

**PENGARUH MODAL KERJA TERHADAP VOLUME  
PENJUALAN PADA KANTIN IRMA DI PT. POSO ENERGY  
DESA SULEWANA KEC. PAMONA UTARA**

**Ni Kadek Sriwati \*)**

**ABSTRAK**

---

Tujuan penelitian ini adalah untuk mengetahui berapa besar pengaruh modal kerja terhadap volume penjualan pada Kantin Irma di PT. Poso Energy Sulewana Kec. Pamona Utara.

Data dianalisis dengan menggunakan metode analisis regresi linear sederhana dengan formula  $Y = a + bX$ .

Hasil analisis data menunjukkan bahwa persamaan regresi yaitu  $Y = 2.966,04 + 1,30004 X$ . ini berarti bahwa setiap kenaikan modal kerja akan menaikkan volume penjualan sebesar 1,30004. Dengan demikian modal kerja berpengaruh positif terhadap kenaikan volume penjualan pada Kantin Irma di PT. Poso Energy Sulewana Kec. Pamona Utara. Koefisien korelasi dengan perhitungan korelasi antara modal kerja dan volume penjualan adalah positif yaitu 0,98 tentunya hubungan antara modal kerja terhadap volume penjualan bersifat searah dan mempunyai hubungan yang sangat kuat dan positif.

Kata Kunci : *Modal Kerja, Volume Penjualan*

\*) Dosen Fakultas Ekonomi Universitas Sintuwu Maroso

---

**PENDAHULUAN**

Modal kerja merupakan salah satu unsur aktiva yang sangat penting dalam perusahaan. Karena tanpa modal kerja perusahaan tidak dapat memenuhi kebutuhan dana untuk menjalankan aktivitasnya. Masa perputaran modal kerja yakni sejak kas ditanamkan pada elemen-elemen modal kerja hingga menjadi kas lagi, adalah kurang dari satu tahun atau berjangka pendek.

Setiap dana yang digunakan dalam perusahaan dimaksudkan untuk menghasilkan penjualan/pendapatan. Usaha yang berhasil memerlukan jumlah modal kerja yang cukup. Akan tetapi pada umumnya perusahaan yang berhasil adalah perusahaan yang menyediakan modal kerjanya lebih cukup. Dengan memiliki modal kerja yang lebih dari cukup, manajer dapat mengkonsentrasikan untuk mengumpulkan hasil (uang) yang lebih besar. Modal kerja yang lebih dari cukup akan mengurangi resiko dan menaikkan penjualan yang lebih tinggi.

Kantin Irma di PT. Poso Energy Sulewana Pamona Utara adalah merupakan salah satu unit usaha yang aktivitas utamanya menjual makanan/minuman yang menjadi kebutuhan pokok karyawan di lingkungan PT. Poso Energy Sulewana Pamona Utara. Untuk menunjang pencapaian penjualan yang menghasilkan suatu produk yang berkualitas perlu didukung

dengan pengelolaan modal kerja yang baik. Sehingga dapat mempertahankan kelangsungan perusahaan dalam menghasilkan produk sesuai dengan selera konsumen.

Kantin Irma di PT. Poso Energy Sulewana Pamona Utara memerlukan permodalan dan manajemen yang baik sehingga dapat menciptakan masakan yang berkualitas dan dapat memenuhi selera serta kepuasan konsumen, serta dapat dipergunakan untuk membiayai aktifitas perusahaan agar dapat mempertahankan kelangsungan hidup perusahaan.

Data awal yang diperoleh di Kantin Irma di PT. Poso Energy Sulewana Pamona Utara dalam setahun terakhir menunjukkan adanya peningkatan penambahan modal setiap bulannya. Hal ini diakibatkan adanya peningkatan permintaan/ kebutuhan konsumen yang umumnya merupakan karyawan PT. Poso Energy Sulewana Pamona Utara.

Dalam usahanya Kantin Irma menyediakan berbagai macam menu makanan dan minuman olahan, makanan dan minuman siap saji serta produk pelengkap lainnya seperti terlihat pada tabel berikut :

Tabel 1.  
Daftar Menu/Produk yang dijual  
pada Kantin Irma di PT. Poso Energy Sulewana Pamona Utara

No.	Nama Menu/Produk	Harga Satuan
1.	Nasi Ayam	Rp. 10.000,-
2.	Nasi Goreng	Rp. 10.000,-
3.	Nasi Campur	Rp. 10.000,-
4.	Supermi	Rp. 2.500,-
5.	Bicola	Rp. 7.000,-
6.	Pepsi	Rp. 7.000,-
7.	Aqua	Rp. 5.000,-
8.	Teh Kotak	Rp. 5.000,-
9.	Susu Beruang	Rp. 10.000,-
10.	Fanta Kaleng	Rp. 7.000,-

Sumber : kantin Irma 2011

Seiring semakin meningkatnya kebutuhan karyawan di PT. Poso Energy Sulewana Pamona Utara, menuntut pemilik kantin untuk mengembangkan usahanya, mengingat Kantin Irma memiliki prospek untuk dikembangkan karena merupakan satu-satunya kantin yang ada di kompleks PT. Poso Energy Sulewana Pamona Utara.

Untuk meningkatkan volume penjualan, manajemen kantin Irma berupaya meningkatkan modal kerjanya sehingga kebutuhan konsumen tetap terpenuhi. Dalam perkembangannya kebutuhan modal kerja setiap bulan mengalami peningkatan seiring dengan meningkatnya volume penjualan. Pada awal tahun (Januari 2010) jumlah modal kerja awal sebesar Rp.9.500.000, volume penjualan sebesar Rp. 15.350.000, sedangkan pada akhir tahun

(Desember 2010) jumlah modal kerja mencapai 23.500.000,- dan volume penjualan sebesar Rp. 32.750.000. selengkapnya dapat dilihat pada tabel 2 berikut ini.

