan oleh alokasi modal kerja hasil pinjaman dari bank tersebut digunakan untuk revitalisasi fasilitas produksi, pembangunan pabrik dan modernisasi fasilitas pembuatan obat, dan kenaikan harga bahan baku produksi obat. Selain itu, ada faktor kenaikan utang jangka pendek yang dimiliki perusahaan karena utang jangka pendek merupakan salah satu indikator pembentukan modal kerja.

3. Peranan Pertumbuhan Penjualan dalam Meningkatkan Profitabilitas (ROA)

Berdasarkan nilai koefisien korelasi hubungan antara pertumbuhan penjualan dengan profitabilitas sebesar 0,583 yang termasuk dalam kategori hubungan yang sedang dengan arah yang positif artinya antara pertumbuhan penjualan dan profitabilitas (ROA) memiliki hubungan yang searah dimana semakin meningkatnya pertumbuhan penjualan maka profitabilitas (ROA) akan meningkat juga.

Besar peranan langsung pertumbuhan penjualan dalam meningkatkan profitabilitas (ROA) sebesar 13,2% sedangkan pengaruh tidak langsung sebesar 7,87%. Maka besar peranan pertumbuhan penjualan dalam meningkatkan profitabilitas (ROA) pada perusahaan industri farmasi yang terdaftar di Bursa Efek Indonesia sebesar 21,07% yang dapat dilihat bahwa peranan pertumbuhan penjualan tidak besar/dominan dalam meningkatkan profitabilitas (ROA) sisanya sebesar 79,93% merupakan peranan faktor-faktor lain diluar yang penulis teliti.

Pada variabel pertumbuhan penjualan ini diperoleh nilai t_{hitung} variabel pertumbuhan penjualan sebesar 4,182. Karena nilai t_{hitung} sebesar (4,182) lebih besar dari t_{tabel} sebesar (2,032) artinya H_0 ditolak dan H_a diterima, maka dapat disimpulkan bahwa pertumbuhan penjualan berperan dalam meningkatkan profitabilitas (ROA) pada perusahaan industri farmasi yang terdaftar di Bursa Efek Indonesia. Hasil penelitian ini memberikan bukti empiris bahwa perusahaan dengan penjualan yang besar maka akan menghasilkan profitabilitas (ROA) yang lebih tinggi. Pertumbuhan penjualan berperan dalam meningkatkan profitabilitas (ROA) karena bila penjualan hasil produksi perusahaan meningkat maka dapat meningkatkan profitabilitas (ROA) pula, selama hasil penjualan atau pendapatan tersebut lebih besar daripada biaya yang dikeluarkan.

Hasil penelitian ini sejalan dengan penelitian yang dilakukan Evelina dan Juniarti (2014) yang berjudul "Pengaruh *Family Control, Size, Sales Growth, Leverage* Terhadap Profitabilitas dan Nilai Perusahaan pada Sektor Keuangan."

menyatakan bahwa *size, sales growth* dan *leverage* memiliki arah pengaruh positif dan signifikan terhadap profitabilitas. Selain itu, hasil penelitian ini juga sejalan dengan teori yang dikemukakan oleh Horne dan Wachowicz (2009), mengatakan bahwa pertumbuhan perusahaan dapat ditandai dengan meningkatnya pangsa pasar. Market share meningkat, sehingga perusahaan memiliki peluang untuk meningkatkan penjualan. Penjualan yang meningkat akan menghasilkan keuntungan yang maksimal bagi perusahaan dan berpengaruh terhadap peningkatan profitabilitas.

Namun, pada praktik dilapangan hasil penelitian di atas tidak sejalan dengan fakta yang ada dan terjadi pada PT Merck Tbk, dimana penjualannya meningkat namun laba bersih perusahaan pada tahun 2012 mengalami penurunan dibandingkan tahun sebelumnya. Penulis menduga ada beberapa faktor penyebab tidak dapat terdorong naiknya profitabilitas (ROA) perusahaan yang disebabkan oleh kondisi pasar, tertekannya margin perseroan, dan naiknya beban pokok penjualan yang menyebabkan terjadinya fluktuasi pada pertumbuhan penjualan yang berperan dalam meningkatkan profitabilitas (ROA).

