

Journal Research of Economic dan Business



journal homepage: <https://journal.aira.or.id/index.php/j-reb>

Determinan Pertumbuhan Laba PT. Sinergi Gula Nusantara MKSO Kebun Sei Semayang Berdasarkan Kinerja Keuangan

Lisa Amanda¹, Seprida Hanum Hrp^{2*}, Nadia Ika Purnama³
Universitas Muhammadiyah Sumatera Utara^{1,2*,3}
sepridahanum@umsu.ac.id

***Correspondence: sepridahanum@umsu.ac.id * <https://journal.aira.or.id/j-reb> |**
Submission Received : 31-05-2026; Revised : 26-06-2026; Accepted : 10-07-2026;
Published : 11-07-2026

Abstrak

Permasalahan dalam penelitian ini adalah bagaimana determinan pertumbuhan laba PT. Sinergi Gula Nusantara MKSO Kebun Sei Semayang berdasarkan kinerja keuangan perusahaan. Penelitian ini bertujuan untuk menganalisis pengaruh struktur modal, ukuran perusahaan, dan pertumbuhan penjualan terhadap pertumbuhan laba pada PT. Sinergi Gula Nusantara MKSO Kebun Sei Semayang. Metode penelitian yang digunakan adalah penelitian kuantitatif. Teknik pengambilan sampel menggunakan sampling jenuh, dimana seluruh populasi dijadikan sampel penelitian. Sampel yang digunakan berupa laporan keuangan bulanan perusahaan selama lima tahun terakhir dengan jumlah sampel sebanyak 60 data. Teknik pengumpulan data dilakukan melalui dokumentasi terhadap laporan keuangan perusahaan. Teknik analisis data yang digunakan dalam penelitian ini adalah analisis regresi linear berganda dengan menggunakan bantuan program SPSS serta pengujian asumsi klasik, uji t, dan uji F. Hasil penelitian menunjukkan bahwa secara parsial struktur modal tidak berpengaruh signifikan terhadap pertumbuhan laba, sedangkan ukuran perusahaan dan pertumbuhan penjualan berpengaruh signifikan terhadap pertumbuhan laba. Secara simultan, struktur modal, ukuran perusahaan, dan pertumbuhan penjualan berpengaruh signifikan terhadap pertumbuhan laba pada PT. Sinergi Gula Nusantara MKSO Kebun Sei Semayang.

Kata kunci: Struktur Modal, Ukuran Perusahaan, Pertumbuhan Penjualan, Pertumbuhan Laba

Abstract

Problem in this study is how the determinants of profit growth of PT. Sinergi Gula Nusantara MKSO Kebun Sei Semayang based on the company's financial performance. This study aims to analyze the effect of capital structure, company size, and sales growth on profit growth at PT. Sinergi Gula Nusantara MKSO Kebun Sei Semayang. The research method used is quantitative research. The sampling technique uses saturated sampling, where the entire population is used as a research sample. The sample used is the company's monthly financial reports for the last five years with a total of 60 data samples. The data collection technique is carried out through documentation of the company's financial reports. The data analysis technique used in this study is multiple linear regression analysis using the SPSS program and classical assumption testing, t-test, and F-test. The results of the study indicate that partially the capital structure does not have a significant effect on profit growth, while company size and sales growth have a significant effect on profit growth. Simultaneously, capital structure, company size, and sales growth have a significant effect on profit growth at PT. Sinergi Gula Nusantara MKSO Kebun Sei Semayang

Keywords: Capital Structure, Company Size, Sales Growth, Profit Growth

1. PENDAHULUAN

Kinerja keuangan merupakan indikator utama dalam menilai kemampuan perusahaan dalam mengelola sumber daya keuangan secara efektif guna mencapai tujuan operasional dan strategis. Melalui analisis laporan keuangan, perusahaan dapat mengevaluasi efektivitas pengelolaan aset, kewajiban, serta kemampuan dalam menghasilkan laba (Sukmawati et al., 2022). Laba menjadi fokus utama manajemen karena mencerminkan tingkat keberhasilan perusahaan dalam menjalankan strategi bisnisnya (Harahap, 2020). Oleh karena itu, kinerja keuangan yang baik menjadi dasar penting dalam menjaga keberlangsungan usaha dan meningkatkan nilai perusahaan di mata pemangku kepentingan.

Pertumbuhan laba merupakan salah satu indikator penting dalam menilai kinerja dan prospek perusahaan. Perusahaan yang mampu menunjukkan pertumbuhan laba yang positif secara berkelanjutan mencerminkan kondisi keuangan yang stabil serta efektivitas operasional yang baik (Kalsum, 2021). Selain itu, pertumbuhan laba juga memberikan sinyal positif bagi investor dan pasar, yang berdampak pada peningkatan nilai perusahaan (Jufrizen & Sari, 2019). Namun demikian, hasil penelitian terdahulu menunjukkan bahwa faktor-faktor yang memengaruhi pertumbuhan laba, seperti struktur modal, ukuran perusahaan, dan pertumbuhan penjualan, masih menunjukkan hasil yang beragam. Nasution (2020) menemukan bahwa struktur modal berpengaruh signifikan terhadap pertumbuhan laba, sementara Siregar (2021) dan Lubis (2022) menegaskan pentingnya ukuran perusahaan dan pertumbuhan penjualan dalam meningkatkan profitabilitas.

Meskipun demikian, dalam praktiknya tidak semua perusahaan mampu mempertahankan pertumbuhan laba yang stabil. Hal ini tercermin pada PT Sinergi Gula Nusantara MKSO Kebun Sei Semayang yang mengalami fluktuasi pertumbuhan laba selama periode 2020–2024. Kondisi tersebut juga diikuti oleh ketidakstabilan pada struktur modal, ukuran perusahaan, dan pertumbuhan penjualan. Fenomena ini menunjukkan adanya kesenjangan antara teori dan kondisi empiris, dimana variabel-variabel keuangan yang seharusnya mendorong pertumbuhan laba belum menunjukkan kinerja yang optimal. Oleh karena itu, diperlukan analisis yang lebih mendalam untuk mengidentifikasi determinan utama yang memengaruhi pertumbuhan laba perusahaan. Untuk mempermudah melihat permasalahan

yang terjadi terkait pertumbuhan laba pada PT. Sinergi Gula Nusantara MKSO Kebun Sei Semayang, maka dapat dilihat melalui nilai pertumbuhan laba yang disajikan pada tabel di bawah ini:

**Tabel 1. Pertumbuhan Laba PT. SGN MKSO Kebun Sei Semayang
Periode 2020-2024**

Bulan	Pertumbuhan Laba %				
	2020	2021	2022	2023	2024
Januari	9	1665	-54	-62	-42
Februari	15	8	8	7	8
Maret	20	7	8	13	7
April	9	5	14	6	7
Mei	10	4	-3	6	6
Juni	3	4	3	5	6
Juli	8	2	9	5	6
Agustus	4	2	-3	5	5
September	3	4	3	5	5
Oktober	-10	-9	-9	-17	-19
November	-10	-4	-3	-5	-6
Desember	10	12	20	24	-7

Sumber: Data diolah, 2026

Berdasarkan tabel 1 mengenai pertumbuhan laba PT. SGN MKSO Kebun Sei Semayang periode 2020–2024, dapat diketahui bahwa pertumbuhan laba perusahaan mengalami kondisi yang berfluktuasi dari tahun ke tahun. Pada tahun 2020, pertumbuhan laba cenderung mengalami kenaikan pada beberapa bulan awal, seperti Januari sebesar 9%, Februari 15%, dan Maret 20%. Namun pada akhir tahun terjadi penurunan laba, terutama pada bulan Oktober dan November yang masing-masing mengalami penurunan sebesar -10%.

