PENGARUH PERPUTARAN PERSEDIAAN DAN PERPUTARAN PIUTANG TERHADAP PERTUMBUHAN PENJUALAN PADA PT KORINDO ARIABIMA SARI DI PANGKALAN BUN

Hendra Jayusman

Dosen Prodi Manajemen, Fakultas Ekonomi, Universitas Antakusuma
Jl. Iskandar No. 63 Telp/Fax. 0532 – 22287 Kode Pos 74112 Pangkalan Bun

Abstract

The company that I made the object of research is PT Korindo Ariabima Sariyang berletak in JalanAbdul Ancis no. 77 Pangkalan Bun, which has stood since 1979. The company is engaged in the industry with the first trial production in October 1980 and the following month, in the same year, doing export of plywood for the first time. Based on the above, as a writer I am interested in doing research with the title "The Effect of Inventory and Accounts Receivable Turnover Turnover on the growth of sales at PT Korindo Ariabima Sari in Pangkalan Bun". The purpose of this study is to To see the effect of inventory turnover and accounts receivable turnover to the growth of sales at PT Korindo Ariabima Sari Pangkalan Bun.

Derived regression equation: Y = -1,765+ 0,631X2 0,090X1 + + e, and the coefficient of determination (R2) is approximately 0.992. In other words, it shows that a large percentage of which could be explained by the variation of the independent variable is Inventory Turnover (X1) and Accounts Receivable Turnover (X2) is 99.2% while the remaining 0.8% is explained by other variables outside the research variables. By comparing the two values of t were obtained, it appears that thitung> ttable and Fhitung> Ftabel. Thus H0 and accept H1. This means that the variable Inventory Turnover (X1) and Accounts Receivable Turnover (X2) partially and simultaneously or together significantly influence Sales Growth (Y).

Conclusion Based on the calculation that produces t test for variables tcount Inventory Turnover amounted to 6,184 and ttable value of 4.302. By comparing the two values of t obtained, it appears that thitung bigger than t table (6.184> 4.302), so that the decision can be taken H0. From these results, it can be concluded that the Inventory Turnover partially variable has a significant effect on sales growth and to tcount variable Receivable Turnover amounted to 7.927 and ttable value of 4.302. By comparing the two values of t obtained, it appears that thitung bigger than t table (7.927> 4.302), so that the decision can be taken H0. From these results, it can be concluded that the partial Receivable Turnover variables have a significant effect on sales growth. Simultaneously by using F test showed that the Inventory Turnover (X1) and Accounts Receivable Turnover (X2) simultaneously or together significantly influence Sales Growth.

Keywords**:** *Accounts Receivable, Inventory, Sales*

I. PENDAHULUAN

Piutang merupakan bagian penerimaan perusahaan yang sangat penting yang timbul sebagai akibat dari adanya kebijaksanaan penjualan barang atau jasa dengan kredit, dimana debitur tidak memberikan suatu jaminan yang secara resmi. Menurut Gitosudarmo (2002:81) "Piutang merupakan aktiva atau kekayaan perusahaan yang timbul sebagai akibat dari dilaksanakannya kebijakan penjualan kredit." Pos piutang

yang terdapat dalam neraca biasanya merupakan bagian yang cukup besar dari aktiva lancar, oleh karena itu perlu mendapat perhatian yang cukup serius agar piutang ini dapat dikelola dengan cara yang seefisien mungkin.

Menurut Warren (2005 : 392) "Piutang (receivables) meliputi semua klaim dalam bentuk uang terhadap pihak lainnya, termasuk individu, perusahaan, atau organisasi lainnya". Transaksi paling umum yang menyebabkan munculnya piutang adalah penjualan barang dagang atau jasa secara kredit.

Menurut Smith (2005 : 286) "Piutang dapat didefenisikan dalam arti luas sebagai hak atau klaim atas uang, barang dan jasa. Namun untuk tujuan akuntansi, istilah ini umumnya diterapkan sebagai klaim yang diharapkan dapat diselesaikan melalui penerimaan kas". Selain itu juga menurut Smith (2005 : 286) "Setiap penjualan yang terjadi secara kredit, maka secara langsung akan menyebabkan munculnya piutang bagi perusahaan".

