

**ANALISIS PERTUMBUHAN PENJUALAN DALAM MENINGKATKAN  
MODAL KERJA PADA PT. INDO TAMBANGRAYA MEGAH. TBK**

**TUGAS AKHIR**

*Diajukan untuk Memenuhi Salah Satu Syarat  
Memperoleh Gelar Sarjana Akuntansi (S.Ak)  
Program Studi Akuntansi*



**UMSU**

Unggul | Cerdas | Terpercaya

Oleh:

**NAMA : WIDYA WULANDARI**  
**NPM : 2005170012**  
**PROGRAM STUDI : AKUNTANSI**  
**KONSENTRASI : AKUNTANSI MANAJEMEN**

**FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS**  
**UNIVERSITAS MUHAMMADIYAH SUMATERA UTARA**  
**MEDAN**  
**2024**



## PENGESAHAN UJIAN TUGAS AKHIR

Panitia Ujian Strata-1 Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Muhammadiyah Sumatera Utara, dalam sidang yang diselenggarakan pada hari Kamis, tanggal 17 Oktober 2024, pukul 09.00 WIB sampai dengan selesai, setelah mendengar, melihat, memperhatikan, dan seterusnya.

### MEMUTUSKAN

Nama : WIDYA WULANDARI  
NPM : 2005170012  
Program Studi : AKUNTANSI  
Konsentrasi : AKUNTANSI MANAJEMEN  
Judul Tugas Akhir : ANALISIS PERTUMBUHAN PENJUALAN DALAM MENINGKATKAN MODAL KERJA PADA PT. INDO TAMBANGRAYA MEGAH TBK

Dinyatakan : (A-) *Lulus Yudisium dan telah memenuhi persyaratan untuk memperoleh Gelar Sarjana pada Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Muhammadiyah Sumatera Utara*

### Tim Penguji

Penguji I

(Assoc. Prof. Dr. Hj. Maya Sari, S.E., M.Si., CMA)

Penguji II

(Ikhsan Abdullah, S.E., M.Si)

### Pembimbing

(Seprida Hannum Harahap, S.E., S.S., M.Si)

### Panitia Ujian

Ketua

(Dr. H. Januri, S.E., M.M., M.Si., CMA)

Sekretaris

(Assoc. Prof. Dr. Ade Gunawan, S.E., M.Si.)





MAJELIS PENDIDIKAN TINGGI MUHAMMADIYAH  
UNIVERSITAS MUHAMMADIYAH SUMATERA UTARA  
**FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS**  
Jl. Kapten Mukhtar Basri No. 3 (061) 6624567 Medan 20238

بِسْمِ اللَّهِ الرَّحْمَنِ الرَّحِيمِ

## PENGESAHAN TUGAS AKHIR

Tugas Akhir ini disusun oleh :

Nama Lengkap : WIDYA WULANDARI  
N.P.M : 2005170012  
Program Studi : AKUNTANSI  
Konsentrasi : AKUNTANSI MANAJEMEN  
Judul Tugas Akhir : ANALISIS PERTUMBUHAN PENJUALAN DALAM  
MENINGKATKAN MODAL KERJA PADA PT.  
INDO TAMBANGRAYA MEGAH. TBK

Disetujui dan telah memenuhi persyaratan untuk diajukan dalam ujian  
mempertahankan Tugas Akhir.

Medan, Oktober 2024

Pembimbing Skripsi

(SEPRIDA HANNUM HARAHAHAP, S.E., S.S., M.Si)

Diketahui/Disetujui  
Oleh:

Ketua Program Studi Akuntansi  
Fakultas Ekonomi dan Bisnis UMSU

Dekan  
Fakultas Ekonomi dan Bisnis UMSU

(Assoc. Prof. Dr. Hj. ZULIA HANUM, SE., M.Si)



(Assoc. Prof. Dr. H. JANURI, SE, MM, M.Si, CMA)



**MAJELIS PENDIDIKAN TINGGI  
UNIVERSITAS MUHAMMADIYAH SUMATERA UTARA  
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS**  
Jl. Kapten Mukhtar Basri No. 3, Medan, Telp. 061-6624567, Kode Pos 20238

**BERITA ACARA PEMBIMBINGAN PROPOSAL**

Nama Mahasiswa : Widya Wulandari  
NPM : 2005170012  
Dosen Pembimbing : Seprida Hanum Harahap, SE., SS., M.Si  
Program Studi : Akuntansi  
Konsentrasi : Akuntansi Manajemen  
Judul Penelitian : Analisis Pertumbuhan Penjualan dalam Meningkatkan Modal Kerja pada PT Jadi Sukses Jayatama

Item	Hasil Evaluasi	Tanggal	Paraf Dosen
Bab 1	perbaiki latar belakang masalah " identifikasi masalah " rumusan masalah	14/5/2024	Sh
Bab 2	tambahkan teori / jurnal perbaiki penelitian terdahulu " kerangka konseptual	20/6/2024	Sh
Bab 3	perbaiki definisi operasional " teknik analisa data	20/6/2024	Sh
Daftar Pustaka	perbaiki daftar pustaka	20/7/2024	Sh
Instrumen Pengumpulan Data Penelitian	Cek kembali datanya	20/7/2024	Sh
Persetujuan Seminar Proposal	Selesai bimbingan Acc Seminar proposal	15/8/2024	Sh

Diketahui oleh:  
Ketua Program Studi

(Assoc. Prof. Dr. Hj. Zulia Hanum, SE, M.Si)

Medan, Agustus 2024

Disetujui oleh:  
Dosen Pembimbing

(Seprida Hanum Harahap, SE., SS., M.Si)



MAJELIS PENDIDIKAN TINGGI MUHAMMADIYAH  
UNIVERSITAS MUHAMMADIYAH SUMATERA UTARA  
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS  
Jalan Kapten Mukhtar Basri No. 3 (061) 6624567 Medan 20238

## PERNYATAAN KEASLIAN TUGAS AKHIR

Saya saya bertanda tangan di bawah ini:

Nama Mahasiswa : **WIDYA WULANDARI**  
NPM : 2005170012  
Program Studi : Akuntansi  
Konsentrasi : Akuntansi Manajemen  
Judul Tugas Akhir : **ANALISIS PERTUMBUHAN PENJUALAN DALAM  
MENINGKATKAN MODAL KERJA PADA PT. INDO  
TAMBAGRAYA MEGAH. TBK**

Dengan ini menyatakan dengan sesungguhnya bahwa tugas akhir yang saya tulis, secara keseluruhan adalah hasil penelitian/karya saya sendiri, kecuali pada bagian-bagian yang dirujuk sumbernya.

Dan apabila ternyata dikemudian hari data-data dari tugas akhir ini merupakan hasil **Plagiat** atau merupakan hasil karya orang lain, maka dengan ini saya menyatakan bersedia menerima sanksi akademik dari Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Muhammadiyah Sumatera Utara.

Saya yang menyatakan



**WIDYA WULANDARI**

## **ABSTRAK**

### **ANALISIS PERTUMBUHAN PENJUALAN DALAM MENINGKATKAN MODAL KERJA PADA PT. INDO TAMBANGRAYA MEGAH. TBK**

**WIDYA WULANDARI**  
**NPM : 2005170012**

Fakultas Ekonomi dan Bisnis  
Universitas Muhammadiyah Sumatera Utara  
Jln. Kapten Muchtar Basri No. 3 Telp (061) 6624567 Medan 20238  
Email: [widyawulandari16@gmail.com](mailto:widyawulandari16@gmail.com)

Tujuan penelitian ini adalah untuk menganalisis dan mengetahui pertumbuhan penjualan dalam meningkatkan modal kerja pada PT. Indo Tambangraya Megah. Tbk. Penelitian ini menggunakan pendekatan penelitian deskriptif yang merupakan penelitian yang mengumpulkan, menyusun, mengklarifikasikan dan menafsirkan data sehingga dapat mengetahui gambaran yang jelas mengenai masalah yang diteliti. Jenis dan sumber data dalam penelitian ini yaitu laporan keuangan dan data yang berhubungan dengan Penjualan dan Modal kerja PT. Indo Tambangraya Megah. Tbk. Berdasarkan hasil penelitian maka dapat diperoleh hasil bahwa manajemen PT. Indo Tambangraya Megah. Tbk telah mampu menciptakan trend peningkatan pertumbuhan penjualan secara signifikan khususnya pada tahun 2019 sampai 2023. Dimana hasil tersebut dapat terlihat dari data pertumbuhan penjualan meningkat di tahun 2021 dan tahun 2022. Dan peningkatan aktiva modal kerja pada tahun 2022 pada PT. Indo Tambangraya Megah. Tbk

***Kata Kunci : Penjualan, Modal Kerja***

**ABSTRACT**

**ANALYSIS OF SALES GROWTH IN INCREASING WORKING CAPITAL  
IN PT. INDO TAMBANGRAYA MEGAH. TBK**

**WIDYA WULANDARI  
NPM : 2005170012**

Fakultas Ekonomi dan Bisnis  
Universitas Muhammadiyah Sumatera Utara  
Jln. Kapten Muchtar Basri No. 3 Telp (061) 6624567 Medan 20238  
Email: [widyawulandari16@gmail.com](mailto:widyawulandari16@gmail.com)

*The purpose of this study is to analyze and determine sales growth in increasing working capital at PT. Indo Tambangraya Megah. Tbk. This study uses a descriptive research approach which is a study that collects, compiles, clarifies and interprets data so that it can provide a clear picture of the problem being studied. The types and sources of data in this study are financial reports and data related to Sales and Working Capital of PT. Indo Tambangraya Megah. Tbk. Based on the results of the study, it can be obtained that the management of PT. Indo Tambangraya Megah. Tbk has been able to create a trend of increasing sales growth significantly, especially in 2019 to 2023. Where these results can be seen from the sales growth data increasing in 2021 and 2022. And an increase in working capital assets in 2022 at PT. Indo Tambangraya Megah. Tbk*

**Keywords: Sales, Working Capital**

## KATA PENGANTAR



*Assalamu Alaikum Wr. Wb*

Puji syukur penulis ucapkan kehadiran Allah Swt. yang senantiasa melimpahkan rahmat dan hidayah-Nya sehingga penulis dapat menyelesaikan proposal yang berjudul “**ANALISIS PERTUMBUHAN PENJUALAN DALAM MENINGKATKAN MODAL KERJA PADA PT. INDO TAMBANGRAYA MEGAH. TBK**”

Shalawat beriring salam penulis persembahkan kepada Nabi besar Muhammad S.A.W. yang memiliki akhlakulkarimah sebagai penuntun para umat, semoga kita dapat be egang teguh pada ajarannya sehingga dapat menghantarkan kita syafaatnya (kemuliaan dan kebahagiaan) di dunia dan akhirat kelak.

Tugas akhir ini ditulis untuk memenuhi salah satu syarat menyelesaikan program Pendidikan Strata Satu (S1) guna memenuhi syarat untuk memperoleh gelar Sarjana Akuntansi, Universitas Muhammadiyah Sumatera Utara Medan. Terkhusus dan sangat istimewa untuk orang tua penulis tercinta dan terkasih, rasa hormat yang tulus penulis ucapkan terima kasih banyak untuk Ayahanda tercinta **Alm Dodi Hasbullah** dan Ibunda tercinta **Lindawati** yang selalu memberikan do’a, semangat, bimbingan mendidik dan mengasuh dengan seluruh curahan kasih sayang hingga saya dapat meraih Pendidikan yang layak hingga bangku perkuliahan

Dalam proses penyusunan tugas akhir ini, penulis banyak menerima bantuan dari berbagai pihak. Oleh sebab itu, sudah selayaknya segala keindahan

hati mengucapkan terima kasih yang tulus kepada pihak-pihak yang telah banyak membantu. Kepada yang terhormat

1. Bapak **Prof. Dr. Agussani, M.AP** selaku Rektor Universitas Muhammadiyah Sumatera Utara.
2. Bapak **Assoc. Prof. Dr Januri, SE,MM.,M.Si** selaku Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Muhammadiyah Sumatera Utara.
3. Bapak **Assoc. Prof. Dr. Ade Gunawan, SE.,M.Si** selaku WD I Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Muhammadiyah Sumatera Utara.
4. Bapak **Dr. Hasrudi Tanjung, SE, M.Si** selaku WD III Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Muhammadiyah Sumatera Utara.
5. Ibu **Assoc Prof Dr. Zulia Hanum S.E, M.Si** selaku Ketua Program Studi Akuntansi Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Muhammadiyah Sumatera Utara.
6. Bapak **Riva Ubar, S.E, M.Si., Ak., CA., CPA** selaku Sekretaris Program Studi Akuntansi Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Muhammadiyah Sumatera Utara.
7. Ibu **Seprida Hanum Harahap, SE., SS., M.Si** selaku dosen Pembimbing yang telah meluangkan waktu untuk membimbing dan mengarahkan penulis dalam menyusun proposal
8. Terima kasih juga saya ucapkan kepada seluruh Dosen di Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Muhammadiyah Sumatera Utara.
9. Terima kasih juga saya ucapkan seluruh Staff Pegawai Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Muhammadiyah Sumatera Utara.

10. Terima kasih juga saya ucapkan seluruh Staff PT. INDO TAMBANGRAYA MEGAH. Tbk.
11. Terima Kasih Kepada Kakak Dan Adik penulis yaitu ,Dian Aulia Maulidina, Salamatz Zahra, M.haikal selalu mendukung dan memberi motivasi selama proses mengerjakan Tugas Akhir saya.
12. Terima Kasih Sahabat perkuliahan saya Catur Pradinda, Widya Girnanda Pratiwi, Ayu Andani, Hafiz Akbar yang selalu membantu, menemani dan memberi dukungan semangat kepada saya.

Dalam tugas akhir ini, masih banyak kekurangan baik dari segi isi, penyajian materi maupun susunan bahasa penyampaian. Hal ini disebabkan karena kemampuan, pengalaman ilmu yang dimiliki penulis masih terbatas. Diharapkan kritik dan saran yang membangun, sehingga tugas akhir ini dapat lebih baik lagi.

Akhir kata penulis mengucapkan banyak terima kasih, semoga tugas akhir ini dapat berguna dan bermanfaat bagi semua pembaca dan semoga Allah SWT selalu melimpahkan rahmat dan hidayah-Nya kepada kita semua.