Untuk mempermudah melihat permasalahan yang terjadi terkait struktur modal pada PT. Sinergi Gula Nusantara MKSO Kebun Sei Semayang, maka dapat dilihat melalui nilai struktur modal yang disajikan pada tabel di bawah ini:

**Tabel 2. Struktur Modal PT. SGN MKSO Kebun Sei Semayang
Periode 2020-2024**

Bulan	Struktur Modal %				
	2020	2021	2022	2023	2024
Januari	67	52	47	67	43
Februari	65	51	47	67	45
Maret	64	51	47	83	79
April	63	51	47	82	64
Mei	63	51	48	81	64
Juni	61	51	48	66	63
Juli	64	52	49	66	76
Agustus	65	54	50	58	75
September	66	55	51	57	75
Oktober	58	49	46	64	74
November	56	50	46	63	62
Desember	45	80	58	62	67

Sumber: Data diolah, 2026

Berdasarkan tabel 2 mengenai struktur modal PT. SGN MKSO Kebun Sei Semayang periode 2020–2024, dapat diketahui bahwa struktur modal perusahaan mengalami perubahan yang berfluktuasi setiap tahunnya. Struktur modal merupakan perbandingan antara penggunaan modal sendiri dengan hutang dalam membiayai aktivitas operasional perusahaan. Tinggi

rendahnya struktur modal dapat mempengaruhi kondisi keuangan dan kemampuan perusahaan dalam memperoleh laba.

Untuk mempermudah melihat permasalahan yang terjadi terkait ukuran perusahaan pada PT.Sinergi Gula Nusantara MKSO Kebun Sei Semayang, maka dapat dilihat melalui nilai ukuran perusahaan yang disajikan pada tabel di bawah ini:

**Tabel 3. Ukuran Perusahaan PT. SGN MKSO Kebun Sei Semayang
Periode 2020-2024**

Bulan	Ukuran Perusahaan %				
	2020	2021	2022	2023	2024
Januari	27,98	28,10	28,10	29,18	29,18
Februari	27,99	28,11	28,19	29,22	29,07
Maret	28,02	28,19	28,26	29,24	29,14
April	28,04	28,22	28,27	29,26	29,24
Mei	28,06	28,17	28,28	29,28	29,28
Juni	28,07	28,19	28,25	29,30	29,28
Juli	28,08	28,21	28,31	29,32	29,30
Agustus	28,08	28,22	28,32	29,34	29,32
September	28,09	28,24	28,32	29,35	29,28
Oktober	28,11	28,25	28,35	29,37	29,28
November	28,12	28,26	28,36	29,39	29,30
Desember	28,12	28,23	28,32	29,33	29,31

Sumber: Data diolah, 2026

Berdasarkan tabel 3 mengenai struktur modal PT. SGN MKSO Kebun Sei Semayang periode 2020–2024, dapat diketahui bahwa struktur modal perusahaan mengalami perubahan yang berfluktuasi setiap tahunnya. Struktur modal merupakan perbandingan antara penggunaan modal sendiri dengan hutang dalam membiayai aktivitas operasional perusahaan. Tinggi rendahnya struktur modal dapat mempengaruhi kondisi keuangan dan kemampuan perusahaan dalam memperoleh laba.

Untuk mempermudah melihat permasalahan yang terjadi terkait pertumbuhan penjualan pada PT.Sinergi Gula Nusantara MKSO Kebun Sei Semayang, maka dapat dilihat melalui nilai ukuran perusahaan yang disajikan pada tabel di bawah ini:

**Tabel 4. Pertumbuhan Penjualan PT. SGN MKSO Kebun Sei Semayang
Periode 2020-2024**

Bulan	Pertumbuhan Penjualan %				
	2020	2021	2022	2023	2024
Januari	5	0	47	-18	-16
Februari	7	1	9	-15	-3
Maret	26	-7	17	3	-1
April	-11	24	-17	10	-1
Mei	13	3	-7	9	1
Juni	-10	1	-16	16	-2
Juli	4	11	27	-30	-3
Agustus	2	2	-2	6	3
September	-4	-3	-9	-6	5
Oktober	2	-6	16	-8	3
November	-1	3	-14	14	3
Desember	23	-1	42	22	19

Sumber: Data diolah, 2026

Berdasarkan tabel 4 mengenai pertumbuhan penjualan PT. SGN MKSO Kebun Sei Semayang periode 2020–2024, dapat diketahui bahwa pertumbuhan penjualan perusahaan mengalami kondisi yang berfluktuasi dari tahun ke tahun. Pertumbuhan penjualan merupakan salah satu indikator penting yang digunakan untuk menilai kemampuan perusahaan dalam meningkatkan pendapatan dari aktivitas penjualannya. Tingkat pertumbuhan penjualan yang tinggi menunjukkan bahwa perusahaan mampu meningkatkan volume penjualan dan memperluas pasar, sedangkan penurunan penjualan dapat mempengaruhi laba perusahaan.

Sejumlah penelitian terdahulu telah mengkaji hubungan antara variabel-variabel tersebut dengan pertumbuhan laba. Nasution (2020) menggunakan metode kuantitatif dengan analisis regresi dan menemukan bahwa struktur modal berpengaruh signifikan terhadap pertumbuhan laba pada perusahaan manufaktur, yang menunjukkan pentingnya komposisi pendanaan dalam meningkatkan kinerja perusahaan. Siregar (2021) dalam penelitiannya pada sektor perkebunan menemukan bahwa ukuran perusahaan berpengaruh positif terhadap profitabilitas, yang menunjukkan bahwa perusahaan besar memiliki keunggulan dalam efisiensi operasional. Lubis (2022) juga menemukan bahwa pertumbuhan penjualan berpengaruh signifikan terhadap pertumbuhan laba pada perusahaan agribisnis, yang mengindikasikan bahwa peningkatan penjualan berkontribusi langsung terhadap peningkatan laba.

Selain itu, Aruan et al. (2022) melalui pendekatan kuantitatif menyatakan bahwa pertumbuhan penjualan dan struktur modal memiliki keterkaitan dalam menentukan kinerja keuangan perusahaan. Firmansyah & Putra (2021) menemukan bahwa struktur modal merupakan keputusan strategis yang memengaruhi tingkat risiko dan return perusahaan. Penelitian oleh Sari & Wibowo (2023) menunjukkan bahwa ukuran perusahaan berpengaruh terhadap peningkatan efisiensi operasional melalui economies of scale. Sementara itu, Sembiring & Rahayu (2023) menegaskan bahwa struktur modal yang terlalu tinggi dalam bentuk utang dapat meningkatkan risiko finansial perusahaan. Hasil-hasil penelitian tersebut menunjukkan bahwa variabel struktur modal, ukuran perusahaan, dan pertumbuhan penjualan memiliki peran penting dalam menentukan pertumbuhan laba, meskipun terdapat variasi temuan pada masing-masing penelitian.