Secara umum piutang dapat didefinisikan sebagai tagihan yang timbul sebagai akibat dari penjualan barang atau jasa secara kredit. Piutang juga dapat timbul ketika perusahaan memberikan pinjaman kepada perusahaan lain dan menerima promes/wesel, melakukan suatu jasa atau beberapa tipe transaksi lainnya yang menciptakan hubungan antara pihak yang memberi pinjaman dengan pihak yang terhutang. Piutang dicatat dengan mendebet akun piutang usaha dana diklasifikasikan ke dalam neraca sebagai aktiva lancar.

Persediaan merupakan salah satu aset yang paling aktif dalam operasi kegiatan perusahaan karena aktivitas keluar dan masuknya barang sangat cepat. Persediaan juga merupakan aset lancar terbesar dari perusahaan manufaktur maupun dagang karena pengaruh persediaan terhadap laba lebih mudah terlihat karena kegiatan bisnis sedang berfluktualisasi.

Pengendalian persediaan barang merupakan suatu masalah yang sering dihadapi oleh suatu perusahaan, dimana sejumlah barang diharapkan dapat diperoleh pada tempat dan waktu yang tepat, dengan ongkos yang murah. Persediaan barang diperlukan karena dalam pengadaan barang dibutuhkan sejumlah waktu untuk proses pemesanan barang tersebut. Sehingga dengan adanya permintaan dalam suatu perusahaan, maka permintaan suatu barang yang datang diharapkan dapat dipenuhi dengan segera pada saat adanya permintaan barang yang dilakukan konsumen. Persediaan berperan penting bagi perusahaan. Menurut Martani (2012,h.245) Persediaaan merupakan salah satu aset yang penting bagi suatu entitas baik bagi perusahaan ritel, manufaktur, jasa, maupun entitaslainnya. PSAK 14 (revisi 2008) mendefinisikan persediaan sebagai asset yang (i) tersedia untuk dijual dalamkegiatan usaha biasa; (ii) dalam proses produksi untuk penjualan tersebut; (iii) dalam bentuk bahan atau perlengkapan(supplies) untuk digunakan dalam proses produksi atau pemberian jasa.

Perusahaan yang saya jadikan objek penelitian adalah PT Korindo Ariabima Sariyang berletak di Jalan Abdul Ancis no. 77 Pangkalan Bun yang telah berdiri sejak tahun 1979. Perusahaan ini bergerak di bidang industri dengan percobaan produksi pertama kali pada bulan Oktober 1980 dan pada bulan berikutnya, di tahun yang sama, melakukan ekspor kayu lapis untuk pertama kalinya.

PT Korindo Ariabima Sari Pangkalan Bun memiliki hasil produksi berupa Kayu Lapis (Plywood), Tego Film Faced, Containerdan Urethane Coating Panel (UCP). Selain itu, perusahaan ini juga memproduksi Formalin, Resin, Putty, Rubbel Roll, danOxygensebagai bahan penunjang dalam proses produksi kayu lapis.

Melihat dari perkembangan perseroan inilah saya mencoba mencari tahu bagaimana perusahaan ini mengendalikan, sekaligus melihat perbandingan naik-turunnya 2 faktor yang memiliki kemungkinan berpengaruh terhadap pertumbuhan penjualan, yaitu perputaran persediaan, dan perputaran putang, dengan naik-turunnya pertumbuhaan penjualan perusahaan itu sendiri.

Permasalahan

Berdasarkan latar belakang tersebut di atas, maka yang menjadi permasalahan dalam penelitian ini adalah " Apakah perputaran persediaan dan perputaran piutang berpengaruh terhadap pertumbuhan penjualan PT Korindo Ariabima Sari Pangkalan Bun ".

Tujuan Penelitian

Dari rumusan masalah, maka tujuan penelitian ini adalah Untuk melihat pengaruh perputaran persediaan dan perputaran piutang terhadap pertumbuhan penjualan pada PT Korindo Ariabima Sari Pangkalan Bun.

