

**PENGARUH PENJUALAN BERSIH TERHADAP  
MODAL KERJA PADA PT. ASRA ASIA  
MEDAN**

**SKRIPSI**

Oleh :

**AMY SEPTYANA  
NPM. 10 833 0043**

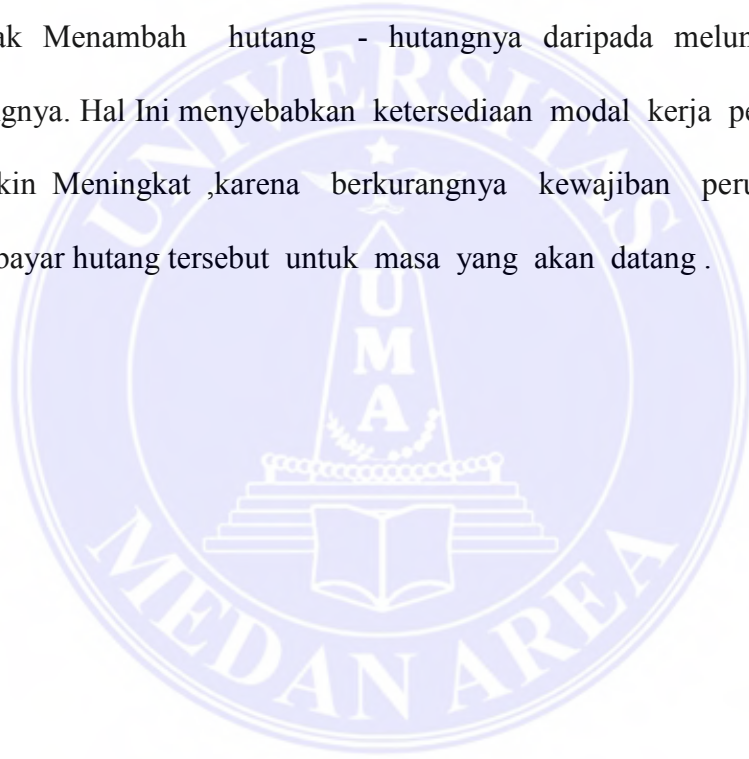


**JURUSAN AKUNTANSI  
FAKULTAS EKONOMI  
UNIVERSITAS MEDAN AREA  
M E D A N  
2014**

## ABSTRAK

AMY SEPTYANA, NPM : 108330043, “PENGARUH PENJUALAN BERSIH TERHADAP MODAL KERJA PADA PT. ASRA ASIA MEDAN”.

PT. Asra Asia Medan memilih untuk menumpuk lebih banyak persediaan untuk menghindari kekurangan *stock* yang dapat mengurangi pendapatan. Begitu juga dengan biaya dibayar dimuka yang diperoleh PT. Asra Asia Medan. Sedangkan untuk hutang – hutang, PT Asra Asia Medan lebih banyak Menambah hutang - hutangnya daripada melunasi hutang - hutangnya. Hal Ini menyebabkan ketersediaan modal kerja perusahaan akan semakin Meningkat, karena berkurangnya kewajiban perusahaan untuk membayar hutang tersebut untuk masa yang akan datang.



## DAFTAR ISI

	Halaman
<b>ABSTRAK</b> .....	i
<b>KATA PENGANTAR</b> .....	ii
<b>DAFTAR ISI</b> .....	iv
<b>DAFTAR TABEL</b> .....	vi
<b>DAFTAR GAMBAR</b> .....	vii
<b>BAB I : PENDAHULUAN</b>	
A. Latar Belakang Masalah.....	1
B. Perumusan Masalah.....	3
C. Tujuan Penelitian.....	3
D. Manfaat Penelitian.....	3
<b>BAB II : LANDASAN TEORITIS</b>	
A. Uraian Teori .....	4
1. Pengertian Penjualan .....	4
2. Penggolongan Penjualan .....	7
3. Faktor – faktor yang mempengaruhi Penjualan ...	9
4. Pengertian Modal Kerja.....	11
5. Penggunaan Modal Kerja.....	15
6. Unsur –unsur Modal Kerja.....	16
B. Kerangka Konseptual .....	24
C. Penelitian Terdahulu .....	25
D. Hipotesis .....	26

**BAB III : METODE PENELITIAN**

A. Jenis, Lokasi dan Waktu Penelitian . . . . .	27
B. Populasi dan Sampel . . . . .	28
C. Definisi Operasional . . . . .	29
D. Jenis dan Sumber Data . . . . .	30
E. Teknik Pengumpulan Data . . . . .	30
F. Teknik Analisis Data . . . . .	30

**BAB IV : HASIL DAN PENELITIAN**

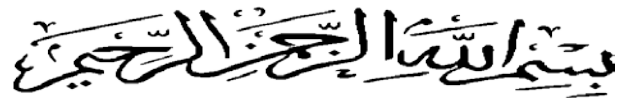
A. Hasil penelitian . . . . .	32
B. Pembahasan . . . . .	49

**BAB V : KESIMPULAN DAN SARAN**

A. Kesimpulan . . . . .	55
B. Saran . . . . .	56

**DAFTAR PUSTAKA . . . . .**

## KATA PENGANTAR



*Assalamu'alaikum Wr. Wb.*

Dengan mengucapkan Alhamdulillah dan memanjatkan puji syukur kehadirat Allah SWT karena atas rahmat dan karuniaNya penulis dapat menyelesaikan skripsi ini sebagai salah satu syarat untuk memperoleh gelar Sarjana Ekonomi di Universitas Medan Area. Penulis menyadari sepenuhnya, bahwa di dalam penulisan Skripsi ini masih banyak kekurangan atau masih jauh dari kesempurnaan. Hal ini di sebabkan keterbatasan kemampuan dan pengalaman yang penulis miliki. Oleh karena itu untuk kesempurnaan Skripsi ini penulis mengharapkan saran, kritik dan perbaikan dari pembaca yang sifatnya konstruktif.

Dalam penyelesaian Skripsi ini, penulis telah banyak menerima bantuan dan bimbingan serta dorongan semangat dari beberapa pihak, maka dalam kesempatan ini penulis ingin mengucapkan terima kasih dan rasa penghargaan kepada:

1. Bapak Prof. Dr. H. Sya'ad Afifuddin, SE, MEd selaku Dekan Fakultas Ekonomi Universitas Medan Area.
2. Bapak Hery Syahril, SE, Msi selaku Wakil Dekan I Fakultas Ekonomi Universitas Medan Area.
3. Ibu Linda Lores, SE, MSi selaku Ketua Jurusan Akuntansi Fakultas Ekonomi Universitas Medan Area.

4. Ibu Linda Lores, SE, MSi selaku Dosen Pembimbing I yang telah bersedia meluangkan waktunya, guna membimbing penulis guna menyelesaikan skripsi ini.
5. Bapak Ahmad Prayudi SE, MM dan selaku Dosen Pembimbing II yang telah bersedia meluangkan waktunya guna membimbing penulis dalam menyelesaikan tulisan ini.
6. Seluruh Bapak dan Ibu Dosen serta staff fakultas ekonomi yang telah mengajar dan membantu penulis hingga dapat menyelesaikan perkuliahan.
7. Bapak Pimpinan PT. Asra Asia Medan yang telah membantu penulis dalam memberikan data dan informasi demi terwujudnya skripsi ini.
8. Teristimewa kepada ayahanda Drs. R. Kosasih dan ibunda Sri waty yang dengan penuh kasih sayang telah mengasuh, mendidik, membimbing serta dengan do'a restunya penulis berhasil menyelesaikan pendidikan hingga ke perguruan tinggi.
9. kepada Suami Terkasih Muhammad Razi.SE yang dengan penuh kasih Mendukung dalam segala hal sehingga penulis dapat menyelesaikan skripsi ini dengan baik

Semoga skripsi ini dapat berguna dan bermanfaat bagi para pembaca dan bagi penulis khususnya. Amin.....

Medan, 2014  
Penulis

(AMY SEPTYANA)

# BAB 1

## PENDAHULUAN

### A. Latar belakang masalah

Setiap perusahaan yang menghasilkan barang dan jasa dalam kegiatan usahanya berusaha untuk memperoleh laba semaksimal mungkin dengan pertumbuhan perusahaan tersebut. Peranan mekanisme pasar didalam kegiatan ekonomi semakin besar, sehingga kalangan dunia usaha dituntut untuk berpacu dalam memenangkan pasar melalui peningkatan efisiensi dan produktivitas modal kerja yang disediakan dalam perusahaan jumlahnya harus sesuai dengan kebutuhan operasi perusahaan .jumlah modal kerja yang besar dapat menjadikan tingkat likuiditas menjadi aman .namun modal kerja yang jumlahnya terlalu besar sebenarnya dapat merugikan perusahaan karena akan terdapat modal kerja yang tidak produktif terlebih lagi jika modal kerja tersebut berasal dari penjualan aktiva tetap dan hasil dari penjualan aktiva tetap tersebut tidak segera digunakan untuk mengganti aktiva yang bersangkutan atau modal kerja yang diperoleh dari pinjaman,hal ini sangat merugikan bagi perusahaan karena harus menanggung beban bunga pinjaman.

Di dalam kehidupan suatu perusahaan ,masalah yang selalau timbul terutama yang menyangkut kebutuhan modal kerja. Jawaban yang dicetuskan atas pertanyaan mengenai modal kerja adalah bahwa perusahaan kekurangan modal kerja, sehingga perusahaannya agak sulit melakukan aktivitasnya guna memperoleh laba demi menjamin pertumbuhan dan kelanjutan hidup perusahaan.

jawaban tersebut masih diragukan kebenarannya, apakah perusahaan memang kekurangan Modal kerja atau kurang efektif di dalam penggunaan modal kerja. agar perusahaan dapat membantu suatu perencanaan yang mantap atas modal kerja yang dimiliki, sebaiknya modal kerja yang dikelola tersebut perlu dilakukan analisa. sehingga perusahaan dapat membuat suatu kebijaksanaan atas modal kerja.

Keuntungan yang diperoleh dari penjualan digunakan untuk memenuhi kebutuhan kegiatan perusahaan seperti membayar gaji, pembelian bahan baku dan lain sebagainya. Biaya-biaya yang dikeluarkan tersebut diharapkan dapat kembali lagi masuk dalam jangka waktu yang relatif pendek melalui hasil penjualan produk perusahaan tersebut, hasil dari penjualan akan dikeluarkan kembali guna membiayai operasi perusahaan selanjutnya. Dengan demikian dana tersebut akan terus menerus berputar selama perusahaan tersebut berdiri.

Modal kerja merupakan sebuah kebutuhan paling mendasar yang diperlukan bagi kehidupan perusahaan guna membiayai operasinya. Sejumlah dana yang telah dikeluarkan untuk membiayai perusahaan tersebut, diharapkan akan dapat kembali lagi masuk dalam jangka waktu yang relatif pendek melalui hasil usaha perusahaan. uang yang masuk ke perusahaan yang bersumber dari penjualan hasil usaha perusahaan tersebut akan dikeluarkan kembali guna membiayai operasi perusahaan selanjutnya. Berdasarkan uraian diatas, maka penulis tertarik untuk melakukan penelitian serta membahas masalah tersebut yang di tuangkan dalam skripsi yang berjudul; **“Pengaruh Penjualan Bersih Terhadap Modal Kerja Pada PT. Asra Asia”**.



## **B. Rumusan Masalah**

Sesuai dengan yang telah dikemukakan diatas, maka rumusan masalah yang akan penulis teliti antara lain: Apakah Pengaruh Penjualan Bersih Terhadap Modal Kerja Pada PT.Asra Asia

## **C.Tujuan Penelitian.**

Tujuan dari penelitian ialah untuk mengetahui Apakah ada berpengaruh penjualan bersih terhadap modal kerja pada PT.ASRA ASIA Medan?

## **D. Tujuan dan Mamfaat penelitian**

Adapun mamfaat penelitian ini adalah:

1. Bagi penulis, hasil penelitian ini diharapkan dapat bermamfaat bagi penulis dalam menambah pengetahuan ekonomi akuntansi, khususnya mengenai penjualan bersih serta pengaruh terhadap modal kerja.
2. Bagi perusahaan, hasil penelitian diharapkan dapat memberikan informasi mengenai posisi penjualan dan perubahanya yang berpengaruh terhadap modal kerjanya, serta untuk memberikan sumbangan pemikiran untuk memecahan masalah yang berhubungan dengan modal kerja.
3. Bagi pihak lain, hasil penelitian ini diharapkan dapat digunakan sebagai referensi maupun bahan masukan atau kajian dalam penyempurnaan penelitian sejenis berikutnya.