Tabel 2.  
Jumlah Modal Kerja dan Volume Penjualan  
pada Kantin Irma di PT. Poso Energy Sulewana Pamona Utara  
Tahun 2010

<b>Bulan</b>	<b>Modal Kerja (Rp.)</b>	<b>Volume Penjualan (Rp.)</b>
<b>Januari</b>	9.500.000,-	15.350.000,-
<b>Pebruari</b>	10.000.000,-	17.250.000,-
<b>Maret</b>	12.500.000,-	18.800.000,-
<b>April</b>	12.500.000,-	19.250.000,-
<b>Mei</b>	15.000.000,-	21.500.000,-
<b>Juni</b>	17.000.000,-	23.350.000,-
<b>Juli</b>	17.500.000,-	25.000.000,-
<b>Agustus</b>	18.500.000,-	26.200.000,-
<b>September</b>	20.000.000,-	28.750.000,-
<b>Oktober</b>	20.000.000,-	30.850.000,-
<b>Nopember</b>	20.000.000,-	31.350.000,-
<b>Desember</b>	23.500.000,-	32.750.000,-

Sumber : kantin Irma, 2011

Data di atas menunjukkan bahwa Kantin Irma di PT. Poso Energy Sulewana Pamona Utara memerlukan modal kerja yang besar. Untuk membelanjai kebutuhan usahanya, kantin ini harus memiliki dana yang relatif besar, karena diperlukan untuk belanja bahan baku kebutuhan pokok, dan dalam menghasilkan suatu produk masakan yang berkualitas perusahaan memerlukan karyawan yang memiliki keahlian khusus seperti membutuhkan biaya tenaga kerja yang besar pula.

Mengingat usaha kantin ini mempunyai prospek pengembangan yang cukup baik, sehingga mendorong penulis untuk mengkaji lebih jauh suatu karya ilmiah dengan judul penelitian yakni “Pengaruh Modal Kerja terhadap Volume Penjualan pada Kantin Irma di PT. Poso Energy Sulewana Pamona Utara”.

## **TINJAUAN PUSTAKA**

### **1. Konsep Modal Kerja**

#### **a. Pengertian modal kerja**

Perkembangan teknologi dan makin jauhnya spesialisasi usaha serta makin banyaknya usaha-usaha menjadi besar, maka faktor produksi modal mempunyai arti yang lebih menonjol. Masalah modal usaha merupakan masalah yang tidak pernah berakhir, mengingat masalah modal mengandung begitu banyak aspek, karena para pakar belum

mempunyai kesepahaman tentang apa yang disebut modal yang kadang-kadang bertentangan dengan satu dan lainnya.

Suatu perusahaan dalam membiayai operasinya sehari-hari memerlukan modal kerja, yang akan berputar didalam perusahaan sesuai kecepatan beroperasi. Modal kerja mempunyai peranan penting dalam kelangsungan kegiatan operasi perusahaan. Jika modal kerja yang disediakan terlalu sedikit, akan mengakibatkan kemacetan dalam operasi perusahaan, sebaliknya bila terlalu banyak dapat menimbulkan adanya sejumlah dana yang menganggur. Oleh karena itu setiap perusahaan, hendaknya dapat menetapkan kebutuhan modal kerja secara tepat dan efisien agar dapat beroperasi dengan baik sehingga memberikan penjualan yang dapat menambah pendapatan perusahaan.

Tentang pengertian modal kerja ada beberapa pendapat para ahli yang memberikan pengertian antara lain :

Sundjanja dan Barlian (2002) mengatakan bahwa modal kerja merupakan aktiva lancar yang mewakili bagian dari investasi yang berputar dari suatu bentuk ke bentuk yang lain dalam melaksanakan suatu usaha atau Kas/bank, surat-surat berharga yang mudah diuangkan (giro, cek, deposito), piutang dagang dan persediaan yang tingkat perputarannya tidak melebihi 1 tahun atau jangka waktu operasi normal perusahaan.

Suatu usaha kebutuhan modal kerja sangat berperan penting dalam menunjang kelancaran proses operasional perusahaan. Modal kerja merupakan bagian dari investasi didalamnya mencakup dana atau uang yang telah dikeluarkan dan diharapkan akan dapat kembali masuk kedalam perusahaan dalam waktu yang pendek yang tingkat perputarannya tidak melebihi satu tahun atau jangka waktu operasi normal perusahaan melalui hasil penjualan produksinya. Selanjutnya menurut Sutrisno (2000) mengemukakan modal kerja adalah dana yang diperlukan oleh perusahaan untuk memenuhi kebutuhan operasional perusahaan sehari-hari, seperti pembelian bahan baku, pembayaran upah buruh, membayar hutang, dan pembayaran lainnya.

Sementara menurut Arif Sugiono (2006), modal kerja adalah investasi perusahaan dalam aktiva jangka pendek seperti kas, sekuritas (surat-surat berharga), piutang dagang dan persediaan. Jadi modal kerja ini disebut modal kerja bruto (*gross working capital*). Sedang modal kerja bersih (*net working capital*) adalah aktiva lancar dikurangi hutang lancar. Setiap perusahaan dalam melakukan kegiatannya selalu membutuhkan dana untuk memenuhi kebutuhan aktivitasnya, yang berjangka pendek dan dapat berputar hingga menghasilkan peningkatan penjualan.

Kamaruddin Ahmad (1997) mengemukakan bahwa : “modal kerja merupakan keseluruhan aktiva lancar yang dimiliki perusahaan, atau dapat pula dimaksudkan sebagai dana yang harus tersedia untuk membiayai kegiatan operasi perusahaan sehari-hari”.

Beberapa pengertian modal kerja tersebut dapat dikatakan bahwa modal kerja merupakan aktiva perusahaan yang bersifat lancar yang jangka waktu perputarannya kurang dari satu tahun. Modal kerja juga merupakan investasi perusahaan jangka pendek dan merupakan salah satu penggerak untuk menghasilkan penjualan.