II. TINJAUAN PUSTAKA

Perputaran Piutang

Salah satu cara untuk menilai berhasil tidaknya kebijakan penjualan kredit yang dilaksanakan oleh perusahaan dapat dilakukan dengan melihat perputaran piutang. Perputaran piutang merupakan rasio aktivitas yaitu rasio yang mengukur kemampuan perusahaan dalam menggunakan dana yang tersedia yang tercermin dalam perputaran modal. Rasio perputaran piutang memberikan pandangan mengenai kualitas piutang perusahaan dan seberapa berhasilnya perusahaan dalam penagihannya. Semakin cepat perputaran piutang menandakan bahwa modal dapat digunakan secara efisien. Hal tersebut sejalan dengan pernyataan yang dikemukakan oleh Munawir (2002 : 75) yaitu : Semakin tinggi (turn over) menunjukkan modal kerja yang ditanamkan dalam piutang rendah, sebaliknya kalau rasio semakin rendah berarti ada over investment dalam piutang sehingga memerlukan analisa lebih lanjut, mungkin karena bagian kredit dan penagihan bekerja tidak efektif atau mungkin ada perubahan dalam kebijaksanaan pemberian kredit.

Bambang Riyanto (2008;85) mengemukakan bahwa penjualan kredit tidak segera menghasilkan penerimaan kas, tetapi menimbulkan piutang langganan. Piutang merupakan hak untuk menagih sejumlah uang dari si penjual kepada si pembeli yang timbul karena adanya suatu transaksi.

Perputaran piutang adalah rasio yang memperlihatkan lamanya waktu untuk mengubah piutang menjadi kas (Bambang riyanto, 2008:90). Putaran piutang dihitung dengan membagi penjualan kredit bersih dengan saldo rata–rata piutang. Piutang yang dimiliki oleh suatu perusahaan mempunyai hubungan erat dengan volume penjualan kredit. Posisi piutang dapat dihitung dengan menggunakan rasio perputaran piutang.

Berdasarkan teori-teori yang telah diuraikan dapat disimpulkan bahwa tingkat perputaran persediaan mengukur kemampuan perusahaan dalam melakukan perputaran barang dagangannya dan menunjukkan hubungan antara barang yang diperlukan untuk menunjang atau mengimbangi tingkat penjualan yang telah ditentukan, serta efisiensi persediaan dapat dilihat dari tingkat perputaran persediaan. Semakin cepat perputaran persediaan maka akan semakin efisien penggunaan persediaan dalam suatu perusahaan.

Perputaran Persediaan

Untuk mengetahui lebih jelasnya mengenai perputaran persediaan, beberapa ahli telah mengemukakan

pendapatnya tentang perputaran persediaan diantaranya:
Menurut Waren et al, (2005:462) " perputaran persediaan (Inventory Turn over) mengukur antara volume barang dagang dijual dengan jumlah persediaan yang dimiliki selama periode berjalan".
Menurut Munawir (2002:77) "Perputaran persediaan adalah merupakan rasio antara jumlah harga pokok barang yang dijual dengan nilai rata-rata persediaan yang dimiliki oleh Perusahaan." Perputaran persediaan menunjukkan berapa kali persediaan dijual dan diganti dalam waktu satu mengindikasikan bahwa tingkat penjualan yang tinggi pada perusahaan.

Pertumbuhan Penjualan

Pertumbuhan penjualan/pasar merupakan persepsi tentang peluang bisnis yang tersedia dipasar yang harus diambil oleh perusahaan (Ugy dan Sujoko, 2007 dalam Nina 2009). Penjualan yang tinggi akan meningkatkan perusahaan. Tingginya penjualan akan meningkatkan laba perusahaan, sehingga akan meningkatkan nilai perusahaan dan menunjang pertumbuhan perusahaan. Jika penjualan meningkat per tahun, maka pembiayaan dengan hutang dengan beban tertentu akan meningkatkan pendapatan pemegang saham. Hal ini mendorong perusahaan dengan tingkat penjualan yang tinggi akan cenderung menggunakan jumlah hutang yang lebih besar dibandingkan dengan perusahaan-perusahaan yang tingkat pertumbuhan penjualannya rendah. Semakin tinggi pertumbuhan penjualan perusahaan akan lebih aman dalam menggunakan hutang (Rakhmawati, 2008).