Meskipun telah banyak penelitian dilakukan, masih terdapat kesenjangan penelitian baik secara teoretis maupun empiris. Secara teoretis, hubungan antara struktur modal, ukuran perusahaan, dan pertumbuhan penjualan terhadap pertumbuhan laba belum menunjukkan konsistensi hasil, sehingga memerlukan pengujian lebih lanjut dalam konteks yang berbeda. Secara empiris, sebagian besar penelitian sebelumnya dilakukan pada sektor manufaktur atau menggunakan data tahunan, sehingga belum banyak yang mengkaji sektor perkebunan dengan menggunakan data yang lebih rinci seperti data bulanan. Selain itu, belum banyak penelitian yang mengintegrasikan ketiga variabel tersebut secara simultan dalam satu model penelitian untuk melihat pengaruhnya terhadap pertumbuhan laba dalam konteks perusahaan agribisnis.

Penelitian ini menjadi penting baik secara teoritis maupun praktis. Secara teoritis, penelitian ini diharapkan dapat memperkaya literatur terkait determinan pertumbuhan laba, khususnya dalam konteks perusahaan sektor perkebunan. Secara praktis, hasil penelitian ini dapat menjadi bahan pertimbangan bagi manajemen dalam pengambilan keputusan keuangan yang lebih efektif, terutama dalam mengelola struktur modal, memperbesar skala perusahaan,

serta meningkatkan penjualan. Dengan demikian, perusahaan dapat meningkatkan profitabilitas dan menjaga keberlanjutan usahanya di tengah dinamika bisnis yang terus berkembang.

Berdasarkan latar belakang tersebut, penelitian ini bertujuan untuk menganalisis pengaruh struktur modal, ukuran perusahaan, dan pertumbuhan penjualan terhadap pertumbuhan laba pada PT Sinergi Gula Nusantara MKSO Kebun Sei Semayang. Kontribusi penelitian ini terletak pada penyediaan bukti empiris mengenai faktor-faktor kinerja keuangan yang memengaruhi pertumbuhan laba dalam konteks perusahaan agribisnis. Selain itu, penelitian ini juga diharapkan dapat menjadi referensi bagi penelitian selanjutnya serta memberikan wawasan strategis bagi perusahaan dalam meningkatkan kinerja keuangan secara berkelanjutan.

2. TINJAUAN PUSTAKA

Penelitian ini didasarkan pada landasan teori yang mencakup grand theory dan middle-range theory yang relevan dengan variabel penelitian. Dalam perspektif grand theory, manajemen keuangan menjadi dasar utama yang menjelaskan bagaimana perusahaan mengelola sumber daya keuangan melalui keputusan investasi, pendanaan, dan operasional guna memaksimalkan nilai perusahaan. Sementara itu, *middle-range theory* yang digunakan meliputi *Trade-Off Theory*, *Signaling Theory*, *Economies of Scale Theory*, dan *Firm Growth Theory*. *Trade-Off Theory* menjelaskan bahwa struktur modal optimal dicapai melalui keseimbangan antara manfaat penggunaan utang dan risiko finansial yang ditimbulkan, yang pada akhirnya memengaruhi pertumbuhan laba perusahaan. *Signaling Theory* menekankan bahwa informasi kinerja keuangan, termasuk pertumbuhan laba, memberikan sinyal kepada pihak eksternal mengenai prospek perusahaan. *Economies of Scale Theory* menjelaskan bahwa perusahaan dengan ukuran yang lebih besar cenderung memiliki efisiensi biaya yang lebih baik sehingga mampu meningkatkan profitabilitas. Sementara itu, *Firm Growth Theory* menegaskan bahwa pertumbuhan penjualan merupakan indikator keberhasilan operasional perusahaan yang berkontribusi terhadap peningkatan laba apabila diikuti dengan efisiensi biaya (Brigham & Houston, 2023; Fahmi, 2024).

Pertumbuhan Laba

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. Menurut (Ghozali, 2020) Pertumbuhan laba adalah kenaikan manfaat ekonomi selama satu periode akuntansi dalam bentuk pemasukan atau penurunan kewajiban yang mengakibatkan kenaikan ekuitas yang berasal dari kontribusi peranan modal. Pertumbuhan laba merupakan kenaikan laba atau penurunan laba pertahun. Pertumbuhan laba dapat digunakan untuk menilai bagaimana kinerja suatu perusahaan. Pertumbuhan laba menjadi informasi yang sangat penting bagi banyak orang. Yang antara lain adalah pengusaha, analisis keuangan, pemegang saham, ekonomi dan sebagainya.

Menurut (Kasmir, 2020) Pertumbuhan laba adalah rasio yang menggambarkan kemampuan perusahaan mempertahankan laba perusahaan ditengah pertumbuhan perekonomian dan sektor usahanya. Pihak manajemen selalu merencanakan besar perolehan laba setiap periode, yang ditentukan melalui target yang harus dicapai. Laba mencerminkan pengembalian kepada pemegang ekuitas untuk periode bersangkutan, sementara pos-pos dalam

laporan merinci bagaimana laba didapat. Menurut (Keown, 2020) maksimalisasi laba atau keuntungan sering disebut sebagai tujuan perusahaan. Memaksimalkan keuntungan menekankan pada pemanfaatan barang modal secara efisien, namun hal ini sama sekali tidak mengaitkan secara khusus besarnya keuntungan yang dihasilkan terhadap nilai waktu perolehannya.

Menurut (Margiani et al., 2020) ada 3 (tiga) faktor yang mempengaruhi besar kecilnya pertumbuhan laba yaitu

- a. Pertumbuhan Penjualan Pertumbuhan penjualan adalah presentasi kenaikan penjualan tahun ini dibanding dengan tahun lalu, semakin tinggi semakin baik.
- b. Ukuran Perusahaan Besar kecilnya perusahaan dilihat dari besarnya nilai *equity*, nilai penjualan atau nilai aktiva.