V. KESIMPULAN DAN SARAN

5.1 Kesimpulan

Berdasarkan hasil analisis data dan pembahasan yang telah di jelaskan dalam bab sebelumnya mengenai peranan modal kerja dalam membangun pertumbuhan penjualan yang berimplikasi pada profitabilitas pada Perusahaan Industri Farmasi Yang Terdaftar di Bursa Efek Indonesia maka penulis mengambil kesimpulan yaitu sebagai berikut :

1. Modal Kerja berperan dalam membangun pertumbuhan penjualan. Modal kerja biasa digunakan untuk kegiatan operasional perusahaan seperti peningkatan produksi pada perusahaan dimana jika produksi lebih banyak dari biasanya maka dapat meningkatkan penjualan. Persentase koefisien determinasi modal kerja dalam membangun pertumbuhan penjualan tidak besar berarti peranan faktor-faktor lain diantaranya kondisi pasar, pinjaman dari bank, harga bahan baku produksi obat, kenaikan utang jangka pendek dan faktor lain yang tidak diteliti dalam penelitian ini.
2. Modal kerja berperan dalam meningkatkan profitabilitas (ROA). Modal kerja biasa digunakan untuk kegiatan operasional perusahaan seperti peningkatan produksi pada perusahaan dimana jika produksi lebih banyak dari biasanya maka dapat meningkatkan profitabilitas (ROA). Persentase koefisien determinasi modal kerja dalam meningkatkan profitabilitas (ROA) tidak besar berarti peranan faktor-faktor lain diantaranya penjualan, pinjaman dari bank, harga bahan baku produksi obat, kenaikan utang jangka pendek dan faktor lain yang tidak diteliti dalam penelitian ini.
3. Pertumbuhan penjualan berperan dalam meningkatkan profitabilitas (ROA). Pada saat penjualan hasil produksi perusahaan meningkat maka dapat meningkatkan profitabilitas (ROA). Persentase koefisien determinasi pertumbuhan penjualan dalam meningkatkan profitabilitas (ROA) tidak besar berarti peranan faktor-faktor lain diantaranya kondisi pasar, tertekannya margin perseroan, dan naiknya beban pokok penjualan dan faktor lain yang tidak diteliti dalam penelitian ini.

5.2 Saran

Berdasarkan hasil penelitian dan kesimpulan di atas, maka dapat diberikan saran-saran sebagai berikut:

1. Saran Praktis / Operasional

Bagi pihak manajemen perusahaan agar dapat memakismalkan profitabilitas (ROA) yang diperolehnya sebaiknya perusahaan terlebih dahulu menetapkan alokasi modal kerja yang diperoleh perusahaan yang didapat dari berbagai sumber seperti pinjaman dari bank, penjualan aktiva sehingga penggunaan modal kerja akan lebih efektif dan efisien.

Sebelum melakukan penjualan sebaiknya perusahaan memperhatikan kondisi pasar dan memperhitungkan daya beli serta keperluan konsumen akan produk yang akan dijual dengan demikian diharapkan dapat meningkatkan penjualan sehingga dapat meminimalisir naiknya beban penjualan.

2. Saran Akademis

Disarankan pada peneliti selanjutnya agar dapat mengembangkan dengan memperluas penelitian di berbagai sektor industri, sehingga bisa diketahui kondisi perusahaan jika ditinjau dari segi profitabilitasnya di sektor industri mana saja yang rentan terhadap tidak stabilnya kondisi ekonomi Indonesia. Selanjutnya peneliti diharapkan agar dapat mencari faktor lain diluar yang telah diteliti dengan mengembangkan variabel yang diteliti dan metodologi penelitiannya serta periode penelitiannya lebih panjang dari 4 tahun agar didapat hasil yang lebih akurat.