III. METODE PENELITIAN

Jenis penelitian yang penulis lakukan adalah penelitian eksperimen kuantitatif karena berupa penelitian yang berusaha mencari pengaruh satu atau beberapa variabel terhadap variabel lain dalam kondisi yang terkontrol secara ketat, analisa data berupa analisa statistik (angka), variabel independennya dimanipulasi oleh peneliti (variabel dipilih secara acak), dan bertujuan menguji hipotesis yang telah ditetapkan.

Identifikasi Variabel dan Definisi Operasional Variabel

Pada penelitian ini, peneliti akan menggunakan variabel dependen (terikat) dan variabel independen (bebas).

Variabel Dependen

Variabel dependen yaitu variabel yang mengalami perubahan secara teratur (dipengaruhi oleh variabel independen). Variabel dependen dalam penelitian ini menggunakan rasio Growth Sales (pertumbuhan penjualan). Growth Sales (GS) dalam penelitian ini dihitung dengan menggunakan persentase kenaikan atau penurunan penjualan dari satu periode ke periode berikutnya Harahap (2007) mengacu pada penelitian yang dilakukan Arif Susetyo (2006) dan penelitian Nina (2009).

$$\text{GS} = \frac{\text{Penjualan t} - \text{Penjualan (t} - 1)}{\text{Penjualan (t} - 1)}$$

Variabel Independen

Variabel independen yaitu variabel yang sengaja mengalami perlakuan atau sengaja diubah dan dapat mempengaruhi/menentukan variabel lainnya (variabel dependen). Dalam penelitian ini, variabel independennya meliputi :

1) Perputaran Persediaan
   Menurut Smith dan Skousen dalam bukunya Intermediate Accounting sebagai berikut: "Barang-barang yang dimiliki untuk dijual dalam kegiatan normal perusahaan, serta untuk perusahaan kimia, barang-barang yang tengah diproduksi atau ditempatkan di dalam produksi."
   Menurut Ikatan Akutan Indonesia (IAI) dalam prinsip akuntansi Indonesia menyatakan bahwa

istilah persediaan digunakan untuk menyatakan barang berwujud yang:

a. tersedia untuk dijual (barang dagang/barang jadi)
b. masih dalam proses produksi untuk diselesaikan kemudian dijual (barang dalam proses/pengolahan) akan dipergunakan untuk produksi barang-barang jadi yang akan dijual (bahan baku dan bahan pembantu) dalam rangka kegiatan normal usaha.

Jadi dapat disimpulkan bahwa yang dimaksud dengan persediaan barang adalah semua barang yang terdapat di perusahaan, maupun barang-barang yang berada diperjalanan dan barang-barang yang dititipkan ke pihak lain

$$\text{Perputaran Persediaan} = \frac{\text{Harga Pokok Penjualan}}{\text{Persediaan Rata} - \text{rata}}$$

2) Perputaran Piutang

Kebijakan piutang yang efektif dan prosedur penagihan yang tepat waktu sangat penting untuk ditetapkan, sehingga dapat mengurangi resiko terganggunya likuiditas perusahaan akibat adanya piutang tak tertagih. Kebijakan piutang yang baik adalah kebijakan piutang yang bisa mengoptimalkan trade-off keuntungan dan kerugian dari piutang.

Beberapa definisi piutang menurut para pakar:

1. Martono dan Harjito (2007), piutang dagang (account receivable) merupakan "tagihan perusahaan kepada pelanggan atau pembeli atau pihak lain yang membeli produk perusahaan".
2. Horne (2005) mengatakan "piutang meliputi jumlah uang yang dipinjam dari perusahaan oleh pelanggan yang telah membeli barang atau memakai jasa secara kredit".
3. Smith (2005) mengatakan "piutang dapat didefinisikan dalam arti luas sebagai hak atau klaim terhadap pihak lain atas uang, barang, dan jasa. Namun, untuk tujuan akuntansi, istilah ini umumnya diterpakan sebagai klaim yang diharapkan dapat diselesaikan melalui penerimaan kas".