Ada tiga konsep modal kerja yang dikemukakan oleh Kamaruddin Ahmad (1997) sebagai berikut :

- a. Konsep kuantitatif, mendasarkan pada kuantitatif dari pada dana yang tertanam dalam unsur-unsur kas, piutang, dan persediaan. Jadi dalam konsep ini yang dimaksud dengan modal kerja adalah jumlah keseluruhan dari pada aktiva lancar perusahaan. Oleh karena itu, modal kerja dalam konsep ini biasa disebut modal kerja kotor (*gross working capital*).
- b. Konsep kualitatif, pengertian modal kerja menurut konsep kualitatif adalah mengartikan jumlah aktiva lancar dengan jumlah ini dimaksudkan adalah untuk tindakan berjaga-jaga demi terjaminnya likuiditas perusahaan. Dengan demikian pengertian modal kerja menurut konsep ini adalah kelebihan aktiva lancar diatas hutang lancar.
- c. Konsep fungsional, pengertian modal kerja menurut konsep fungsional adalah didasarkan pada fungsi dari dana dalam menghasilkan pendapatan (*income*). Alasannya karena tidak semua dan yang digunakan adalah untuk mendapatkan *current income* akan tetapi sebagian dari dana yang digunakan itu untuk menghasilkan *current income*, tetapi *current income* bukanlah tujuan utama perusahaan, sebagian dari piutang itu adalah merupakan modal kerja dan sisanya adalah modal kerja potensial.

#### **b. Unsur-unsur Modal Kerja**

Menghubungkan salah satu unsur dari modal kerja dengan salah satu bentuk sumber dana harus dilakukan dengan syarat berhati-hati. Hal ini dapat dijelaskan bahwa misalkan perusahaan mengeluarkan obligasi yang digunakan untuk berbagai keperluan baik uang kas, piutang, ataupun persediaan bahan, dan tidak hanya untuk salah satu unsur kebutuhan modal kerja saja. Oleh karena itu sumber dana tersebut membentuk suatu kesatuan sumber dana dan digunakan untuk kesatuan kebutuhan modal kerja. Berikut merupakan unsur-unsur terpenting dalam modal kerja adalah sebagai berikut :

**a. Kas**

Kas merupakan aktiva perusahaan yang paling likuid dan merupakan salah satu unsur modal kerja yang paling tinggi tingkat likuiditasnya. Makin besar jumlah kas yang ada didalam perusahaan berarti makin tinggi tingkat likuiditasnya. Hal ini berarti bahwa perusahaan mempunyai resiko yang lebih kecil untuk tidak dapat memenuhi kewajiban *finansialnya*. Sebaliknya jika perusahaan memiliki kas yang terlalu besar dibandingkan dengan kebutuhan berarti ada banyak uang yang menganggur, sehingga akan memperkecil profitabilitas perusahaan.

Walaupun demikian ada perusahaan-perusahaan yang menahan uang tunai terlalu besar. Adapun alasan-alasan adalah sebagai berikut :

- 1) Kebutuhan untuk transaksi harian, misalkan perusahaan memerlukan uang kas untuk membayar upah, asuransi, dan lain-lain.
- 2) Kebutuhan untuk pengeluaran tak terduga, misalkan apabila penerimaan kas tidak terjadi seperti yang direncanakan sebelumnya, maka harus dijaga agar terdapat jumlah minimal dari kas yang harus dipertahankan oleh perusahaan agar dapat memenuhi kewajiban finansilnya sewaktu-waktu.
- 3) Kebutuhan untuk mempergunakan kesempatan yang ada, misalkan perusahaan memperoleh kesempatan membeli bahan-bahan dengan harga yang relatif lebih murah dan dengan demikian elakukan penghematan dan memperoleh tambahan laba dari penjualan produk jadi nanti.

Pengelolaan kas yang baik akan membuat perusahaan mampu untuk memenuhi semua kewajibannya, sehingga proses produksi maupun penjualan perusahaan tidak terhambat. Menurut Riyanto yang dikutip Ahmad adapun faktor yang mempengaruhi jumlah besar kecilnya kas suatu perusahaan atau persediaan minimal atau *safety Cash Balance* terutama sebagai berikut :

- (1) Perimbangan antara aliran kas masuk dengan aliran kas keluar;
- (2) Penyimpangan terhadap aliran kas yang diperkirakan; dan
- (3) Adanya hubungan yang baik dengan bank-bank.

Kas adalah uang tunai yang selalu tersedia dalam perusahaan untuk membiayai operasi perusahaan yang meliputi pembelian, pembayaran upah dan pengeluaran lainnya. Menurut Basu Swasta (2002) menguraikan bahwa : “kas adalah sejumlah dana yang ada dalam perusahaan diwujudkan dalam bentuk kas, terutama untuk biaya gaji, dan rekening-rekening lainnya dan tidak seluruhnya berwujud uang tunai tetapi berwujud cek yang setiap saat dapat diuangkan di bank“.

Pengertian di atas dikemukakan bahwa kas merupakan aktiva yang paling likuid dan sangat diperlukan untuk membiayai kegiatan sehari-hari dalam operasional perusahaan. Pengelolaan kas yang baik akan membuat perusahaan mampu untuk memenuhi semua kewajibannya sehingga proses produksi maupun penjualan perusahaan tidak terhambat.

#### **b. Piutang**

Operasi perusahaan dalam penjualan hasil produk baik barang maupun jasa, sebagian besar dilakukan dengan kredit. Akibat penjualan kredit tersebut, maka timbul piutang terhadap pihak lain, dengan demikian perusahaan pada saat terjadinya penjualan tidak mendapatkan uang tunai. Pembelian secara kredit tersebut berarti perusahaan telah menanamkan atau menginvestasikan sebagian modalnya dalam bentuk piutang. Investasi dalam bentuk piutang diharapkan akan meningkatkan penjualan.