*Amin Ya Rabbal'alamin*

*Wassalamu'alaikum Wr. Wb*

Medan, Oktober 2024  
Penulis

**WIDYA WULANDARI**



## DAFTAR ISI

<b>KATA PENGANTAR .....</b>	<b>i</b>
<b>DAFTAR ISI .....</b>	<b>iv</b>
<b>DAFTAR TABEL .....</b>	<b>vi</b>
<b>DAFTAR GAMBAR .....</b>	<b>vii</b>
<b>BAB 1. PENDAHULUAN .....</b>	<b>1</b>
1.1. Latar Belakang .....	1
1.2. Identifikasi Masalah .....	7
1.3. Batasan Masalah .....	7
1.4. Rumusan Masalah .....	8
1.5. Tujuan Penelitian .....	8
1.6. Manfaat Penelitian .....	8
<b>BAB 2 KAJIAN PUSTAKA .....</b>	<b>10</b>
2.1. Uraian Teoritis .....	10
2.1.1. Modal Kerja.....	10
2.1.1.1. Pengertian Modal Kerja.....	10
2.1.1.2. Faktor Faktor Modal Kerja.....	11
2.1.1.3. Jenis Jenis Modal Kerja.....	15
2.1.1.4. Fungsi Modal Kerja.....	16
2.1.1.4. Pengukuran Modal Kerja.....	18
2.1.2. Penjualan .....	19
2.1.2.1. Pengertian Penjualan .....	19
2.1.2.2. Faktor Faktor Penjualan.....	20
2.1.2.3 Jenis Jenis Penjualan.....	22
2.1.2.4. Tujuan Penjualan .....	23
2.1.2.5. Tahapan Penjualan.....	24
2.1.2.6. Pengertian Pertumbuhan Penjualan .....	25
2.1.2.6. Perhitungan Pertumbuhan Penjualan.....	27
2.2 Kerangka Berfikir .....	27
<b>BAB 3 METODE PENELITIAN .....</b>	<b>32</b>

3.1. Pendekatan Penelitian .....	32
3.2 Definisi Oprasional .....	32
3.3 Tempat dan Waktu Penelitian .....	34
3.4 Jenis dan Sumber Data.....	35
3.5 Teknik Pengumpulan Data.....	35
3.6 Teknik Analisis Data.....	36

**DAFTAR PUSTAKA**

**LAMPIRAN**

## DAFTAR TABEL

Tabel 1.1 Data Modal Kerja dan Penjualan PT. Indo Tambangraya Megah. Tbk..5	
Tabel 3.1 Waktu Penelitian .....	34

## DAFTAR GAMBAR

Gambar 2.1 Kerangka Berfikir .....	31
------------------------------------	----

# **BAB 1**

## **PENDAHULUAN**

### **1.1 Latar Belakang Masalah**

Pada umumnya perusahaan didirikan untuk mendapatkan pendapatan atau laba yang semaksimal mungkin agar kelangsungan hidup perusahaan dapat terjamin, sehingga dapat selalu mengusahakan perkembangan lebih lanjut. Perkembangan perusahaan dan laba yang dicapai dapat digunakan sebagai alat ukur terhadap keberhasilan suatu perusahaan dalam menjalankan aktivitas yang berkenaan dengan operasinya. Untuk dapat menghasilkan laba, suatu perusahaan harus memiliki produk yang dapat dijual kepada masyarakat.

Laba bersih merupakan salah satu indikator utama yang digunakan untuk menilai kinerja keuangan suatu perusahaan. Laba bersih mencerminkan keuntungan yang diperoleh perusahaan setelah dikurangi dengan semua biaya operasional, pajak, dan biaya lainnya. Angka ini memberikan gambaran jelas mengenai efisiensi operasional dan efektivitas strategi bisnis yang dijalankan oleh perusahaan. Dalam dunia bisnis yang semakin kompetitif, kemampuan untuk menghasilkan laba bersih yang sehat menjadi sangat penting. Laba bersih tidak hanya menjadi tolok ukur bagi para pemangku kepentingan, seperti pemegang saham, manajemen, dan kreditor, tetapi juga merupakan dasar bagi pengambilan keputusan strategis yang akan menentukan arah perkembangan perusahaan di masa depan (Harahap, 2017).

Laba bersih mendapatkan perhatian lebih dari pada bagian lain dari laporan keuangan, dimana laba bersih mengukur kemampuan usaha untuk

menghasilkan laba dan menjawab pertanyaan bagaimana keberhasilan perusahaan mengelola perusahaannya (Febrinal & Hafisah, 2016)

Laba merupakan dasar dalam perhitungan pajak, pedoman dalam menentukan kebijakan investasi dan pengambilan keputusan, dasar dalam peramalan laba maupun kejadian ekonomi perusahaan lainnya di masa yang akan datang, dasar dalam perhitungan dan penilaian efisiensi dalam menjalankan perusahaan. Laba akuntansi merupakan salah satu informasi yang sering dijadikan para investor untuk pengambilan keputusan (Harahap & Nurjannah, 2020).

Salah satu faktor yang mempengaruhi laba bersih ialah penjualan (Bahtiar et al., 2017), dimana Laba akan timbul jika penjualan produk lebih besar dibandingkan dengan biaya-biaya yang dikeluarkan. Perusahaan harus dapat lebih selektif dalam menjual produk kepada konsumen, sehingga target penjualan yang telah direncanakan oleh perusahaan dalam periode tertentu dapat tercapai dengan optimal dengan biaya-biaya yang efisien. Penjualan (*Selling*) adalah suatu kegiatan yang ditujukan untuk mencari pembeli, mempengaruhi, dan memberi petunjuk agar pembeli dapat menyesuaikan kebutuhannya dengan produksi yang ditawarkan serta mengadakan perjanjian mengenai harga yang menguntungkan bagi kedua pihak. Penjualan merupakan bagian yang penting, baik untuk perusahaan industri, perusahaan perdagangan maupun koperasi (Purba et al., 2023).

Penjualan dan biaya sangat berpengaruh terhadap laba. Penjualan merupakan salah satu fungsi pemasaran yang sangat penting bagi perusahaan dalam mencapai sebuah tujuan yaitu memperoleh laba untuk menjaga kelangsungan hidup perusahaan. Penjualan yang meningkat mestinya berpengaruh

terhadap peningkatan laba yang diperoleh oleh perusahaan dan demikian pula sebaliknya. Adanya hubungan yang erat mengenai penjualan terhadap peningkatan laba perusahaan, dalam hal ini dapat dilihat dari laporan laba – rugi perusahaan, karena dalam hal ini laba akan timbul jika penjualan produk lebih besar dibandingkan dengan biaya-biaya yang dikeluarkan, dan sebaliknya jika penjualan lebih kecil dari biaya- biaya yang dikeluarkan maka akan timbul kerugian. Faktor utama yang mempengaruhi besar kecilnya laba adalah pendapatan, Pendapatan yang diperoleh dari hasil penjualan barang dagangan serta biaya (Dzikriyah & Sulistyawati, 2020).

Penjualan merupakan setiap aktifitas yang dilakukan oleh perusahaan yang berhubungan dengan pengiriman atau penyerahan baik barang ataupun jasa yang menyebabkan timbulnya kewajiban pembayaran bagi si penerima barang (pembeli) baik secara tunai maupun kredit sebesar kesepakatan kedua pihak (Ningtyas & Lubis, 2018)

Pengelolaan modal kerja sangat penting guna melindungi kemungkinan terjadinya krisis keuangan dan mempe anjang kelangsungan hidup perusahaan. Modal kerja digunakan untuk mengetahui kemampuan perusahaan dalam menghasilkan laba semaksimal mungkin atau seberapa efektif pengelolaan manajemen perusahaan. Untuk mencapai kelangsungan hidup perusahaan perlu menetapkan suatu kebijakan yang akan mendukung perusahaan dalam memperoleh laba. Laba akan dicapai apabila didukung oleh modal kerja yang memadai. Dimana modal kerja adalah investasi perusahaan dalam bentuk harta jangka pendek atau aktiva lancar (Riyanto, 2017).

Aktiva lancar dan kewajiban lancar merupakan pembiayaan jangka pendek. Tujuan dari pembiayaan jangka pendek adalah untuk mengelola tiap-tiap unsur aktiva lancar (kas, piutang, persediaan dan lain-lain) dan kewajiban lancar. Untuk mencapai keseimbangan antara profitabilitas dan resiko yang memberikan kontribusi kepada nilai perusahaan. Modal kerja juga disebut manajemen keuangan jangka pendek dalam perspektif yang luas, manajemen keuangan jangka pendek merupakan upaya perusahaan untuk mengadakan penyesuaian keuangan terhadap perubahan jangka pendek. Perusahaan harus memberi tanggapan yang cepat dan efektif. Bidang keputusan ini sangat penting karena sebahagian waktu manajer keuangan digunakan untuk menganalisa setiap perubahan aktifa lancar dan kewajiban lancar. Dengan demikian dapat dijelaskan bahwa modal kerja dan laba merupakan satu kesatuan unsur yang diperlukan dalam pencapaian tujuan perusahaan, besarnya modal kerja akan mendukung terhadap meningkatnyan laba (Yadi et al., 2023).

Setiap perusahaan didalam menjalankan aktivitasnya selalu memerlukan dana, baik untuk membiayai maupun membelanjai kegiatan operasionalnya sehari-hari. Dimana uang atau dana yang telah dikeluarkan itu diharapkan akan dapat masuk kembali keperusahaan daalam jangka waktu pendek melalui penjualan prduksinya. Dana yang dipergunakan untuk melangsungkan kegiatan operasi disebut modal kerja. Jumlah modal kerja yang dibutuhkan oleh setiap perusahaan tidaklah sama dan tidak dapat ditentukan oleh suatu standar. Kekurangan modal kerja yang terus menerus akan menghambat kelancaran kegiatan usaha, begitu pula jika terjadi kelebihan modal kerja akan menyebabkan dana yang tidak produktif yang akan mengakibatkan kerugian dalam memperoleh

keuntungan atau laba perusahaan. Manajer harus selalu menilai apakah modal yang tertanam dalam aktiva lancar itu terlalu besar atau kecil, untuk menghindari ketidak tepatan modal kerja, maka dari itu dapat diterapkan analisis rasio (D. Wulandari, 2021).

Dengan analisis tersebut dapat diperoleh gambaran mengenai keadaan keuangan perusahaan apakah mengalami perkembangan ataupun sebaliknya. Modal kerja berfungsi sebagai pendukung perusahaan dalam menghasilkan laba perusahaan. Sehingga, manajer keuangan harus melakukan evaluasi terhadap modal kerja perusahaan untuk menilai keberhasilan perusahaan dalam kemampuannya untuk meraih laba pada tahun berjalan maupun pada tahun sebelumnya. Dengan demikian modal kerja dan laba merupakan suatu kesatuan unsur yang diperlukan dalam mencapai tujuan perusahaan, karena tanpa modal kerja perusahaan tidak akan dapat menjalankan kegiatan operasional sehari-hari dengan tujuan menghasilkan laba (Hanum, 2015).

Berikut data modal kerja dan penjualan pada PT. Indo Tambangraya Megah. Tbk periode 2019 hingga 2023.

Tabel.1.1

Data Modal Kerja dan Penjualan PT. Indo Tambangraya Megah. Tbk

<b>TAHUN</b>	<b>Modal Kerja</b>	<b>Penjualan</b>	<b>Laba Bersih</b>
2019	239.212	1.715.592	126.502
2020	202.338	1.185.336	37.828
2021	623.281	2.076.813	475.390
2022	1.322.932	3.636.213	1.199.345
2023	985.618	2.374.315	499.620
<b>Jumlah</b>	<b>3.373.381</b>	<b>10.988.269</b>	<b>2.338.685</b>

Berdasarkan tabel 1.1 diatas dapat dilihat pada perusahaan PT. Indo Tambangraya Megah. Tbk bahwa modal kerja di tahun 2019 sebesar 239.212 mendapatkan penjualan sebesar 1.715.592. Di tahun 2020 modal kerja menaik sebesar 202.338 penjualan menurun juga sebesar 1.185.336. Di tahun 2021 modal kerja meningkat kembali sebesar 623.281 penjualan juga meningkat sebesar 2.076.813 . Pada tahun 2022 modal kerja meningkat menjadi 1.322.932 dan penjualan juga meningkat menjadi 3.636.213. Dan di tahun 2023 modal kerja terjadi penurunan menjadi 985.618 dan penjualan juga terjadi penurunan menjadi 2.374.315.

Laba yang menurun di tahun 2023 pada PT. Indo Tambangraya Megah. Tbk disebabkan menurunnya pendapatan yang diterima di tahun 2023 yakni sebesar 2,374,315, Dan meningkat Biaya umum dan administrasi yakni sebesar 42,284. Terjadinya peningkatan biaya di tahun 2023 dari tahun sebelumnya membuat laba yang diterima menurun di tahun 2023. Biaya merupakan salah satu faktor yang mempengaruhi besar kecilnya laba yang diperoleh. Biaya merupakan komponen penting yang harus dipertimbangkan dalam menentukan harga jual produk atau jasa (Antono et al., 2021)

Hal ini menunjukkan bahwa penjualan merupakan sumber pendapatan perusahaan, peningkatan pertumbuhan penjualan dari tahun ke tahun maka akan mencerminkan keberhasilan perusahaan tersebut. Penjualan adalah pendapatan lazim dalam perusahaan dan merupakan jumlah kotor yang di bebaskan kepada pelanggan atas barang dan jasa (Jumingan, 2018).

Pertumbuhan merupakan analisa perbandingan antara satu periode laporan keuangan dengan periode sebelumnya. Pertumbuhan merupakan indikator bagi

maju tidaknya suatu perusahaan. Perusahaan dengan pertumbuhan penjualan yang positif (meningkat) adalah indikator majunya perusahaan tersebut. Dalam melakukan kegiatan operasionalnya perusahaan membutuhkan dana yaitu modal kerja. Hal ini menunjukkan bahwa modal kerja yang menurun dapat menghambat operasi perusahaan karena jika hal ini terus terjadi perusahaan tidak akan mampu untuk membiayai kegiatan operasionalnya (Hani, 2015)

Penjualan sangat mempengaruhi laba bisnis, di mana penjualan merupakan salah satu faktor utama yang mempengaruhi laba. Penjualan adalah sumber utama pendapatan bagi sebagian besar bisnis. Semakin tinggi volume penjualan, semakin besar pendapatan yang diperoleh, yang pada gilirannya dapat meningkatkan laba. Penjualan yang konsisten dan meningkat memungkinkan perusahaan untuk menutupi biaya operasional dan menghasilkan keuntungan. Meningkatkan penjualan sering kali disertai dengan peningkatan efisiensi operasional. Misalnya, dengan peningkatan volume penjualan, perusahaan dapat mencapai skala ekonomi dalam produksi dan distribusi, yang dapat menurunkan biaya per unit dan meningkatkan margin laba (Ammy, 2021).

Modal kerja adalah seluruh aktiva lancar yang dimiliki oleh perusahaan atau dapat dimasukkan sebagai sebagai dana yang harus tersedia untuk membiayai kegiatan operasi perusahaan sehari-hari. Keterkaitan modal kerja dengan pertumbuhan penjualan, 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 piutang akan menyebabkan bertambahnya modal kerja sebesar hasil penjualan tersebut". Dengan demikian pertumbuhan penjualan ini merupakan

salah satu faktor pendukung yang penting dalam menghasilkan keuntungan bagi perusahaan yang nantinya akan menambah modal kerja perusahaan (Munawir, 2019).

Modal kerja dan laba memiliki hubungan yang erat dalam operasional bisnis. Sebab modal kerja yang cukup memastikan bisnis memiliki likuiditas yang diperlukan untuk menjalankan operasi sehari-hari tanpa gangguan. Likuiditas yang baik memungkinkan bisnis untuk memenuhi kewajiban jangka pendek, seperti membayar pemasok dan gaji karyawan, yang pada gilirannya memastikan kelancaran operasional dan berpotensi meningkatkan laba. Memiliki modal kerja yang kuat memberi perusahaan posisi tawar yang lebih baik dengan pemasok. Perusahaan dapat memanfaatkan diskon pembelian dalam jumlah besar atau pembayaran lebih awal, yang dapat mengurangi biaya dan meningkatkan margin laba (Wulandari & Yudha, 2019)

Berdasarkan hal yang telah dijelaskan sebelumnya, maka peneliti akan mengambil judul **“Analisis Pertumbuhan Penjualan Dalam Meningkatkan Modal Kerja Pada PT. Indo Tambangraya Megah. Tbk”**.