Pengertian piutang secara umum adalah tuntutan atau klaim antara pihak yang akan memperoleh pembayaran dengan pihak yang akan membayar kewajibannya, atau dapat disebutkan sebagai tuntutan kreditur kepada debitur yang pembayarannya biasanya dilakukan dengan uang. Pengelolaan piutang secara efisien sangat diperlukan karena akan berpengaruh langsung terhadap peningkatan pendapatan. Meningkatnya proporsi piutang dalam laporan keuangan perusahaan akan membuat piutang menjadi bagian yang harus ditangani secara seksama.

Rasio perputaran piutang merupakan perbandingan antara jumlah penjualan kredit selama periode tertentu dengan piutang rata-rata (piutang awal ditambah piutang akhir dibagi dua). Tinggi rendahnya perputaran piutang (receivable turnover) mempunyai efek yang

langsung terhadap besar kecilnya modal yang dimiliki.

$$\text{Perputaran Piutang} = \frac{\text{Penjualan Kredit}}{\text{Piutang Rata} - \text{rata}}$$

Populasi dan sampel

Populasi

Populasi adalah wilayah generalisasi yang terdiri dari obyek atau subyek yang menjadi kuantitas dan karakteristik tertentu yang ditetapkan peneliti untuk dipelajari dan ditarik kesimpulannya (Sugiyono, 1997).

Populasi dalam penelitian ini adalah laporan keuangan pada PT Korindo Ariabima Sari Pangkalan Bun selama 5 periode, yaitu 2011-2015.

Sampel

Sampel adalah sebagian dari jumlah dan karakteristik yang dimiliki oleh populasi (Sugiono, 1997). Sedangkan, sampel yang dipilih berdasarkan metode purposive judgment sampling. Metode ini merupakan tipe pemilihan secara tidak acak (non-probabilitas) yang informasinya diperoleh dengan menggunakan pertimbangan tertentu (Nur Indriantoro dan B.Supomo, 1999 dalam penelitian Nina,2009)

Dalam penelitian ini sampel penelitian diambil dalam lingkup laporan keuangan PT Korindo Ariabima Sari selama 5 periode (2011-2015) yang terdiri dari:

1) Persediaan
2) Harga Pokok penjualan
3) Total piutang
4) Ekuitas (Modal)
5) Penjualan

Teknik Analisis Data

Teknik analisis data adalah kegiatan mengolah data yang dikumpulkan baik dari lapangan atau dari pustaka menjadi seperangkat hasil dari pembahasan yang dilakukan. Metode yang digunakan adalah metode kuantitatif yang berupa angka-angka, maksudnya data yang telah terkumpul kemudian disusun, diseleksi, dianalisis dengan analisis regresi berganda

IV. HASIL DAN ANALISIS

Analisis dan hasil penelitian yang dimaksud disini adalah perhitungan rasio-rasio yang menjadi variabel penelitian, kemudian data tersebut dimasukkan ke dalam aplikasi SPSS untuk diproses.

SPSS (Statistical Product and Service Solution) sendiri merupakan aplikasi/perangkat lunak yang digunakan untuk membantu menganalisa data statistik untuk membantu proses uji regresi berganda (mencari pengaruh antar variabel dengan variabel indenpenden lebih dari satu).