Untuk lebih jelasnya pengertian piutang yang dikutip oleh Sutrisno (2000) adalah sebagai berikut : Piutang adalah tagihan perusahaan kepada pihak lain sebagai akibat penjualan secara kredit. Penjualan secara kredit menjadi suatu kebutuhan bagi perusahaan dalam rangka untuk meningkatkan volume penjualan.

Seringkali dalam menjual secara kredit perusahaan memberikan *cash discount* kepada pelanggannya bila dibayar selama jangka waktu tertentu. Pengaruh pemberian potongan tunai sama dengan pengaruh perubahan jangka waktu kredit. Potongan atau pemberian bonus yang lebih besar menarik pembeli dan meningkatkan penjualan.

Pengertian di atas menggambarkan bahwa untuk mempertahankan para langganan dan membina hubungan baik, maka perusahaan sering mengadakan penjualan barang dengan kredit. Dimana dalam keadaan normal piutang tersebut tidak lebih dari satu tahun. Dengan menginvestasikan piutang diharapkan untuk dapat meningkatkan volume penjualan, meskipun sistem penjualan dengan kredit tidak segera menghasilkan uang tunai, akan tetapi ada batas waktu yang disepakati antara penjual dengan pembeli, sehingga dalam waktu tersebut piutang akan kembali menjadi uang tunai.

#### **c. Persediaan**

Persediaan merupakan salah satu faktor produksi yang sangat penting, baik persediaan bahan mentah, barang dalam proses, persediaan produk jadi maupun persediaan barang dagangan yang diukur dengan nilai uang. Tanpa adanya persediaan

yang mencukupi kemungkinan besar perusahaan tidak dapat memperoleh keuntungan yang diinginkan disebabkan proses produksi tidak berjalan lancar.

Perusahaan dagang hanya ada satu penggolongan persediaan yang sifat perputarannya sama yaitu persediaan barang dagangan yang tidak mengalami proses lebih lanjut. Berbeda dengan perusahaan industri, persediaan dapat digolongkan atas :

- a. Persediaan bahan baku (*raw material inventory*)
- b. Persediaan barang dalam proses (*work in proses inventory*)
- c. Persediaan barang jadi (*finished goods inventory*)

Selain persediaan bahan menunjang proses produksi, masalah utama dalam perusahaan bagaimana menentukan besar kecilnya persediaan, maka untuk ketepatan dalam penyediaan bahan dalam gudang dituntut adanya suatu rencana dan perhitungan yang matang. Hal ini dimaksudkan agar persediaan bahan diadakan sesuai dengan kebutuhan baik untuk proses produksi ataupun untuk keperluan persediaan. Persediaan bahan yang besar akan mengakibatkan biaya penyimpanannya juga menjadi besar. Selain itu modal kerja yang tertanam dalam bentuk persediaan akan lebih besar. Demikian sebaliknya jika persediaan bahan yang kecil, resiko kehabisan bahan juga mempengaruhi proses produksi dalam perusahaan.

Sehubungan dengan pengertian tersebut di atas, berikut ini dikemukakan pendapat dari Harnanto (2004) memberikan pengertian persediaan adalah seluruh barang yang (1) dimiliki oleh perusahaan dengan tujuan akan dijual kembali atau dikonsumsi (2) dalam siklus operasi normal perusahaan, harus dipandang sebagai aktiva lancar. Tetapi barang-barang yang termasuk dalam kategori pertama dan jumlahnya diatas kebutuhan dalam operasi normal tidak seharusnya dipandang sebagai aktiva lancar, melainkan harus diperlakukan sebagai aktiva tidak lancar.

Persediaan pada perusahaan industri adalah barang-barang yang dimiliki untuk diproses lebih lanjut dan terdiri dari berbagai jenis seperti persediaan bahan baku, barang dalam proses dan persediaan produk jadi. Selanjutnya Sutrisno (2000) mengemukakan persediaan adalah sejumlah barang atau bahan yang dimiliki oleh perusahaan yang tujuannya untuk dijual dan atau diolah kembali.

Pengertian di atas memberikan gambaran, bahwa persediaan yang dimiliki perusahaan baik untuk dijual ataupun untuk diproses menjadi produk jadi, harus disesuaikan dengan kebutuhan normal perusahaan selama satu tahun. Hal ini dimaksudkan agar persediaan yang ada tidak terlalu besar dan juga tidak terlalu kecil sesuai dengan kebutuhan perusahaan.

## 1. Kebutuhan Modal Kerja

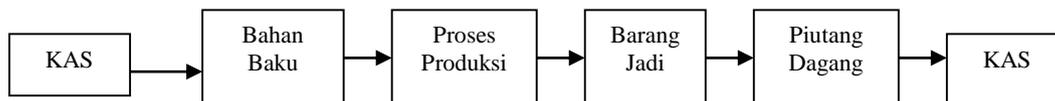
Masalah yang cukup penting dalam pengelolaan modal kerja adalah menentukan seberapa besar kebutuhan modal kerja suatu perusahaan. Karena bila modal kerja perusahaan tidak sesuai kebutuhan akan mempengaruhi produktifitas perusahaan yang dapat menyebabkan tidak tercapainya tujuan perusahaan untuk memperoleh keuntungan penjualan yang tinggi.

Penentuan besarnya modal kerja, dapat ditentukan dengan beberapa metode besarnya modal kerja, yaitu : Sutrisno (2000)

### a. Metode Keterikatan Dana

Merupakan jangka waktu yang diperlukan mulai kas ditanamkan ke dalam elemen-elemen modal kerja sampai menjadi kas lagi. Semakin lama periode terikatnya modal kerja akan semakin memperbesar jumlah kebutuhan modal kerja, demikian sebaliknya bila periode terikatnya modal kerja semakin kecil kebutuhan modal kerja juga semakin kecil.