Pengukuran pertumbuhan laba digunakan untuk mengukur seberapa besar pertumbuhan laba yang diperoleh perusahaan disetiap tahunnya dengan cara mengurangkan laba bersih tahun sekarang dengan laba bersih tahun lalu dan dibagi dengan laba bersih tahun lalu. Menurut (Hanafi, 2021) Rasio ini menunjukkan kemampuan perusahaan meningkatkan laba bersih dibanding tahun lalu. Adapun rumus penghitungannya adalah sebagai berikut:

$$\text{Profit Growth} = \frac{\text{Profit } t - \text{Profit } t - 1}{\text{Profit } t - 1} \times 100\%$$

Keterangan:

t = tahun berjalan

t-1 = tahun sebelumnya

Struktur Modal

Struktur modal berkaitan dengan sumber pendanaan yang digunakan perusahaan untuk membiayai kegiatan investasi. Pendanaan tersebut dapat berasal dari sumber internal (*internal financing*) maupun sumber eksternal (*external financing*). Sumber dana internal meliputi laba ditahan dan penyusutan, sedangkan sumber dana eksternal terdiri dari dua bagian, yaitu pembiayaan utang (*debt financing*) yang diperoleh dari pinjaman, serta pendanaan ekuitas (*equity financing*) yang berasal dari penerbitan saham baru. Pengaturan struktur modal yang tepat sangat penting bagi keberlangsungan perusahaan, terutama dalam periode 2020–2025 ketika kondisi ekonomi mengalami dinamika yang cepat akibat perubahan pasar dan perkembangan industri. Menurut Sudana (2020), struktur modal (*capital structure*) berkaitan dengan pembiayaan jangka panjang suatu perusahaan yang diukur melalui perbandingan antara utang jangka panjang dengan modal sendiri. Perbandingan ini mencerminkan seberapa besar perusahaan mengandalkan pendanaan eksternal dalam bentuk utang dibandingkan dengan pendanaan modal sendiri.

Menurut (Brigham & Houston, 2023) faktor-faktor yang mempengaruhi struktur modal terdiri dari:

- a. Stabilitas penjualan suatu perusahaan yang penjualannya relatif stabil dapat secara aman mengambil hutang dalam jumlah yang lebih besar.
- b. Struktur aset perusahaan yang asetnya memadai untuk digunakan sebagai jaminan pinjaman cenderung akan cukup banyak menggunakan utang. Aset umum yang dapat digunakan oleh banyak perusahaan dapat menjadi jaminan yang baik, sementara tidak

untuk aset dengan tujuan khusus.

- c. *Leverage* operasi perusahaan dengan *leverage* operasi yang lebih rendah akan lebih mampu menerapkan leverage keuangan karena perusahaan tersebut akan memiliki risiko usaha yang lebih rendah.
- d. Tingkat pertumbuhan jika hal yang lain dianggap sama, maka perusahaan yang memiliki pertumbuhan lebih cepat harus lebih mengandalkan diri pada modal eksternal. Selain itu, biaya emisi yang berkaitan dengan penjualan saham biasa akan melebihi biaya emisi yang terjadi ketika perusahaan menjual utang.
- e. Profitabilitas sering kali diamati bahwa perusahaan dengan tingkat pengembalian atas investasi yang sangat tinggi ternyata menggunakan utang dalam jumlah yang relatif sedikit.
- f. Pajak bunga merupakan salah satu beban pengurang pajak, dan pengurangan ini lebih bernilai bagi perusahaan dengan tarif pajak yang tinggi. Jadi, dapat disimpulkan bahwa semakin tinggi suatu nilai tarif pajak maka akan besar pula keunggulan dari utang.
- g. Kendali atau pengendalian didalam suatu kendali atau pengendalian pengaruh utang dibandingkan saham dapat mempengaruhi struktur modal. Jika saat ini manajemen memiliki hak suara (lebih dari 50 persen saham) tetapi tidak berada dalam posisi untuk perusahaan membeli saham tambahan lagi, maka manajemen mungkin akan memilih utang sebagai pendanaan baru.
- h. Sikap manajemen. Manajemen dapat melaksanakan pertimbangannya sendiri tentang struktur modal yang tepat. Ada manajemen yang lebih konservatif dan ada juga manajemen yang agresif. Manajemen yang konservatif menggunakan lebih sedikit dibandingkan dengan rata-rata perusahaan. Sementara manajemen agresif menggunakan lebih banyak utang dalam usaha untuk memperoleh laba yang lebih tinggi.
- i. Sikap pemberi pinjaman dan lembaga pemeringkat. Sikap pemberi pinjaman dan lembaga pemeringkat sering mempengaruhi keputusan struktur keuangan. Perusahaan kebanyakan membahas struktur modalnya dengan pihak pemberi pinjaman dan lembaga pemeringkat juga sangat memperhatikan saran mereka.
- j. Kondisi pasar. Kondisi di pasar saham dan obligasi mengalami perubahan jangka panjang dan pendek yang sangat berpengaruh terhadap struktur modal perusahaan yang optimal.
- k. Kondisi internal perusahaan. Kondisi internal perusahaan sendiri juga dapat berpengaruh pada sasaran struktur modal. Perusahaan dapat menjual penerbitan saham biasa, menggunakan hasilnya untuk melunasi utang, dan kembali pada sasaran struktur modalnya.
- l. Fleksibilitas keuangan. Fleksibilitas keuangan mampu mempengaruhi keputusan struktur modal yang akan diambil oleh manajer perusahaan.

Indikator struktur modal dalam penelitian ini menggunakan *Debt to Equity Ratio* (DER). Menurut (Wijaya, 2024) rasio utang terhadap ekuitas *debt to equity ratio* (DER) merupakan persentase total dana yang disediakan oleh kreditor dan oleh pemilik dengan rumus sebagai berikut:

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

Ukuran Perusahaan

Ukuran perusahaan menggambarkan besar kecilnya suatu perusahaan. Pada umumnya, perusahaan yang berukuran besar akan lebih mudah memperoleh pendanaan dari pihak eksternal, baik dalam bentuk utang maupun modal saham, karena perusahaan besar biasanya memiliki reputasi yang lebih baik di mata masyarakat dan investor. Dengan demikian, ukuran perusahaan mencerminkan kapasitas perusahaan dalam menjalankan kegiatan operasionalnya. Perusahaan yang lebih besar juga cenderung membutuhkan dana yang lebih besar dibandingkan perusahaan kecil, sejalan dengan aktivitas dan skala produksi yang dijalankan (Palupi, 2021).

Ukuran perusahaan menunjukkan seberapa besar perusahaan jika dilihat dari total aset yang dimilikinya. Secara umum, ukuran perusahaan dipengaruhi oleh beberapa faktor penting. Menurut Agnes (2022), terdapat beberapa faktor yang memengaruhi ukuran perusahaan, yaitu:

1. Tingkat kemudahan perusahaan dalam memperoleh dana dari pasar modal, karena perusahaan besar biasanya memiliki kredibilitas yang lebih tinggi;
2. Kekuatan tawar-menawar perusahaan dalam kontrak keuangan; serta
3. Pengaruh skala dalam biaya dan tingkat pengembalian (return). Perusahaan yang berukuran besar umumnya lebih mudah memenuhi kebutuhan pendanaan dari pinjaman atau pasar modal, karena tingkat pertumbuhan dan kemampuan membayar bunga utangnya dinilai lebih baik.

Selanjutnya, menurut Torang (2023), ukuran perusahaan sangat dipengaruhi oleh tiga faktor utama, yaitu:

1. Besarnya total aktiva yang dimiliki perusahaan
2. Besarnya hasil penjualan yang diperoleh perusahaan
3. Besarnya kapitalisasi pasar

Pada dasarnya, ukuran perusahaan dapat diukur melalui total aktiva, total penjualan, serta kapitalisasi pasar. Semakin besar nilai dari ketiga ukuran tersebut, semakin besar pula ukuran perusahaan secara keseluruhan. Ketiga variabel tersebut sering digunakan dalam analisis keuangan untuk menilai skala dan kapasitas perusahaan dalam menjalankan kegiatan usahanya. Adapun beberapa rumus yang digunakan untuk mengukur ukuran perusahaan dalam penelitian keuangan.