Tabel 1. Data Penjualan, HPP, Rata-rata Persediaan, Rata-rata Piutang PT. Korindo Ariabima Sari Pangkalan Bun Periode 2011-2015

Tahun	Penjualan	HPP	Rata-rata Persediaan	Rata-rata Piutang
2011	849.807.263.115	79.845.810.492	69.961.452.623	69.961.452.623
2012	776.779.735.375	605.888.193.593	194.187.166.046	141.684.623.732
2013	789.575.989.757	592.181.992.318	182.214.399.036	107.777.122.602
2014	944.445.096.310	680.000.469.343	162.826.112.384	126.083.420.357
2015	1.170.094.355.177	819.066.048.624	204.766.512.156	147.431.888.752

Sumber : PT. Korindo Ariabima Sari Telah diolah, 2016

Analisis Koefisien Korelasi

Analisis koefisien korelasi bertujuan untuk mengetahui seberapa erat hubungan antara variabel X dengan variabel Y. Perhitungan ini dilakukan dengan menggunakan SPSS V 18.00 dihasilkan 0,996 menunjukkan hubungan dengan kategori "**Sangat Kuat"**.

Koefisien Determinasi (R^2)

Koefisien determinasi (R^2) diperoleh sebesar 0,992. Dengan kata lain hal ini menunjukkan bahwa besar persentase yang bisa dijelaskan oleh variasi variabel bebas yaitu Perputaran Persediaan (X_1) dan Perputaran Piutang (X_2) adalah 99,2% sedangkan sisanya sebesar 0,8% dijelaskan oleh variabel-variabel lain diluar variabel penelitian.

Uji t

Perhitungan yang dilakukan menghasilkan nilai t_{hitung} untuk variabel Perputaran Persediaan sebesar 6,184 dan nilai t_{tabel} sebesar 4,302. Dengan membandingkan kedua nilai t yang diperoleh, terlihat bahwa t_{hitung} lebih besar dari t_{tabel} (6,184 > 4,302), sehingga dapat diambil keputusan H0 ditolak. Dari hasil tersebut, dapat disimpulkan bahwa variabel Perputaran Persediaan secara parsial memiliki pengaruh yang signifikan terhadap Pertumbuhan Penjualan secara signifikan terhadap Pertumbuhan Penjualan.

V. SIMPULAN DAN SARAN

Simpulan

Dapat simpulkan sebagai berikut :

1. Berdasarkan hasil perhitungan uji t menghasilkan nilai t_{hitung} untuk variabel Perputaran Persediaan sebesar 6,184 dan nilai t_{tabel} sebesar 4,302. Dengan membandingkan kedua nilai t yang diperoleh, terlihat bahwa t_{hitung} lebih besar dari t_{tabel} (6,184 > 4,302), sehingga dapat diambil keputusan H0 ditolak. Dari hasil tersebut, dapat disimpulkan bahwa variabel Perputaran Persediaan secara parsial memiliki pengaruh yang signifikan terhadap Pertumbuhan Penjualan dan untuk nilai t_{hitung} untuk variabel Perputaran Piutang sebesar 7,927 dan nilai t_{tabel} sebesar 4,302. Dengan membandingkan kedua nilai t yang diperoleh, terlihat bahwa t_{hitung} lebih besar dari t_{tabel} (7,927 > 4,302), sehingga dapat diambil keputusan H0 ditolak. Dari hasil tersebut, dapat disimpulkan bahwa variabel Perputaran Piutang secara parsial memiliki pengaruh yang signifikan terhadap Pertumbuhan Penjualan.
2. Secara simultan dengan menggunakan uji F menunjukan bahwa Perputaran Persediaan (X_1) dan Perputaran Piutang (X_2) secara simultan atau bersama-sama berpengaruh secara signifikan terhadap Pertumbuhan Penjualan.

Perhitungan yang dilakukan menghasilkan nilai t_{hitung} untuk variabel Perputaran Piutang sebesar 7,927 dan nilai t_{tabel} sebesar 4,302. Dengan membandingkan kedua nilai t yang diperoleh, terlihat bahwa t_{hitung} lebih besar dari t_{tabel} (7,927 > 4,302), sehingga dapat diambil keputusan H0 ditolak. Dari hasil tersebut, dapat disimpulkan bahwa variabel Perputaran Piutang secara parsial memiliki pengaruh yang signifikan terhadap Pertumbuhan Penjualan

Uji F

Hasil uji – F (secara bersama-sama) diperoleh nilai F_{hitung} sebesar 123,348 dengan Sig F. 0,008. Dengan derajat keyakinan 95% (α = 0,05) dan F_{tabel} sebesar 19 , maka $F_{hitung} > F_{tabel}$. Dengan demikian H0 ditolak dan menerima H1. Ini berarti bahwa variabel Perputaran Persediaan (X_1) dan Perputaran Piutang (X_2) secara simultan atau bersama-sama berpengaruh secara signifikan terhadap Pertumbuhan Penjualan (Y).