## **BAB II**

### **LANDASAN TEORITIS**

#### **A. Uraian Teori**

##### **1. Pengertian penjualan**

Volume penjualan merupakan hasil akhir yang dicapai perusahaan dari penjualan produk yang dilakukan oleh marketing dan tenaga penjual lainnya. Volume penjualan dihitung berdasarkan target yang diasumsikan dengan realisasi yang dicapai. Volume penjualan tidak memisahkan secara tunai maupun kredit, tetapi dihitung secara keseluruhan dari total yang dicapai. Maka kalau volume penjualan meningkat dan biaya distribusi menurun maka tingkat pencapaian laba perusahaan meningkat. Tetapi sebaliknya bila volume penjualan menurun maka pencapaian laba perusahaan menurun. Volume penjualan adalah barang yang terjual dalam bentuk uang untuk jangka waktu tertentu yang didalamnya mempunyai strategi pelayanan yang baik.

Pengusaha atau penjual bisa sukses apabila memilih satu tujuan, dan tujuan tersebut akan menjadi kenyataan apabila dilaksanakan dengan kemampuan dan kemauan yang memadai pada umumnya perusahaan mempunyai tujuan mendapatkan laba tertentu dan mempertahankan atau bahkan berusaha meningkatkan untuk jangka waktu lama. Tujuan tersebut, terealisasi apabila penjualan dapat dilaksanakan seperti yang direncanakan. Perusahaan yang berpandangan jauh kedepan mungkin memutuskan bahwa mengatakan pangsa pasar merupakan tujuan nalar apabila secara keseluruhan pasar sedang tumbuh.

Mereka bertahap bahwa volume yang lebih besar di masa yang akan datang akan memberikan penambahan laba dalam jangka pendek.

Pelanggan tradisional berpendapat bahwa petugas penjualan harus khawatir akan volume penjualan dari perusahaan harus khawatir akan laba. pandangan baru adalah bahwa petugas penjualan harus tahu cara memberikan kepuasan kepada langganan dan bagaimana menghasilkan laba bagi perusahaannya, mereka harus tahu cara menganalisis data penjualan. Mengukur potensi pasar, mengumpulkan informasi pasar, mengembangkan rencana dan strategi pemasaran.

Dasar pemikiran yang terkandung dalam konsep penjualan menurut radiosunu(2001, 8) adalah:

1. Tugas utama dari perusahaan ialah mendapatkan penjualan cukup dari produknya.
2. Para konsumen pada umumnya tidak akan membeli dalam jumlah yang cukup banyak tanpa didorong( promosi).
3. Para konsumen dapat didorong untuk membeli dengan berbagai cara peningkatan penjualan.
4. Para pembeli kemungkinan akan melakukan pembelian lagi, dan walaupun tidak masih banyak konsumen lain.

Target penjualan tidak hanya pada volume penjualan yang tinggi tetapi juga tingkat harga dan tingkat laba yang tinggi pula. menurut Saputro dan Asri ( 2002,122), target penjualan adalah:”sekumpulan saran yang hendak dicapai perusahaan seperti tingkat penjualan yang tinggi, tingkat harga yang menguntungkan dan penjualan yang dapat menguasai pasar”.

Biasanya pemasaran dimulai dari penentuan target penjualan bagi setiap bagian dan setiap produk dari perusahaan. Target penjualan ditetapkan berdasarkan analisa profitabilitas bermacam-macam strategi pemasaran dan akan dialokasikan antar daerah- daerah penjualan.

Menurut Cravens (2001,199), memberikan definisi tentang volume penjualan sebagai berikut : “Volume penjualan adalah besarnya proses pemindahan barang atau jasa dari satu badan usaha atau seseorang individu kepada pihak lainnya dengan cara pihak yang satu melakukan pembayaran atas perpindahan barang atau jasa tersebut”.

Dalam kenyataan yang lebih umum terjadi, sasaran penjualan yang dapat dicapai tidak hanya tergantung pada tingkat harga yang kita pilih. Dalam struktur persaingan yang sempurna justru perusahaan tidak akan mungkin mempengaruhi tingkat harga. Harga equilibrium yang akan bertahan lama karena pada harga ini jumlah yang ditawarkan akan sama dengan jumlah yang diterima sebaliknya didalam struktur persaingan yang tidak sempurna /persaingan momopolistis.hal ini lebih sering,para konsumen kurang menguasai informasi pasar yang diperlukan untuk membuat pilihan yang tepat.

Dalam keadan yang demikian para produsen mencoba mempengaruhi pasar hasil produksinya melalui variable bukan harga,seperti mutu dan kelengkapan produk mereka, syarat pembayaran jasa pelayanan yang lain,distribusi yang merata sehingga mempermudah calon pembeli mencari produk mereka, program yang intensif dan sebagainya.

Menurut Munawir( 2007 ,44), mengatakan perusahaan mempunyai tujuan utama dalam penjualan antara lain :

1. Menguasai pangsa pasar
2. Mendapat laba
3. Menunjang pertumbuhan perusahaan.

## **2. Penggolongan penjualan**

Antara pengusaha yang satu dengan yang lainnya sering terdapat perbedaan dalam cara penjualannya. Adapun cara penjualan dilihat dari berbagai sudut adalah menurut Mulyadi (2001,22) sebagai berikut :

- a. Dilihat dari sudut hubungan antara penjual dan pembeli

Dilihat dari sudut hubungan cara-cara penjualan dapat dilakukan sebagai berikut ;

- 1) Penjualan langsung

Penjualan langsung merupakan cara penjualan dimana penjualan langsung berhubungan atau berhadapan atau bertemu muka dengan calon pembeli atau langganannya. Disini, pembeli dapat langsung mengemukakan keinginannya,bahkan sering terjadi tawar menawar .

- 2) Penjualan tidak langsung

Adapun faktor-faktor atau masalah-masalah yang dapat mempengaruhi terjadinya penjualan tidak langsung ini adalah :

- a) jarak antara lokasi penjual dengan pembeli cukup jauh.
- b) respon masyarakat terhadap sebuah iklan.
- c) terbatasnya waktu yang dimiliki oleh pembeli.

Secara umum kegiatan penjualan dibagikan menjadi 2( dua), yaitu terdiri dari transaksi penjualan barang atau jasa, baik secara tunai dan secara kredit.

b. Dilihat dari sudut cara pembayaran

Dilihat dari sudut cara pembayarannya penjualan dapat dilakukan secara:

1) Penjualan tunai

Menurut Mulyadi (2001, 2002) “penjualan tunai adalah suatu barang atau jasa baru diserahkan oleh perusahaan kepada pembeli jika perusahaan telah menerima kas dari pembeli”.

Menurut defenisi diatas dapat disimpulkan bahwa penjualan tunai dapat dilakukan apabila atau pelanggan membayar terlebih dahulu atas barang yang akan dibeli kepada perusahaan yang bersangkutan.

2) penjualan Kredit

Penjualan kredit akan meningkatkan piutang usaha, yang merupakan jumlah oleh pelanggan kepada perusahaan akibat penjualan barang atau jasa dan perpanjangan kredit atas barang dan jasa itu, piutang usaha yang kadang disebut piutang dagang atau piutang jasa.

Penjualan secara kredit akan meningkatkan piutang usaha yang merupakan jumlah terutang oleh pelanggan pada perusahaan akibat penjualan barang atau jasa. Pemberian kredit menimbulkan biaya dan mamfaat, salah satu biayanya adalah piutang tak tertagih atau piutang ragu- ragu atau disebut juga dengan (bad-debt) yang merupakan piutang dari pelanggan kredit, akibat pelanggan terlambat membayar atupun yang bangkrut.

### **3) Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Penjualan**

Agar penjualan meningkat hendaknya perusahaan mencari pasar yang baru, dimana konsumen mau membeli hasil produksinya dan harganya yang mampu bersaing dengan perusahaan lain. penjualan merupakan suatu hal yang Sangat penting bagi suatu perusahaan baik perusahaan kecil ataupun perusahaan besar. Sebab dengan volume penjualan suatu perusahaan dapat terus melanjutkan kelangsungan hidupnya dimasa yang akan datang.

Adapun faktor-faktor yang mempengaruhi volume penjualan menurut Kotler (2001,55) antara lain adalah :

- a. Harga
- b. Produk
- c. Promosi
- d. Saluran distribusi
- e. Mutu/kualitas

Sedangkan menurut Swastha & Irawan(2002,406-407) faktor-faktor yang mempengaruhi volume penjualan dalam perusahaan adalah sebagai berikut ;

- a. kondisi dan kemampuan penjual
- b. kondisi pasar
- c. modal
- d. kondisi organisasi perusahaan
- e. faktor-faktor lain seperti periklanan,peragaan,kampanye,dan pemberian hadiah.

Besar kecilnya hasil penjualan dipengaruhi oleh 2 faktor yaitu sebagai berikut (Munawir 2004,217);

- a. perubahan harga jual atau satuan produk  
perubahan harga jual ini ditentukan oleh keadaan pasar yang sulit dikendalikan oleh perusahaan sehingga akan mempengaruhi besar kecilnya penjualan.
- b. perubahan volume produk yang dijual atau dihasilkan perubahan volume produk yang dijual mempunyai hubungan langsung dengan barang yang dijual, berarti bagian penjualan bekerja secara aktif(dengan anggapan bahwa biaya pemasaran tetap,dengan naiknya volume penjualan berarti perusahaan semakin efisien dalam operasinya).

Penjualan dipengaruhi oleh beberapa faktor yaitu sebagai berikut (Swastha 2001, 22):

- a. Produk  
salah satu tugas utama dari manajemen penjualan adalah desain produk yaitu mereka diminta bertindak sebagai”mata” dari perusahaan dan secara konstan memberikan saran perbaikan yang diperlukan desain produk.
- b. Harga  
merupakan jumlah uang yang harus dibayarkan konsumen untuk mendapatkan suatu produk guna memenuhi kebutuhannya.penetapan suatu produk yang dihasilkan merupakan salah satu usaha produsen untuk menarik para konsumen agar mau membeli dalam jumlah yang lebih banyak



c. Distribusi

Distribusi merupakan pernyataan barang dari produsen ke konsumen. Semakin luas pendistribusian maka akan mempengaruhi penjualan

d. Promosi

merupakan kegiatan yang dilakukan perusahaan dengan tujuan utama menginformasikan, membujuk, mempengaruhi dan meningkatkan konsumen agar membeli produk yang dihasilkan.

#### 4) Pengertian Modal Kerja

Modal kerja merupakan suatu dana yang harus tersedia didalam suatu perusahaan sebab modal kerja sangat dibutuhkan dalam operasi sehari-hari, misalnya untuk memenuhi persekot bahan mentah, membayar upah buruh, gaji pegawai dan lain sebagainya. Dana yang dikeluarkan itu diharapkan akan dapat kembali lagi masuk dalam perusahaan dalam jangka waktu yang pendek yaitu melalui hasil penjualan.

Modal kerja adalah jumlah keseluruhan dari aktiva lancar yang dipergunakan untuk membiayai operasi sehari-hari dan menutupi kewajiban-kewajiban perusahaan, modal kerja sangat penting bagi perusahaan. perusahaan yang tidak memiliki kecukupan modal kerja akan sulit untuk menjalankan kegiatannya, atau akan macet operasinya. tanpa modal kerja yang cukup, suatu perusahaan akan kehilangan kesempatan untuk meningkatkan kualitas dan kuantitas barang yang dijual. jika hal ini terjadi, ia akan ditinggalkan pelanggannya, dan menderita kerugian. Besarnya modal kerja tergantung pada Jenis bisnis, tetapi pada umumnya nilai modal kerja suatu perusahaan kira-kira lebih dari 50% dari jumlah harta.