## **1.2 Identifikasi Masalah**

Berdasarkan latar belakang masalah yang telah diuraikan diatas, maka penulis mengidentifikasi masalah yang ada yaitu :

1. Terjadi penurunan laba bersih di tahun 2020 dan 2023 pada PT. Indo Tambangraya Megah. Tbk
2. Penjualan pada PT. Indo Tambangraya Megah. Tbk periode 2019-2023 belum maksimal karena masih sering terjadi penurunan seperti di tahun 2020 dan 2023

3. Modal kerja yang didapatkan juga mengalami penurunan pada PT. Indo Tambangraya Megah. Tbk pada periode 2020 dan 2023.

### **1.3 Batasan Masalah**

Dalam penelitian ini penulis hanya membahas tentang Modal Kerja dimana Modal Kerja merupakan Aktiva Lancar di tambah Kewajiban Lancar yang dan Pertumbuhan Penjualan. Penelitian ini menggunakan periode pengamatan laporan keuangan perusahaan yang dimiliki oleh PT. Indo Tambangraya Megah. Tbk selama 5 tahun, yakni dari tahun 2019 sampai dengan tahun 2023

### **1.4 Rumusan Masalah**

Berdasarkan batasan masalah yang dikemukakan di atas, maka dalam penelitian ini penulis merumuskan masalah sebagai berikut:

1. Apa penyebab terjadinya penurunan penjualan pada PT. Indo Tambangraya Megah. Tbk tahun 2020 dan tahun 2023 ?
2. Apa penyebab terjadinya penurunan modal kerja pada PT. Indo Tambangraya Megah. Tbk tahun 2020 dan tahun 2023?

### **1.5 Tujuan Penelitian**

1. Untuk mengetahui dan menganalisis tingkat pertumbuhan penjualan pada PT. Indo Tambangraya Megah. Tbk tahun 2020 dan tahun 2023?
2. Untuk mengetahui dan menganalisis penyebab terjadinya penurunan modal kerja pada PT. Indo Tambangraya Megah. Tbk tahun 2020 dan tahun 2023?

### **1.6 Manfaat Penelitian**

Penelitian ini pada akhirnya diharapkan dapat memberikan manfaat, diantaranya adalah sebagai berikut:

1. Manfaat Teoritis

- a. Dapat menambah wawasan mengenai Analisis Pertumbuhan Penjualan Dalam Meningkatkan Modal Kerja Pada PT. Indo Tambangraya Megah. Tbk
- b. Sebagai referensi pada penelitian-penelitian selanjutnya yang berhubungan dengan Analisis Pertumbuhan Penjualan Dalam Meningkatkan Modal Kerja Pada PT. Indo Tambangraya Megah. Tbk

2. Manfaat Praktis

a. Bagi Peneliti

Penelitian ini merupakan bagian dari proses belajar yang diharapkan dapat menambah wawasan pengetahuan, sehingga dapat lebih memahami teori-teori yang selama ini dipelajari dibandingkan dengan kondisi yang sesungguhnya di lapangan.

b. Bagi Perusahaan

Hasil dari penelitian ini diharapkan dapat menjadi masukan yang berguna dan pertimbangan yang bermanfaat bagi instansi terkait untuk lebih mengetahui seberapa besar Analisis Pertumbuhan Penjualan Dalam Meningkatkan Modal Kerja Pada PT. Indo Tambangraya Megah. Tbk.

## **BAB 2**

### **KAJIAN PUSTAKA**

#### **2.1 Landasan Teori**

##### **2.1.1. Modal Kerja**

###### **2.1.1.1 Pengertian Modal Kerja**

Modal kerja dalam perusahaan belum terdapat suatu kesatuan pendapatan diantaranya para ahli ekonomi. Hal ini dapat dilihat dari defenisi-defenisi modal yang berbeda-beda bunyinya, tetapi akan dikemukakan disini bahwa semua pendapatan itu benar jika didukung alasan-alasan yang kuat.

Menurut (Kasmir, 2018) modal kerja adalah modal dana yang digunakan untuk membiayai kegiatan operasional perusahaan, terutama yang memiliki jangka waktu pendek. Sebagai modal kerja yang diartikan seluruh aktiva lancar atau setelah dikurangi dengan utang lancar.

Menurut (Munawir, 2019) menyebutkan bahwa modal kerja berarti net working capital atau kelebihan aktiva lancar terhadap utang lancar, sedangkan untuk modal kerja sebagai aktiva lancar digunakan istilah modal kerja bruto (gross working capital).

Menurut (Hanum, 2015) modal kerja adalah seluruh investasi perusahaan kedalam aktiva lancar yang meliputi persediaan, piutang, kas, dan surat – surat berharga, dimana seluruh investasi diharapkan kembali kedalam perusahaan dalam waktu paling lama satu tahun. Modal terdiri dari item – item yang ada di sisi kanan suatu neraca, yaitu hutang, saham biasa, saham preferen, dan laba ditahan.

Menurut (Jumingan, 2018) Modal kerja adalah investasi yang ditanamkan dalam aktiva lancar atau aktiva jangka pendek, seperti kas, bank surat – surat berharga, piutang, persediaan, dan aktiva lancar lainnya

Sedangkan menurut (Agnes, 2018) bahwa “ modal kerja adalah aktiva lancar yang dimiliki oleh perusahaan atau dapat dimasukkan sebagai dana yang harus tersedia untuk membiayai kegiatan operasional perusahaan sehari-hari.

Dari berbagai teori diatas, dapat disimpulkan bahwa Modal kerja adalah sejumlah dana atau aset yang digunakan oleh perusahaan untuk menjalankan aktivitas operasional sehari-hari.

#### **2.1.1.2. Faktor Faktor Modal Kerja**

Menurut (Harahap, 2018) faktor-faktor yang mempengaruhi modal kerja adalah sebagai berikut :

1. Sifat umum atau tipe perusahaan

Modal kerja yang dibutuhkan perusahaan jasa (public utility) relatif rendah karena investasi dalam persediaan dan piutang pencairannya menjadi kas relatif cepat. Untuk beberapa perusahaan jasa tertentu malahan langganan membayar di muka sebelum jasa dinikmati. Sedangkan perusahaan industri memerlukan modal kerja yang cukup besar, yakni untuk melakukan investasi dalam bahan baku, barang dalam proses, dan barang jadi.

2. Waktu

Waktu yang diperlukan untuk memproduksi atau mendapatkan barang dan ongkos produksi per unit/harga beli per unit barang itu Jumlah modal kerja berkaitan langsung dengan waktu yang dibutuhkan mulai dari bahan baku

atau barang jadi dibeli sampai barang dijual kepada langganan. Makin panjang waktu yang diperlukan untuk memproduksi barang atau untuk memperoleh barang makin besar kebutuhan akan modal kerja.

3. Syarat pembelian dan penjualan

Syarat kecil pembelian barang dagangan atau bahan baku akan mempengaruhi besar-kecilnya modal kerja. Syarat kredit pembelian yang menguntungkan akan memperkecil kebutuhan uang kas yang harus ditanamkan dalam persediaan, sebaliknya bila pembayaran harus dilakukan segera setelah barang diterima maka kebutuhan uang kas untuk membelanjai volume perdagangan menjadi lebih besar.

4. Tingkat pe utaran persediaan

Semakin sering persediaan diganti (dibeli dan dijual kembali) maka kebutuhan modal kerja yang ditanamkan dalam bentuk persediaan (barang) akan semakin rendah.

5. Tingkat pe utaran piutang

Kebutuhan modal kerja juga tergantung pada periode waktu yang diperlukan untuk mengubah piutang menjadi uang kas. Bila piutang terkumpul dalam waktu pendek berarti kebutuhan akan modal kerja menjadi semakin rendah/kecil. Untuk mencapai tingkat pe utaran piutang yang tinggi diperlukan pengawasan piutang yang efektif.

6. Pengaruh konjungtur (*Business Cycle*)

Pada periode makmur aktivitas perusahaan meningkat dan perusahaan cenderung membeli barang-barang lebih banyak dengan memanfaatkan harga yang masih rendah.

#### 7. Derajat risiko

Kemungkinan menurunnya harga jual aktiva jangka pendek Menurunnya nilai riil dibandingkan dengan harga buku dari surat-surat berharga, persediaan barang dan piutang akan menurunkan modal kerja. Bila risiko kerugian ini semakin besar berarti diperlukan tambahan modal kerja untuk membayar bunga atau melunasi utang jangka pendek yang sudah jatuh tempo.

#### 8. Pengaruh musim

Banyak perusahaan dimana penjualannya hanya te usat pada beberapa bulan saja. Perusahaan yang dipengaruhi oleh musim membutuhkan jumlah maksimum modal kerja untuk periode yang relatif pendek. Modal kerja yang ditanamkan dalam bentuk persediaan barang berangsur-angsur meningkat dalam bulan-bulan menjelang puncak penjualan.

#### 9. Credit rating dari perusahaan

Jumlah modal kerja, dalam bentuk kas termasuk surat-surat berharga yang dibutuhkan perusahaan untuk membiayai operasinya tergantung pada kebijaksanaan penyediaan uang kas

Menurut (Kasmir, 2018) ada beberapa faktor yang dapat mempengaruhi modal kerja, yaitu sebagai berikut :

##### 1. Jenis perusahaan

Jenis kegiatan perusahaan dalam praktiknya meliputi dua macam, yaitu : perusahaan yang bergerak dalam bidang jasa dan nonjasa (industri). Kebutuhan modal dalam perusahaan industri lebih besar jika dibandingkan dengan perusahaan jasa. Di perusahaan industri, investasi dalam bidang

kas, piutang, dan persediaan relatif lebih besar jika dibandingkan dengan perusahaan jasa. Oleh karena itu, jenis kegiatan perusahaan sangat menentukan kebutuhan akan modal kerjanya.

## 2. Syarat kredit

Syarat kredit atau penjualan yang pembayarannya dilakukan dengan cara mencicil (angsuran) juga sangat mempengaruhi modal kerja.

## 3. Waktu produksi

Waktu produksi artinya jangka waktu atau lamanya memproduksi suatu barang. Makin lama waktu yang digunakan untuk memproduksi suatu barang, maka akan semakin besar modal kerja yang dibutuhkan. Demikian pula sebaliknya semakin pendek waktu yang dibutuhkan untuk memproduksi modal kerja, maka semakin kecil modal kerja yang dibutuhkan.

## 4. Tingkat pe utaran persediaan

Pengaruh tingkat pe utaran persediaan terhadap modal kerja cukup penting bagi perusahaan. Semakin kecil atau rendah tingkat pe utaran, kebutuhan modal kerja semakin tinggi, demikian pula sebaliknya

Menurut (Jumingan, 2018) mengemukakan beberapa faktor-faktor yang perlu dianalisis untuk menentukan jumlah modal kerja yang diperlukan perusahaan, antara lain:

1. Sifat umum atau tipe perusahaan
2. Waktu yang diperlukan untuk memproduksi atau mendapatkan barang dan ongkos produksi per-unit harga beli per-unit barang itu
3. Syarat pembelian dan penjualan

4. Tingkat pe utaran persediaan
5. Tingkat pe utaran piutang
6. Pengaruh konjungtur (*business cycle*)
7. Derajat risiko kemungkinan menurunnya harga jual aktiva jangka pendek
8. Pengaruh musim

### 2.1.1.3 Jenis Modal Kerja

Menurut (Riyanto, 2017) modal kerja digolongkan dalam beberapa jenis, yaitu :

#### 1. Modal Kerja Permanen (*Permanent Working Capital*)

Modal kerja permanen (*Permanent Working Capital*) yaitu modal kerja yang harus tetap ada pada perusahaan untuk dapat menjalankan fungsinya atau dengan kata lain modal kerja secara terus menerus diperlukan untuk kelancaran usaha. *Permanent Working Capital* dapat dibedakan yaitu :

- a. Modal kerja primer (*Primary working capital*) yaitu modal kerja minimum yang harus ada pada perusahaan untuk menjamin kontinuitas usahanya.
- b. Modal kerja normal (*Normal working capital*) yaitu jumlah modal kerja yang diperlukan untuk menyelenggarakan luas produksi yang normal.

#### 2. Modal Kerja Variabel (*Variabel Working Capital*)

Modal kerja variabel (*Variabel working capital*) yaitu jumlah modal kerja yang jumlahnya berubah – ubah sesuai dengan perubahan keadaan, dan modal kerja ini dibedakan antara :

- a. Modal kerja musiman (*Seasonal Working Capital*) yaitu modal kerja yang jumlahnya berubah – ubah disebabkan karena fluktuasi musim.
- b. Modal kerja siklis (*Cyclical Working Capital*) yaitu modal kerja yang jumlahnya berubah – ubah disebabkan karena fluktuasi konjungtur.
- c. 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).

Menurut (Jumingan, 2018) dalam praktiknya secara umum, modal kerja perusahaan dibagi kedalam dua jenis, yaitu:

1. Modal kerja kotor (*gross working capital*)

Modal kerja kotor adalah semua komponen yang ada di aktiva lancar secara keseluruhan dan sering disebut modal kerja kotor. Artinya mulai dari kas, bank, surat berharga, piutang, persediaan, dan aktiva lancar lainnya. Nilai total komponen aktiva lancar tersebut menjadi jumlah modal kerja yang dimiliki perusahaan.

2. Modal kerja bersih (*net working capital*)

Modal kerja bersih merupakan seluruh komponen aktiva lancar dikurangi dengan seluruh total kewajiban lancar (utang jangka pendek). Utang lancar meliputi utang dagang, utang wesel, utang bank jangka pendek (satu tahun), utang gaji, utang pajak, dan utang lancar lainnya

#### **2.1.1.4 Fungsi Modal Kerja**

Menurut (Jumingan, 2018) menyatakan fungsi modal kerja sebagai berikut:

1. Melindungi perusahaan dari akibat buruk berupa turunnya nilai aktiva lancar.
2. Memungkinkan perusahaan untuk melunasi kewajiban-kewajiban jangka pendek tepat pada waktunya.
3. Memungkinkan perusahaan untuk dapat membeli barang dengan tunai sehingga dapat mendapatkan keuntungan berupa potongan harga.
4. Memungkinkan untuk memiliki persediaan dalam jumlah yang cukup guna melayani permintaan konsumennya.
5. Memungkinkan perusahaan dapat beroperasi dengan lebih efisien karena tidak ada kesulitan dalam memperoleh bahan baku, jasa dan suplai yang dibutuhkan.
6. Memungkinkan perusahaan mampu bertahan dalam periode resesi atau depresi.

Menurut (Munawir, 2019) fungsi modal adalah:

1. Melindungi perusahaan terhadap krisis modal kerja karena turunnya nilai dari aktiva lancar.
2. Memungkinkan untuk dapat membayar semua kewajiban-kewajiban tepat pada waktunya.
3. Memungkinkan untuk memiliki persediaan dalam jumlah yang cukup untuk melayani para konsumen.
4. Memungkinkan bagi perusahaan untuk memberikan syarat kredit yang lebih menguntungkan kepada para langgananya

5. Memungkinkan bagi perusahaan untuk dapat beroperasi dengan lebih efisien karena tidak ada kesulitan untuk memperoleh barang ataupun jasa yang dibutuhkan.