.

VI. DAFTAR PUSTAKA

Agus Indriyo Gitosudarmo dan Basri. 2008. Manajemen Keuangan Edisi 4. Yogyakarta: BPFE.

Agus Sartono. 2008. Manajemen Keuangan Teori dan Aplikasi. Yogyakarta : BPFE.

Ari Fatmawati. 2010. Pengaruh Perubahan Modal Kerja terhadap Perubahan Profitabilitas pada Perusahaan Manufaktur Go Publik Di BEJ (studi empiris).

Brigham, Eugene F dan Houston, Joel F. 2006. Essensial of Financial Management. : Dasar-Dasar Manajemen Keuangan. Jakarta: Salemba Empat.

Eva Larasati & Selmita Paranoan. 2013. Pengaruh Modal Kerja terhadap Profitabilitas Studi pada Perusahaan Manufaktur yang Terdaftar di Bursa Efek Indonesia. Jurnal Akuntansi Vol 4, No 1.

Evelina dan Juniarti. 2014. Pengaruh Family Control, Size, Sales Growth, Leverage Terhadap Profitabilitas dan Nilai Perusahaan pada Sektor Keuangan. Jurnal Akuntansi Bisnis Vol 2, No. 1. 1:10.

Fabozzi, Frank J. 2000. Manajemen Investasi. Jakarta: Salemba Empat.

Handono Mardiyanto. 2009. Intisari Manajemen Keuangan. Jakarta: Grasindo.

Horne, Van J C., dan Wachowic J R. 2009. Fundamental of Finance Management. Buku Kedua. Jakarta : Erlangga.

Jonathan Sarwono. 2006. Metode Penelitian Kuantitatif dan Kualitatif. Yogyakarta: Graha Ilmu.

Kasmir. 2010. Pengantar Manajemen Keuangan. Jakarta : Kencana.

Lumban Gaol Maskarni. 2010. Pengaruh Return On Assets, Return Equity, Price Earning Ratio Terhadap Harga Saham Perusahaan Manufaktur di BEI. Tesis. Magister Manajemen Sekolah Pascasarjana Universitas Sumatera Utara.

Mochammad Prasetiyo. 2008. Pentingnya Manajemen Modal Kerja dalam Meningkatkan Profitabilitas pada Industry Otomotif di Bursa Efek indonesia. Surabaya: Skripsi STIE Perbanas

Nurhayati. 2009. Pengaruh Modal Kerja terhadap Profitabilitas pada Perusahaan Sektor Industri Makanan dan Minuman yang terdaftar di Bursa Efek Indonesia. Medan: Skripsi Universitas Sumatera Utara.

Risma Haryati. 2011. Pengaruh Modal Kerja dan Likuiditas Terhadap Profitabilitas pada PT. Unilever Indonesia Tbk. Skripsi Universitas Komputer

Sofyan Syafri Harahap. 2008. Analisis Kritis Atas Laporan Keuangan, Jakarta: Rajagrafindo Persada.

Sugiyono. 2010. Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif dan R&D. Bandung: Alfabeta.

Sugiyono. 2011. Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif dan R&D. Bandung: Alfabeta.

Sutrisno. 2009. Manajemen Keuangan, Teori, Konsep dan Aplikasi. Yogyakarta: Ekonisia.

Umi Narimawati. 2010. Penulisan Karya Ilmiah. Bekasi: Genesis.

Weston, J.F dan Copeland. 2008. Dasar–Dasar Manajemen Keuangan Jilid II. Jakarta : Erlangga.

Yoyon Supriyadi dan Ratih Puspitasari. 2012. Pengaruh Modal Kerja Terhadap Penjualan dan Profitabilitas Perusahaan pada PT. Indocement Tunggal Prakarsa Tbk. Jurnal Ilmiah Kesatuan No 1 Vol 14, April : 1-10.

www.idx.co.id

www.indonesiafinancetoday.com

www.republika.co.id