Menurut Munawir (2004,1120) pada umumnya sumber modal kerja suatu perusahaan dapat berasal dari :

- a. *Hasil Operasi Perusahaan* adalah jumlah net income yang Nampak dalam laporan perhitungan rugi laba ditambah dengan depresiasi dan amortisasi, jumlah ini menunjukkan jumlah modal kerja yang berasal dari hasil operasi perusahaan. Jadi jumlah modal kerja yang berasal dari hasil operasi perusahaan dapat dihitung dengan menganalisa laporan perhitungan rugi laba perusahaan tersebut. dengan adanya keuntungan atau laba dari usaha perusahaan, dan apabila laba tersebut tidak diambil oleh pemilik perusahaan maka laba tersebut akan menambah modal perusahaan yang bersangkutan.
- b. *keuntungan dari penjualan surat-surat berharga (investasi jangka pendek)* surat berharga yang dimiliki perusahaan untuk jangka pendek (Marketable securities atau effek) adalah salah satu elemen aktiva lancar yang segera dapat dijual dan akan menimbulkan keuntungan bagi perusahaan. dengan adanya penjualan surat berharga ini menyebabkan terjadinya perubahan dalam unsure modal kerja yaitu dari bentuk surat berharga berubah menjadi uang kas. keuntungan yang diperoleh dari penjualan surat berharga ini merupakan suatu sumber untuk bertambahnya modal kerja, sebaliknya apabila dalam penjualan tersebut terjadi kerugian maka akan menyebabkan berkurangnya modal kerja. apabila effek atau investasi jangka pendek itu dijual dengan harga jual yang sama dengan harga perolehannya (tanpa laba atau rugi), maka penjualan effek tersebut tidak akan mempengaruhi besarnya modal kerja (modal kerja tidak bertambah ataupun berkurang). dilakukan pemisahan modal kerja, maka sumber yang berasal dari keuntungan penjualan surat-surat berharga harus dipisahkan dengan modal kerja yang berasal dari hasil usaha pokok perusahaan.
- c. *penjualan aktiva tidak lancar* sumber lain yang dapat menambah modal kerja adalah hasil penjualan aktiva tetap, investasi jangka panjang dan aktiva tidak lancar lainnya yang tidak diperlukan lagi oleh perusahaan. Perubahan dari aktiva ini menjadi kas atau piutang akan menyebabkan bertambahnya modal kerja sebesar hasil penjualan tersebut. Apabila dari hasil penjualan aktiva tetap atau aktiva tidak lancar lainnya yang tidak segera digunakan untuk menggantikan aktiva yang bersangkutan, akan menyebabkan keadaan aktiva lancar sedemikian besarnya sehingga melebihi jumlah modal kerja yang dibutuhkan ( adanya modal kerja yang berlebih-lebihan).
- d. *penjualan saham atau obligasi* untuk menambah dana atau modal kerja yang dibutuhkan, perusahaan dapat pula mengadakan emisi saham baru atau meminta kepada para pemilik perusahaan untuk menambah modalnya, disamping itu perusahaan dapat juga mengeluarkan obligasi atau bentuk hutang jangka panjang lainnya guna memenuhi kebutuhan modal kerjanya.

penjualan obligasi ini mempunyai konsekuensi bahwa perusahaan harus membayar bunga tetap, oleh karena itu dalam mengeluarkan hutang dalam bentuk obligasi ini harus disesuaikan dengan kebutuhan perusahaan. Penjualan obligasi yang tidak sesuai dengan kebutuhan (terlalu besar) disamping menimbulkan beban bunga yang besar, juga akan mengakibatkan keadaan aktiva lancar yang besar sehingga melebihi jumlah modal kerja di butuhkan.

Dari uraian tentang sumber-sumber modal kerja tersebut dapat disimpulkan bahwa modal kerja akan bertambah apabila :

1. Adanya kenaikan sector modal baik yang berasal dari laba maupun adanya pengeluaran modal saham atau tambahan investasi dari pemilik perusahaan.
2. Ada pengurangan atau penurunan aktiva tetap yang di imbangi dengan bertambahnya aktiva lancar karena adanya penjualan aktiva tetap maupun melalui proses depresiasi.
3. Adanya penambahan hutang jangka panjang baik dalam bentuk obligasi, hipotek dan lain sebagainya .

Masing-masing perusahaan memiliki tipe modal kerja sendiri-sendiri sesuai dengan jenis bidang usaha maupun levelnya masing-masing. Tipe modal kerja perusahaan dapat dipengaruhi , misalnya memiliki sifat musiman atau konstan setiap saat. Bagi perusahaan yang memiliki musim penjualan , dengan sendirinya akan membutuhkan modal kerja relative lebih besar dari masa tidak musim. Sehingga karena tipe-tipe tersebut juga mengakibatkan penentuan sumber-sumber dana yang dipergunakan atau yang akan dioperasikan.

Pada umumnya tipe modal kerja berdasarkan sifat bekerjanya dapat digolongkan sebagai berikut :

1. Modal kerja primer ( *Primary Working Capital* ) yaitu jumlah modal kerja minimum yang harus ada pada perusahaan untuk menjamin kontinuitas usahanya.
2. Modal kerja normal ( *Normal Working Capital* ) yaitu jumlah modal kerja yang diperlukan untuk menyelenggarakan luas produksi yang normal.

Modal kerja variable ( *Variable Working Capital* )

Yaitu modal kerja yang jumlahnya berubah-ubah sesuai dengan perubahan keadaan, dan modal kerja ini dibedakan antara :

1. Modal kerja musiman ( *Seasonal Working Capital* ) yaitu modal kerja yang jumlahnya berubah-ubah disebabkan karena fluktuasi musim.
2. Modal kerja siklis ( *Cyclical Working Capital* ) yaitu modal kerja yang jumlahnya berubah-ubah disebabkan karena fluktuasi konyunktur.
3. Modal kerja darurat ( *Emergency Working Capital* ) yaitu modal kerja yang besarnya berubah-ubah karena adanya keadaan darurat yang tidak diketahui sebelumnya ( misalnya adanya pemogokan buruh, banjir, perubahan keadaan ekonomi yang mendadak ).

Modal yang diperoleh sebagai pinjaman jangka pendek hanya dapat digunakan untuk membiayai modal kerja .Modal yang diperoleh sebagai pinjaman jangka panjang dapat dipakai untuk modal kerja atau investasi .

Apabila modal yang diperoleh dari pinjaman jangka pendek digunakan untuk membiayai investasi, maka akan sangat membahayakan karena disamping bunganya sangat tinggi, pada saat harus mengembalikan pinjaman ternyata investasi belum menghasilkan .untuk menentukan berapa jumlah modal yang dibutuhkan dalam pinjaman jangka panjang, atau jangka pendek, maka terlebih dahulu dihitung jangka waktu-waktu kritisnya .

## 5. Penggunaan Modal Kerja

Pemakaian atau penggunaan modal kerja akan menyebabkan perubahan-perubahan bentuk maupun penurunan jumlah aktiva lancar yang dimiliki oleh perusahaan ,tetapi pengguna aktiva lancar tidak selalu diikuti dengan berubahnya atau turunnya jumlah modal kerja yang dimiliki oleh perusahaan .misalnya penggunaan aktiva lancar untuk melunasi atau membayar hutang lancar,maka penggunaan aktiva lancar ini tidak mengakibatkan penurunan aktiva lancar tersebut diikuti atau diimbangi dengan penurunan hutang lancar dalam jumlah yang sama.

Penggunaan –penggunaan aktiva lancar yang mengakibatkan turunnya modal kerja adalah sebagai berikut :

- a. pembayaran biaya atau ongkos- ongkos operasi perusahaan , meliputi pembayaran upah ,gaji, pembelian barang dagang,supplias kantor dan pembayaran biaya-biaya lainnya .
- b. kerugian- kerugian yang diderita oleh perusahaan karena adanya penjualan surat berharga atau efek, maupun kerugian yang insidental lainnya.

- c. Adanya pembentukan dana atau pemisahan aktiva lancar untuk tujuan – tujuan tertentu dalam jangka panjang, misalnya dana pelunasan obligasi, dana pension pegawai dan lainnya.
- d. Adanya penambahan atau pembelian aktiva tetap, investasi jangka panjang atau aktiva tidak lancar lainnya yang mengakibatkan berkurangnya aktiva lancar atau timbulnya hutang lancar yang berakibat berkurangnya modal kerja.
- e. Pembayaran hutang-hutang jangka panjang yang meliputi hutang hipotik hutang obligasi maupun bentuk hutang jangka panjang lainnya, serta penarikan atau pembelian kembali saham perusahaan yang beredar, atau adanya penurunan hutang jangka panjang diimbangi berkurangnya aktiva lancar.
- f. pengembalian uang atau barang dengan oleh pemilik perusahaan untuk kepentingan pribadi ( private ).

## **6. Unsur – unsur Modal Kerja**

### **A. Aktiva lancar**

Aktiva lancar merupakan sumber ekonomi yang dimiliki atau dikendalikan Oleh suatu perusahaan .aktiva lancar terdiri dari kas, surat- surat berharga Piutang dan persediaan. Menurut Ridwan S. Sundjaja (2002, 70) “Aktiva Lancar adalah aktiva jangka pendek yang diharapkan diterima dalam bentuk Tunai dalam jangka waktu 1 tahun atau kurang”Aktiva lancar terdiri dari :

## A. Kas

Kas merupakan awal dari investasi dan operasi suatu perusahaan. Kas terdiri dari mata uang (currency, giro, dan rekening Koran di bank (bank deposits)). Perusahaan harus memiliki uang kas yang cukup dengan alasan untuk : Memperoleh potongan harga pada saat membeli bahan baku atau peralatan. Menjaga rasio cair (acid test ratio) agar tetap memperoleh kepercayaan dari Kreditor Menangkap peluang bisnis sewaktu-waktu. Mengantisipasi keadaan darurat seperti pemogokan, persaingan, dan sebagainya

Kas merupakan suatu alat pertukaran dan juga digunakan sebagai ukuran Dalam akuntansi .dalam neraca ,kas merupakan aktiva yang paling lancar,dalam Arti paling sering berubah.hampir pada setiap transaksi dengan pihak luar selalu Mempengaruhi kas ,

Menurut Zaki Baridwan (2002, 86)” yang termasuk dalam kas adalah Alat pertukaran yang dapat di terima untuk pelunasan utang,dan dapat diterima Sebagai suatu setoran ke bank dengan jumlah sebesar nominalnya ,juga simpananbDalam bank atau tempat- tempat lain yang dapat diambil sewaktu – waktu”. Kas terdiri dari uang kertas,uang logam,cek yang belum disetorkan, Simpanan dalam bentuk bilyet, traveller’s cheks, cashier checks,bank draft dan *Money order*.karena sifatnya yang sangat mudah untuk dipindah tangankan dan Tidak dapat dibuktikan pemilikinya ,maka kas mudah digelapkan. Oleh karena itu Perlu diadakan pengawasan yang ketat terhadap kas.

Pada umumnya suatu system Pengawasan intern terhadap kas akan memisahkn fungsi – fungsi penyimpanan, Pelaksanaan dan pencatatan .tanpa adanya pemisahan fungsi seperti diatas, akan Mudah menggelapkan kas.

Menurut Zaki Baridwan (2002, 87) Adapun bentuk pengawasan terhadap kas ,sebagai berikut :

1. Penerimaan kas  
Penerimaan uang / kas dalam suatu perusahaan bisa berasal dari beberapa sumber antara lain dari penjualan tunai ,pelunasan piutang atau dari pinjaman .prosedur – prosedur pengawasan yang dapat digunakan antara lain
  - a. harus ditunjukkan dengan jelas fungsi – fungsi dalam penerimaan kas dan setiap penerimaan kas harus segera dicatat dan disetor ke bank  
Diadakan pemisahan fungsi antara pengurusan kas dengan fungsi pencatatankas.  
Diadakan pengawasan yang ketat terhadap fungsi penerimaa dan pencatatan kas .selain itu harus dibuat laporan kas.
2. Pengeluaran kas  
Pengeluaran kas dalam suatu perusahaan itu adalah untuk membayar bermacam – macam transaksi. Apabila pengawasan tidak dijalankan dengan ketat,sering kali jumlah pengeluaran diperbesar dan selisihnya digelapkan. Beberapa prosedur pengawasan yang penting adalah sebagai berikut: semua pengeluaran uang menggunakan cek, kecuali pengeluaran – pengeluaran kecil dibayar dari kas kecil .  
Dibentuk kas kecil yang diawasi dengan ketat .  
Penulisan cek hanya dilakukan apabila di dukung bukti –bukti yang lengkap atau dengan kata lain digunakan system voucher .  
Dipisahkan antara orang –orang yang mengumpulkan bukti -bukti pengeluaran, yangmenulis cek,dan yang menanda tangani .  
Diadakan pemeriksaan interen dengan jangka waktu yang tidak tentu .  
Diharuskan membuat laporan kas harian .



Untuk melihat seberapa pengaruhnya penjualan terhadap kas Pada suatu perusahaan dapat dilihat melalui Quick ratio (cash ratio) yaitu Ratio yang membandingkan antara (aktiva lancar persediaan) dengan Hutang lancar. Ratio ini merupakan ukuran kemampuan perusahaan dalam Memenuhi kewajiban – kewajibannya dengan tidak memperhitungkan Persediaan,karena persediaan memerlukan waktu yang relative lama untuk Direalisasikan menjadi uang kas dan menganggap bahwa piutang segera Dapat direalisasi sebagai uang kas .