Sedangkan menurut (Kasmir, 2018) sebagai berikut :

1. Guna memenuhi kebutuhan likuiditas perusahaan.
2. Dengan modal kerja yang cukup perusahaan memiliki kemampuan untuk memenuhi kewajiban pada waktunya.
3. Memungkinkan perusahaan untuk memiliki persediaan yang cukup dalam rangka memenuhi kebutuhan pelanggannya.
4. Memungkinkan perusahaan untuk memperoleh tambahan dana dari para kreditor, apabila rasio keuangannya memenuhi syarat.
5. Memungkinkan perusahaan memberikan syarat kredit yang menarik minat pelanggan, dengan kemampuan yang dimilikinya.
6. Guna memaksimalkan penggunaan aktiva lancar guna meningkatkan penjualan dan laba.
7. Melindungi diri apabila terjadi krisis modal kerja akibat turunnya nilai aktiva lancar.
8. Serta tujuan lainnya

#### **2.1.1.5 Pengukuran Modal Kerja**

Menurut (Kasmir, 2018) modal kerja dihitung dengan rumus sebagai berikut:

$$\text{Modal Kerja} = \text{Total Aktiva Lancar} - \text{Total Utang Lancar}$$

Menurut (Brigham & Houston, 2016) modal kerja dihitung dengan rumus sebagai berikut:

$$\text{Modal Kerja} = \text{Total Aktiva Lancar} - \text{Total Utang Lancar}$$

## **2.1.2. Penjualan**

### **2.1.2.1. Pengertian Penjualan**

Penjualan merupakan salah satu faktor penting yang menentukan kelangsungan hidup perusahaan. Perusahaan mendapatkan dana untuk kelangsungan hidup dan berkembang selain dari hutang dan modal sendiri, juga dari penjualan produk perusahaan baik berupa barang atau jasa. Manajemen perusahaan berusaha untuk dapat meningkatkan penjualan produknya karena pertumbuhan penjualan yang tinggi atau stabil saling berkaitan dengan keuntungan perusahaan.

Menurut (Moekjizat, 2019) penjualan adalah suatu kegiatan yang ditujukan untuk mencari pembeli, mempengaruhi dan memberi petunjuk agar pembeli dapat menyesuaikan kebutuhannya dengan produksi yang ditawarkan serta mengadakan perjanjian mengenai harga yang menguntungkan bagi kedua belah pihak.

Menurut (Mulyadi, 2019) penjualan merupakan kegiatan yang dilakukan oleh penjual dalam menjual barang atau jasa dengan harapan akan memperoleh laba dari adanya transaksi- transaksi tersebut.

Menurut (Sofyan, 2022) menyatakan bahwa penjualan adalah sebagai kegiatan manusia yang mengarahkan untuk memenuhi dan memuaskan kebutuhan dan keinginan melalui proses pertukaran

Menurut (Ammy, 2021) penjualan merupakan volume penjualan yang dinyatakan dalam jumlah penjualan banyaknya satuan fisik atau jumlah yang harus dicapai.

Sedangkan menurut (Miswanto et al., 2022) penjualan merupakan pemberian suatu barang atau jasa dari satu pihak kepada pihak lainnya dengan mendapatkan ganti uang dari pihak yang menerima barang atau jasa tersebut.

Berdasarkan pendapat para ahli di atas, maka dapat disimpulkan bahwa Penjualan adalah kegiatan atau proses di mana barang atau jasa dipertukarkan dengan uang atau nilai lain. Penjualan merupakan bagian penting dari aktivitas bisnis, karena merupakan sumber utama pendapatan bagi perusahaan.

#### **2.1.2.2. Faktor Faktor Penjualan**

Menurut (Kasmir, 2018) dalam praktek, kegiatan penjualan itu dipengaruhi oleh beberapa faktor, sebagai berikut:

##### **1. Kondisi dan Kemampuan Penjual**

Penjual harus dapat menyakinkan kepada pembelinya agar dapat berhasil mencapai sasaran penjualan yang diharapkan. Untuk maksud tersebut penjual harus memahami beberapa masalah penting yang sangat berkaitan, yaitu:

- a. Jenis dan karakteristik barang yang ditawarkan.
- b. Harga Produk
- c. Syarat Penjualan.

##### **2. Kondisi Pasar**

Faktor-faktor kondisi pasar yang perlu diperhatikan adalah :

- a. Jenis pasarnya, apakah pasar konsumen, pasar penjual, pasar industri, pasar pemerintah atau pasar internasional.
- b. Kelompok pembeli atau segmen pasarnya.
- c. Daya belinya.
- d. Frekuensi pembelian.
- e. Keinginan dan kebutuhan

### 3. Modal

Akan lebih sulit bagi penjualan barangnya apabila barang yang dijual tersebut belum dikenal. Penjual harus memperkenalkan dulu membawa barangnya ketempat pembeli. Untuk melaksanakan maksud tersebut diperlukan adanya sarana serta usaha, seperti: alat transport, tempat peragaan baik di dalam perusahaan maupun di luar perusahaan, usaha promosi, dan sebagainya. Semua ini hanya dapat dilakukan apabila penjualan memiliki sejumlah modal yang diperlukan untuk perusahaan.

### 4. Kondisi Organisasi Perusahaan.

Pada perusahaan besar, biasanya masalah penjualan ini ditangani oleh bagian tersendiri (bagian penjualan) yang dipegang orang-orang tertentu/ahli.

### 5. Faktor lain.

Faktor-faktor lain, seperti: periklanan, peragaan, kampanye, pemberian hadiah, sering mempengaruhi penjualan.

Menurut (Jumingan, 2018) faktor-faktor yang mempengaruhi penjualan sangat penting dalam mempengaruhi volume penjualan adalah saluran distribusi yang bertujuan untuk melihat peluang pasar apakah dapat memberikan laba yang

maksimum. Secara umum mata rantai saluran distribusi yang semakin luas akan menimbulkan biaya yang lebih besar, tetapi semakin luasnya saluran distribusi maka produk perusahaan akan semakin dikenal oleh masyarakat luas dan mendorong naiknya angka penjualan yang akhirnya berdampak pada peningkatan volume penjualan.

### **2.1.2.3. Jenis Jenis Penjualan**

Menurut (Jumingan, 2018) ada beberapa jenis penjualan menurut Basu Swasta, yaitu:

#### *1. Trade Selling*

Dapat terjadi bilamana produsen dan pedagang besar mempersilahkan pengecer untuk mereka, hal ini melibatkan para penyalur dengan kegiatan promosi, peragaan, persediaan dan peragaan produk.

#### *2. Missionary Selling*

Penjualan berusaha ditingkatkan dengan mendorong pembeli untuk membeli barang-barang dari penyalur perusahaan. Dalam hal ini perusahaan yang bersangkutan memiliki penyalur sendiri dalam pendistribusian Produknya.

#### *3. Technical Selling*

Berusaha meningkatkan penjualan dengan pemberian saran dan nasehat pada pembeli akhir dari barang dan jasanya dengan menunjukkan bagaimana produk dan jasa yang ditawarkan dapat mengatasi masalah tersebut.

#### 4. *New Business Selling*

Berusaha membuka transaksi baru dengan merubah calon pembeli menjadi pembeli jenis ini sering dipakai oleh perusahaan asuransi.

#### 5. *Responsive Selling*

Jenis penjualan seperti ini tidak akan menciptakan penjualan yang terlalu besar meskipun layanan yang baik dan hubungan pelanggan yang menyenangkan dapat menjurus pada pembeli ulang.

Menurut (Mulyadi, 2019) Penjualan memiliki beberapa jenis penjualan, diantaranya adalah sebagai berikut :

##### 1. Penjualan Tunai

Penjualan tunai dilaksanakan oleh perusahaan dengan cara mewajibkan pembeli melakukan pembayaran harga barang terlebih dahulu sebelum barang diserahkan oleh perusahaan kepada pembeli.

##### 2. Penjualan Kredit

Penjualan kredit dilaksanakan oleh perusahaan dengan cara mengirimkan barang sesuai dengan order yang diterima dari pembeli dan untuk jangka waktu tertentu perusahaan mempunyai tagihan kepada pembeli tersebut.

#### **2.1.2.4. Tujuan Penjualan**

Pada umumnya, para pengusaha mempunyai tujuan mendapatkan laba tertentu, dan mempertahankan atau bahkan berusaha meningkatkannya untuk jangka waktu lama. Tujuan tersebut dapat direalisasikan apabila penjualan dapat dilaksanakan seperti yang direncanakan. Dengan demikian tidak berarti bahwa barang atau jasa yang terjual selalu akan menghasilkan laba.

Menurut (Swastha & Handoko, 2020) ada tiga tujuan umum dalam penjualan, yaitu:

1. Mencapai volume penjualan
2. Mendapatkan laba tertentu
3. Menunjang pertumbuhan perusahaan

Berdasarkan pemaparan diatas penjualan mempunyai tujuan untuk memperoleh laba atau keuntungan yang sebesar-besarnya dari transaksi yang dilakukan. Dalam mewujudkan tujuan penjualan, perusahaan juga harus memperhatikan kinerja penyalur produk seperti, distributor agen, dan lembaga pemasaran lainnya. Peningkatan performa kerja dari lembaga pemasaran tersebut dalam hal menjaga kualitas barang atau jasa sangat menentukan penjualan akhir.

#### **2.1.2.5. Tahapan Penjualan**

Menurut (Swastha & Handoko, 2020) adapun tahap-tahap yang harus ditempuh oleh pihak penjual meliputi:

1. Persiapan sebelum penjualan

Tahap pertama dalam penjualan tatap muka adalah mengadakan persiapan-persiapan sebelum melakukan penjualan. Kegiatan yang dilakukan adalah mempersiapkan tenaga penjualan dengan memberikan pengertian tentang barang yang dijual, pasar yang dituju, dan teknik-teknik penjualan yang harus dilakukan.

2. Penentuan lokasi pembeli potensial

Dengan menggunakan data pembeli yang lalu maupun sekarang, penjual dapat menentukan karakteristik calon pembeli, atau pembeli potensialnya misalnya dengan segmentasi pasar. Oleh karena itu ditentukan lokasi dari

segmen pasar yang menjadi sasarannya. Dari likasi inilah dapat dibuat sebuah daftar tentang orang-orang atau perusahaan yang secara logis merupakan pembeli potensial dari produk yang ditawarkan.

3. Pendekatan pendahuluan

Sebelum melakukan penjualan, penjual harus mempelajari semua masalah tentang individu atau perusahaan yang diharapkan sebagai pembelinya.

4. Melakukan penjualan

Penjualan yang dilakukan bermula dari suatu usaha untuk memikat perhatian calon konsumen, kemudian diusahakan untuk mengetahui daya tarik atau minat mereka. Jika minat mereka dapat diikuti dengan munculnya keinginan untuk membeli, maka penjual tinggal merealisasikan penjualan produknya pada saat penjualan dilakukan.

5. Pelayanan purna jual

Kegiatan penjualan masih perlu dilakukan dengan memberikan pelayanan atau servis kepada konsumen. Dalam tahap ini, penjual harus berusaha mengatasi berbagai macam keluhan atau tanggapan yang kurang baik dari pembeli. Pelayanan lain yang harus dilakukan sesudah penjualan adalah memberikan jaminan kepada pembeli bahwa keputusan yang diambilnya tepat, barang yang diambilnya betul-betul bermanfaat dan memuaskan.

#### **2.1.2.6. Pengertian Pertumbuhan Penjualan**

Pertumbuhan penjualan (*Sales Growth*) mencerminkan manifestasi keberhasilan investasi periode masa lalu dan dapat dijadikan sebagai prediksi pertumbuhan masa yang akan datang. Pertumbuhan penjualan adalah kenaikan

jumlah penjualan dari tahun ke tahun atau waktu ke waktu. Pertumbuhan penjualan tinggi, maka akan mencerminkan pendapatan meningkat.

Menurut (Kasmir, 2018) Pertumbuhan Penjualan menunjukkan sejauh mana perusahaan dapat meningkatkan penjualannya dibandingkan dengan total penjualan secara keseluruhan.

Sedangkan menurut (Kotler & Amstrong, 2019) definisi pertumbuhan penjualan adalah pertumbuhan penjualan per tahun. Pertumbuhan penjualan suatu produk sangat tergantung dari daur hidup produk. Semakin tinggi tingkat pertumbuhan penjualan maka semakin tinggi pula profitabilitas perusahaan tersebut.

Menurut (Hani, 2015) menyatakan bahwa Pertumbuhan merupakan analisa perbandingan antar satu periode laporan keuangan dengan periode sebelumnya". Pertumbuhan merupakan indikator bagi maju tidaknya suatu perusahaan. Perusahaan dengan pertumbuhan yang positif (meningkat) adalah indikator majunya perusahaan tersebut.

Menurut (Rialdy, 2021) Pertumbuhan penjualan adalah rasio pertumbuhan yaitu rasio yang mengukur seberapa besar kemampuan perusahaan dalam mempertahankan posisinya di dalam industri dan dalam perkembangan ekonomi secara umum.

Menurut (Dzikriyah & Sulistyawati, 2020) pertumbuhan perusahaan dalam manajemen keuangan diukur berdasar perubahan penjualan, bahkan secara keuangan dapat dihitung berapa pertumbuhan yang seharusnya (sustainable growth rate) dengan melihat keselarasan keputusan investasi dan pembiayaan.

Dari pengertian diatas dapat disimpulkan bahwa pertumbuhan penjualan adalah merupakan rasio yang menggambarkan kemampuan perusahaan dalam mempertahankan posisi ekonominya dari tahun ke tahun

### 2.1.2.7. Perhitungan Pertumbuhan Penjualan

Menurut (Kasmir, 2018) rasio pertumbuhan ini dapat dirumuskan sebagai berikut :

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

Keterangan:

$t_0$  = Penjualan tahun berjalan

$t-1$  = Penjualan tahun sebelumnya

Menurut (S. S. Harahap, 2018) modal kerja dihitung dengan rumus sebagai berikut:

$$\text{Pertumbuhan Penjualan} = \frac{\text{Penjualan tahun sekarang} - \text{Penjualan tahun sebelumnya}}{\text{Penjualan tahun sebelumnya}} \times 100\%$$

## 2.2. Penelitian Terdahulu

No	Penerbit	Judul Penelitian	Hasil Penelitian
1	(Baharsyah & Nasihin, 2019)	Analisis Pertumbuhan Penjualan dan Profitabilitas Terhadap Modal Kerja dan Dampaknya Terhadap Pembayaran Hutang	1. Setiap pertumbuhan penjualan selalu diikuti dengan peningkatan modal kerja dan berdampak pada pembayaran utang perusahaan yang dibuktikan dengan penurunan kebutuhan pinjaman atas aktivitya. 2. Setiap laba yang didapat perusahaan dapat mempengaruhi peningkatan modal kerja dan berdampak pada pembayaran utang perusahaan yang dibuktikan

			dengan penurunan kebutuhan pinjaman atas aktivasnya. 3. Setiap pertumbuhan penjualan akan meningkatkan laba perusahaan dimana laba tersebut akan mempengaruhi peningkatan atau penurunan modal kerja dan berdampak pada
2	(Megarifera & Haryanto, 2013)	Analisis Pengaruh Ukuran Perusahaan, Profitabilitas, Operating Cycle, Leverage, Dan Pertumbuhan Penjualan Terhadap Jumlah Modal Kerja (Studi Kasus Pada Perusahaan Food and Beverages Yang Terdaftar di BEI Periode 2007-2010)	Ukuran Perusahaan, Profitabilitas, Operating Cycle, Leverage, Dan Pertumbuhan Penjualan be ngaruh Terhadap Jumlah Modal Kerja (Studi Kasus Pada Perusahaan Food and Beverages Yang Terdaftar di BEI Periode 2007-2010)
3	(Setyawan & Susilowaty, 2018)	Analisis Pertumbuhan Penjualan Dan Pe utaran Modal Kerja Terhadap Profitabilitas PT. Tiga Pilar Sejahtera Food, Tbk Tahun 2012-2016	Pertumbuhan penjualan (growth) secara parsial (individu) be ngaruh positif signifikan terhadap profitabilitas dan Pe utaran modal kerja (working capital turnover) PT. Tiga Pilar Sejahtera Foods,Tbk tahun 2012-2015 mengalami peningkatan yang menunjukkan pe utaran modal kerja yang lebih baik dari tahun sebelumnya
4	(Komarudin et al., 2024)	Peranan Penjualan Kredit Terhadap Modal Kerja Dan Perkembangan Penjualan Pada UMKM	Bahwa penjualan kredit sangat mempengaruhi modal kerja yang diterima oleh sebuah UMKM
5	(Abdullah, 2020)	Analisis Modal Kerja Dalam Meningkatkan Profitabilitas Pada PT. Kereta Api Indonesia DIVRE I Sumut	Modal Kerja mampu Meningkatkan Profitabilitas Pada PT. Kereta Api Indonesia DIVRE I Sumut
6	(Hendro & Safitri, 2021)	Analaisis Pe utaran Modal Kerja Pada PT. INDOSPRING, Tbk.	Pe utaran modal kerja secara keseluruhan dapat dikatakan baik, karena mengalami peningkatan. Dimana pada tahun 2018 pe utaran modal kerja sebanyak 2,61 kali dan meningkat di tahun 2019 sebanyak 2,63 kali. Hal ini disebabkan kemampuan perusahaan dalam

			memaksimalkan modal kerja untuk menghasilkan penjualan yang tinggi.
7	(Setyawan & Susilowaty, 2018)	Analisis Pertumbuhan Penjualan Dan Pe utaran Modal Kerja Terhadap Profitabilitas PT. Tiga Pilar Sejahtera Food, Tbk Tahun 2012-2016	Pertumbuhan Penjualan Dan Pe utaran Modal Kerja be ngaruh Terhadap Profitabilitas PT. Tiga Pilar Sejahtera Food, Tbk Tahun 2012-2016

### 2.3. Kerangka Berfikir

Dalam menganalisis laporan keuangan setiap perusahaan, maka perusahaan mendapatkan informasi tentang kekuatan dan kelemahan perusahaan tersebut. Dengan melihat laporan keuangan, akan terlihat apakah perusahaan dapat mencapai target yang telah direncanakan sebelumnya atau tidak (Alpi & Gunawan, 2018).