1. Menurut Joni & Lina (2024), ukuran perusahaan dapat diprosikan melalui natural logaritma ($\ln$) dari total aktiva, yang dirumuskan sebagai:
$$\text{Ukuran Perusahaan} = \ln (\text{Total Aktiva}).$$
2. Pasadena (2023) menyatakan bahwa ukuran perusahaan dapat diukur melalui log natural dari total aset = ($\ln$ Total Aset).
3. Sementara itu, Pantow (2025) menjelaskan bahwa ukuran perusahaan dapat dihitung menggunakan = Log natural Total Aset

Pertumbuhan Penjualan

Pertumbuhan penjualan menggambarkan keberhasilan perusahaan dalam meningkatkan penjualan dari waktu ke waktu. Pertumbuhan ini merupakan cerminan keberhasilan investasi pada periode sebelumnya serta menjadi dasar untuk memprediksi kinerja penjualan pada

periode mendatang. Selain itu, pertumbuhan penjualan juga menjadi indikator penting yang menunjukkan tingkat permintaan dan daya saing perusahaan dalam suatu industri. Menurut Harahap (2022), pertumbuhan penjualan (*Sales Growth*) memiliki peranan yang sangat penting dalam pengelolaan modal kerja. Dengan mengetahui tingkat pertumbuhan penjualan, perusahaan dapat memperkirakan besarnya keuntungan yang berpotensi diperoleh. Menurut (Swastha & Irawan, 2021) dalam praktek, pertumbuhan penjualan itu dipengaruhi oleh beberapa faktor sebagai berikut: 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 menyakinkan kepada pembelinya agar dapat berhasil mencapai sasaran penjualan yang diharapkan. Untuk maksud tersebut penjual harus memahami beberapa masalah penting yang sangat berkaitan, yakni,

1. Jenis dan karakteristik barang yang di tawarkan.
2. Harga produk.
3. Syarat penjualan seperti, hal. pembayaran, pengantaran, pelayanan sesudah penjualan, garansi dan sebagainya.

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

1. Jenis pasarnya
2. Kelompok pembeli atau segmen pasarnya
3. Daya belinya
4. Frekuensi pembelian

Menurut (Kotler & Armstrong, 2023) ada empat tahap daur hidup produk yang mempengaruhi Pertumbuhan Penjualan, yaitu, hal.

1. Tahap introduksi. Tahap ini mulai ketika produk baru pertama kali diluncurkan. Hal ini membutuhkan waktu, dan Pertumbuhan Penjualan cenderung lambat. Dalam tahap ini kalau dibandingkan dengan tahap-tahap yang lain, perusahaan masih merugi atau berpenjualan kecil karena penjualan yang lambat dan biaya distribusi serta promosi yang tinggi.
2. Tahap pertumbuhan. Pada tahap ini pertumbuhan penjualan meningkat dengan cepat, penjualan meningkat, karena biaya promosi dibagi volume penjualan yang tinggi, dan juga karena biaya produksi per unit turun
3. Tahap menjadi dewasa. Tahap dewasa ini berlangsung lebih lama daripada tahap sebelumnya dan memberikan tantangan kuat bagi manajemen pemasaran. Penurunan pertumbuhan penjualan menyebabkan banyak produsen mempunyai banyak produk untuk dijual.
4. Tahap penurunan penjualan menurun karena berbagai alasan, termasuk kemajuan teknologi, selera konsumen berubah, dan meningkatnya persaingan ketika penjualan dan penjualan menurun, beberapa perusahaan mundur dari pasar. Perusahaan yang masih bertahan dapat mengurangi macam produk yang ditawarkannya.

Tingkat pertumbuhan penjualan adalah persentase perubahan penjualan bersih dari satu periode ke periode berikutnya, yang digunakan untuk mengukur sejauh mana perusahaan mampu meningkatkan pendapatan dari hasil aktivitas operasional utamanya. Menurut Sari & Putra (2020), tingkat pertumbuhan penjualan menggambarkan efektivitas strategi pemasaran dan efisiensi penggunaan sumber daya perusahaan dalam menghasilkan penjualan.

Pertumbuhan yang konsisten menandakan bahwa perusahaan memiliki daya saing tinggi di pasar dan mampu mempertahankan pelanggan serta menarik pelanggan baru. Tingkat pertumbuhan penjualan dapat dihitung dengan rumus sebagai berikut:

$$\text{Pertumbuhan Penjualan} = \frac{\text{Penjualan } t_0 - \text{Penjualan } t - 1}{\text{Penjualan } t - 1} \times 100\%$$

Keterangan:

t_0 = Penjualan Pada Tahun Berjalan

$t-1$ = Penjualan pada tahun sebelumnya

3. METODE PENELITIAN

Penelitian ini menggunakan pendekatan kuantitatif. Objek penelitian adalah PT. Sinergi Gula Nusantara MKSO Kebun Sei Semayang dengan periode penelitian tahun 2020–2024. Populasi dalam penelitian ini adalah seluruh laporan keuangan bulanan perusahaan, dengan teknik sampling jenuh sehingga diperoleh 60 sampel. Teknik analisis data menggunakan regresi linier berganda dengan bantuan SPSS. Pengujian dilakukan melalui: Uji asumsi klasik yaitu digunakan untuk mengetahui apakah hasil analisis regresi linier berganda yang digunakan untuk menganalisis dalam penelitian ini terbebas dari penyimpangan asumsi klasik yang meliputi uji normalitas, heteroskedastisitas, multikolinieritas, dan autokorelasi. Kedua Uji t (parsial) digunakan untuk melihat apakah ada pengaruh secara parsial antara variabel bebas (X) terhadap variabel terikat (Y). Pengujian dilakukan dengan menggunakan *Significance Level* 0,05 ($\alpha=5\%$). Ketiga Uji F (simultan) pada dasarnya menunjukkan apakah semua variabel bebas yang dimasukkan dalam model mempunyai pengaruh secara simultan terhadap variabel dependen pada tingkat signifikan 5%.