## **B. Piutang**

Piutang merupakan aktiva atau kekayaan perusahaan yang timbul Akibat penjualan secara kredit, Cara penjualan kredit merupakan cara yang Dapat dilakukan dalam dunia bisnis untuk merangsang minat para Pelanggan untuk membeli. Cara ini sengaja dilakukan untuk memperluas Pasar dan memperbesar hasil penjualan.Namun penjualan kredit menimbulkan resiko bagi perusahaan yaitu mengakibatkan piutang dari Penjualan kredit tersebut tidak dapat ditagih sebagian atau bahkan seluruh Dari piutang tersebut .

Uraian diatas menjelaskan,pengertian piutang itu digunakan untuk Menunjukkan tuntutan yang akan dilunasi hanya dalam bentuk uang, tuntutan tersebut timbul dari kegiatan utama perusahaan dan diluar kegiatan utama perusahaan.tuntutan dalam bentuk uang ini diharapkan di peroleh dalam perputaran kegiatan normal perusahaan Dalam bentuk penjualan secara kredit,maka saat penyerahan barang Atau jasa berbeda dengan saat pembayaran jumlah yang dihitung oleh debitur Selama tenggang waktu ini penjualan mempunyai hak berupa tuntutan atas Penyelesaian pembayaran oleh

debitur Menurut Mulyadi (2001,89)” piutang merupakan klain kepada pihak lain atas uang,barang atau jasa yang dapat diterima jangka waktu satu tahun,dalam siklus kegiatan perusahaan”. Menurut Soemarso (2004, 349) “Piutang merupakan kelonggaran Kepada para pelanggan pada waktu melakukan penjualan “Jadi dapat didefenisikan bahwa piutang adalah klaim kedapa pihak lain yang umumnya berakhir dengan penerimaan kas dimasa yang akan datang.Dari pengertian yang dikemukakan diatas, diketahui piutang adalah tagihan kepada Pihak lain yang merupakan suatu perkiraan dan penyelesaiannya dilakukan dengan Penerimaan sejumlah uang.penagihan yang berhasil dilakukan dengan menerima Tagihan berupa uang ,barang ataupun jasa akan mengakibatkan klaim terhadap Seseorang atau perusahaan telah selesai dan perkiraan piutang menjadi bersaldo.Piutang yang tidak dapat di terima akan mengakibatkan kerugian bagi perusahaan.Untuk menghindari hal tersebut ,pimpinan perusahaan harus melakukan kebijak Sanaan dalam pemberian kredit kepada pelanggan.

### **C. Persediaan.**

Persediaan merupakan salah satu dari unsur – unsur yang paling aktif dalam operasi perusahaan,yang secara continue diperoleh atau diproduksi dan dijual.sebahagian besar sumber daya perusahaan acapkali diinvestasikan dalam barang –barang yang dibeli atau diproduksi. Menurut Smith Skousen(2001,.281) “persediaan (*inventory*) adalah barang –barang yang dimiliki perusahaan untuk dijual kembali dalam kegiatan normal perusahaan.

Dalam perusahaan manufaktur persediaan barang yang dimiliki terdiri dari beberapa jenis yang berbeda .

Menurut Zaki Baridwan(2002,150) jenis –jenis persediaan dalam perusahaan manufaktur sebagai berikut :

a. Bahan baku dan penolong

Bahan baku adalah barang – barang yang akan menjadi bagian dari produk jadi yang dengan mudah dapat diikuti biayanya.sedangkan bahan penolong adalah barang –barang yang juga menjadi bagian dari produk jadi tetapi jumlahnya relative kecil atau sulit diikuti biayanya .misalnya dalam perusahaan meuble,bahan baku adalah kayu, rotan,besi siku dan bahan penolong adalah paku,dempul.

b. Supplie pabrik

Adalah barang – barang yang mempunyai fungsi melancarkan proses produksi misalnya oli mesin,bahan pembersih mesin.

c. Barang dalam proses

Adalah barang yang sedang dikerjakan (diproses) tetapi pada tanggal neraca barang –barang tadi belum selesai dikerjakan.Untuk dapat dijual masih diperlukan pengerjaan lebih lanjut.

d. Produksi selesai

Yaitu barang – barang yang sudah selesai dikerjakan dalam proses produksi dan menunggu saat penjualan sehingga dapat memberi keuntungan bagi perusahaan.

Persediaan bahan baku,barang dalam proses, dan persediaan barang jadi harus dihitung tingkat perputarannya(*turn over*) tujuannya adalah untuk pengendalian,perhitungan perputaran persediaan persediaan barang baik dalam usaha dagang maupun dalam perusahaan manufaktur.Merupakan jumlah yang akan mempengaruhi neraca maupun laporan laba rugi,oleh karena itu persediaan barang yang dimiliki selama satu priode harus dapat dipisahkan mana yang sudah dapat dibedakan sebagai biaya(harga pokok penjualan) yang akan di laporkan dalam laporan laba rugi dan mana yang masih belum terjual yang akan menjadi persediaan dalam neraca.

## 2. Hutang

Utang didefinisikan sebagai pengorbanan mamfaat ekonomi dimasa yang akan datang mungkin terjadi akibat kewajiban suatu badan usaha pada masa kini untuk mentransfer aktiva atau menyediakan jasa pada badan usaha lain dimasa yang akan datang sebagai akibat transaksi atau kejadian dimasa lalu.

Menurut Munawir (2007, 37) mengatakan uang dapat dibagi Menjadi 2 bagian yaitu :

- a. Utang jangka pendek ,yaitu utang yang dibayar oleh perusahaan dalam tempo waktu satu periode akuntansi.
- b. Utang jangka panjang ,yaitu utang yang dibayarkan oleh perusahaan dalam tempo lebih dari satu tahun.

Utang dagang dan utang wesel biasanya timbul dari pembelian barang – barang atau jasa – jasa dan dari pinjaman jangka pendek. Dalam menentukan jumlah utang jangka pendek perlu diperhitungkan utang atas barang –barang yang dibeli yang masih dalam perjalanan. Pencatatan utang atas pembelian barang yang masih dalam perjalanan harus mempertimbangkan syarat pengirimannya

- b. Utang jangka panjang yang jatuh tempo dalam periode itu.

Utang obligasi dan utang –utang jangka panjang lainnya yang akan dilunasi kurang dari satu tahun dilaporkan sebagai utang jangka pendek. Jika yang jatuh tempo hanya sebagian,maka bagian yang jatuh tempo dalam tahun itu dilaporkan sebagai utang jangka pendek.sedangkan yang belum jatuh tempo tetap dilaporkan sebagai utang jangka panjang.

Apabila utang jangka panjang yang jatuh tempo dalam periode itu akan dilunasi dengan dana –dana pelunasan atau uang hasil penjualan Obligasi baru atau akan ditukar dengan saham, maka utang jangka panjang tadi tetap dilaporkan sebagai utang jangka panjang. Walaupun pelunasannya masih dalam waktu satu tahun ,tetapi karena tidak dilunasi dengan sumber aktiva lancar dan tidak menimbulkan utang jangka pendek yang baru, maka tidak dikelompokkan dalam utang jangka pendek.

### c. Utang Deviden

Deviden yang dibagikan dalam bentuk uang atau aktiva (jika belum di Bayar) dicatat dengan mendebit rekening laba tidak dibagi dan mengkredit Utang deviden. Karena utang deviden ini segera akan dilunasi maka termasuk dalam kelompok utang jangka pendek. utang deviden ini timbul pada saat pengumuman pembagian deviden oleh direksi dan terutang sampai tanggal pembayaran. Deviden untuk saham prioritas, walaupun jumlahnya sudah pasti ,tetapi sebelum tanggal pengumuman belum merupakan utang .Utang deviden skrip akan dikelompokkan sebagai utang jangka pendek jika segera dilunasi. Pembagian deviden dalam bentuk saham (deviden saham) dicatat dengan debit laba tidak di bagi atau kredit deviden saham yang akan dibagi. Kredit yang dibuat untuk mencatat deviden saham yang akan dibagi tidak termasuk dalam kelompok utang jangka pendek tetapi merupakan elemen modul.

#### d. Utang Biaya

Utang biaya merupakan utang yang timbul dari pengakuan akuntansi terhadap biaya –biaya yang sudah terjadi tetapi belum dibayar.yang termasuk dalam kelompok ini adalah utang yang timbul dari gaji dan upah,bonus, biaya sewa dan lain –lain .

#### e. Pendapatan yang Diterima di Muka

Jumlah yang diterima dari langganan untuk barang –barang yang akan diserahkan dalam periode yang akan datang dicatat sebagai pendapatan yang diterima di muka dan dilaporkan di bawah kelompok utang jangka pendek. Contoh dari pendapatan yang diterima dimuka adalah uang muka yang di Terima untuk langganan majalah/ surat –surat kabar.jumlah penerimaan ini Merupakan pendapatan yang diterima dimuka sampai majalah dan surat kabarnya Diserahkan pada pembeli .

### **B. Kerangka Konseptual**

Suatu perusahaan pada dasarnya mempunyai tujuan untuk memperoleh Keuangan yang lebih besar dari setiap operasi perusahaan. Untuk itu, maka Perusahaan harus mampu meningkatkan pendapatannya. Salah satu langkah yang harus dilakukan oleh perusahaan adalah dengan meningkatkan volume penjualan barang atau jasa yang dihasilkannya.penjualan timbul akibat dari transaksi atau operasi perusahaan yang menghasilkan barang untuk dijual kembali penjualan merupakan hasil akhir yang dicapai perusahaan dari penjualan produk.

Penjualan perusahaan yang mengalami penungkatan dapat berimbas langsung terhadap modal kerja, modal kerja merupakan selisih antara aktiva lancar dengan hutang lancar perusahaan, jadi apabila penjualan meningkat maka modal kerja yang dimiliki perusahaan juga mengalami kenaikan, jika penjualan dilakukan secara tunai maka kas perusahaan juga meningkat, jika penjualan dilakukan secara kredit maka piutang perusahaan juga akan meningkat dan penjualan yang terus naik menyebabkan persediaan juga mengalami perubahan. Untuk melihat pengaruh secara langsung penjualan terhadap modal kerja atau perputaran modal kerja yang digunakan untuk menghasilkan penjualan dapat dilihat melalui ratio perputaran modal kerja (working capital turnover).

### **C. Penelitian Terdahulu**

Herawati (2010) meneliti tentang penjualan terhadap modal kerja PT.PP London Sumatera Indonesia Tbk. Hasil penelitiannya membuktikan bahwa Penjualan berpengaruh positif terhadap modal kerja perusahaan. Sri Wulandari (2007) meneliti pengaruh penjualan terhadap modal kerja PT.Perkebunan Nusantara III Medan. Hasil penelitiannya membuktikan bahwa tidak ada pengaruh Penjualan bersih terhadap modal kerja. Dan penelitian yang dilakukan oleh Purnama Sari (2005) pada PT.Hadi Baru Medan, adapun hasil penelitian tersebut adanya pengaruh penjualan terhadap modal kerja.

Dari ketiga hasil penelitian ini menunjukkan hasil yang berbeda antara Pengaruh penjualan terhadap modal kerja, sehingga perlu dilakukan pembuktian Kembali.

#### **D. Hipotesis**

Dari rumusan masalah yang telah dikemukakan sebelumnya, maka hipotesis dalam penelitian ini yaitu “penjualan bersih berpengaruh terhadap modal kerja pada PT .ASRA ASIA.





## **BAB III**

### **METODE PENELITIAN**

#### **A. Jenis, Lokasi dan Waktu Penelitian**

##### **1. Jenis Penelitian**

Jenis penelitian yang digunakan dalam penelitian ini adalah metode asosiatif. Menurut Sugiyono (2008 : 05), "Metode Asosiatif, yaitu metode yang bertujuan untuk mengetahui hubungan antara 2 (dua) variabel atau lebih".

##### **2. Lokasi Penelitian**

Penelitian ini dilakukan pada PT. Asra Asia yang beralamat di Jalan Asrama (pondok kelapa ) komp. Bumi Asri Blok C No.1 Medan No. Telp : (061) 8464465.

##### **3. Waktu Penelitian**

Sedangkan waktu penelitian ini dimulai dari bulan September 2013 sampai dengan Januari 2014 selama tiga bulan.