Banyak faktor yang harus diperhatikan perusahaan agar dapat beroperasi dengan baik dan lancar, salah satu faktor mendukung kelancaran operasi perusahaan adalah penjualan. Dalam melakukan penjualan perusahaan mempunyai tujuan dalam penjualannya yaitu adanya peningkatan atau pertumbuhan penjualan. Pertumbuhan penjualan merupakan salah satu masalah utama yang akan menunjang kegiatan operasional perusahaan dalam rangkamencapai suatu tujuannya yaitu menghasilkan keuntungan (Miswanto et al., 2022).

Pertumbuhan atas penjualan merupakan indikator penting dari penerimaan pasar dari produk dan atau jasa perusahaan tersebut, dimana pendapatan yang dihasilkan dari penjualan akan dapat digunakan untuk mengukur tingkat pertumbuhan penjualan”. Laju pertumbuhan penjualan dalam suatu perusahaan akan mempengaruhi kemampuan perusahaan dalam mempertahankan keuntungan

dan memperoleh kesempatan pada masa yang akan datang yang berkaitan dengan pertumbuhan atau kemajuan perusahaan tersebut. Karena suatu perusahaan dapat dikatakan mengalami pertumbuhan kearah yang lebih baik jika terdapat peningkatan yang konsisten dari aktivitas utama operasinya. Salah satunya yaitu adanya peningkatan atau pertumbuhan penjualan (Sembiring, 2020) .

Laporan laba/rugi saya gunakan untuk mencari tingkat pertumbuhan penjualan setiap tahunnya. Sedangkan laporan posisi keuangan (neraca) saya gunakan untuk mencari modal kerja yang digunakan perusahaan setiap tahunnya. Adanya hubungan yang sangat erat antara pertumbuhan penjualan dan kebutuhan modal kerja. Kenaikan penjualan berkaitan dengan tambahan piutang, persediaan, dan juga saldo kas. Demikian pula sebaliknya apabila terjadi penurunan penjualan, akan berpengaruh terhadap komponen aktiva lancar (Nainggolan & Zulfikri, 2020).

Dengan kata lain, pengelolaan modal kerja ini berhubungan pada kemampuan perusahaan untuk menghasilkan penjualan. Perusahaan yang dikatakan memiliki tingkat penjualan yang tinggi berarti tinggi pula efisiensi penggunaan modal kerja yang digunakan perusahaan tersebut. Semakin besar modal kerja yang digunakan dari investasi persediaan maka dapat meningkatkan penjualan karena persediaan yang tinggi dapat menghasilkan penjualan yang tinggi pula (Aini et al., 2023)

Untuk menilai keefektifan modal kerja dapat digunakan rasio perputaran modal kerja. Perputaran modal kerja merupakan salah satu rasio untuk mengukur atau menilai keefektifan modal kerja perusahaan selama periode tertentu. Apabila

pe utaran modal kerja rendah, dapat diartikan perusahaan sedang kelebihan modal kerjah (Ammy & Alpi, 2018).

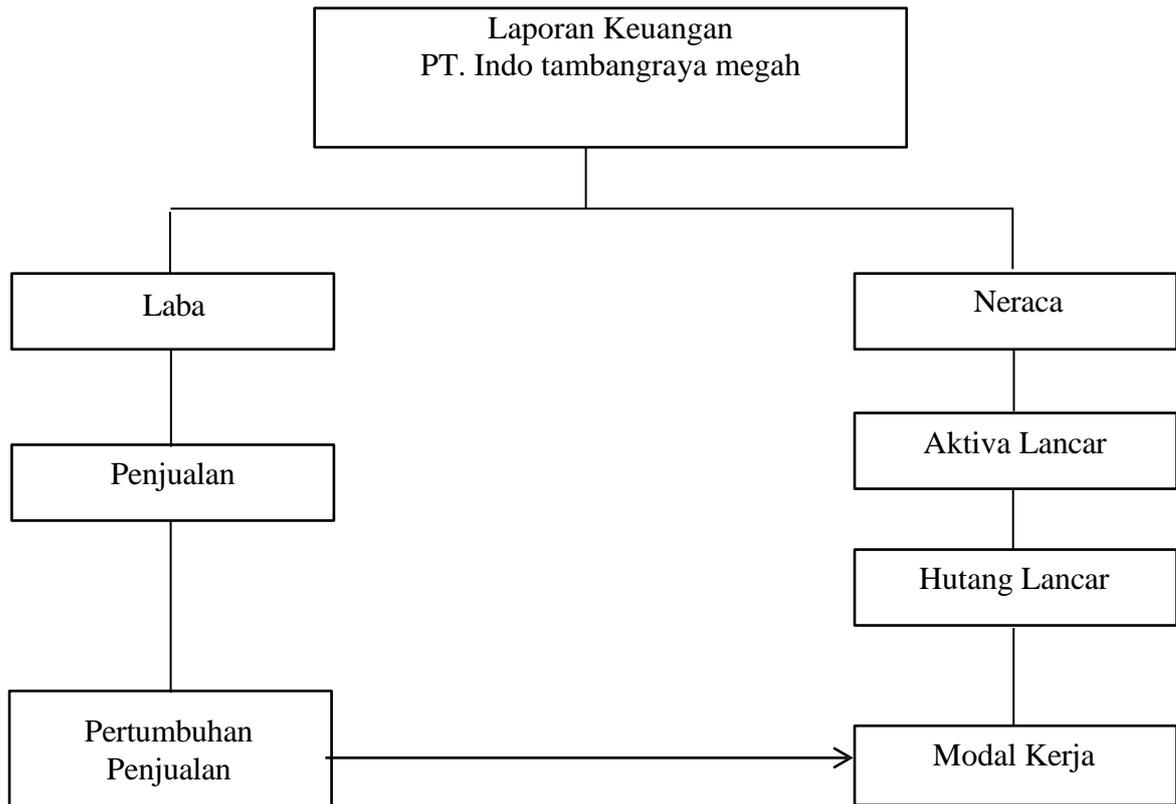
Modal kerja diperlukan untuk meningkatkan penjualan karena dengan adanya pertumbuhan penjualan perusahaan harus memiliki dana untuk membiayai aktiva lancar. Misalnya untuk pembelian bahan baku, membayar upah buruh dan karyawan, dan lain-lain. Sumber modal kerja dapat diperoleh dari modal sendiri, laba perusahaan, hutang jangka pendek, hutang jangka panjang, penjualan obligasi, penjualan saham, pinjaman dari bank, dan kredit dari supplier (Yadi et al., 2023).

Dengan kata lain, pengelolaan modal kerja ini berhubungan pada kemampuan perusahaan untuk menghasilkan penjualan. Perusahaan yang dikatakan memiliki tingkat penjualan yang tinggi berarti tinggi pula efisiensi penggunaan modal kerja yang digunakan perusahaan tersebut. Hal ini sesuai dengan teori (Munawir, 2019) yang menyatakan “semakin besar modal kerja yang digunakan dari investasi persediaan maka dapat meningkatkan penjualan karena persediaan yang tinggi dapat menghasilkan penjualan yang tinggi pula.

Dalam menghitung modal kerja tentunya mengurangi kewajiban perusahaan dengan aset yang dimiliki. Rumus ini diperlukan untuk mengukur dana yang tersedia untuk operasional dan pertumbuhan perusahaan. Angka positif menunjukkan bahwa perusahaan memiliki cukup uang tunai untuk menutupi pengeluaran dan utang jangka pendek. Sedangkan angka negatif berarti perusahaan sedang berjuang untuk memenuhi kebutuhannya (Hendro & Safitri, 2021).

Pe utaran modal kerja merupakan rasio yang digunakan untuk mengukur keefektifan modal kerja (aset lancar) yang dimiliki perusahaan dalam menghasilkan penjualan. Pe utaran modal kerja yang rendah berarti perusahaan sedang memiliki kelebihan modal kerja. Hal ini mungkin disebabkan karena rendahnya pe utaran persediaan barang dagang atau piutang usaha atau bisa juga karena terlalu besarnya saldo kas. Sebaliknya, pe utaran modal kerja yang tinggi mungkin disebabkan karena tingginya pe utaran persediaan barang dagang atau piutang usaha, atau bisa juga karena terlalu kecilnya saldo kas (Hery, 2020).

Berdasarkan kerangka berfikir tersebut maka peneliti menggambarkan kerangka berfikir penelitian ini sebagai berikut



Gambar 2.1 Kerangka Berfikir

## **BAB 3**

### **METODE PENELITIAN**

#### **3.1 Pendekatan Penelitian.**

Jenis penelitian yang digunakan dalam penelitian ini adalah pendekatan asosiatif. Pendekatan asosiatif adalah rumusan masalah penelitian yang bersifat menanyakan hubungan antara dua variabel atau lebih. Penelitian ini menggunakan data sekunder dan bersifat empiris, dimana data yang diperoleh dari dokumen PT. Indo Tambangraya Megah. Tbk, sedangkan pendekatan penelitian yang digunakan adalah pendekatan kuantitatif, dimana pendekatan ini merupakan analisis data terhadap data-data yang mengandung angka-angka numeric tertentu (Sugiyono, 2019).

#### **3.2 Definisi Operasional Variabel**

Defenisi operasional adalah suatu usaha yang dilakukan untuk mendeteksi variabel-variabel dengan konsep-konsep yang berkaitan dengan masalah penelitian dan untuk memudahkan pemahaman dalam penelitian. Variabel yang digunakan dalam penelitian ini adalah sebagai berikut :

##### **3.2.1 Variabel Dependen (Variabel Terikat)**

Variabel dependen sering disebut sebagai variabel terikat. Variabel terikat merupakan variabel yang dipengaruhi atau yang menjadi akibat, karena adanya variabel bebas. Variabel dependen merupakan jenis variabel yang dijelaskan atau dipengaruhi oleh variabel independen. Variabel ini secara matematis disimbolkan dengan huruf (Y), bagi kebanyakan peneliti dalam desain penelitiannya, variabel dependen umumnya digunakan hanya satu variabel saja (Sugiyono, 2019).

Variabel terikat (Y) yang digunakan dalam penelitian ini adalah Modal Kerja. Menurut (Jumingan, 2018) Modal kerja adalah investasi yang ditanamkan dalam aktiva lancar atau aktiva jangka pendek, seperti kas, bank surat – surat berharga, piutang, persediaan, dan aktiva lancar lainnya.

Menurut (Kasmir, 2018) modal kerja dihitung dengan rumus sebagai berikut:

$$\text{Modal Kerja} = \text{Total Aktiva Lancar} - \text{Total Utang Lancar}$$

### 3.2.2 Variabel Independen (Variabel Bebas)

Variabel independen sering disebut dengan variabel bebas. Variabel bebas merupakan variabel yang mempengaruhi atau yang menjadi sebab perubahan atau timbulnya variabel terikat. Variabel independen merupakan jenis variabel yang dipandang sebagai penyebab munculnya variabel dependen yang diduga sebagai akibatnya (Sugiyono, 2019). Adapun variabel independen yang digunakan dalam penelitian ini adalah Pertumbuhan Penjualan. Menurut (Kasmir, 2018) Pertumbuhan Penjualan menunjukkan sejauh mana perusahaan dapat meningkatkan penjualannya dibandingkan dengan total penjualan secara keseluruhan.

Menurut (Kasmir, 2018) rasio pertumbuhan ini dapat dirumuskan sebagai berikut :

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

Keterangan:

$t_0$  = Penjualan tahun berjalan



### **3.4 Jenis dan Sumber Data**

#### **3.4.1. Jenis**

Jenis data yang digunakan dalam penelitian ini adalah jenis data kualitatif. Menurut (Juliandi et al., 2018) Data kualitatif adalah data yang berhubungan dengan kategorisasi (pengelompokan), yang sifatnya menunjukkan kualitas dan bukan angka atau nilai kuantitatif tertentu”.

#### **3.4.2. Sumber Data**

Dalam penyusunan penelitian ini, sumber data yang digunakan penulis adalah data sekunder. Menurut (Sugiyono, 2019) data sekunder adalah sumber data yang diperoleh secara tidak langsung melalui media perantara (diperoleh dan dicatat oleh pihak lain). Data sekunder pada umumnya berupa bukti, catatan, atau laporan historis yang telah tersusun dalam arsip (data dokumenter yang dipublikasikan dan tidak dipublikasikan). Dalam penelitian ini data sekunder yang dimaksud adalah data Laporan keuangan dan data yang berhubungan dengan Penjualan dan Modal kerja PT. Indo Tambangraya Megah. Tbk.