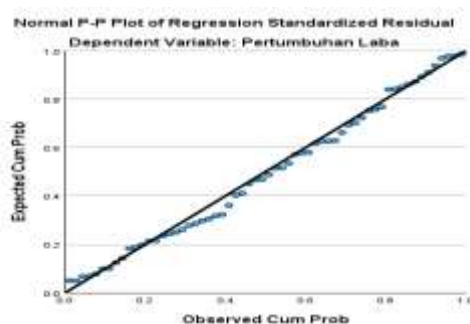
4. HASIL DAN PEMBAHASAN

HASIL

Uji Asumsi Klasik

Uji Normalitas

Uji normalitas bertujuan untuk mengetahui apakah data residual dalam model regresi memiliki distribusi normal atau tidak. Normalitas residual merupakan salah satu asumsi penting dalam analisis regresi linier agar hasil estimasi yang diperoleh bersifat tidak bias dan dapat digunakan untuk pengujian hipotesis (Ghozali, 2021). Hasil uji normalitas dapat dilihat pada gambar berikut ini:



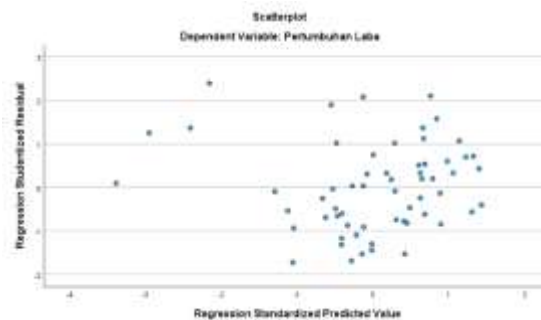
Gambar 1. Hasil Uji Normalitas

Sumber: Data diolah SPSS 31.0, 2026

Berdasarkan dari grafik diatas, dapat dilihat bahwa titik-titik menyebar mengikuti garis diagonal. Uji normalitas ini yang dilakukan dengan menggunakan p-plot diatas, dapat dinyatakan bahwa data tersebut berdistribusi normal dan sudah memenuhi asumsi normalitas.

Uji Heterokedastisitas

Uji heteroskedastisitas bertujuan untuk mengetahui apakah dalam model regresi terjadi ketidaksamaan varians residual dari satu pengamatan ke pengamatan lainnya. Apabila varians residual bersifat konstan, maka kondisi tersebut disebut homoskedastisitas, sedangkan apabila varians residual berbeda-beda disebut heteroskedastisitas. Berikut ini adalah hasil dari uji Heterokedastisitas, sebagai berikut:



Gambar 2. Hasil Uji Heteroskedastisitas

Sumber: Data diolah SPSS 31.0, 2026

Dari grafik tersebut terlihat bahwa titik-titik data menyebar secara acak di atas dan di bawah garis nol serta tidak membentuk pola tertentu, seperti pola mengerucut, melebar, maupun bergelombang. Penyebaran titik yang acak dan tidak membentuk pola yang jelas menunjukkan bahwa varians residual bersifat konstan. Dengan demikian, dapat disimpulkan bahwa tidak terjadi heterokedastisitas dalam model regresi, sehingga model regresi yang digunakan telah memenuhi salah satu asumsi klasik dan layak untuk digunakan dalam analisis selanjutnya.

Uji Multikolinearitas

Uji multikolinearitas bertujuan untuk mengetahui apakah dalam model regresi terdapat hubungan atau korelasi yang kuat antar variabel independen. Model regresi yang baik seharusnya tidak mengandung multikolinearitas, karena kondisi tersebut dapat menyebabkan koefisien regresi menjadi tidak stabil dan sulit diinterpretasikan (Ghozali, 2021). Pengujian multikolinearitas dapat dilakukan dengan melihat nilai *Variance Inflation Factor* (VIF). Berikut hasil uji multikolinearitas:

Tabel 5. Hasil Uji Multikolinearitas

Coefficients ^a			
Model		Cllinearity Statistics	
		Tolerance	VIF
1	(Constant)		
	Struktur Modal (X1)	,990	1,010
	Ukuran Perusahaan (X2)	,998	1,002
	Pertumbuhan Penjualan (X3)	,988	1,012
a. Dependent Variable: Pertumbuhan Laba Y			

Sumber: Data diolah SPSS 31.0, 2026

Berdasarkan dari tabel diatas, hasil uji multikolinieritas menunjukkan bahwa nilai VIF dan nilai Tolerance untuk masing-masing variabel adalah sebagai berikut:

1. Nilai *tolerance* struktur modal sebesar $0,990 > 0,10$ dan nilai VIF sebesar $1,010 < 10$, maka variabel struktur modal dinyatakan bebas dari multikolinieritas.
2. Nilai *tolerance* ukuran perusahaan sebesar $0,998 > 0,10$ dan nilai VIF $1,002 < 10$, maka variabel ukuran perusahaan dinyatakan bebas dari multikolinieritas.
3. Nilai *tolerance* pertumbuhan penjualan $0,988 > 0,10$ dan nilai VIF $1,012 < 10$, maka variabel pertumbuhan penjualan dinyatakan bebas dari multikolinieritas.

Uji Autokorelasi

Uji autokorelasi bertujuan untuk menguji apakah dalam sebuah model regresi linear ada korelasi antara kesalahan pengganggu pada periode ke t dengan kesalahan pada periode $t-1$ (sebelumnya). Jika terjadi korelasi, maka dinamakan ada problem autokorelasi. Berikut hasil uji autokorelasi:

Tabel 6. Hasil Uji Autokorelasi

Model Summary ^b					
Model	R	R Square	Adjusted R Square	Std. Error of the Estimate	Durbin - Watson
1	,488 ^a	,238	,197	,01815	,947
a. Predictors: (Constant), Pertumbuhan Penjualan (X3), Struktur Modal (X1), Ukuran Perusahaan (X2)					
b. Dependent Variable : Pertumbuhan Laba (Y)					

Sumber: Data diolah SPSS 31.0, 2026

Analisis Regresi Linear Berganda

Analisis regresi linier berganda bertujuan untuk mengetahui dan memprediksi pengaruh satu atau lebih variabel independen terhadap variabel dependen. Metode ini digunakan untuk menjelaskan hubungan sebab akibat antara variabel bebas dan variabel terikat, serta untuk mengukur arah dan besarnya pengaruh yang ditimbulkan (Ghozali, 2021). Berikut hasil analisis regresi linear berganda:

Tabel 7. Hasil Analisis Regresi Linear Berganda

Coefficients ^a				
Model		Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients
		B	Std. Error	Beta
1	(Constant)	,004	,029	
	Struktur Modal (X1)	-.046	,042	-,129
	Ukuran Perusahaan (X2)	,279	,070	,467
	Pertumbuhan Penjualan (X3)	,016	,028	,070
a. Dependent Variable : Pertumbuhan Laba Y				

Sumber: Data diolah SPSS 31.0, 2026

Berdasarkan tabel tersebut, diperoleh persamaan regresi linier berganda sebagai berikut:

$$Y = 0,004 - 0,046X_1 + 0,279X_2 + 0,016X_3 + e$$

Persamaan regresi tersebut dapat diinterpretasikan sebagai berikut:

1. Konstanta (a) sebesar 0,004
Nilai konstanta menunjukkan bahwa apabila Struktur Modal (X1), Ukuran Perusahaan (X2), dan Pertumbuhan Penjualan (X3) bernilai nol, maka Pertumbuhan Laba (Y) akan

bernilai sebesar 0,004.