**Tabel III.1**

**Rencana Jadwal Penelitian**

No	Kegiatan	2013 - 2014																				
		Sep 2013			Okt 2013			Nop 2013			Des 2013			Jan 2014								
1.	Kunjungan ke Perusahaan	■																				
2.	Pengajuan judul		■																			
3.	Bimbingan Proposal			■	■	■	■															
4.	Seminar Proposal							■														
5.	Pengumpulan Data								■	■												
6.	Pengolahan dan Analisis Data									■	■	■	■	■								
7.	Bimbingan Skripsi													■	■	■	■	■				
8.	Penyelesaian Skripsi																					
9.	Sidang Meja Hijau																					■

**B. Populasi dan Sampel Penelitian**

**1. Populasi**

Populasi adalah wilayah generalisasi yang terdiri atas objek / subjek yang mempunyai kualitas dan karakteristik tertentu yang ditetapkan oleh peneliti untuk dipelajari dan kemudian ditarik kesimpulannya menurut Sugiyono (2008:11). Populasi yang digunakan dalam penelitian ini adalah laporan laba rugi perusahaan selama perusahaan itu melakukan kegiatan usahanya yaitu dari tahun 2009 – 2013

## 2. Sampel Penelitian

Menurut Sugiyono (2009 : 73), “Sampel merupakan bagian dari populasi yang dapat diwakili dari seluruh populasi tersebut”. Teknik sampling yang digunakan dalam penelitian ini adalah sampel jenuh yaitu teknik penentuan sampel bila semua anggota populasi digunakan sebagai sampel. Sampel yang digunakan ialah data laporan laba rugi dari tahun 2008-2012.

## C. Defenisi Operasional

Defenisi operasional dikemukakan dengan tujuan untuk melihat sejauhmana pemahaman dalam penelitian. Dalam penelitian ini dapat ditarik suatu defenisi operasional sebagai berikut :

### 1. variabel Bebas (X)

Penjualan merupakan arus masuk perusahaan dari aktivitas normal yang Dilakukan oleh perusahaan yang merupakan pendapatan dari perusahaan tersebut.variabel ini diukur dengan adanya informasi penjualan bersih pada laporan laba / rugi tahun 2009 sampai dengan 2013.

### 2. variabel terikat (Y)

Modal kerja adalah dana yang digunakan perusahaan untuk membiayai kegiatan operasi perusahaan ,dimana modal kerja tersebut digunakan untuk membiayai kegiatan perusahaan seperti gaji pembelian bahan baku untuk di olah kemudian dapat di jual kembali.variable ini diukur dengan informasi modal kerja pada laporan neraca tahun 2009 sampai dengan 2013.

## D. Jenis dan Sumber Data

Jenis data yang digunakan peneliti dalam melakukan penelitian ini adalah data kuantitatif diperoleh melalui data yang telah diteliti dan dikumpulkan PT. Asra Asia yang berkaitan dengan masalah penelitian.

## E. Teknik Pengumpulan Data

Teknik pengumpulan data yang digunakan peneliti adalah sebagai berikut:

### 1. Wawancara (*interview*)

Peneliti memperoleh keterangan dengan cara melakukan tanya jawab dengan pihak-pihak terkait seperti bagian akuntansi untuk memberikan data yang diperlukan.

### 2. Studi Dokumentasi

Pengumpulan data melalui dokumen yang berkaitan dengan laporan keuangan PT. Asra Asia data lain yang diperlukan dalam penelitian ini.

## F. Teknik Analisis Data

### 1. Regresi Linier Sederhana

Analisis regresi linier sederhana adalah analisis yang digunakan untuk menyajikan data dalam bentuk angka dengan memakai program *software SPSS 17.00 for windows* yaitu :

$$Y = a + bx$$

Dimana : Y = Laporan laba Rugi, X = Perubahan Kas, a= Konstanta

## 2. Koefisien Determinasi ( $R^2$ )

Pengujian kontribusi pengaruh dari seluruh variabel bebas secara bersama-sama terhadap variabel tidak bebas dapat dilihat dari koefisien determinasi berganda ( $R^2$ ) dimana  $0 < R^2 < 1$ . Hal ini, menunjukkan jika nilai  $R^2$  semakin dekat pada nilai 1, maka pengaruh variabel bebas terhadap variabel tidak bebas semakin kuat.

## 3. Uji Parsial (Uji t)

Test uji secara parsial menguji setiap variabel bebas apakah mempunyai pengaruh yang positif dan signifikan terhadap variabel tidak bebas. Bentuk pengujiannya sebagai berikut :

Ho diterima jika  $t_\alpha < t_{sig}$

Ha diterima jika  $t_\alpha > t_{sig}$

## BAB V

### KESIMPULAN DAN SARAN

#### A. KESIMPULAN

1. Hasil pengujian hipotesis membuktikan bahwa ada pengaruh antara penjualan bersih dengan modal kerja. Hal ini dapat dibuktikan dari hasil pengujian hipotesis yang menghasilkan  $t_{hitung} > t_{tabel}$  yaitu  $1.805 > 1,740$ .
2. Untuk menjaga likuiditas perusahaan dan mengurangi resiko atas pola arus kas yang negatif tahun 2008 – 2009. Hal ini dapat dilihat dari perubahan kas dari tahun 2008 sebesar Rp 5.879.269.770 menjadi Rp 1.647.537.990 pada tahun 2009, yang berarti kas mengalami penurunan sebesar Rp 4.231.731.781.
3. Dalam hal piutang, terjadi peningkatan. Hal ini sebenarnya kurang baik, karena PT. Asra Asia Medan dalam operasionalnya (penjualan aspal) mengadakan Penjualan secara kredit. Dengan meningkatnya piutang dan tidak dapat terealisasi menjadi kas, berarti perusahaan belum efektif mengelola piutangnya.
4. Persediaan bagi PT. Asra Asia Medan, mengalami peningkatan. Hal ini dikarenakan semakin banyaknya pesanan aspal. Sehingga PT. Asra Asia Medan memilih untuk menumpuk lebih banyak persediaan untuk menghindari kekurangan *stock* yang dapat menghambat penjualan. Hal ini dapat dilihat dari peningkatan persediaan sebesar Rp. 2.103.565.628

5. Untuk hutang – hutang, PT. Asra Asia Medan lebih banyak menambah hutang-hutangnya dari pada melunasi jumlah hutang tersebut. Hal ini menyebabkan ketersediaan modal kerja perusahaan akan semakin meningkat, karena bertambahnya kewajiban perusahaan untuk membayar hutang tersebut untuk masa yang akan datang.

## **B. SARAN**

1. Hendaknya dalam pengelolaan kas, perusahaan lebih memfokuskan pada Pengalokasian dana dari kas tersebut, sehingga unsure dari aktiva lancar dimaksudkan untuk menjaga likuiditas perusahaan tersebut dapat disesuaikan dengan kebutuhan yang disesuaikan dengan perencanaan sebelumnya atau dengan kata lain terjadi penyalahgunaan dari kas tersebut di masa yang akan datang.
2. untuk mengantisipasi agar piutang dapat terealisasi menjadi kas, hendaknya Pimpinan perusahaan perlu menetapkan kebijakan dalam hal penjualannya. Hal ini dimaksudkan agar penjualannya dapat terealisasi menjadi kas dengan segera.
3. walaupun operasional perusahaan tidak berjalan seperti tahun – tahun sebelumnya, persediaan dalam perusahaan juga hendaknya harus tersedia sesuai dengan perencanaan dan peramalan atau kondisi di masa yang akan datang. Hal ini dimaksudkan untuk menghindari permintaan akan barang secara tiba – tiba atau mendadak dari para konsumen atau untuk operasional lainnya.

4. Hutang merupakan salah satu arus kas yang dapat membantu agar operasional Perusahaan tidak terlambat. Oleh karena itu, pimpinan perusahaan harus mempertimbangkan faktor – faktor akan kebutuhan dana bagi kelancaran operasional perusahaan. Jika kas tidak mampu menutupi kebutuhan tersebut maka hutang dapat menjadi anggaran bagi sumber dana untuk membiayai kebutuhan tersebut.





## DAFTAR PUSTAKA

Adi Saputro, Asri, Marwan 2007 . *Anggaran perusahaan* .Yogyakarta,Edisi Ketiga .BPFE .

Basu Swatha, DH. 2009. *Manajemen pemasaran moderen*. Cetakan keempat. Yogyakarta : Liberty

Basu Swatha, DH .(2009). *Manajemen penjualan* . Cetakan keempat.Yogyakarta: BPFE

Jay M.Smith and K. Fred Skousen (2009), *Akuntansi Intermediate*, Penerbit

Alfonsus Sirait, Bandung , Edisi Revisi, Cetakan kedelapan,Penerbit Erlangga.

John J. Wild. K.R.Subramanyam. Robert F. Halsey.(2009). *Financial Staement Analisis. Analisis laporan keuangan*. Buku satu Edisi 8. Penerbit : Salemba Empat ,Jakarta

Kotler,Philip (2010). *Manajemen Pemasaran , Sudut Pandang Asia*. Jakarta.Terjemahan Ellen Gunawan.Edisi Ketiga. Jilid II. Gramedia

Mulyadi,(2001) *Sistem Akuntansi* .Edisi ke-3 .Yogyakarta : Bagian Penerbit STIE YKPN.

Munawir .S, Drs (2011) *Analisa Laporan Keuangan*. Edisi keempat, Penerbit: Liberty ,Yogyakarta

Purnama Sari (2012). *Pengaruh Penjualan Terhadap Modal Kerja* . Skripsi

Radiosunu (2013) *Manajemen Pemasaran ; Analisa , Perencanaan,Implementasi dan Pengendalian*, Jakarta : Erlangga

Sri Wulandari ,(2013) *Pengaruh Penjualan Terhadap Modal Kerja* .Skripsi.

Zaki Baridwan ,(2009) *Intermediate Acounting* , Edisi Ketujuh , Penerbit BPFE, Yogyakarta.

## **BAB IV**

### **HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN**

#### **A. Hasi Penelitian**

##### **1. Sejarah Singkat Perusahaan**

PT. ASRA ASIA merupakan salah satu badan usaha swasta yang berbentuk perusahaan perseroan terbatas, yang bergerak dibidang exptiort impor khususnya mengimpor aspal dari Negara iran untuk disalurkan kewilayah wilayah Sumatra khususnya dan seluruh Indonesia pada umumnya.

Perusahaan ini Berdiri pada tanggal 20 maret 2002 ada beberapa perusahaan yang mengimport aspal di-Indonesia seperti PT. Univesta Utama, PT. Toba gena dan PT. Wijaya Karya yang mengimport aspal dari singapura.tetapi asal aspal di PT. ASRA ASIA tidak sama dengan beberapa perusahaan – perusahaan tersebut ,melainkan PT, ASRA ASIA mengimport aspal dari iran. Oleh karenanya untuk kelancaran perdagangan aspal PT. ASRA ASIA membuka beberapa kantor cabang disejumlah daerah seperti dipadang, Jakarta dan Surabaya.

##### **2. Kegiatan operasional perusahaan.**

Untuk mengimport aspal dari Negara iran PT. Asra asia menggunakan jasa bank mandiri untuk membuka letter of credit (L/C), sedangkan Bank Mandiri Korespondennya di Iran adalah Bank MELAT. Diperlukan waktu lebih kurang satu bulan setelah dikeluarkannya L/C baru barang akan segera tiba di pelabuhan Belawan.

Dengan semakin meningkatnya permintaan aspal akibat dari banyaknya perbaikan dan pembuatan jalan di Sumatera PT. Asra Asia semakin meningkatkan volume import aspal dari Negara Iran pada setiap tahunnya.

Untuk menyimpan barang, perusahaan menyediakan sebuah gudang untuk menimbunkan barang yang berukuran kurang lebih 10.000 M, dengan gudang seluas itu dapat menampung aspal lebih kurang 40.000 drum. Yang terletak di Kawasan Industri Medan (KIM), untuk bongkar muat aspal perusahaan alat berat seperti Poklif dan beberapa buruh.

## **B. Visi dan Misi Perusahaan**

1. Visi perusahaan antara adalah :

Menjadi Distributor atau penyedia Aspal untuk pembangunan jalan di seluruh Indonesia.

Bertumbuh dan berkembang :

- a) Antisipatif terhadap perkembangan lingkungan usaha dan selalu siap menghadapi berbagai tantangan.
- b) Secara konsisten menunjukkan kinerja yang lebih baik.

Unggul :

- a) Menjadi yang terbaik dalam bisnis dan memenuhi tolak ukur mutakhir dan terbaik.
- b) Memosisikan diri sebagai perusahaan yang terkemuka dalam percaturan bisnis di Indonesia.
- c) Mengelola usaha dengan mengedepankan pemberdayaan potensi insani secara maksimal.
- d) Meningkatkan kualitas proses, produk dan pelayanan secara berkesinambungan.

Terpercaya :

- a) Memegang teguh etika bisnis yang tertinggi.
- b) Menghasilkan kinerja yang terbaik secara konsisten.
- c) Menjadi perusahaan pilihan.

## **2. Misi perusahaan adalah :**

- a) Menjalankan bisnis perdagangan Aspal untuk pembangunan jalan di Indonesia, serta bidang lain yang berorientasi pada kepuasan konsumen, anggota perusahaan dan pemegang saham.
- b) Memberikan spesifikasi dan kualitas yang terbaik
- c) Menjalankan kegiatan usaha yang berwawasan luas.

