

**PENGARUH MODAL KERJA TERHADAP PENJUALAN PADA PERUSAHAAN
PERTAMBANGAN MINYAK DAN GAS BUMI YANG TERDAFTAR
DI BURSA EFEK INDONESIA**

SKRIPSI

*Diajukan Untuk Memenuhi Sebagai Syarat
Memperoleh Gelar Sarjana Ekonomi
Program Studi Akuntansi*

OLEH

SAIMAN AMRI RAMBE

NPM. 1305170599



**FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS
UNIVERSITAS MUHAMMADIYAH SUMATERA UTARA
MEDAN
2017**

ABSTRAK

Saiman Amri Rambe NPM. 1305170599. Pengaruh Modal Kerja Terhadap Penjualan Pada Perusahaan Tambang minyak dan gas bumi Yang Terdaftar di Bursa Efek Indonesia.SKRIPSI. 2017

Mengingat peran modal kerja sangat penting dalam proses atau jalannya suatu usaha, maka diperlukanlah manajemen modal kerja yang baik, untuk jalannya kontinuitas perusahaan, maka perlu adanya modal kerja yang cukup sehingga perusahaan dapat memenuhi kewajiban – kewajiban jangka pendek atau hutang lancarnya dan dapat juga memenuhi pembayaran – pembayaran yang diperlukan untuk kelancaran jalannya perusahaan.

Penelitian ini mempunyai tujuan untuk menguji dan mengetahui pengaruh modal kerja terhadap penjualan pada perusahaan Tambang minyak dan gas bumi yang terdaftar di Bursa Efek Indonesia. Pendekatan yang dilakukan dalam penelitian ini adalah pendekatan kuantitatif dan asosiatif. Populasi dalam penelitian ini adalah 7 (tujuh) perusahaan, sedangkan sampel yang memenuhi kriteria dalam penarikan sampel untuk penelitian ini adalah 6 (enam) perusahaan. Teknik pengumpulan data dalam penelitian ini adalah dengan menggunakan teknik dokumentasi.

Hasil dari penelitian ini membuktikan Modal Kerja Kotor berpengaruh terhadap Penjualan pada Perusahaan Minyak dan Gas Bumi yang terdaftar di Bursa Efek Indonesia. Modal Kerja Bersih tidak berpengaruh terhadap Penjualan pada Perusahaan Pertambangan Minyak dan Gas Bumi yang terdaftar di Bursa Efek Indonesia. Modal Kerja Kotor dan Modal Kerja Bersih berpengaruh terhadap Penjualan pada Perusahaan Pertambangan Minyak dan Gas Bumi yang terdaftar di Bursa Efek Indonesia. Modal Kerja Kotor dan Modal Kerja Bersih memberikan kontribusi terhadap Penjualan adalah sebesar 0,83 atau sebesar 83,3% sedangkan sisanya sebesar 16,7% dipengaruhi oleh faktor lain yang tidak termasuk dalam penelitian ini.

Kata Kunci : Profitabilitas, Modal Kerja Kotor , Modal Kerja Bersih

KATA PENGANTAR



Assalamu'alaikum Wr. Wb.

Segala puji dan syukur penulis ucapkan kehadiran Allah SWT, karena hanya dengan rahmat dan hidayah nya yang berlimpah sehingga penulis dapat menyelesaikan penulisan skripsi sebagai syarat akhir perkuliahaan untuk meraih gelar sarjana Ekonomi di Unversitas Muhammadiyah Sumatera Utara. Teriring shalawat beserta salam kepada Nabi Muhammad SAW.

Dalam kesempatan ini, penulis menyampakan terimah kasih secara khusus dan teristimewa kepda orang tua tercinta Ayahanda Agus Bambang dan Ibunda Rosmidar yang penuh kasih dan sayang telah membantu secara moril dan terus mendukung dari awal proses belajar sehingga terselesaikannya skripsi ini serta kepada adik-adik tersayang, Aldi Gunawan dan Sri Nurhayat yang ikut memberika motivasinya dalam perjuangan sang penulis.

Penulis juga mengucapkan terima kasih yang tak terhingga kepada yang tak terlupakan antara lain :

1. Bapak Dr. Agussn, M. AP. Selaku rektor Universitas Muhammadiyah Sumatera Utara
2. Bapak H. Januri, S.E M.M M.Si. , selaku Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Muhammadiyah Sumatera Utara.
3. Bapak Ade Gunawan, S.E M.Si selaku Wakil Dekan II Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Muhammadiyah Sumatera Utara.

4. Ibu Fitriani Saragih, SE,.M.si, selaku Ketua Progam Studi Akuntansi Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Muhammadiyah Sumatera Utara.
5. Ibu Henny Zurika Lubis, S.E, M.Si selaku Dosen Pembimbing yang selama ini telah bersedia meluangkan waktu untuk membimbing dan mengarahkan penulis dalam menyelesaikan skripsi ini.
6. Seluruh staf pengajar Universitas Muhammdiyah Sumatera Utara yang telah mendidik penulis selama melaksanakan perkuliahan di Universitas Muhammadiyah Sumatera Utara..
7. Seluruh staff Biro Akuntansi Fakutas Ekonomi dan Bisnis, yang telah memberikan kelancaran urusan administrasi.
8. Terimah kasih juga penulis ucapkan kepada teman- teman seperjuangan dan teman-teman lainnya yang telah memberikan semangat dan solusi dalam penyelesaian skripsi.

Semoga skripsi ini dapat bermanfaat bagi penulis, rekan-rekan mahasiswa dan para pembaca sekalian, Semoga Allah SWT selalu melimpahkan taufik dan hidayah nya kepada kita semua,dan semoga dapat bermanfaat bagi kita semua. Amin yaa Rabbal Aalamiin.