2. Struktur Modal (X1)

Koefisien regresi Struktur Modal sebesar $-0,046$ dengan arah negatif. Hal ini menunjukkan bahwa Struktur Modal memiliki pengaruh negatif terhadap Pertumbuhan Laba. Artinya, setiap peningkatan Struktur Modal sebesar satu satuan akan menurunkan Pertumbuhan Laba sebesar $0,046$, dengan asumsi variabel lain konstan

3. Ukuran Perusahaan (X2)

Koefisien regresi Ukuran Perusahaan sebesar $0,279$ dengan arah positif. menunjukkan bahwa Ukuran Perusahaan memiliki pengaruh positif terhadap Pertumbuhan Laba. Hal ini berarti setiap peningkatan Ukuran Perusahaan sebesar satu satuan akan meningkatkan Pertumbuhan Laba sebesar $0,279$, dengan asumsi variabel lain tetap.

4. Pertumbuhan Penjualan (X3)

Koefisien regresi Pertumbuhan Penjualan sebesar $0,016$ yang menunjukkan menunjukkan bahwa Pertumbuhan Penjualan memiliki pengaruh positif terhadap Pertumbuhan Laba. Artinya, setiap peningkatan Pertumbuhan Penjualan sebesar satu satuan akan meningkatkan Pertumbuhan Laba sebesar $0,016$, dengan asumsi variabel lain konstan.

Uji t (Parsial)

Uji t digunakan untuk mengetahui pengaruh masing-masing variabel independen secara parsial terhadap variabel dependen. Pengujian ini bertujuan untuk menilai apakah setiap variabel bebas memiliki pengaruh yang signifikan terhadap variabel terikat pada tingkat signifikansi tertentu (Ghozali, 2021). Berikut dibawah ini dapat dilihat hasil uji t secara parsial dari variabel penelitian:

Tabel 8. Hasil Uji t

Coefficients ^a			
Model		T	Sig
1	(Constant)	,151	,880
	Struktur Modal (X1)	-,1.097	,277
	Ukuran Perusahaan (X2)	4.000	,001
	Pertumbuhan Penjualan (X3)	,593	,005
a. Dependent Variable: Pertumbuhan Laba Y			

Sumber: Data diolah SPSS 31.0, 2026

Hasil uji t menunjukkan bahwa variabel Struktur Modal (X1) memiliki nilai t hitung sebesar $-1,097$ dengan nilai signifikansi sebesar $0,277$. Nilai signifikansi tersebut lebih besar dari $0,05$, sehingga dapat disimpulkan bahwa Struktur Modal (X1) tidak berpengaruh signifikan terhadap Pertumbuhan Laba (Y). Berdasarkan hasil uji t, variabel Ukuran Perusahaan (X2) memiliki nilai t hitung sebesar $4,000$ dengan nilai signifikansi sebesar $0,001$. Nilai signifikansi tersebut lebih kecil dari $0,05$, sehingga dapat disimpulkan bahwa Ukuran Perusahaan (X2) berpengaruh signifikan terhadap Pertumbuhan Laba (Y). Hasil uji t menunjukkan bahwa variabel Pertumbuhan Penjualan (X3) memiliki nilai t hitung sebesar $0,593$ dengan nilai signifikansi sebesar $0,001$. Nilai signifikansi tersebut lebih kecil dari $0,05$, sehingga dapat disimpulkan bahwa Pertumbuhan Penjualan (X3) berpengaruh signifikan terhadap Pertumbuhan Laba (Y).

Uji F (Simultan)

Berikut dibawah ini dapat dilihat hasil uji F:

Tabel 9. Hasil Uji F

ANOVA ^a						
Model		Sum of Square	Df	Mean Square	F	Sig
1	Regression	,006	3	,002	5,823	,002 ^b
	Residual	,018	56	,000		
	Total	,024	59			
a. Dependent Variable: Pertumbuhan Laba (Y)						
b. Predictors: (Constant), Pertumbuhan Penjualan (X3), Struktur Modal (X1), Ukuran Perusahaan (X2)						

Sumber: Data diolah SPSS 31.0, 2026

Berdasarkan tabel diatas bisa dilihat bahwa nilai F adalah 5,823 kemudian nilai sig nya adalah 0,002. Taraf signifikan yang digunakan adalah 5%, uji dua pihak dan $df=n-k$ dan $k-1$ Tabel 3 diatas diperoleh Fhitung untuk variabel sebesar 10,033 untuk kesalahan 5%. $F_{tabel} = n-k = 60-4 = 56$ dan $k-1 = 4-1=3$, $F_{tabel} = 2,003$. Didalam hal ini Fhitung $5,823 > F_{tabel} 2,033$ dengan nilai sig adalah 0,002 sedang taraf signifikan α yang ditetapkan sebelumnya adalah 0,05, maka nilai sig $0,002 < 0,05$ Ini berarti H_a dan H_o di tolak. Oleh karena itu, dapat ditarik kesimpulan bahwa Struktur Modal, Ukuran Perusahaan dan Pertumbuhan Penjualan berpengaruh signifikan terhadap Pertumbuhan Laba PT. Sinergi Gula Nusantara MKSO Kebun Sei Semayang.

PEMBAHASAN

Pengaruh Struktur Modal terhadap Pertumbuhan Laba

Hasil penelitian menunjukkan bahwa struktur modal tidak berpengaruh signifikan terhadap pertumbuhan laba. Temuan ini mengindikasikan bahwa komposisi penggunaan utang dan modal sendiri belum mampu secara langsung meningkatkan laba perusahaan.hal ini bertolak belakang dengan penelitian terdahulu oleh Hartanti (2020) serta Atika et al. (2023) menunjukkan bahwa struktur modal memiliki pengaruh signifikan terhadap pertumbuhan laba, sehingga manajemen perlu mempertimbangkan komposisi pendanaan yang tepat untuk menjaga peningkatan laba secara berkelanjutan. Selain itu secara teoritis, *Trade-Off Theory* menjelaskan bahwa penggunaan utang dapat memberikan manfaat berupa penghematan pajak, namun juga meningkatkan risiko keuangan. Dalam penelitian ini, tidak signifikannya pengaruh struktur modal menunjukkan bahwa perusahaan belum mampu mengoptimalkan penggunaan utang untuk aktivitas produktif yang menghasilkan keuntungan. Hal ini mengandung makna bahwa keputusan pendanaan tidak secara otomatis berdampak pada peningkatan laba tanpa didukung pengelolaan yang efektif. Temuan ini sekaligus menegaskan bahwa struktur modal bukan faktor dominan dalam mendorong pertumbuhan laba pada objek penelitian.

Pengaruh Ukuran Perusahaan terhadap Pertumbuhan Laba

Ukuran perusahaan terbukti berpengaruh signifikan terhadap pertumbuhan laba. Hal ini menunjukkan bahwa perusahaan dengan skala yang lebih besar memiliki kemampuan yang lebih baik dalam menghasilkan laba. Ukuran perusahaan dapat mencerminkan kemampuan perusahaan dalam mengelola aset yang dimilikinya untuk menghasilkan laba. Secara konseptual, hal ini sejalan dengan teori economies of scale, dimana perusahaan besar dapat menekan biaya operasional melalui efisiensi produksi dan distribusi. Selain itu, perusahaan dengan aset yang lebih besar memiliki akses yang lebih luas terhadap sumber pendanaan serta peluang ekspansi usaha. Hal ini sejalan dengan penelitian terdahulu bahwa Semakin besar laba

yang diperoleh, maka semakin meningkat pula pertumbuhan laba perusahaan tersebut (Puspasari et al., 2021). Dengan demikian ukuran perusahaan merupakan indikator penting dalam menentukan kinerja keuangan. Dengan demikian, ukuran perusahaan tidak hanya mencerminkan besaran aset, tetapi juga kapasitas perusahaan dalam menciptakan nilai tambah.