Pada perusahaan industri periode terikatnya modal kerja dimulai dari kas dibelikan bahan baku yang kemudian diproses dalam proses produksi sehingga menjadi barang jadi, barang jadi dijual akan menjadi piutang dagang dan bila piutang dibayar akan menjadi kas lagi, seperti tergambar di bawah ini :



Gambar 1.

### Periode terikatnya modal kerja

Periode terikatnya modal kerja dalam suatu proses produksi dapat dihitung dengan rumus sebagai berikut :

- Kas =  $360 / \text{Perputaran Kas}$
- Piutang =  $360 / \text{Perputaran Piutang}$
- Persediaan =  $360 / \text{Perputaran Persediaan}$

### b. Metode Perputaran Modal Kerja

Modal kerja merupakan kekayaan atau aktiva yang diperlukan oleh perusahaan untuk melakukan kegiatan sehari-hari dan yang selalu berputar. Periode perputaran modal kerja dimulai dari saat dimana kas diinvestasikan dalam komponen-komponen modal kerja sampai saat di mana kembali lagi menjadi kas.

Uang kas digunakan untuk membeli bahan dasar, untuk membayar upah, biaya-biaya produksi yang lain maupun biaya umum dan administrasi. Setelah bahan dasar selesai diproses di dalam proses produksi kemudian disimpan sebagai persediaan barang jadi. Pada saat persediaan barang itu dijual secara kredit akan menimbulkan piutang, dan bila dijual secara tunai maka akan langsung menjadi uang kas. Piutang tersebut kemudian akan ditagih oleh perusahaan dan diperoleh kembali uang kas dalam perusahaan, dan kemudian proses perputaran akiva lancar tersebut berlangsung seperti semula.

Makin pendek periode tersebut berarti makin cepat perputarannya atau makin tinggi tingkat perputarannya. Berapa lama periode perputaran modal kerja adalah tergantung kepada berapa lama periode perputaran dari masing-masing komponen modal kerja tersebut. Berikut perhitungan tingkat perputaran masing-masing elemen modal kerja :

$$\begin{aligned}
 - \text{ Perputaran Kas} &= \frac{\text{Penjualan}}{\text{Rata-rata Kas}} \\
 - \text{ Perputaran Piutang} &= \frac{\text{Penjualan}}{\text{Rata-rata Piutang}} \\
 - \text{ Perputaran Persediaan} &= \frac{\text{Penjualan}}{\text{Rata-rata Persediaan}}
 \end{aligned}$$

Perusahaan yang membiayai kebutuhan modal kerja perlu melakukan perencanaan dengan matang agar perusahaan tetap dapat menjalankan aktivitasnya dengan baik. Besarnya modal kerja yang dibutuhkan suatu perusahaan tergantung pada beberapa hal, yaitu : Sundjanja dan Barlian (2002)

1. Besar kecilnya skala usaha perusahaan

Perusahaan besar mempunyai keuntungan akibat lebih luasnya sumber pembiayaan yang tersedia dibandingkan dengan perusahaan kecil yang sangat tergantung pada beberapa sumber saja.

2. Aktivitas perusahaan

Perusahaan yang bergerak dalam bidang jasa tidak mempunyai persediaan barang dagangan sedangkan perusahaan yang menjual barangnya secara tunai tidak memiliki piutang dagang. Hal ini mempengaruhi tingkat perputaran dan jumlah modal kerja suatu perusahaan.

3. Volume penjualan

Volume penjualan merupakan faktor yang sangat penting yang mempengaruhi kebutuhan modal kerja. Bila penjualan meningkat maka kebutuhan modal kerjanya akan meningkat demikian pula sebaliknya.

#### 4. Perkembangan teknologi

Otomatisasi yang mengakibatkan proses produksi yang lebih cepat membutuhkan persediaan bahan baku yang lebih banyak agar kapasitas maksimum dapat tercapai. Selain itu akan membuat perusahaan mempunyai persediaan barang jadi dalam jumlah yang lebih banyak pula bila tidak diimbangi dengan penambahan penjualan yang besar.

#### 5. Sikap perusahaan terhadap likuiditas dan profitabilitas

Adanya biaya dari semua dana yang digunakan perusahaan mengakibatkan jumlah modal kerja yang relatif besar mempunyai kecenderungan untuk mengurangi laba perusahaan, tetapi dengan menahan uang kas dan persediaan barang yang lebih besar akan membuat perusahaan lebih mampu untuk membayar transaksi yang dilakukan dan resiko kehilangan pelanggan tidak terjadi karena perusahaan mempunyai persediaan barang yang cukup.

### **c . Pengertian Penjualan**

Setiap perusahaan dalam menjalankan kegiatan operasinya baik memproduksi barang atau jasa tidak lain maksudnya adalah menciptakan sumber-sumber yang dapat memberikan pendapatan yang pada hakekatnya untuk memperoleh keuntungan. Sebab salah satu faktor yang terpenting dalam menjalankan usaha yaitu bagaimana usaha tersebut dapat memperoleh pendapatan dari hasil penjualan yang tinggi. Karena kegiatan dalam suatu usaha tidak akan berjalan sebagaimana yang diharapkan bilamana tidak ditunjang dengan sejumlah pendapatan yang memadai dari pengorbanan yang sudah dilakukan. Besar kecilnya pendapatan yang dapat diraih oleh suatu perusahaan merupakan gambaran, berhasil tidaknya usaha tersebut dijalankan. Dalam hal ini bagaimana seorang pemimpin perusahaan dapat menciptakan pendapatan tersebut agar lebih besar dari biaya-biaya yang telah dikorbankan perusahaan, sehingga dengan demikian usaha tersebut dapat dikatakan telah berhasil dalam menjalankan kegiatan usahanya, karena telah memperoleh suatu keuntungan dari hasil penjualan yang dilakukan.