### **3.5 Teknik Pengumpulan Data**

Menurut (Juliandi et al., 2018) Data adalah bahan mentah yang perlu diolah sehingga menghasilkan informasi atau keterangan, baik kualitatif maupun kuantitatif yang menunjukkan fakta. Teknik pengumpulan data yang digunakan dalam penelitian ini dilakukan dengan menggunakan teknik dokumentasi. Peneliti mengambil data yang digunakan dalam penelitian ini adalah data kuantitatif yang bersumber dari data sekunder yang sesuai dengan penelitian yang ada pada data yaitu laporan keuangan yang dipublikasikan oleh PT. Indo Tambangraya Megah. Tbk

Teknik yang digunakan oleh peneliti dalam pengumpulan data adalah dengan menggunakan data Eksternal. Data Eksternal adalah data yang dicari secara stimulant dengan cara mendapatkan dari luar perusahaan. Pada penelitian ini, pengumpulan data yang di lakukan adalah dengan teknik studi dokumentasi, dimana penguumpul data diperoleh dari PT. Indo Tambangraya Megah. Tbk dan Laporan Keuangan Perusahaan untuk memperoleh data mengenai laporan keuangan yang telah dipublikasikan

### **3.6 Teknik Analisis Data**

Penelitian ini adalah penelitian deskriptif yang mengelompokkan data sekunder berupa bukti, catatan, atau laporan historis yang telah tersusun dalam arsip (data dokumenter yang dipublikasikan dan tidak dipublikasikan). Dengan lebih banyak bersifat uraian dari hasil studi dokumentasi yaitu dengan cara:

1. Mengumpulkan data dari laporan keuangan yang berhubungan dengan penelitian berupa data neraca dan laba/rugi PT. Indo Tambangraya Megah. Tbk, dari tahun 2019-2023.
2. Melakukan perbandingan atas pertumbuhan penjualan dari tahun 2019-2023 PT. Indo Tambangraya Megah. Tbk,
3. Menganalisis Pertumbuhan Penjualan Dalam Meningkatkan Modal Kerja Pada PT. Indo Tambangraya Megah. Tbk, dari tahun 2019-2023.
4. Menganalisis Penyebab Penurunan Modal Kerja Pada PT. Indo Tambangraya Megah. Tbk, dari tahun 2019-2023.

## **BAB 4**

### **HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN**

#### **4.1. Hasil Penelitian**

##### **4.1.1. Deskripsi Data**

##### **4.1.1.1. Data Pertumbuhan Penjualan**

Pertumbuhan penjualan (*sales growth*) mencerminkan manifestasi keberhasilan investasi periode masa lalu dan dapat dijadikan sebagai prediksi pertumbuhan masa yang akan datang. Pertumbuhan penjualan adalah kenaikan jumlah penjualan dari tahun ke tahun atau waktu ke waktu. Pertumbuhan penjualan tinggi, maka akan mencerminkan pendapatan meningkat. Apabila nilai penjualannya semakin besar, maka dapat dikatakan bahwa tingkat pertumbuhan penjualan semakin baik. Peningkatan pertumbuhan penjualan dalam suatu perusahaan akan mempengaruhi kemampuan perusahaan dalam mempertahankan keuntungan. Karena suatu perusahaan dapat dikatakan mengalami pertumbuhan kearah yang lebih baik jika terdapat peningkatan yang konsisten dari aktivitas utama operasinya. Salah satunya yaitu adanya peningkatan dari aktivitas penjualan.

Berdasarkan data laporan laba-rugi perusahaan, maka dapat diketahui besarnya penjualan bersih perusahaan setiap tahunnya yang dijadikan sebagai dasar perhitungan pertumbuhan penjualan perusahaan. Untuk mengukur pertumbuhan penjualan adalah dengan membandingkan penjualan pada tahun berjalan setelah dikurangi penjualan pada periode sebelumnya dibagi penjualan pada periode sebelumnya. Trend pertumbuhan penjualan perusahaan dari tahun 2019-2023 adalah sebagai berikut:

Tabel 4.1 Pertumbuhan Penjualan PT. Indo Tambangraya Megah. Tbk Tahun  
2019-2023

TAHUN	Penjualan	Pertumbuhan Penjualan
2019	1.715.592	-14,55 %
2020	1.185.336	-44,73 %
2021	2.076.813	42,93 %
2022	3.636.213	42,89 %
2023	2.374.315	-53,15 %

Berdasarkan data tahun 2018, diketahui jumlah penjualan sebesar 2,007,630. Berikut ini merupakan perhitungan pertumbuhan penjualan perusahaan dari tahun 2019 sampai dengan tahun 2023 dengan rumus.

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

Keterangan:  $t_0$  = Penjualan Pada Tahun Berjalan

$t-1$  = Penjualan Pada tahun Sebelumnya

1. Tahun 2019

$$\begin{aligned} \text{Pertumbuhan Penjualan} &= \frac{1.715.592 - 2.007.630}{2.007.630} \times 100\% \\ &= -14,55 \% \end{aligned}$$

2. Tahun 2020

$$\begin{aligned} \text{Pertumbuhan Penjualan} &= \frac{1.185.336 - 1.715.592}{1.715.592} \times 100\% \\ &= -44,73 \% \end{aligned}$$

## 3. Tahun 2021

$$\begin{aligned} \text{Pertumbuhan Penjualan} &= \frac{2.076.813 - 1.185.336}{1.185.336} \times 100\% \\ &= 42,93\% \end{aligned}$$

## 4. Tahun 2022

$$\begin{aligned} \text{Pertumbuhan Penjualan} &= \frac{3.636.213 - 2.076.813}{2.076.813} \times 100\% \\ &= 42,89\% \end{aligned}$$

## 5. Tahun 2023

$$\begin{aligned} \text{Pertumbuhan Penjualan} &= \frac{2.374.315 - 3.636.213}{3.636.213} \times 100\% \\ &= -53,15\% \end{aligned}$$

Berdasarkan hasil perhitungan pertumbuhan penjualan diatas maka dapat diperoleh hasil bahwa tingkat pertumbuhan penjualan PT. Indo Tambangraya Megah. Tbk relatif fluktuatif, dimana pertumbuhan penjualan tertinggi terjadi pada tahun 2021 dan pertumbuhan penjualan terendah adalah tahun 2023. Pada tahun 2019 pertumbuhan penjualan dari PT. Indo Tambangraya Megah. Tbk mencapai -14,55 %, di tahun 2020 pertumbuhan penjualan menurun menjadi -44,73 %. Ditahun 2021 pertumbuhan penjualan dari PT. Indo Tambangraya Megah. Tbk mengalami peningkatan yakni sebesar 42,93 %, dan di tahun 2022 pertumbuhan penjualan menjadi 42,89 % dan di tahun 2023 pertumbuhan penjualan jauh menurun menjadi -53,15 % maka dapat dilihat dari grafik berikut ini.



**Gambar 4.1 Pertumbuhan Penjualan PT. Indo Tambangraya Megah. Tbk  
Tahun 2019-2023**

#### **4.1.1.2. Data Modal Kerja Perusahaan**

Modal kerja merupakan investasi perusahaan pada aktiva jangka pendek yaitu kas, sekuritas yang mudah dipasarkan, persediaan dan piutang usaha. Modal kerja bersih (net working capital) adalah aktiva lancar dikurangi hutang lancar. Selain itu Modal kerja juga merupakan seluruh aktiva lancar yang dimiliki oleh perusahaan atau dapat dimasukkan sebagai sebagai dana yang harus tersedia untuk membiayai kegiatan operasi perusahaan sehari-hari. Berikut ini tabel perhitungan modal kerja PT. Indo Tambangraya Megah. Tbk.

Tabel 4.2 Modal Kerja PT. Indo Tambangraya Megah. Tbk

Tahun 2019-2023

TAHUN	Aktiva Lancar	Hutang Lancar	Modal Kerja
2019	472.500	233.288	239.212
2020	409.638	207.300	202.338
2021	988.024	364.743	623.281
2022	1.908.545	585.613	1.322.932
2023	1.279.872	294.254	985.618

Berikut ini adalah penghitungan modal kerja perusahaan PT. Indo Tambangraya

Megah. Tbk dari tahun 2019-2023 yaitu sebagai berikut:

$\text{Modal Kerja} = \text{Total Aktiva Lancar} - \text{Total Utang Lancar}$
---

1. Tahun 2019

$$\begin{aligned} \text{Modal Kerja} &= 472.500 - 233.288 \\ &= 239.212 \end{aligned}$$

2. Tahun 2020

$$\begin{aligned} \text{Modal Kerja} &= 409.638 - 207.300 \\ &= 202.338 \end{aligned}$$

3. Tahun 2021

$$\begin{aligned} \text{Modal Kerja} &= 988.024 - 364.743 \\ &= 623.281 \end{aligned}$$

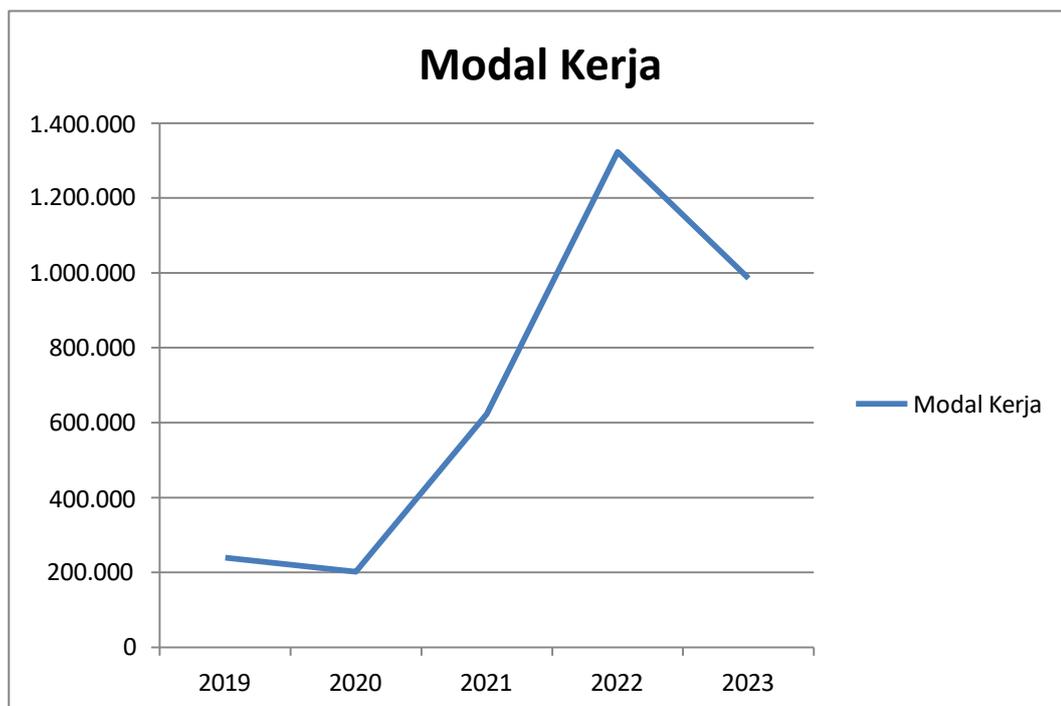
4. Tahun 2022

$$\begin{aligned} \text{Modal Kerja} &= 1.908.545 - 585.613 \\ &= 1.322.932 \end{aligned}$$

5. Tahun 2023

$$\begin{aligned} \text{Modal Kerja} &= 1.279.872 - 294.254 \\ &= 985.618 \end{aligned}$$

Berdasarkan hasil perhitungan modal kerja diatas maka dapat diperoleh hasil bahwa tingkat modal kerja PT. Indo Tambangraya Megah. Tbk relatif fluktuatif, dimana modal kerja tertinggi terjadi pada tahun 2021 dan modal kerja terendah adalah tahun 2023. Pada tahun 2019 modal kerja dari PT. Indo Tambangraya Megah. Tbk mencapai 239.212, di tahun 2020 modal kerja menurun menjadi 202.338. Ditahun 2021 modal kerja dari PT. Indo Tambangraya Megah. Tbk mengalami peningkatan yakni sebesar 623.281 dan di tahun 2022 modal kerja meningkat kembali menjadi 1.322.932 dan di tahun 2023 modal kerja jauh menurun menjadi 985.618 maka dapat dilihat dari grafik berikut ini.



**Gambar 4.2 Modal Kerja PT. Indo Tambangraya Megah. Tbk Tahun 2019-2023**

## **4.2. Pembahasan**

### **4.2.1 Analisis Pertumbuhan Penjualan Dalam Meningkatkan Modal Kerja Pada PT. Indo Tambangraya Megah. Tbk**

Pertumbuhan atas penjualan merupakan indikator penting dari penerimaan pasar dari produk dan atau jasa perusahaan tersebut, dimana pendapatan yang dihasilkan dari penjualan akan dapat digunakan untuk mengukur tingkat pertumbuhan penjualan”. Laju pertumbuhan penjualan dalam suatu perusahaan akan mempengaruhi kemampuan perusahaan dalam mempertahankan keuntungan dan memperoleh kesempatan pada masa yang akan datang yang berkaitan dengan pertumbuhan atau kemajuan perusahaan tersebut. Karena suatu perusahaan dapat dikatakan mengalami pertumbuhan kearah yang lebih baik jika terdapat peningkatan yang konsisten dari aktivitas utama operasinya. Salah satunya yaitu adanya peningkatan atau pertumbuhan penjualan (Sembiring, 2020)

Pertumbuhan penjualan sangat penting untuk menciptakan eksistensi perusahaan dalam menghadapi persaingan dengan perusahaan lainnya. Peningkatan pertumbuhan penjualan dalam suatu perusahaan akan mempengaruhi kemampuan perusahaan dalam meningkatkan jumlah profitabilitas perusahaan. Karena dengan tingkat penjualan yang stabile atau cenderung meningkat akan mampu mendorong peningkatan kegiatan operasional perusahaan. Berdasarkan perhitungan pertumbuhan penjualan pada PT. Indo Tambangraya Megah diperoleh hasil pada tahun 2021 dan 2023 terjadi penurunan pertumbuhan penjualan namun justru modal kerja mengalami peningkatan. Hal tersebut dapat terjadi diakibatkan adanya kebijakan perusahaan untuk menambah jumlah modal

kerja menekan tingkat hutang lancar dan diseimbangkan dengan tingkat aktiva lancar.

Berdasarkan hasil penelitian diperoleh hasil bahwa aktivitas tersebut dilaksanakan oleh manajemen PT. Indo Tambangraya Megah Tbk untuk mempertahankan eksistensi perusahaan dan menjaga kestabilan kegiatan operasional perusahaan. Hasil Penelitian ini bersebrangan dengan (Munawir, 2019) Modal kerja akan bertambah apabila aktiva lancar bertambah". Dimana pada tahun 2020 kebijakan manajemen perusahaan adalah menurunkan tingkat aktiva lancar untuk menekan tingkat hutang lancar. Berdasarkan hasil ini juga semakin mempertegas bahwa manajemen PT. Indo Tambangraya Megah Tbk telah mampu merumuskan strategi perusahaan dalam menghadapi penurunan penjualan dan upaya untuk menjaga tingkat kestabilan modal kerja perusahaan.

#### **4.2.1 Analisis Analisis Penyebab Penurunan Modal Kerja Pada PT. Indo Tambangraya Megah. Tbk**

Untuk menilai keefektifan modal kerja dapat digunakan rasio perputaran modal kerja. Perputaran modal kerja merupakan salah satu rasio untuk mengukur atau menilai keefektifan modal kerja perusahaan selama periode tertentu. Apabila perputaran modal kerja rendah, dapat diartikan perusahaan sedang kelebihan modal kerjah (Ammy & Alpi, 2018).

Modal kerja diperlukan untuk meningkatkan penjualan karena dengan adanya pertumbuhan penjualan perusahaan harus memiliki dana untuk membiayai aktiva lancar. Misalnya untuk pembelian bahan baku, membayar upah buruh dan karyawan, dan lain-lain. Sumber modal kerja dapat diperoleh dari modal sendiri, laba perusahaan, hutang jangka pendek, hutang jangka panjang, penjualan

obligasi, penjualan saham, pinjaman dari bank, dan kredit dari supplier (Yadi et al., 2023).

Dengan kata lain, pengelolaan modal kerja ini berhubungan pada kemampuan perusahaan untuk menghasilkan penjualan. Perusahaan yang dikatakan memiliki tingkat penjualan yang tinggi berarti tinggi pula efisiensi penggunaan modal kerja yang digunakan perusahaan tersebut. Hal ini sesuai dengan teori (Munawir, 2017) yang menyatakan “semakin besar modal kerja yang digunakan dari investasi persediaan maka dapat meningkatkan penjualan karena persediaan yang tinggi dapat menghasilkan penjualan yang tinggi pula.