Pengaruh Pertumbuhan Penjualan terhadap Pertumbuhan Laba

Pertumbuhan penjualan juga menunjukkan pengaruh signifikan terhadap pertumbuhan laba. Temuan ini menunjukkan bahwa peningkatan pendapatan dari aktivitas penjualan menjadi faktor utama dalam mendorong peningkatan laba perusahaan. Secara teoritis, hal ini konsisten dengan Firm Growth Theory yang menekankan bahwa pertumbuhan usaha menjadi pendorong utama kinerja keuangan. Hal ini juga sejalan dengan penelitian terdahulu oleh (Tirtanata & Yanti, 2021) bahwa pertumbuhan penjualan berpengaruh terhadap pertumbuhan laba. Namun demikian, hasil ini juga mengandung implikasi bahwa peningkatan penjualan harus diimbangi dengan pengendalian biaya yang efektif agar dapat menghasilkan laba yang optimal. Dengan kata lain, pertumbuhan penjualan yang tidak diikuti efisiensi operasional berpotensi mengurangi dampaknya terhadap laba.

Pengaruh Struktur Modal, Ukuran Perusahaan, dan Pertumbuhan Penjualan secara Simultan

Secara simultan, struktur modal, ukuran perusahaan, dan pertumbuhan penjualan berpengaruh signifikan terhadap pertumbuhan laba. Hal ini menunjukkan bahwa pertumbuhan laba merupakan hasil dari interaksi berbagai faktor keuangan yang saling berkaitan. Meskipun struktur modal tidak berpengaruh secara parsial, dalam kombinasi dengan variabel lain tetap memberikan kontribusi dalam model penelitian. Temuan ini mengandung makna bahwa analisis kinerja keuangan tidak dapat dilakukan secara parsial, melainkan harus mempertimbangkan keterkaitan antar variabel secara menyeluruh. Hal ini sesuai dengan penelitian terdahulu bahwa Semakin besar total aset maka semakin dapat mengindikasikan kinerja keuangan perusahaan dalam mengelola seluruh asetnya untuk menghasilkan keuntungan (Harahap & Nurjannah, 2020).

5. KESIMPULAN

Penelitian ini menyimpulkan bahwa struktur modal tidak berpengaruh signifikan terhadap pertumbuhan laba, sedangkan ukuran perusahaan dan pertumbuhan penjualan berpengaruh signifikan terhadap pertumbuhan laba pada PT Sinergi Gula Nusantara MKSO Kebun Sei Semayang. Secara simultan, ketiga variabel tersebut berpengaruh signifikan terhadap pertumbuhan laba. Temuan ini menjawab rumusan masalah dan tujuan penelitian bahwa pertumbuhan laba lebih dipengaruhi oleh faktor internal perusahaan, khususnya skala usaha dan kemampuan meningkatkan penjualan, sementara struktur modal tidak memberikan pengaruh langsung tanpa pengelolaan yang optimal. Secara teoretis, hasil ini memperkuat pandangan bahwa faktor operasional memiliki peran dominan dalam menentukan kinerja keuangan, sedangkan secara praktis memberikan implikasi bahwa perusahaan perlu memfokuskan strategi pada peningkatan ukuran perusahaan dan pertumbuhan penjualan serta mengelola struktur modal secara lebih efektif.

Penelitian ini memiliki keterbatasan pada objek yang hanya mencakup satu perusahaan serta variabel yang terbatas pada struktur modal, ukuran perusahaan, dan pertumbuhan penjualan. Selain itu, periode penelitian masih terbatas pada rentang waktu tertentu meskipun menggunakan data bulanan. Oleh karena itu, penelitian selanjutnya disarankan untuk memperluas objek penelitian, menambahkan variabel lain yang relevan, serta menggunakan

metode dan periode analisis yang lebih beragam agar menghasilkan temuan yang lebih komprehensif.

DAFTAR PUSTAKA

- Aruan, T., Situmeang, S., & Lubis, E. (2022). Pengaruh struktur aktiva, ukuran perusahaan, dan operating leverage terhadap struktur modal pada perusahaan makanan dan minuman di BEI. *Jurnal Akuntansi dan Keuangan*, 9(3), 122–134.
- Brigham, E. F., & Houston, J. F. (2023). *Dasar-Dasar Manajemen Keuangan*. Jakarta: Salemba Empat.
- Firmansyah, D., & Putra, H. (2021). Struktur modal dan risiko keuangan: Analisis pada perusahaan manufaktur. *Jurnal Keuangan dan Bisnis*, 12(1), 77–89.
- Ghozali, I. (2020). *Teori Akuntansi dan Aplikasi dalam Penelitian*. Semarang: Universitas Diponegoro Press.
- Harahap, S. S. (2020). *Analisis Kritis atas Laporan Keuangan*. Jakarta: Raja Grafindo Persada.
- Jufrizen, J., & Sari, N. (2019). Nilai perusahaan, pertumbuhan laba, dan profitabilitas. *Jurnal Ilmiah Akuntansi dan Keuangan*, 8(2), 115–130.
- Kalsum, M. (2021). Pertumbuhan laba dan faktor penentunya pada perusahaan agribisnis. *Jurnal Riset Akuntansi dan Keuangan*, 10(2), 80–91.
- Kasmir. (2020). *Analisis Laporan Keuangan*. Jakarta: Raja Grafindo Persada.
- Lubis, R. (2022). Pengaruh pertumbuhan penjualan terhadap pertumbuhan laba pada perusahaan agribisnis. *Jurnal Akuntansi dan Bisnis UMSU*, 14(1), 22–33.
- Nasution, A. (2020). Pengaruh struktur modal terhadap pertumbuhan laba pada perusahaan manufaktur. *Jurnal Akuntansi dan Keuangan UMSU*, 13(2), 101–111.
- Puspasari, E., dkk. (2021). Ukuran Perusahaan terhadap Pertumbuhan Laba. *Jurnal Akuntansi dan Ekonomi Indonesia*, 9(2), 99–108.
- Sembiring, A., & Rahayu, R. (2023). Risiko keuangan dan struktur modal. *Jurnal Akuntansi dan Bisnis Indonesia*, 17(1), 45–58.
- Siregar, M. (2021). Pengaruh ukuran perusahaan terhadap profitabilitas pada perusahaan perkebunan. Skripsi, Universitas Muhammadiyah Sumatera Utara.
- Sugiyono. (2019). *Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif, dan R&D*. Bandung: Alfabeta.
- Zulfikri, M., & Sembiring, A. (2024). Struktur modal dan pertumbuhan penjualan terhadap pertumbuhan laba perusahaan manufaktur. *Jurnal Riset Akuntansi dan Bisnis UMSU*, 16(1), 35–49.