Untuk memperoleh pendapatan diperlukan biaya-biaya, yang nantinya diharapkan akan memberi manfaat yang lebih besar di waktu yang akan datang. Untuk itu, sangat diperlukan kejelian dan keahlian seorang pimpinan perusahaan bagaimana cara menekan

serta mengelolah biaya-biaya tersebut dengan tidak mempengaruhi atau mengurangi kualitas dan kuantitas dari produk yang dihasilkan.

Menurut Wild, Subramanyam, Halsey yang diterjemahkan oleh Bachtiar dan Harahap (2005) menguraikan bahwa pendapatan sebagai arus masuk atau peningkatan nilai aktiva suatu perusahaan atau mengurangi kewajiban yang berasal dari aktivitas utama atau inti perusahaan yang masih berlangsung.

Pendapatan diperoleh dari hasil penjualan barang-barang produksi suatu perusahaan yang masih berlangsung sebelum dikurangi dengan biaya produksi atau dapat dikatakan pendapatan bruto perusahaan. Selanjutnya Soemarso (2004) berpendapat bahwa : “Pendapatan (*revenue*) adalah jumlah yang dibebankan kepada langganan untuk barang dan jasa yang dijual”.

Standar Akuntansi Keuangan (SAK) No 23 paragraf ke 36 (2004) menjelaskan bahwa pendapatan yang terjadi atau yang diakui yaitu hasil dari transaksi yang berlangsung pada setiap aktivitas perusahaan seperti penjualan barang, penjualan jasa, dan penggunaan aktiva perusahaan oleh pihak-pihak yang menghasilkan bunga, royalti, dan dividen.

Untuk dapat menciptakan penjualan yang diharapkan maka perusahaan harus dapat membaca kondisi pasar untuk dapat memberikan kepuasan kepada konsumen sesuai dengan arah dan tren penjualan. Standar Akuntansi Keuangan (SAK) No 23 paragraf 38 (2004) menjelaskan mengenai penjualan barang. Pendapatan dari penjualan barang harus diakui bila seluruh kondisi berikut dipenuhi :

- a. Perusahaan telah memindahkan risiko secara signifikan dan telah memindahkan manfaat kepemilikan barang kepada pembeli.
- b. Perusahaan tidak lagi mengelolah atau melakukan pengendalian efektif atas barang yang dijual.
- c. Jumlah pendapatan tersebut dapat diukur dengan andal.
- d. Besar kemungkinan manfaat ekonomi yang dihubungkan dengan transaksi akan mengalir kepada perusahaan tersebut, dan
- e. Biaya yang terjadi atau yang akan terjadi sehubungan dengan transaksi penjualan dapat diukur dengan andal.

Penjualan merupakan proses pemenuhan kebutuhan atau keinginan pembeli agar dicapai manfaat baik bagi penjual maupun bagi pembeli berkelanjutan dan menguntungkan kedua pihak.

**b. Pengaruh Modal Kerja terhadap Penjualan**

Modal kerja yang segera dapat digunakan untuk operasi perusahaan merupakan faktor yang sangat penting untuk membelanjai kegiatan dan mempertahankan tingkat likuiditas perusahaan. Dengan pengelolaan modal kerja yang baik dapat berpengaruh terhadap penjualan, hal ini dapat dilihat bahwa jika perusahaan memiliki cukup uang kas maka, perusahaan dapat membiayai aktivitas harian dari proses produksi dan dapat mempertahankan kontinuitas perusahaan. Uang kas dalam hal ini dapat digunakan untuk membayar upah karyawan, pembelian bahan baku, pembayaran asuransi dan biaya lainnya yang berkaitan dengan proses produksi.

Pengelolaan piutang dapat mempengaruhi penjualan, hal ini dapat dilihat dari seberapa besar jumlah investasi yang ditanamkan oleh perusahaan untuk menaikkan volume penjualan dengan cara melakukan penjualan secara kredit. Tujuan perusahaan melakukan piutang yaitu untuk dapat memenuhi syarat persaingan. Bilamana perusahaan-perusahaan sejenis lainnya menjual barang secara kredit, perusahaanpun harus menempuh kebijakan yang serupa untuk dapat bersaing.

Efektifitas pengelolaan modal kerja melalui kegiatan penjualan ditentukan oleh tingkat perputaran modal kerja. Makin tinggi kebutuhan modal kerja maka semakin besar tingkat penjualan yang dicapai. Sebaliknya semakin kecil jumlah modal kerja mengakibatkan volume penjualan yang diraih akan sedikit pula.

Pengendalian modal kerja yang baik akan membawa perusahaan tersebut selalu berada pada suatu keadaan yang likuid dan dapat mencapai tingkat profitabilitas yang diinginkan. Sebaliknya jika modal kerja tidak dikelola dengan baik maka perusahaan akan mengalami kesulitan likuiditas dan dapat berakhir dengan kegagalan bahkan kebangkrutan perusahaan.

Likuiditas perusahaan ditunjukkan untuk menentukan seberapa besar kemampuan perusahaan untuk memenuhi kewajiban-kewajibannya yang segera harus dipenuhi, sutrisno (2000). Semakin besar likuiditas, maka semakin besar pula kemampuan perusahaan dalam membayar hutang jangka pendeknya.

Pencapaian tingkat profitabilitas yang maksimal maka pengelolaan dan pengendalian modal kerja harus dilaksanakan secara baik dan dilakukan terus-menerus. Profitabilitas menggambarkan kemampuan perusahaan mendapatkan laba melalui semua kemampuan, dan sumber dana yang ada seperti kegiatan penjualan, kas, modal, jumlah karyawan dan lainnya.

Modal kerja diatur dan dikendalikan untuk mencapai tingkat penjualan yang diinginkan. Yang pada akhirnya dapat diukur tingkat keberhasilan perusahaan yaitu dengan mendasarkan pada tingkat solvabilitas, profitabilitas, dan likuiditas perusahaan.