Dalam menghitung modal kerja tentunya mengurangi kewajiban perusahaan dengan aset yang dimiliki. Rumus ini diperlukan untuk mengukur dana yang tersedia untuk operasional dan pertumbuhan perusahaan. Angka positif menunjukkan bahwa perusahaan memiliki cukup uang tunai untuk menutupi pengeluaran dan utang jangka pendek. Sedangkan angka negatif berarti perusahaan sedang berjuang untuk memenuhi kebutuhannya (Hendro & Safitri, 2021).

Modal kerja merupakan dana yang harus tersedia untuk membiayai kegiatan operasional perusahaan dalam upaya pencapaian tujuan perusahaan. Modal kerja harus selalu tersedia kapanpun pada saat dibutuhkan agar kegiatan operasional perusahaan dapat berjalan dengan baik. Modal kerja yang memadai sangat diperlukan dalam setiap perusahaan. Dimana modal kerja yang dikeluarkan itu diharapkan akan masuk kembali ke perusahaan dalam jangka waktu yang pendek agar kegiatan operasional perusahaan dapat terus berlanjut dan keberlangsungan hidup suatu perusahaan dapat bertahan lama. Berdasarkan

penghitungan dan analisis hasil penelitian ditemukan bahwa modal kerja perusahaan mengalami fluktuasi namun cenderung meningkat dari tahun 2019-2023.

Berdasarkan hasil analisis data ditemukan bahwa ada beberapa aspek yang mengakibatkan terjadinya fluktuasi modal kerja perusahaan yaitu: tingkat aktiva lancar yang fluktuatif, tingkat hutang lancar fluktuatif dan fluktuasi pertumbuhan penjualan.

Modal kerja merupakan dana yang harus tersedia untuk membiayai kegiatan operasional perusahaan dalam upaya pencapaian tujuan perusahaan. Modal kerja harus selalu tersedia kapanpun pada saat dibutuhkan agar kegiatan operasional perusahaan dapat berjalan dengan baik. Modal kerja yang memadai sangat diperlukan dalam setiap perusahaan. Dimana modal kerja yang dikeluarkan itu diharapkan akan masuk kembali ke perusahaan dalam jangka waktu yang pendek agar kegiatan operasional perusahaan dapat terus berlanjut dan keberlangsungan hidup suatu perusahaan dapat bertahan lama. Berdasarkan penghitungan dan analisis hasil penelitian ditemukan bahwa modal kerja perusahaan mengalami fluktuasi namun cenderung meningkat dari tahun 2019-2023. Berdasarkan hasil analisis data ditemukan bahwa ada beberapa aspek yang mengakibatkan terjadinya fluktuasi modal kerja perusahaan yaitu: tingkat aktiva lancar yang fluktuatif, tingkat hutang lancar fluktuatif dan fluktuasi pertumbuhan penjualan.

## **BAB 5**

### **PENUTUP**

#### **5.1. Kesimpulan**

Berdasarkan hasil analisis data penelitian pada PT. Indo Tambangraya Megah Tbk tentang pertumbuhan penjualan dan modal kerja perusahaan maka dapat ditarik kesimpulan sebagai berikut:

1. Penurunan modal kerja pada tahun 2020 disebabkan bahwa aktiva lancar cenderung mengalami penurunan sedangkan hutang lancar masih lebih tinggi dibandingkan aktiva lancar perusahaan
2. Pada tahun 2021 dan 2022 peningkatan modal kerja terjadi karena perusahaan mampu meningkatkan aktiva lancar dan menekan tingkat hutang lancar yang berdampak terhadap peningkatan tingkat likuiditas perusahaan.
3. Berdasarkan hasil penelitian dapat diperoleh bahwa manajemen PT. Indo Tambangraya Megah Tbk telah mampu menciptakan trend peningkatan pertumbuhan penjualan secara signifikan khususnya pada tahun 2022. Hasil tersebut berdampak langsung terhadap kemampuan perusahaan menekan hutang lancar perusahaan, khususnya yang terjadi pada tahun 2022 peningkatan aktiva lancar sangat signifikan yang berdampak langsung terhadap peningkatan modal kerja.

#### **5.2. Saran**

Adapun yang menjadi saran penelitian yang dirumuskan oleh peneliti adalah sebagai berikut :

1. Perusahaan harus mengevaluasi jumlah hutang lancar dan menyeimbangkannya dengan tingkat aktiva lancar perusahaan, agar terjadi tingkat likuiditas perusahaan yang baik.
2. Perusahaan disarankan meningkatkan penjualan secara signifikan sehingga dapat berdampak langsung pada peningkatan modal kerja melalui peningkatan modal kerja.

## DAFTAR PUSTAKA

- Abdullah, I. (2020). Analisis Modal Kerja Dalam Meningkatkan Profitabilitas Pada PT. Kereta Api Indonesia DIVRE I Sumut. *Jurnal Akuntansi Dan Keuangan Kontemporer (JAKK)*, 3(2), 103–112.
- Agnes, S. (2018). *Analisa Kinerja Keuangan dan Perencanaan Keuangan Perusahaan*. PT. Gramedia Pustaka Utama.
- Aini, L. Q., Laili, N., & Citradewi, A. (2023). Analisis Sumber dan Penggunaan Modal Kerja untuk Meningkatkan Profitabilitas Perusahaan pada PT. GoTo Gojek Tokopedia Tbk Periode 2020-2022. *Jurnal Ekonomi Manajemen Akuntansi Keuangan Bisnis Digital*, 2(1), 51–62.
- Alpi, M. F., & Gunawan, A. (2018). Pengaruh Current Ratio dan Total Assets Turnover Terhadap Return On Assets Pada Perusahaan Plastik Dan Kemasan. *Jurnal Riset Akuntansi Aksioma*, 17(2), 1–36.
- Ammy, B. (2021). Pengaruh Biaya Produksi Terhadap Laba Bersih Perusahaan Dengan Volume Penjualan Sebagai Variabel Moderating. *Jurnal AKMAMI (Akuntansi Manajemen Ekonomi)*, 2(2), 314–325.
- Ammy, B., & Alpi, M. F. (2018). Pengaruh Perputaran Piutang Dan Perputaran Modal Kerja Terhadap Likuiditas Perusahaan Otomotif Dan Komponen. *Jurnal Riset Finansial Bisnis*, 2(3), 135–144.
- Antono, Y. V., Suhendri, H., & Putri, S. A. (2021). Pengaruh Biaya Produksi dan Biaya Promosi Terhadap Laba Bersih (Studi Pada Perusahaan Roti PT. Nippon Indosari Corpindo Tbk Yang Terdaftar Di Bursa Efek Indonesia Periode 2014-2019). *Inventory: Jurnal Akuntansi*, 5(2), 144–151.
- Baharsyah, R., & Nasihin, I. (2019). Analisis Pertumbuhan Penjualan dan Profitabilitas Terhadap Modal Kerja dan Dampaknya Terhadap Pembayaran Hutang. *Accountthink: Journal of Accounting and Finance*, 4(2), 789–802.
- Bahtiar, A., Rahmanita, S., & Inayatye, Y. D. (2017). Pin-Hole Free Perovskite Film For Solar Cells Application Prepared By Controlled Two-Step Spin-Coating Method. *IOP Conference Series: Materials Science and Engineering*, 196(1), 12037.
- Brigham, & Houston. (2016). *Dasar-Dasar Manajemen Keuangan* (Edisi 11). Salemba Empat.
- Dzikriyah, D., & Sulistyawati, A. I. (2020). Pengaruh Pertumbuhan Penjualan, Struktur Aktiva, Ukuran Perusahaan Dan Profitabilitas Terhadap Struktur Modal. *Solusi*, 18(3), 99–115.
- Febrinal, R. D., & Hafsah, H. (2016). Pengaruh Laba Bersih Dan Arus Kas Operasi terhadap Kebijakan Dividen Pada Perusahaan Properti dan Real

Estate yang Terdaftar di Bursa Efek Indonesia Tahun 2012-2016. *Jurnal Riset Akuntansi Dan Bisnis*, 16(2), 1–11.

- Hani, S. (2015). *Teknik analisa laporan keuangan*. Medan: UMSU Press.
- Hanum, Z. (2015). Pengaruh Profitabilitas Terhadap Modal Kerja Pada Perusahaan Makanan Dan Minuman Yang Terdaftar Di Bursa Efek Indonesia. *Kumpulan Jurnal Dosen Universitas Muhammadiyah Sumatera Utara*, 11(2), 1–11.
- Harahap, S. H. (2017). *Sistem Akuntansi dan Aplikasinya*. Perdana Publishing.
- Harahap, S. H., & Nurjannah, N. (2020). Pengaruh Intellectual Capital Terhadap Profitabilitas Pada Perusahaan Plastik Dan Kemasan Yang Terdaftardi Bursa Efek Indonesia. *Jurnal Riset Akuntansi Dan Bisnis*, 20(2), 234–246.
- Harahap, S. S. (2018). *Analisis Kritis Atas Laporan Keuangan* (Cetakan ke). Raja Grafindo Persada.
- Hendro, A., & Safitri, A. D. E. (2021). Analaisis Perputaran Modal Kerja Pada PT. INDOSPRING, Tbk. *Movere Journal*, 3(1), 115–132.
- Hery, H. (2020). *Akuntansi Aset, Liabilitas Dan Ekuitas*. Grasindo.
- Juliandi, A., Irfan, I., & Manurung, S. (2018). *Mengolah Data Penelitian Bisnis Dengan SPSS*. Lembaga Penelitian dan Penulisan Ilmiah AQLI.
- Jumingan, J. (2018). *Analisis Laporan Keuangan*. Bumi Aksara.
- Kasmir, K. (2018). *Analisis Laporan Keuangan*. PT. RajaGrafindo Persada.
- Komarudin, M., Fatonah, S., Zahra, S., & Widodo, W. (2024). Peranan Penjualan Kredit Terhadap Modal Kerja Dan Perkembangan Penjualan Pada UMKM. *Jurnal Valuasi: Jurnal Ilmiah Ilmu Manajemen Dan Kewirausahaan*, 4(1), 178–189.
- Kotler, P., & Amstrong, G. (2019). *Prinsip-Prinsip Pemasaran*. Erlangga.
- Megarifera, L. N., & Haryanto, A. M. (2013). *Analisis Pengaruh Ukuran Perusahaan, Profitabilitas, Operating Cycle, Leverage, Dan Pertumbuhan Penjualan Terhadap Jumlah Modal Kerja (Studi Kasus Pada Perusahaan Food and Beverages Yang Terdaftar di BEI Periode 2007-2010)*. Fakultas Ekonomika dan Bisnis.
- Miswanto, M., Setiawan, A. Y., & Santoso, A. (2022). Analisis Pengaruh Pertumbuhan Penjualan, Struktur Aset, dan Profitabilitas terhadap Struktur Modal. *Jurnal Maksipreneur: Manajemen, Koperasi, Dan Entrepreneurship*, 11(2), 212–226.
- Moekjizat, M. (2019). *Pengantar Sistem Informasi Manajemen*. Mandar Maju.

- Mulyadi. (2019). *Akuntansi Biaya*. UPP STIM YKPN.
- Munawir, S. (2019). *Analisis Laporan Keuangan*. Liberty Yogyakarta.
- Nainggolan, E. P., & Zulfikri, A. (2020). Pengaruh Laba Bersih Dan Arus Kas Operasi Terhadap Dividen Kas Pada Perusahaan Sub Sektor Otomotif Dan Komponen Yang Terdaftar Di BEI Tahun 2015–2019. *Jurnal SALMAN (Sosial Dan Manajemen)*, 1(3), 68–76.
- Ningtyas, H., & Lubis, H. Z. (2018). Pengaruh Biaya Kualitas Terhadap Jumlah Penjualan Pada PT Fajar Agung Medan. *Jurnal Riset Akuntansi Dan Bisnis*, 18(1), 1–9.
- Purba, L. M., Kuntadi, C., & Pramukty, R. (2023). Pengaruh Sistem Informasi Akuntansi Penjualan, Penerimaan Kas dan Pengeluaran Kas Terhadap Pengendalian Internal. *Madani: Jurnal Ilmiah Multidisiplin*, 1(5).
- Rialdy, N. (2021). Pengaruh Ukuran Perusahaan, Pertumbuhan Penjualan dan Non Debt Tax Shield Terhadap Struktur Modal Pada Perusahaan Manufaktur di Bursa Efek Indonesia. *Prosiding Seminar Nasional Kewirausahaan*, 2(1), 1244–1257.
- Riyanto, B. (2017). *Dasar-Dasar Pembelajaran Perusahaan*. BPFE UGM.
- Sembiring, M. (2020). Pengaruh Pertumbuhan Penjualan Dan Likuiditas Terhadap Profitabilitas Perusahaan Dagang Di Bursa Efek Indonesia. *LIABILITIES (Jurnal Pendidikan Akuntansi)*, 3(1), 59–68.
- Setyawan, S., & Susilowaty, S. (2018). Analisis Pertumbuhan Penjualan Dan Perputaran Modal Kerja Terhadap Profitabilitas PT. Tiga Pilar Sejahtera Food, Tbk Tahun 2012-2016. *Jurnal Ilmu Akuntansi, Universitas Tidar*, 11(1), 147–158.
- Sofyan, A. (2022). *Manajemen Produksi Dan Operasi*. FEUI.
- Sugiyono, S. (2019). *Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif dan R&D*. Alfabeta.
- Swastha, B., & Handoko, T. H. (2020). *Manajemen Pemasaran*. Liberty.
- Wulandari, D. (2021). Pengaruh Perputaran Modal Kerja, Ukuran Perusahaan, Pertumbuhan Penjualan, Likuiditas, Dan Struktur Modal Terhadap Profitabilitas (The Effect Of Working Capital Turnover, Company Size, Sales Growth, Liquidity, And Capital Structure On Profitability). *JEKMA*, 2(1), 1–12.
- Wulandari, Y., & Yudha, T. K. (2019). Analisis Modal Kerja Dalam Meningkatkan Pertumbuhan Laba Bersih Pada Pt. Perkebunan Nusantara IV Medan. *JRAM (Jurnal Riset Akuntansi Multiparadigma)*, 6(1), 1–9.

Yadi, A. P., Pratama, A., & Maharani, I. (2023). Analisis Optimalisasi Modal Kerja Industri Tempe Skala Kecil Malang. *E-Bisnis: Jurnal Ilmiah Ekonomi Dan Bisnis*, 16(1), 75–83.