## **3. Motto**

PT. ASRA ASIA memiliki motto “ Pembangunan dan Renofasi Jalan Untuk Pembangunan Yang Lebih Baik “. Dengan motto tersebut PT. ASRA ASIA berharap akan mencapai kesuksesan dalam penjualan dan pembangunan jalan yang lebih baik lagi.

## **4. Nilai-nilai PT.ASRA ASIA**

- a) Berusaha untuk dapat menyediakan Aspal sebanyak mungkin untuk kebutuhan para Kontraktor yang bergerak di bidang pembuatan jalan.
- b) Integritas, menjunjung tinggi nilai-nilai kejujuran, dan objektivitas dalam pengelolaan bisnis.
- c) Kualitas produk, meningkatkan kualitas dan keandalan produk secara terus menerus.
- d) Peluang untuk maju, memberikan peluang yang sama dan seluas-luasnya kepada setiap anggota perusahaan untuk berprestasi dan

menduduki posisi sesuai dengan kriteria dan kompetensi jabatan yang ditentukan.

- e) Inovatif, bersedia berbagi pengetahuan dan pengalaman dengan sesama anggota perusahaan, menumbuhkan rasa ingin tahu serta menghargai ide dan karya inovatif.
- f) Mengutamakan kepentingan perusahaan untuk mencegah terjadinya benturan kepentingan.
- g) Menjamin setiap keputusan yang di ambil ditunjukkan demi kepentingan perusahaan.
- h) Dalam pengambilan keputusan bisnis akan berorientasi pada upaya meningkatkan nilai investasi pemegang saham.
- i) Saling Percaya, integritas dan peduli terhadap perusahaan dan konsumen.

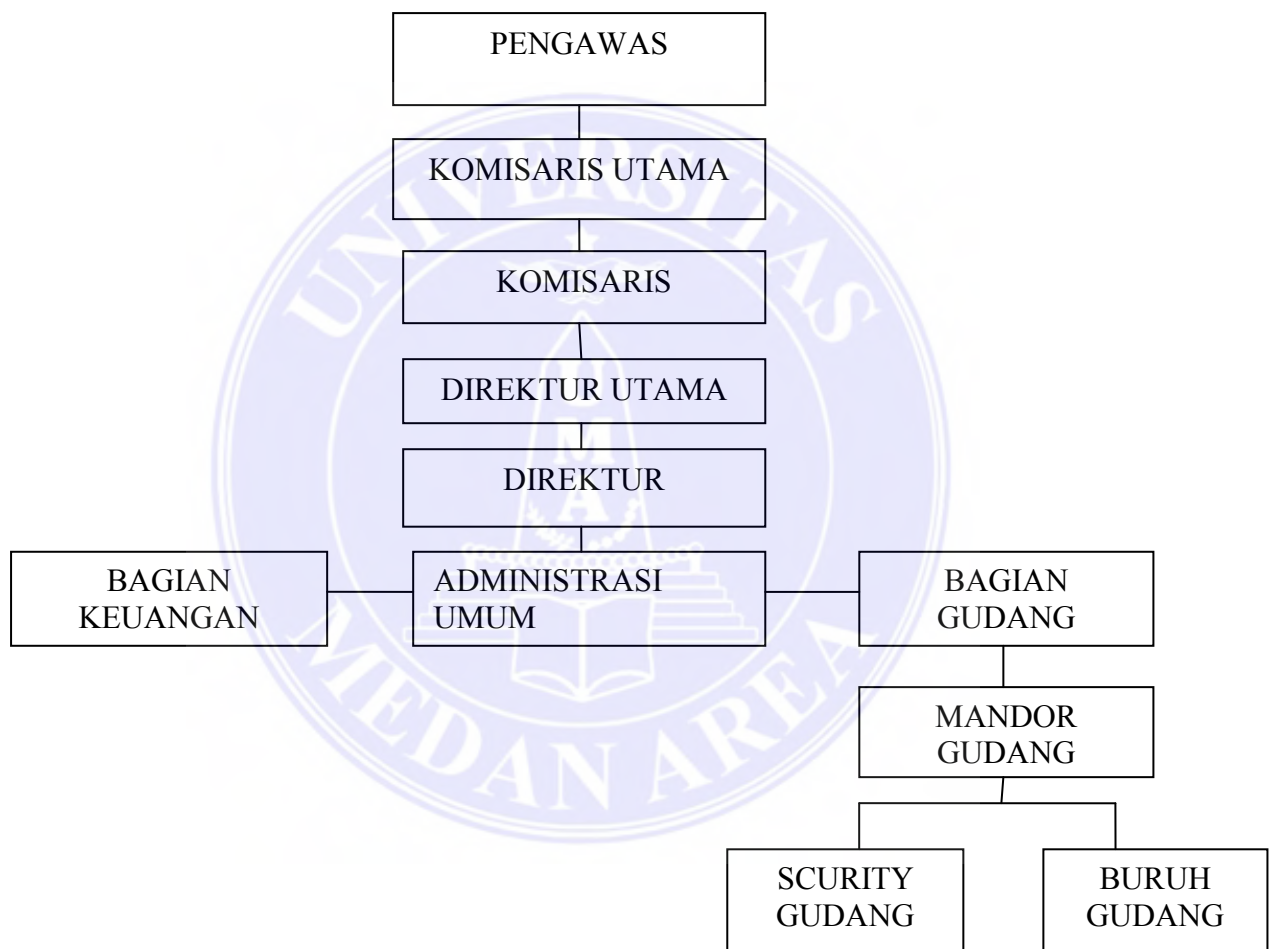
## **5. Struktur Organisasi dengan Uraian Tugas**

### **a. Struktur organisasi**

Struktur Organisasi adalah susunan atau perwujudan yang mencerminkan arus atau garis perintah, tugas, kewajiban serta tanggung jawab. Pada umumnya suatu organisasi digambarkan dalam bentuk bagan sehingga dengan bagan tersebut akan dapat dilihat dengan jelas tantangan tugas serta kedudukan masing-masing orang dalam organisasi tersebut.

Dalam menjalankan fungsi dan tugasnya masing-masing serta memperlancar aktifitas arus kerja perusahaan, maka diperlukan struktur

organisasi yang jelas dalam menggambarkan departemen-departemen tersebut.



**Tabel IV.1**

**STRUKTUR ORGANISASI PT. ASRA ASIA**

## **b. Deskripsi Tugas**

Tugas Pokok, wewenang dan Tanggung Jawab.

### **1) Pengawas**

- a) Mengawasi jalannya pelaksanaan perusahaan baik dari komisaris utama maupun dari Direktur Utama.

### **2) Komisaris Utama**

- a) Melakukan pengawasan atas pelaksanaan Manajemen PT Asra Asia.
- b) Mengambil kebijakan dan menginstruksikan kepada manajemen bila dipandang perlu, untuk kelancaran kegiatan perusahaan.
- c) Menetapkan jadwal rapat umum pemegang saham tahunan, sebagai pertanggung jawaban Direksi dalam pelaksanaan kegiatan perusahaan.
- d) Menetapkan jadwal rapat umum pemegang saham luar biasa, bila diperlukan dalam hal meminta pertanggung jawaban Direksi, bila dianggap perusahaan dalam kondisi tidak stabil, atau diperoleh bukti penyimpangan yang dilakukan oleh manajemen perusahaan.

### **3) Komisaris**

- a) Membantu komisaris utama dalam melakukan pengawasan atas pelaksanaan manajemen PT. Asra Asia.
- b) Mengambil kebijakan dan menginstruksikan kepada manajemen bila di pandang perlu, untuk kelancaran kegiatan perusahaan.

- c) Menetapkan jadwal rapat umum pemegang saham tahunan, sebagai pertanggung jawaban direksi dalam pelaksanaan kegiatan perusahaan.
- d) Menetapkan jadwal rapat umum pemegang saham luar biasa, bila diperlukan dalam hal meminta pertanggung jawaban direksi, bila dianggap perusahaan dalam kondisi tidak stabil, atau diperoleh bukti penyimpangan yang dilakukan oleh manajemen perusahaan.

#### 4) **Direktur Utama**

- a) Melaksanakan tugas-tugas pokok kegiatan perusahaan yang meliputi, perencanaan, pelaksanaan dan pelaporan.
- b) Melaksanakan koordinasi baik kedalam maupun keluar yang berhubungan dengan kegiatan perusahaan.
- c) Mengambil kebijakan dalam hal kelancaran kegiatan perusahaan bila dan diperlukan
- d) Melaksanakan pengawasan terhadap asset perusahaan dan melakukan pemeliharaan dan pengadaan bila diperlukan perusahaan.
- e) Membuat laporan kemajuan perusahaan

#### 5. **Direktur**

- a) Membantu pelaksanaan tugas tugas pokok direktur utama
- b) Melaksanakan koordinasi baik dalam maupun keluar yang berhubungan kegiatan usaha dengan kegiatan perusahaan.



- c) Mengambil kebijakan dalam hal kelancaran kegiatan perusahaan bila diperlakukan .
- d) Menjamin pelaksanaan kegiatan usaha dengan mempertimbangkan efisiensi dan ekonomis.

## **6. Bagian Keuangan**

- a) Melaksanakan tugas pencatatan pembukuan seluruh transaksi keuangan perusahaan.
- b) Melakukan pengawasan atas transaksi pengeluaran dan penerimaan uang perusahaan.
- c) Membuat laporan arus kas setiap bulan
- d) Membantu manajemen dalam hal penyusunan laporan keuangan perusahaan.

## **7. Bagian Umum / Administrasi**

- a) Melaksanakan tugas pencatatan membukukukan seluruh kegiatan administrasi perusahaan terutama surat masuk dan keluar.
- b) Menyiapkan agenda manajemen seperti jadwal rapat
- c) Melayani setiap individu atau badan usaha lain

## **8. Bagian Gudang**

- a) Mengatur dan mengawasi setiap barang yang masuk dari pelabuhan dan pengeluaran barang kepada pemakai
- b) Mengawasi kegiatan digudang termasuk memantau kinerja satpam gudang dan mandor serta buruh.

## **9. Satpam**

- a) Menjaga keamanan perusahaan dan gudang dari segala gangguan baik dari dalam maupun luar gudang

## **10. Mandor**

- a) Mengkoordinir anggota buruh kerja setiap kali barang masuk dan keluar.
- b) Mengatur penempatan barang barang agar terata rapid an mudah pada saat pengambilan.

## **11. Buruh**

- a) Bagian menaikkan / menurunkan barang dari dalam Container dan Truk

## **1. Laporan Keuangan dan Penjualan**

Laporan keuangan di buat oleh pimpinan dalam rangka Mempertanggung jawabkan semua kegiatan yang telah diselesaikannya dalam menjalankan operasinya kepada pemilik perusahaan.tujuan laporan keuangan adalah menyajikan informasi keuangan dari suatu kegiatan usaha yang berguna dalam pengambilan keputusan. Alat pengukur hasil usaha, alat pengawasan efisiensi bagi pihak manajemen ,investor,kreditur dan pihak lain yang memerlukannya.

Laporan keuangan pada dasarnya adalah hasil akhir dari proses akuntansi yang dapat digunakan sebagai informasi bagi pihak – pihak yang berkepentingan terhadap laporan keuangan itu adalah :

#### 1. Pihak intern

Termasuk dalam kelompok pihak intern lain yaitu :

##### a. Pemilik perusahaan

Pemilik perusahaan atau pemegang saham sangat berkepentingan terhadap laporan keuangan guna melihat keberhasilan manajemen dalam mengelola perusahaan. Hal ini dilihat dengan laba yang diperoleh perusahaan.

##### b. Pimpinan Perusahaan Atau Manajer

Dengan mengetahui posisi keuangan periode sebelumnya, dapat dijadikan pedoman dalam menyusun rencana yang lebih tepat, akurat serta dapat dijadikan alat pengawasan dalam menentukan kebijaksanaan yang akan diambil.

#### 2. Pihak ekstern

Orang – orang yang terlibat langsung dalam operasi perusahaan Tetapi dapat mempengaruhi kebijaksanaan perusahaan antara lain :

##### a. Investor

Investor sangat berkepentingan terhadap laporan keuangan. Hal ini Berguna untuk melihat perkembangan perusahaan ,jaminan investasi, Kondisi kerja, dan kondisi keuangan jangka pendek.

## b. Kreditur

Sebelum mengambil keputusan membuat atau menolak permintaan kredit dari suatu perusahaan, kreditur pula mengetahui posisi keuangan dari perusahaan yang bersangkutan. Hal ini diperlukan melihat kemampuan perusahaan dalam membayar hutang dan beban bunga atau apakah kredit yang diberikan layak untuk kelangsungan hidup perusahaan.