### **METODOLOGI PENELITIAN**

Untuk dapat memudahkan penelitian ini, maka penulis menggunakan penelitian yang bersifat survei artinya peneliti melakukan pengamatan dan pengambilan data secara langsung ke obyek penelitian yakni Kantin Irma di PT. Poso Energy Sulewana Pamona Utara.

Pengukuran pengaruh modal kerja terhadap penjualan pada Kantin Irma di PT. Poso Energy Sulewana Pamona Utara, menggunakan metode analisis regresi linear sederhana. Metode ini dipilih karena dapat mengukur variabel bebas secara signifikan. Formulasi regresi Linear Sederhana (Sugiyono 2007) tersebut dituliskan sebagai berikut :

$$Y = a + bX$$

Dimana :

Y = Volume Penjualan

a = Nilai Intercept (konstan)

b = Koefisien arah regresi

X = Modal Kerja

### **HASIL DAN PEMBAHASAN**

#### **1. Analisis Regresi Linear Sederhana**

Sehubungan dengan tujuan akhir dari penelitian ini yaitu bermaksud untuk memberikan gambaran tentang analisis pengaruh modal kerja terhadap volume penjualan pada pada Kantin Irma di PT. Poso Energy Sulewana Pamona Utara, maka data yang diperlukan untuk menganalisis modal kerja sebagai variabel X adalah jumlah modal kerja yang digunakan oleh Kantin Irma di PT. Poso Energy Sulewana Pamona Utara selama 1 tahun terakhir, sedangkan sebagai variabel Y adalah penjualan yang diperoleh selama 1 tahun terakhir.

Dalam mengetahui analisis pengaruh modal kerja terhadap volume penjualan pada pada Kantin Irma di PT. Poso Energy Sulewana Pamona Utara, maka penulis dapat menggunakan analisa regresi sederhana, dengan menggunakan data yang diperoleh langsung dari perusahaan pada Kantin Irma di PT. Poso Energy Sulewana Pamona Utara, maka digunakan suatu persamaan regresi yakni dengan rumus yang digunakan sebagai berikut :

$$Y = a + bX$$

Dimana :

- Y = Variabel tidak bebas
- a = Nilai Intercept
- b = Koefisien arah regresi.
- X = Variabel bebas

Sedangkan konstanta a dan parameter b masing-masing dapat dicari dengan menggunakan rumus sebagai berikut :

$$a = \bar{Y} - b \bar{X}$$

$$b = \frac{n \sum XY - \sum X \cdot \sum Y}{n \sum X^2 - (\sum X)^2}$$

Kemudian untuk menganalisis pengaruh modal kerja terhadap volume penjualan pada Kantin Irma di PT. Poso Energy Sulewana Pamona Utara, maka data yang diperoleh akan diolah lebih dahulu agar rumus yang digunakan dapat diberlakukan sebagaimana mestinya (lampiran 1). Hasil olahan data diperoleh data-data sebagai berikut :

- n = 12
- $\sum X = 196.000$
- $\sum Y = 290.400$
- $\sum XY = 5.024.225.000$
- $\sum X^2 = 3.417.500.000$
- $\sum Y^2 = 7.409.770.000$

Dengan mensubstitusikan data yang telah diolah pada tabel tersebut diatas, maka dapat digunakan perhitungan untuk mencari konstanta a dan parameter b masing-masing dapat dihitung sebagai berikut :

$$b = \frac{n \sum XY - \sum X \cdot \sum Y}{n \sum X^2 - (\sum X)^2}$$

$$b = \frac{12 (5.024.225.000) - (196.000) (290.400)}{12 (3.417.500.000) - (196.000)^2}$$

$$b = \frac{60.290.700.000 - 56.918.400.000}{41.010.000.000 - 38.416.000.000}$$

$$b = \frac{3.372.300.000}{2.594.000.000}$$

$$b = 1,30004$$

Dan untuk mengetahui nilai konstanta a maka digunakan rumus sebagai berikut :

$$a = \frac{\sum Y(\sum X^2) - \sum X \cdot \sum XY}{n \sum X^2 - (\sum X)^2}$$

$$a = \frac{(290.400)(3.417.500.000) - (196.000)(5.024.225.000)}{12(3.417.500.000) - (196.000)^2}$$

$$a = \frac{992.442.000.000.000 - 984.748.100.000.000}{41.010.000.000 - 38.416.000.000}$$

$$a = \frac{7.693.900.000.000}{2.594.000.000}$$

$$a = 2.966,04$$

Dengan perhitungan tersebut maka dapat diketahui persamaan regresi yaitu :

$$Y = a + bX$$

$$Y = 2.966,04 + 1,30004 X$$

Dari hasil perhitungan tersebut maka diperoleh persamaan regresi yaitu  $Y = 2.966,04 + 1,30004 X$ . Ini berarti bahwa tanpa penambahan modal kerja, maka nilai penjualan sebesar 2.966,04, selanjutnya jika perusahaan menaikkan modal kerja (X), maka penjualan akan naik sebesar 1,30004. Hasil analisis tersebut menunjukkan bahwa penambahan modal kerja setiap bulannya akan dapat meningkatkan penjualan perusahaan, sehingga dapat dikatakan bahwa modal kerja dan penjualan mempunyai pengaruh yang positif.

## 2. *Analisa Koefisien Korelasi*

Setelah menganalisis pengaruh modal kerja terhadap volume penjualan pada Kantin Irma di PT. Poso Energy Sulewana Pamona Utara, selanjutnya penulis akan menganalisis hubungan antara modal kerja dengan volume penjualan pada Kantin Irma di PT. Poso Energy Sulewana Pamona Utara, dengan menggunakan analisa koefisien korelasi.