MAJELIS PENDIDIKAN TINGGI MUHAMMADIYAH  
UNIVERSITAS MUHAMMADIYAH SUMATERA UTARA  
**FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS**  
Jl. Kapten Mukhtar Basri No. 3, Medan, Telp. 061-6624567, Kode Pos 20238

**PERSETUJUAN JUDUL PENELITIAN**

Nomor Agenda: 46/JDL/SKR/AKT/FEB/UMSU/28/02/2024

Nama Mahasiswa : Widya wulandari  
NPM : 2005170012  
Program Studi : Akuntansi  
Konsentrasi : Akuntansi Manajemen  
Tanggal Pengajuan Judul : 28/02/2024  
Nama Dosen pembimbing<sup>\*)</sup> : Seprida Hanum Harahap, S.E., S.S., M.Si (20 Maret 2024)

Judul Disetujui<sup>\*\*)</sup>

1. analisis pertumbuhan penjualan dalam  
meningkatkan modal kerja  
pada PT Indotambang raya magah  
TBK. (BEI)

Disahkan oleh:  
Ketua Program Studi Akuntansi

(Asso. Prof. Dr. Hj. Zulia Hanum, S.E.,  
M.Si)

Medan, 24 - 2 - 2024

Dosen Pembimbing

Seprida Hanum Harahap, SE, SS, M.Si

Keterangan

\*) Disetujui oleh Pimpinan Program Studi

\*\*) Disetujui oleh Dosen Pembimbing

setelah disahkan oleh Prodi dan Dosen Pembimbing, scan/foto dan uploadlah lembaran ke-2 ini pada form online "Upload pengesahan Judul Skripsi"



MAJELIS PENDIDIKAN TINGGI PENELITIAN & PENGEMBANGAN PIMPINAN PUSAT MUHAMMADIYAH  
**UNIVERSITAS MUHAMMADIYAH SUMATERA UTARA**  
**FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS**

UMSU Terakreditasi A Berdasarkan Keputusan Badan Akreditasi Nasional Perguruan Tinggi No. 89/SK/BAN-PT/Akred/PT/10/2019  
Pusat Administrasi: Jalan Mukhtar Basri No. 3 Medan 20238 Telp. (061) 6622400 - 66224567 Fax. (061) 6625474 - 6631003  
<http://feb.umsu.ac.id> [feb@umsu.ac.id](mailto:feb@umsu.ac.id) [umsumedan](#) [umsumedan](#) [umsumedan](#) [umsumedan](#)

**PENETAPAN DOSEN PEMBIMBING  
PROPOSAL / TUGAS AKHIR MAHASISWA**

**NOMOR : 2144/TGS/II.3-AU/UMSU-05/F/2024**

*Assalamu 'alaikum Warahmatullahi Wabarakatuh*

Dekan Fakultas Ekonomi Dan Bisnis Universitas Muhammadiyah Sumatera Utara, berdasarkan  
Persetujuan permohonan judul penelitian Tugas Akhir dari Ketua / Sekretaris :

Program Studi : Akuntansi  
Pada Tanggal : 24 April 2024

Dengan ini menetapkan Dosen Pembimbing Tugas Akhir Mahasiswa :

Nama : Widya Wulandari  
N P M : 2005170012  
Semester : VIII (Delapan)  
Program Studi : Akuntansi  
Judul Tugas Akhir : Analisis Pertumbuhan Penjualan Dalam Meningkatkan Modal Kerja Pada PT . Jadi Sukses Jayatama

Dosen Pembimbing : **Seprida Hanum Harahap, S.E., SS., M.Si**

Dengan demikian di izinkan menulis Tugas Akhir dengan ketentuan :

1. Penulisan berpedoman pada buku panduan penulisan Proposal/ Tugas Akhir Fakultas Ekonomi dan Bisnis UMSU.
2. Pelaksanaan Sidang Tugas Akhir harus berjarak 3 bulan setelah pelaksanaan Seminar Proposal ditandai dengan Surat Penetapan Dosen Pembimbing Tugas Akhir
3. **Tugas Akhir dinyatakan " BATAL " bila tidak selesai sebelum Masa Daluarsa tanggal : 20 Agustus 2025**
4. Revisi Judul .....

*Wassalamu 'alaikum Warahmatullahi Wabarakatuh.*

Ditetapkan di : Medan  
Pada Tanggal : 15 Shafar 1446 H  
20 Agustus 2024 M

  
Dekan  
**Dr. H. Janur L. SE., MM., M.Si., CMA**  
NIDN : 0109086502



**Tembusan :**  
1. Pertinggal







## PT. JADI SUKSES JAYATAMA

Jalan boulevard timur no.88A-88B,Cemara Asri,Percut Sei Tuan Kab. Deli

No Telp: (061)754640

Nomor : 0148/JSJ/VIII/2024  
Lampiran : -  
Hal : Pemberian Izin Riset

Medan , 20 Agustus 2024

Kepada Yth : Bapak/Ibu  
**Universitas Muhammadiyah Sumatera Utara**  
Fakultas Ekonomi dan Bisnis  
Jl. Muktar Basri No. 3 – Medan 20238

Sesuai dengan surat yang kami terima dari UNIVERSITAS MUHAMMADIYAH SUMATERA UTARA Dengan Nomor :2144/II.3-AU/UMSU-05/F/2024 Dengan perihal tersebut diatas guna memenuhi persyaratan yaitu adanya **RISET** bagi Mahasiswa ,Maka dengan ini kami beritahukan bahwa permohonan tersebut disetujui dengan data sebagai berikut :

Nama Mahasiswa : WIDYA WULANDARI  
NIM : 2005170012  
Progam Studi : Akuntansi  
Judul Penelitian : Analisis Pertumbuhan Penjualan Dalam Meningkatkan Modal Kerja Pada PT. JADI SUKSES JAYATAMA.

Kami menerima mahasiswa dari Universitas Muhammadiyah Sumatera Utara Fakultas ekonomi dan bisnis untuk RISET di PT. JADI SUKSES JAYATAMA. Terhitung mulai dengan tanggal 20 Agustus 2024/ 20 september 2024

Demikianlah surat ini kami sampaikan atas perhatiannya dan kerjasamanya

Terima kasih

PT Jadi Sukses Jayatama

  
PT JADI SUKSES JAYATAMA

Nova Hidayati  
HRD Manager



MAJELIS PENDIDIKAN TINGGI PENELITIAN & PENGEMBANGAN PIMPINAN PUSAT MUHAMMADIYAH  
**UNIVERSITAS MUHAMMADIYAH SUMATERA UTARA**  
**FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS**

UMSU Terakreditasi A Berdasarkan Keputusan Badan Akreditasi Nasional Perguruan Tinggi No. 89/SK/BAH-PT/Akred/PT/III/2019  
Pusat Administrasi: Jalan Mukhtar Basri No. 3 Medan 20238 Telp. (061) 6622400 - 66224567 Fax. (061) 6625474 - 6631903  
<http://feb.umsu.ac.id> [feb@umsu.ac.id](mailto:feb@umsu.ac.id) [umsumedan](#) [umsumedan](#) [umsumedan](#) [umsumedan](#)

Nomor : 2626/IL.3-AU/UMSU-05/F/2024  
Lamp. :  
Hal : **Menyelesaikan Riset**

Medan, 08 Rabi'ul Akhir 1446 H  
11 Oktober 2024 M

Kepada Yth.  
Bapak/ Ibu Pimpinan  
**Bursa Efek Indonesia**  
Jln. Ir. H. Juanda No. A5-A6 Medan  
Di-  
Tempat

Assalamu'alaikum Warahmatullahi Wabarakatuh

Dengan hormat, sehubungan mahasiswa/i kami akan menyelesaikan studinya, mohon kesediaan bapak/ibu untuk memberikan kesempatan pada mahasiswa kami melakukan riset di perusahaan/instansi yang bapak/ibu pimpin, guna untuk *melanjutkan Penyusunan / Penulisan Tugas Akhir pada Bab IV – V*, dan setelah itu mahasiswa yang bersangkutan mendapatkan surat keterangan telah selesai riset dari perusahaan yang bapak/ibu pimpin, yang merupakan salah satu persyaratan dalam penyelesaian program studi **Strata Satu ( S1 )** di Fakultas Ekonomi Dan Bisnis Universitas Muhammadiyah Sumatera Utara.

Adapun mahasiswa/i di Fakultas Ekonomi Dan Bisnis Universitas Muhammadiyah Sumatera Utara tersebut adalah:

Nama : Widya wulandari  
N P M : 2005170012  
Semester : IX (Sembilan)  
Program Studi : Akuntansi  
Judul Tugas Akhir : Analisis pertumbuhan penjualan dalam meningkatkan modal kerja pada PT. Indo tambangraya megah .TBk ( BEI )

Demikianlah harapan kami, atas bantuan dan kerjasama yang Bapak/Ibu berikan, Kami ucapkan terima kasih.

Wassalamu 'alaikum Warahmatullahi Wabarakatuh



**Tembusan :**  
1. Pertinggal



  
Dekan  
**Dr. H. Januri, SE., MM., M.Si., CMA**  
NIDN : 0109086502



## FORMULIR KETERANGAN

Nomor : Form-Riset-00767/BEI.PSR/10-2024  
Tanggal : 22 Oktober 2024

Kepada Yth. : Dr. H. Januri, SE., MM., M.Si  
Dekan  
Universitas Muhammadiyah Sumatera Utara

Alamat : Jalan Kapten Mukhtar Basri No. 3  
Medan

Dengan ini kami menerangkan bahwa mahasiswa di bawah ini:

Nama : Widya Wulandari  
NIM : 2005170012  
Jurusan : Akuntansi

Telah menggunakan data data yang tersedia di Bursa Efek Indonesia (BEI) untuk penyusunan skripsi dengan judul “ **Analisis Pertumbuhan Penjualan Dalam Meningkatkan Modal kerja Pada PT. Indo Tambangraya Megah. Tbk (BEI)**”

Selanjutnya mohon untuk mengirimkan 1 (satu) copy skripsi tersebut sebagai bukti bagi kami dan untuk melengkapi Referensi Penelitian di Pasar Modal Indonesia.

Hormat kami,



Indonesia Stock Exchange  
Bursa Efek Indonesia

**M. Pintor Nasution**  
Kepala Kantor



**MAJELIS PENDIDIKAN TINGGI  
UNIVERSITAS MUHAMMADIYAH SUMATERA UTARA  
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS  
Jl. Kapten Mukhtar Basri No. 3. Medan, Telp. 061-6624567, Kode Pos 20238**

**BERITA ACARA PEMBIMBINGAN PROPOSAL**

Nama Mahasiswa : Widya Wulandari  
NPM : 2005170012  
Dosen Pembimbing : Seprida Hanum Harahap, SE., SS., M.Si  
Program Studi : Akuntansi  
Konsentrasi : Akuntansi Manajemen  
Judul Penelitian : Analisis Pertumbuhan Penjualan dalam Meningkatkan Modal Kerja pada PT Jadi Sukses Jayatama

Item	Hasil Evaluasi	Tanggal	Paraf Dosen
Bab 1	perbaiki latar belakang masalah " identifikasi masalah " pumusan masalah	14/5/2024	Sh
Bab 2	tambahkan teori / jurnal perbaiki penelitian terdahulu " kerangka konseptual	20/6/2024	Sh
Bab 3	perbaiki definisi operasional " teknik analisa data	20/6/2024	Sh
Daftar Pustaka	perbaiki daftar pustaka	30/7/2024	Sh
Instrumen Pengumpulan Data Penelitian	Cek kembali datanya	20/7/2024	Sh
Persetujuan Seminar Proposal	Selesai bimbingan Acc seminar proposal	15/8/2024	Sh

Diketahui oleh:  
Ketua Program Studi

(Assoc. Prof. Dr. Hj. Zulia Hanum, SE, M.Si)

Medan, Agustus 2024  
Disetujui oleh:  
Dosen Pembimbing

(Seprida Hanum Harahap, SE., SS., M.Si)



MAJLIS PENDIDIKAN TINGGI MUHAMMADIYAH  
UNIVERSITAS MUHAMMADIYAH SUMATERA UTARA  
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS

Jl. Kapt. Muehtar Basri No. 3 ☎ (061) 6624567 Ext: 304 Medan 20238

BERITA ACARA SEMINAR PROGRAM STUDI AKUNTANSI

Pada hari ini *Semba*, 26 Agustus 2024 telah diselenggarakan seminar Program Studi Akuntansi menerangkan bahwa :

Nama : *Widyia Walandari*  
NPM : 2005170012  
Tempat / Tgl.Lahir : Medan, 16 juli 2002  
Alamat Rumah : Jl.yos sudarso lingkungan 1 kp bahari ,medan  
Judul Tugas Akhir : Analisis Pertumbuhan Penjualan Dalam Meningkatkan Modal Kerja  
Disetujui / tidak disetujui \*)

Item	Komentar
Judul	<i>Pahami judul</i>
Bab I	<i>Perbaiki latar belakang, kontekstual masalah</i>
Bab II	<i>Perbaiki flow, tambah teori</i>
Bab III	<i>Perbaiki depose. operasional data pembehan</i>
Lainnya	<i>Tambah daftar pustaka.</i>
Kesimpulan	<input checked="" type="checkbox"/> Lulus <input type="checkbox"/> Tidak Lulus

Medan, 26 Agustus 2024

TIM SEMINAR

Ketua

Assoc. Prof. Dr. H. Zulia Hanum, S.E., M.Si

Sekretaris

Riva Ubar Harahap, S.E., Ak., M.Si., CA., CPA

Penshimbang

Seprida Hanum Harahap, S.E., S.S., M.Si.

Pemanding

Sukma Lesmana, S.E., M.Si., Ph.D



MAJLIS PENDIDIKAN TINGGI MUHAMMADIYAH  
UNIVERSITAS MUHAMMADIYAH SUMATERA UTARA  
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS  
Jl. Kapt. Mukhtar Basri No. 3 Tel. (061) 6624567 Ext: 304 Medan 220238



**PENGESAHAN TUGAS AKHIR**

Berdasarkan hasil Seminar Tugas Akhir Program Studi Akuntansi yang diselenggarakan pada hari *Senin, 26 Agustus 2024* menerangkan bahwa:

Nama : Widya Wulandari  
NPM : 2005170012  
Tempat / Tgl.Lahir : Medan, 16 juli 2002  
Alamat Rumah : Jl.yos sudarso lingkungan 1 kp bahari ,medan  
Judul Tugas Akhir : Analisi Pertumbuhan Penjualan Dalam Meningkatkan Modal Kerja

Tugas Akhir dinyatakan syah dan memenuhi Syarat untuk menulis Skripsi / Jurnal yang terindex Sinta 3 dengan pembimbing : *Seprida Hannum Harahap, S.E., S.S., M.Si.*

Medan, 26 Agustus 2024

TIM SEMINAR

Ketua

Assoc. Prof. Dr. Hj. Zulia Hanum S.E., M.Si

Sekretaris

Riva Ubar Harahap, S.E., Ak., M.Si., CA., CPA

Pembimbing

Seprida Hannum Harahap, S.E., S.S., M.Si.

Pembanding

Sukma Lesmana, S.E., M.Si., Ph.D

Diketahui / Disetujui  
a.n.Dekan  
Wakil Dekan I

Assoc. Prof. Dr. Ade Gunawan, S.E., M.Si  
NIDN : 0105087601

## DAFTAR RIWAYAT HIDUP

### 1. DATA PRIBADI

Nama : Widya Wulandari  
NPM : 2005170012  
Tempat dan Tanggal Lahir : Medan, 16 Juli 2002  
Jenis Kelamin : Perempuan  
Agama : Islam  
Kewarganegaraan : Indonesia  
Anak Ke : 1 dari 3 bersaudara  
Alamat : Jl. Yosudarso Lk. I Kampung Bahari  
No. Telephone : 0823-7080-6424  
Email : [widyawulandari@gmail.com](mailto:widyawulandari@gmail.com)

### 2. DATA ORANG TUA

Nama Ayah : Alm. Dody Hasbullah  
Nama Ibu : Lindawati  
Alamat : Jl. Yosudarso Lk. I Kampung Bahari

### 3. DATA PENDIDIKAN FORMAL

Sekolah Dasar : SD Al-Washliyah 26 Medan  
Sekolah Menengah Tingkat Pertama : SMP Al-Washliyah P. Rambe  
Sekolah Menengah Tingkat Atas : SMKN 13 Medan  
Perguruan Tinggi : Universitas Muhammadiyah Sumatera Utara

Medan, Oktober 2024



(Widya Wulandari)