Saran

Berdasarkan simpulan sebelumnya, maka diajukan saran-saran sebagai berikut :

1. Sebaiknya pihak manajemen perusahaan harus lebih memanajemen perputaran piutang dan perputaran persediaan

perusahaan sehingga berdampak baik bagi pertumbuhan penjualan.

2. Kepada penelitin selanjutnya hendaknya memperbesar sampel penelitian tidak hanya satu perusahaan tapi lebih dari satu dan di bandingkan satu dengan yang lainnya.

DAFTAR PUSTAKA

Anonim. 2009. Jenis-jenis Metode Penelitian. http://www.akalgi.co.cc, pada September 2009.

Harmono. 2009. *Manajemen Keuangan Berbasis Balanced Scorecard Pendekatan Teori, Kasus, dan Riset Bisnis*. Jakarta : Bumi Aksara.

Hidayat, Azhari. 2013. *Perputaran persediaan dan perputaran piutang terhadap Nilai Perusahaan Manufaktur di BEI*. Padang : Artikel Universitas Negeri Padang.

Hastuti, Niken 2010. *Pengaruh periode perputaran persediaan, periode perputaran piutang dagang Terhadap Kebijakan pertumbuhan penjualan: dengan Pendekatan Pecking Order Theory*. Bandar Lampung : Universitas Lampung

Irianto, Agus. 2010. *Statistik : Konsep Dasar, Aplikasi dan Pengembangannya*. Jakarta : Kencana Prenada Media Group.

Margaretha, Farah dan Yolla Argoeby. 2009. *Faktor-Faktor yang Mempenagruhi Kebijakan Utang Perusahaan Publik*. Universitas Trisakti : Jurnal Informasi, Perpajakan, Akuntansi dan Keuangan Publik.

Pambudi, Triyoko. 2012. *Kajian Pustaka, Asumsi dan Hipotesis*. http://triyokopambudi.blogspot.com , pada Mei 2012.

Sa'diyah, Anisa'u. 2007. *Pengaruh Asset Tangibility, Size, Growth, Profitability, Dan Earning Volatility Terhadap Leverage Pada Perusahaan Manufaktur DI BEJ: Dengan Pengujian Peking Order Theory Atau Static Trade Off*. Universitas Islam Indonesia. Dipublikasikan.

Sawir, Agnes. 2005. *Analisis Kinerja Keuangan dan Perencanaan Keuangan Perusahaan*. Jakarta : PT Gramedia Pustaka Utama.

Subramanyam, K.R dan John J. Wild. 2013. *Analisis Laporan Keuangan*. Edisi 10 – Buku 1. Jakarta : Salemba Empat.

Sujoko dan Soebiantoro dan Sujoko. 2007. *Pengaruh Struktur Kepemilikan Saham, Leverage, Faktor Intern dan Faktor Ekstern Terhadap Nilai Perusahaan*. Jurnal Ekonomi dan Manajemen.

Susetyo A, Arief . 2006. *Pengaruh Risiko Bisnis (Bussines Risk), Struktur Aktiva (Tangibility Of Assets), Profitabilitas (Profitability) dan Ukuran Perusahaan (Firm Size) Terhadap Struktur Modal Pada Industri Manufaktur Yang Telah Listing di BEJ Selama Periode 2000-2003*. Skripsi Universitas Islam Indonesia. Dipublikasikan.

Swastha, Basu & Ibnu Sukotjo W. 2007. *Pengantar Bisnis Modern (Pengantar Ekonomi Perusahaan Modern)*. Edisi Ketiga. Yogyakarta : Liberty Yogyakarta.