## c. Pemerintah

Sebagaimana yang diketahui bahwa sebagian dari laba yang diperoleh perusahaan harus disetor kepada pemerintah dalam bentuk pajak perseroan yang didasarkan pada besar kecilnya laba yang diperoleh.

Laporan keuangan PT. Asra Asia Medan yang disajikan dalam skripsi ini antara lain :

- a. Neraca (*balance sheet*) per 31 Desember 2009 s/ d 2013
- b. Laporan laba / rugi (*income statement*) per 31 Desember 2009 s / d 2013

## 2. Penjualan

Penjualan adalah jumlah yang dibebankan kepada langganan dalam Penjualan barang dan jasa dalam suatu periode akuntansi. Penjualan selalu dibedakan antara penjualan kotor dan penjualan bersih. Jumlah yang dibebankan kepada langganan sesuai dengan harga penjualan yang diberikan kepada langganan atau barang yang dikembalikan oleh sebab suatu hal, maka selisih dari penjualan kotor dan pengurangan atas penjualan disebut penjualan bersih. Berikut ini ditampilkan hasil penjualan perusahaan PT. Asra Asia dari tahun 2009 sampai tahun 2013.

**Table IV.2**  
**Laporan penjualan PT.ASRA ASIA**  
**Tahun 2009 -2013**

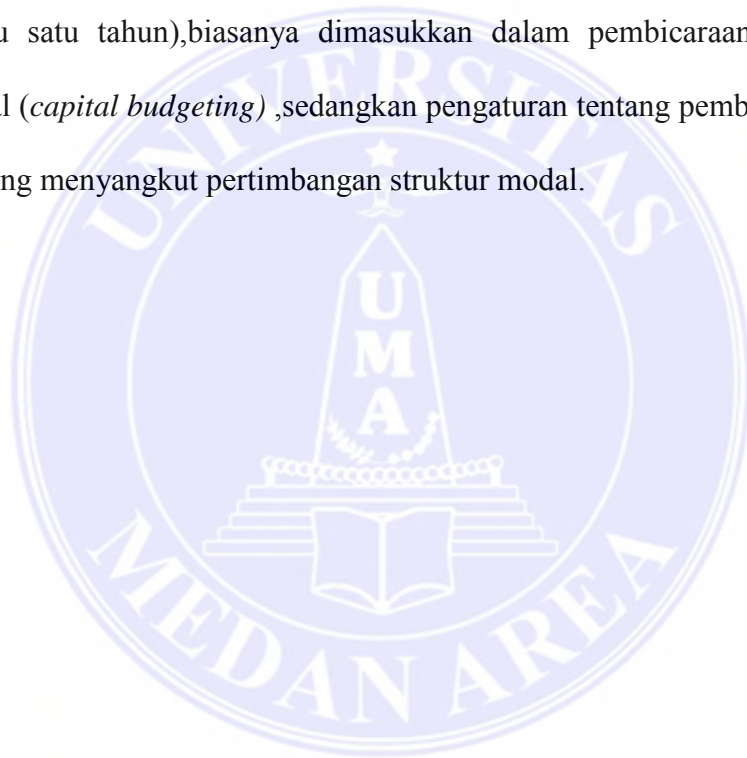
Tahun	Penjualan
2009	Rp. 6.908.478.914
2010	Rp.25.982.614.500
2011	Rp.38.637.550.000
2012	Rp.36.041.763.280
2013	Rp.31.798.110.000

Sumber : PT. ASRA ASIA ,2013

Dari tabel diatas diketahui pada tahun 2010 penjualan naik signifikan Menjadi Rp.25.982.614.500 dari tahun 2009 sebesar Rp. 6.908.478.914. Kenaikan ini disebabkan oleh banyaknya permintaan aspal oleh pelanggan Sehingga perusahaan mampu menghasilkan penjualan aspal yang sangat Signifikan dibandingkan dengan hasil penjualan di tahun 2009. Pada tahun 2011 penjualan meningkat lagi menjadi Rp. 38. 637.550.000 dari tahun 2010 sebesar Rp. 25. 982.614.500.peningkatan penjualan ini juga masih disebabkan oleh banyaknya permintaan aspal oleh pelanggan sehingga penjualan perusahaan mengalami peningkatan.Pada tahun 2010 penjualan turun menjadi Rp .36.041.763.280 dari tahun 2010 sebesar Rp.38.637.550.000.penurunan ini disebabkan oleh enurunnya jumlah permintaan aspal dari pelanggan sehingga penjualan perusahaan mengalami penurunan. Pada tahun 2011 penjualan juga mengalami penurunan menjadi Sebesar Rp .31.798.110.000 dibandingkan penjualan tahun 2010 Sebesar Rp. 36. 041.763.280,penurunan ini juga disebabkan oleh menurunnya Jumlah permintaan aspal dari pelanggan sehingga perusahaan mengalami penurunan penjualan.

### 3. Pengelolaan Modal Kerja

Aktiva lancar, menurut defenisi akuntansi adalah aktiva yang bisa berubah menjadi kas dalam jangka waktu, normalnya satu tahun. Pengelolaan modal kerja biasanya dimaksudkan sebagai pengaturan aktiva –aktiva tersebut yaitu kas, surat –surat berharga piutang dan persediaan , dan pengaturan hutang lancar.pengaturan aktiva tetap (aktiva yang tidak berubah menjadi kas dalam waktu satu tahun),biasanya dimasukkan dalam pembicaraan penganggaran modal (*capital budgeting*) ,sedangkan pengaturan tentang pembelanjaan jangka panjang menyangkut pertimbangan struktur modal.



Berikut ini, penulis akan menyajikan laporan perubahan modal kerja

Pada PT. Asra Asia Medan sebagai berikut :

**Tabel IV.3**  
**PT. Asra Asia Medan**  
**Laporan perubahan modal kerja**  
**Tahun 2009 -2013**

Keterangan	Neraca		Keterangan	
	2009	2013	Bertambah	Berkurang
<b>Aktiva lancar :</b>				
<b>Kas Bank</b>	1.647.537.990	5.879.269.770		4.231.731.781
<b>Piutang Dagang</b>	7.538.250.000	1.938.988.000	5.599.262.000	
<b>Persediaan Biaya Di bayar Di muka</b>	2.168.870.545	65.304.917	2.103.565.628	
<b>Uang di muka</b>	37.916.700	-	37.916.700	
<b>Jumlah Aktiva lancar</b>	644.948.615	1.460.819.767	-	815.871.152
	12.037.523.850	9.344.382.054	7.740.744.328	5.047602.933
<b>Hutang lancar :</b>				
<b>Hutang Dagang</b>	36.091.800	897.062.337		860.970.537
<b>Hutang Pajak</b>	7.267.982	3.608.990	3.658.992	-
<b>Hutang Bank</b>	4.938.506.066	4.000.000.000	938.506.066	
<b>Hutang Deviden</b>		1.000.000.000		1.000.000.000
<b>Jumlah Hutang lancar</b>	4.981.865.848	5.900.671.327	942.165.058	1.860.970.537
<b>Modal Kerja</b>	7.055.658.002	3.443.771.127	6.798.579.270	3.186.632.396
<b>Kenaikan Modal Kerja</b>			6.798.579.270	3.611.946.874 6.798.579.270

Pengelolaan modal kerja perusahaan menyangkut tentang pengadaan dan penggunaan modal kerja untuk menunjang operasional perusahaan. Dalam hal pengadaan Dan penggunaan modal kerja, manajemen perusahaan tetap memperhatikan tingkat solvabilitas Dan tingkat profitabilitas perusahaan yang kegunaannya adalah untuk menjamin dan menjaga kepercayaan pada pihak ketiga perusahaan tetap tinggi.

#### 4. pengaruh penjualan terhadap modal kerja

Untuk melihat apakah ada hubungan penjualan bersih terhadap modal Kerja digunakan analisa korelasi *product moment* dengan rumus sebagai berikut:

$$r_{xy} = \frac{n \sum x_i y_i - (\sum x_i) (\sum y_i)}{\sqrt{[n \sum x_i^2 - (\sum x_i)^2] [n \sum y_i^2 - (\sum y_i)^2]}}$$

Berdasarkan perhitungan penjualan bersih dan modal kerja yang tertera pada Lampiran maka dapat diketahui nilai –nilai sebagai berikut :

- a.  $\sum x_i = 139.368.516.694$
- b.  $\sum y_i = 21.272.450.345$
- c.  $\sum x_i^2 = 4.525.812.107.066.950.000.000$
- d.  $\sum y_i^2 = 107.335.202.517.285.000.000$
- e.  $\sum x_i y_i = 662.575.856.810.598.000.000$

Selanjutnya hasil dari perhitungan diatas tersebut dimasukkan ke dalam rumus korelasi *product moment* yaitu :

$$\begin{aligned} r_{xy} &= \frac{5 \times 662.575.856.810.598.000.000 - (139.368.516.694) (21.272.450.345)}{\sqrt{\{5 \times 4.525.812.107.066.950.000.000 - (139.368.516.694)^2\} \{5 \times 107.335.202.517.285.000.000 - (21.272.450.345)^2\}}} \\ &= \frac{2.294.259.868.153.100.000.000 - 2.355.928.506.548.150.000.000}{\sqrt{(17.624.017.527.452.900.000.000 - 12.265.610.719.268.400.000.000)}} \end{aligned}$$



$$\begin{aligned}
 & (536.676.012.586.424.000.000 - 452.517.143.663.047.000.000) \\
 & = \underline{348.169.433.080.713.000.000} \\
 & \checkmark \quad 5.119.037.353.316.110 \cdot x \quad 21.825.712.016 \\
 & = \underline{348.169.433.080.713.000.000} \\
 & \checkmark \quad 269.769.326.241.489.000.000.000.000.000.000.000.000.000.000. \\
 & F_{xy} = \underline{348.169.433.080.713.000.000} \\
 & \underline{\hspace{10em}} \\
 & \quad 519.393.228.913.786.000.000 \\
 & = \quad 0.670
 \end{aligned}$$

Untuk mengetahui tinggi rendahnya hubungan tersebut dapat di gunakan pedoman untuk memberikan interpretasi koefisien korelasi dalam sugiyono (2003,hal.183) sebagai berikut :

Tabel IV -4

Pedoman untuk memberikan inprestasi koefisien korelasi

Interval koefisien	Tingkat Hubungan
0,00 - 0.199	Sangat rendah
0,20 - 0.399	Rendah
0,40 - 0.599	Sedang
0,60 - 0.799	Kuat
0,80 - 1,000	Sangat Kuat

Berdasarkan hasil perhitungan diperoleh  $r_{xy} = 0,670$ ,berarti hubungan antara penjualan bersih dengan modal kerja adalah kuat berada di sekitar interval 0,60 –0,799.selanjutnya nilai perhitungan koefisien korelasi *product moment* (r) akan Diuji tingkat signifikannya dengan uji “ t “.

$$t = \frac{r_{xy} \sqrt{n-2}}{\sqrt{1-(r_{xy})^2}}$$

$$t = \frac{0,670 \sqrt{4}}{\sqrt{1-(0,670)^2}}$$

$$t = \frac{1,34}{0,742}$$

$$t = \frac{1,34}{0,742} = 1,805$$

$$t_{tabel} = 1,740$$

Untuk mengambil keputusan apakah hipotesis diterima atau ditolak maka dibandingkan antara t hitung dengan t tabel, jika  $t_{hitung} > t_{tabel}$  maka hipotesis Diterima dan sebaliknya. Nilai  $t_{tabel}$  dengan taraf signifikan 0,05,  $dk = n - 2 = 5 - 2 = 3$  adalah 1,740

Berdasarkan perhitungan, ternyata  $t_{hitung} > t_{tabel}$  yaitu  $1,805 > 1,740$ , Maka  $H_0$  ditolak dan hipotesis diterima, jadi ada hubungan yang signifikan antara penjualan bersih dengan modal kerja. selanjutnya untuk melihat seberapa besar pengaruh atau kontribusi *penjualan bersih* dengan modal kerja, maka akan diuji dengan determinasi sebagai berikut:

$$D = (r_{xy})^2 \times 100\%$$

$$D = (0,670)^2 \times 100\%$$

$$D = 0,449 \times 100\%$$

$$D = 44,9\%$$

Dari perhitungan di atas diperoleh koefisien determinasi sebesar 44,9%, yang berarti bahwa sekitar 44,9% perubahan modal kerja dapat dijelaskan oleh

penjualan bersih ,atau dapat dikatakan bahwa kontribusi penjualan bersih dengan modal kerja adalah 44,9%. Sisanya sebesar (100% - 44,9% =55,1%) dipengaruhi oleh variable lain yang tidak diteliti .