Dimana koefisien korelasi mempunyai nilai paling kecil - 1 dan paling besar 1. Hubungan X dan Y dikatakan positif, kalau pada umumnya kenaikan (penurunan) X mengakibatkan kenaikan (penurunan) Y. hubungan X dan Y lemah sekali dan ada hubungan kalau kenaikan X tidak diikuti oleh kenaikan atau penurunan Y.

Adapun perhitungan korelasi antara modal kerja dan volume penjualan pada Kantin Irma di PT. Poso Energy Sulewana tersebut sebagai berikut :

$$\begin{aligned}
 n &= 12 \\
 \sum X &= 196.000 \\
 \sum Y &= 290.400 \\
 \sum XY &= 5.024.225.000 \\
 \sum X^2 &= 3.417.500.000 \\
 \sum Y^2 &= 7.409.770.000
 \end{aligned}$$

Maka dapat dihitung koefisien korelasi antara modal kerja dan volume penjualan yang diperoleh pada Kantin Irma di PT. Poso Energy Sulewana Pamona Utara. Adapun rumus analisa koefisien korelasi yang digunakan sebagai berikut :

$$r = \frac{n \sum XY - \sum X \cdot \sum Y}{\sqrt{n \sum X^2 - (\sum X)^2} \cdot \sqrt{n \sum Y^2 - (\sum Y)^2}}$$

Maka dapat dihitung koefisien korelasi yakni sebagai berikut :

$$\begin{aligned}
 r &= \frac{12 (5.024.225.000) - (196.000) (290.400)}{\sqrt{12 (3.417.500.000) - (196.000)^2} \cdot \sqrt{12 (7.409.770.000) - (290.400)^2}} \\
 r &= \frac{60.290.700.000 - 56.918.400.000}{\sqrt{41.010.000.000 - 38.416.000.000} \cdot \sqrt{88.917.240.000 - 84.332.160.000}} \\
 r &= \frac{3.372.300.000}{\sqrt{2.594.000.000} \cdot \sqrt{4.585.080.000}} \\
 r &= \frac{3.372.300.000}{50.931,326 \cdot 67.713,219} \\
 r &= \frac{3.372.300.000,00}{3.448.724.031,39} \\
 r &= 0,98
 \end{aligned}$$

Dengan hasil perhitungan tersebut di atas, dapat terlihat jelas, bahwa nilai perhitungan koefisien korelasi antara modal kerja dan volume penjualan adalah positif yaitu sebesar 0,98 dan mempunyai hubungan yang sangat kuat.

## KESIMPULAN DAN SARAN

### Kesimpulan

Berdasarkan hasil analisis data yang telah diuraikan pada bab sebelumnya, dapat ditarik kesimpulan bahwa modal kerja berpengaruh positif terhadap kenaikan volume

penjualan pada kantin Irma di PT. Poso Energy Sulewana Pamona utara, hal ini dapat dilihat pada :

- a. Hasil analisis data yang diperoleh dari perusahaan dengan menggunakan analisis regresi sederhana telah diperoleh persamaan regresi yaitu  $Y = 2.966,04 + 1,30004X$ , menunjukkan bahwa setiap kenaikan modal kerja, akan menaikkan volume penjualan sebesar 1,30004,
- b. Dari analisis koefisien korelasi, dengan perhitungan korelasi antara modal kerja dan volume penjualan adalah positif yaitu 0,98 tentunya hubungan antara modal kerja terhadap volume penjualan bersifat searah dan mempunyai hubungan yang sangat kuat dan positif.

### Saran – Saran

Berdasarkan kesimpulan di atas dapat dikemukakan beberapa saran sebagai berikut :

1. Bahwa untuk meningkatkan nilai penjualan, hendaknya Kantin Irma di PT. Poso Energy Sulewana Pamona Utara menambah modal kerjanya dan menggunakan modal kerja tersebut seoptimal mungkin.
2. Bahwa tingkat hubungan modal kerja dan volume penjualan yang positif dan kuat yang dimiliki oleh perusahaan ini, hendaknya dipertahankan dan bahkan lebih ditingkatkan lagi.

### DAFTAR PUSTAKA

- Anonim, 2004, *Standar Akuntansi Keuangan*, Penerbit Rineka Cipta, Jakarta.
- Arief Sugiono, 2006. *Manajemen Keuangan. Untuk Praktisi Keuangan*, Penerbit Grasindo Jakarta.
- Sawir Agnes, 2000, *Analisis Kinerja Keuangan dan Perencanaan Keuangan Perusahaan*, Penerbit Ghalia Indonesia Jakarta.
- Bambang Riyanto, 1994, *Dasar-Dasar Pembelian Perusahaan*. Yayasan Badan Penerbit Gadjah Mada, Yogyakarta.
- Basu Swasta, 2002; *Pembelian Perusahaan*, Penerbit Liberty, Jakarta..
- Harnanto, 2004, *Analisa Laporan Keuangan*, Penerbit BPFE, Universitas Gadjah Mada, Yogyakarta.
- J. Wild, 2005, dkk, *Analisis Laporan Keuangan*, Penerbit Salemba 4 Jakarta.
- Kamaruddin Ahmad, 1997, *Dasar-Dasar Manajemen Modal Kerja*, Penerbit Rineka Cipta, Jakarta.
- Muhamad Nasir, 1990, *Metode Penelitian*, Penerbit Ghalia Indonesia, Yogyakarta.
- Sundjanja, 2002, *Manajemen Keuangan*, Penerbit Prell Halindo, Jakarta.
- S. Munawir, 2002, *Analisis Laporan Keuangan*. Penerbit Liberty, Yogyakarta.
- Sutrisno, 2000, *Manajemen Keuangan, Teori, Konsep dan Aplikasi*. Penerbit Ekonosia, Yogyakarta.
- Soemarso S.R., 2004, *Akuntansi Suatu Pengantar*, Penerbit Salemba Empat, Jakarta.