## **B. Pembahasan**

### **1. Analisa sumber dan penggunaan Modal Kerja**

Dari neraca disajikan komparatif dalam hal ini neraca per 31 Desember 2008 dan neraca per 31 Desember 2009, dapat disortir unsur – unsur Dari neraca untuk mengetahui yang mana sebagai sumber modal kerja dan Yang mana merupakan penggunaan modal kerja pada PT. Asra Asia Medan. Dari neraca yang diperbandingkan dan dari perubahan modal kerja dapatlah diketahui sumber modal kerja dan penggunaan modal kerja .sumber modal kerja dapat diketahui dari keuntungan operasional perusahaan selama tahun 2008 dan dari penyusutan aktiva tetap pada tahun 2008.

Adapun penggunaan modal kerja pada tahun 2008 dipergunakan untuk membeli aktiva tetap dan untuk penambahan aktiva lain – lain. Pada laporan perubahan modal kerja dapat dilihat bahwa sumber Kenaikan modal kerja perusahaan yang diperoleh perusahaan adalah sebesar Rp.6.798.579.270. Adapun penggunaan modal kerja pada perusahaan adalah Sebesar Rp. 3.186.632.396. Disini dapat kita lihat selisih sebesar Rp. 3.611.946.874. Ini berarti perusahaan mengalami kenaikan modal kerja Sebesar Rp. 3.611.946.874 yang disebabkan tingginya hutang perusahaan.

Unsur dari aktiva lancar dimaksudkan untuk menjaga likuiditas Perusahaan dan mengurangi resiko atas pola arus kas yang negative tahun 2008 – 2009. Hal ini dapat dilihat dari perubahan kas dari tahun 2008 sebesar Rp. 5.879.269.770 menjadi Rp. 1.647.537.990 pada tahun 2009, yang berarti Kas mengalami penurunan sebesar Rp. 4.231.731.781. Penurunan kas ini disebabkan perusahaan belum mampu merelisasikan piutang –piutangnya di tahun 2009 menjadi kas .sedangkan dalam hal piutang, terjadi peningkatan . Namun berdasarkan pengamatan penulis ,hal ini sebenarnya kurang baik ,karena PT. Asra Asia Medan dalam operasionalnya ( penjualan aspal ) mengadakan penjualan Secara kredit .Dengan meningkatnya piutang, berarti jumlah uang yang Tertagih untuk menjadi kas semakin kecil. Hal ini dapat dilihat dari Peningkatan piutang usaha sebesar Rp. 5.599.262.000. Untuk itu perlu Pengolaan yang lebih akurat untuk mengantisipasi ketersediaan dana Bagi perusahaan, terutama dalam hal pengumpulan piutang tersebut.Persediaan bagi PT .Asra Asia Medan , mengalami peningkatan . Hal ini dikarenakan semakin bertambahnya pesanan atas aspal .sehingga PT. Asra Asia Medan memilih untuk menumpuk lebih banyak persediaan untuk menghindari kekurangan *stock* yang dapat mengurangi pendapatan. Begitu juga dengan biaya dibayar dimuka yang diperoleh PT. Asra Asia Medan. Sedangkan untuk hutang – hutang , PT Asra Asia Medan lebih banyak Menambah hutang - hutangnya daripada melunasi hutang - hutangnya.

Hal Ini menyebabkan ketersediaan modal kerja perusahaan akan semakin Meningkat ,karena berkurangnya kewajiban perusahaan untuk membayar hutang tersebut untuk masa yang akan datang .

Jika dilihat dari perubahan tersebut ,maka kenaikan modal kerja ini Merupakan sebuah keuntungan yang baik bagi perusahaan. Dengan demikian , untuk masa yang akan datang perusahaan akan mampu membuat sebuah perencanaan atas modal kerja tersebut dengan tepat. Dimana perusahaan ,khususnya pimpinan perusahaan lebih teliti Dalam mengalokasikan dana atau modal kerja tersebut pada Kebutuhan yang lebih tepat ,terutama pada permasalahan Investasi.

### **1. Analisa atas Pengelolaan Modal Kerja**

Modal kerja merupakan investasi perusahaan dalam bentuk uang tunai, surat berharga, piutang dan persediaan dikurangi kewajiban lancar, yang digunakan untuk membiayai aktiva lancar. jumlah aktiva lancar yang sesuai dengan perkiraan yang tepat merupakan kemampuan untuk mencapai laba maksimum perusahaan.sehubungan dengan data yang disajikan pada laporan keuangan ini tampaknya perusahaan melakukan kebijakan yang konservatif karena jumlah aktiva lancar perusahaan yang cukup baik.

Kebijakan yang non agresif memerlukan investasi yang besar tetapi hasil pengembalian atas investasi pada aktiva lancar tergantung dari kebijakan aktiva yang lebih ketat yang akan mengurangi tingkat penjualan dibawah tingkat yang dicapai dengan kebijakan lain.

Jika kita lihat kebijakan investasi pada aktiva lancar yang agresif pada tahun 2009 mengakibatkan penurunan pendapatan yang lebih besar dan tingkat laba yang rendah.

Bagi PT .Asra Asia Medan ,menambah jumlah uang kas yang ada diPerusahaan dapat lebih memperbaiki resiko yang dihadapi perusahaan ,dari unsur pada menahan jumlah nilai yang sama dalam bentuk persediaan. Unsur dari aktiva lancar dimaksudkan untuk menjaga likuiditas perusahaan dan mengurangi resiko atas pola arus kas yang negative tahun 2008 - 2009.Hal ini dapat dilihat dari perubahan kas dari tahun 2008 sebesar Rp. 170.250.500 menjadi Rp. 1.609.000.500 pada tahun 2009, yang berarti Kas mengalami kenaikan sebesar Rp. 1.438.750.000. peningkatan ini disebabkan oleh adanya peningkatan hutang perusahaan menyebabkan ketersediaan kas bertambah. Peningkatan likuiditas ini mengurangi resiko bahwa perusahaan tidak Memiliki kas untuk jatuh tempo ,jika dilihat aktiva tersebut likuid menganalisa Laba yang lebih kecil dari pada aktiva lainnya,dan ternyata mempertahankan Aktiva lancar yang lebih kecil akan mengurangi tingkat atas pengembalian Aktiva.peningkatan pendapatan pada tahun 2008 juga meningkatkan aktiva lancar.

Menurut penulis penyajian laporan keuangan belum menunjukkanKesinambungan yang jelas antara pos – pos dalam aktiva tetap.tidak dirincinya penyusutan dalam aktiva tetap dapat membingungkan dalam membuat suatu analisa,sehingga tidak tampak pengurangan dari masing – masing jenis aktiva tetap.

Dilihat dari laporan keuangan pada tahun 2009 jumlah aktiva lancar Rp. 12.037.523.850 lebih besar dibandingkan dengan hutang lancar pada tahun 2009 yaitu sebesar Rp. 4.981.865.848. ini berarti pada tahun 2009 Jumlah hutang lancar perusahaan dijamin oleh jumlah aktiva lancar Perusahaan hanya 2,42. Jika dibandingkan dengan tahun sebelumnya aktiva Lancar perusahaan mengalami penurunan sedangkan hutang lancar mengalami penurunan juga yang tidak begitu besar. Namun secara umum tingkat likuiditas perusahaan cukup valid dan baik, ini membuktikan dengan pendapatan operasi yang diperoleh oleh perusahaan pada tahun 2009 cukup memuaskan sehingga cadangan modal kerja yang ada cukup mendukung kegiatan perusahaan.

Dari sudut solvabilitas tahun 2008, kenaikan jumlah kewajiban Perusahaan begitu signifikan sehingga mempengaruhi aktiva operasional Perusahaan. Kenaikan modal ternyata membawa dampak pada penyehatan Perusahaan. Akibatnya jumlah uang kas perusahaan dapat menutupi Kebutuhan – kebutuhan perusahaan

Tingkat perputaran aktiva sendiri PT. Asra Asia Medan cukup baik. Hal ini didukung perputaran piutang pada tahun 2009 mengalami peningkatan Serta jumlah rata – rata pengumpulan piutang yang baik. Hal ini membuat tingkat pendapatan dan kas yang ada perusahaan cukup likuid karena piutang tak tertagih dapat ditekan seminimal mungkin.

Dilihat dari profitabilitas dimana laba operasi dan pendapatan operasi tahun 2009 cukup tinggi kenaikannya dibandingkan dengan tahun 2008. jadi

pendapatan umum perusahaan pada tahun 2009 secara umum cukup memuaskan. Menurut hipotesis yang penulis kemukakan yaitu penjualan berpengaruh terhadap modal kerja belum dapat dijadikan sebagai dasar perencanaan dan pengawasan modal kerja perusahaan di masa yang akan datang, ternyata tidak relevan dengan kondisi sebenarnya. Karena sesungguhnya perusahaan memiliki modal kerja yang cukup untuk mendukung kegiatan operasionalnya, sehingga analisa sumber dan pengawasan modal kerja dimasa yang akan datang, tetapi penempatan atau pengalokasikan dari modal kerja tersebut yang perlu diperhatikan oleh perusahaan, terutama bagi pimpinan perusahaan, agar tidak salah dalam pengalokasian atau sesuai dengan perencanaan yang telah ditentukan sebelumnya.



## BAB V

### KESIMPULAN DAN SARAN

#### A. KESIMPULAN

1. Hasil pengujian hipotesis membuktikan bahwa ada pengaruh antara penjualan bersih dengan modal kerja. Hal ini dapat dibuktikan dari hasil pengujian hipotesis yang menghasilkan  $t_{hitung} > t_{tabel}$  yaitu  $1.805 > 1,740$ .
2. Untuk menjaga likuiditas perusahaan dan mengurangi resiko atas pola arus kas yang negatif tahun 2008 – 2009. Hal ini dapat dilihat dari perubahan kas dari tahun 2008 sebesar Rp 5.879.269.770 menjadi Rp 1.647.537.990 pada tahun 2009, yang berarti kas mengalami penurunan sebesar Rp 4.231.731.781.
3. Dalam hal piutang, terjadi peningkatan. Hal ini sebenarnya kurang baik, karena PT. Asra Asia Medan dalam operasionalnya (penjualan aspal) mengadakan Penjualan secara kredit. Dengan meningkatnya piutang dan tidak dapat terealisasi menjadi kas, berarti perusahaan belum efektif mengelola piutangnya.
4. Persediaan bagi PT. Asra Asia Medan, mengalami peningkatan. Hal ini dikarenakan semakin banyaknya pesanan aspal. Sehingga PT. Asra Asia Medan memilih untuk menumpuk lebih banyak persediaan untuk menghindari kekurangan *stock* yang dapat menghambat penjualan. Hal ini dapat dilihat dari peningkatan persediaan sebesar Rp. 2.103.565.628

5. Untuk hutang – hutang, PT. Asra Asia Medan lebih banyak menambah hutang-hutangnya dari pada melunasi jumlah hutang tersebut. Hal ini menyebabkan ketersediaan modal kerja perusahaan akan semakin meningkat, karena bertambahnya kewajiban perusahaan untuk membayar hutang tersebut untuk masa yang akan datang.

## **B. SARAN**

1. Hendaknya dalam pengelolaan kas, perusahaan lebih memfokuskan pada Pengalokasian dana dari kas tersebut, sehingga unsure dari aktiva lancar dimaksudkan untuk menjaga likuiditas perusahaan tersebut dapat disesuaikan dengan kebutuhan yang disesuaikan dengan perencanaan sebelumnya atau dengan kata lain terjadi penyalahgunaan dari kas tersebut di masa yang akan datang.
2. untuk mengantisipasi agar piutang dapat terealisasi menjadi kas, hendaknya Pimpinan perusahaan perlu menetapkan kebijakan dalam hal penjualannya. Hal ini dimaksudkan agar penjualannya dapat terealisasi menjadi kas dengan segera.
3. walaupun operasional perusahaan tidak berjalan seperti tahun – tahun sebelumnya, persediaan dalam perusahaan juga hendaknya harus tersedia sesuai dengan perencanaan dan peramalan atau kondisi di masa yang akan datang. Hal ini dimaksudkan untuk menghindari permintaan akan barang secara tiba – tiba atau mendadak dari para konsumen atau untuk operasional lainnya.

4. Hutang merupakan salah satu arus kas yang dapat membantu agar operasional Perusahaan tidak terlambat. Oleh karena itu, pimpinan perusahaan harus mempertimbangkan faktor – faktor akan kebutuhan dana bagi kelancaran operasional perusahaan. Jika kas tidak mampu menutupi kebutuhan tersebut maka hutang dapat menjadi anggaran bagi sumber dana untuk membiayai kebutuhan tersebut.