Wassalamu ' alaikum Warahmatullahi Wabaratu

Medan, Oktober 2017

Penulis

SAIMAN AMRI RAMBE

DAFTAR ISI

ABSTRAK	i
KATA PENGANTAR	iii
DAFTAR ISI	1
DAFTAR GAMBAR	1
DAFTAR TABEL	3
BAB I PENDAHULUAN	3
A. Latar Belakang Penelitian.....	4
B. Identifikasi Masalah.....	6
C. Rumusan Masalah	6
D. Tujuan dan Manfaat Penelitian.....	6
BAB II LANDASAN TEORI	10
A. Uraian Teoritis.....	16
1. Penjualan.....	18
2. Modal Kerja	19
B. Kerangka Konseptual	19
C. Hipotesis	19
BAB III METODE PENELITIAN	20
A. Pendekatan Penelitian.....	21
B. Defenisi Operasional Variabel Penelitian.....	22
C. Tempat dan Waktu Penelitian.....	22
D. Populasi dan Sampel	22
E. Jenis dan Sumber Data	29
F. Teknik Pengumpulan Data	29
G. Teknik Anaisis Data	29
BAB IV HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASN	29
A. Hasil penelitian	29
B. Pembahasan.....	43

BAB V KESIMPULAN DAN SARAN	45
A. Kesimpulan	45
B. Saran.....	45
DAFTAR PUSTAKA	

DAFTAR TABEL

Tabel I.i	Kondisi <i>Gross Working Capital</i> Perusahaan Tambang Minyak dan Gas Bumi yang terdaftar di Bursa Efek Indonesia Periode 2012-2015	2
Tabel I.2	Kondisi <i>Net Working Capital</i> Perusahaan Tambang Minyak dan Gas Bumi yang terdaftar di Bursa Efek Indonesia Periode 2012-2015.....	2
Tabel I.3	Kondisi Penjualan Perusahaan Tambang Minyak dan Gas Bumi yang terdaftar di Bursa Efek Indonesia Periode 2012-2015	3
Tabel III.1	Jadwal Penelitian	21
Tabel III.2	Jumlah Populasi	22
Tabel IV.1	Kondisi Penjualan Perusahaan Tambang Minyak dan Gas Bumi Periode 2012-2015.....	29
Tabel IV.2	Kondisi <i>Net Working Capital</i> Tambang Minyak dan Gas Bumi Periode 2012-2015	30
Tabel IV.3	Kondisi <i>Gross Working Capital</i> Tambang Minyak dan Gas Bumi Periode 2012-2015.....	31
Tabel IV.4	Hasil Uji Multikolinieritas.....	34
Tabel IV.5	Hasil Uji Autokorelasi	37
Tabel IV.6	Hasil Uji Regresi Linier Berganda	37
Tabel IV.7	Hasil Uji t.....	38
Tabel IV.8	Hasil Uji F.....	41
Tabel IV.9	Hasil Uji Koefisien Determinasi.....	42

DAFTAR GAMBAR

Gambar II.1	Kerangka Konseptual.....	18
Gambar IV.1	Normalitas.....	33
Gambar IV.2	Grafik Scaterplot Return on Assets	35
Gambar IV.3	Kriteria Pengujian Hipotesis 1	39
Gambar IV.4	Kriteria Pengujian Hipotesis 2.....	40
Gambar IV. 5	Kriteria Pengujian Hipotesis 3.....	41

BAB I

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang Masalah

Mengingat peran modal kerja sangat penting dalam proses atau jalannya suatu usaha, maka diperlukanlah manajemen modal kerja yang baik. Untuk jalannya kontinuitas perusahaan, maka perlu adanya modal kerja yang cukup sehingga perusahaan dapat memenuhi kewajiban-kewajiban jangka pendek atau hutang lancarnya dan dapat juga memenuhi pembayaran-pembayaran yang diperlukan untuk kelancaran jalannya perusahaan. Agar modal kerja dapat digunakan secara efektif dan efisien, maka perlu adanya penyesuaian antara modal kerja yang tersedia dengan kebutuhan operasi perusahaan.

Menurut Sawir (2005:129), “modal kerja adalah keseluruhan aktiva lancar yang dimiliki perusahaan, atau dapat pula dimaksudkan sebagai dana yang harus tersedia untuk membiayai kegiatan operasi perusahaan sehari-hari”. Kemudian dijelaskan kembali oleh Sawir (2005:129), “modal kerja adalah investasi perusahaan di dalam aktiva jangka pendek seperti kas, sekuritas (surat-surat berharga), piutang dagang dan persediaan”. Menurut Sofyan Syafri Harahap (2001:228), “modal kerja adalah aktiva lancar dikurangi utang lancar.

Perusahaan pertambangan minyak dan gas bumi yang terdaftar pada Bursa Efek Indonesia merupakan kumpulan perusahaan-perusahaan besar dengan tingkat persaingan yang sangat ketat, masing-masing perusahaan telah menerapkan strategi bersaing dalam meningkatkan penjualannya, pada penelitian ini peneliti

akan melakukan analisa modal kerja dan penjualan pada perusahaan-perusahaan pertambangan minyak dan gas bumi yang terdaftar pada Bursa efek indonesia.

Tabel I.1 Kondisi Penjualan Perusahaan Tambang Minyak dan Gas Bumi periode 2012-2015 (dalam jutaan)

No	Perusahaan	Tahun				Rata-rata
		2012	2013	2014	2015	
1	ARTI	449.486	404.544	357.567	211.519	355.779
2	ELSA	4.777.083	4.111.973	4.221.172	3.775.323	4.221.388
3	ENRG	6.329.833	9.904.661	10.091.607	6.817.631	8.285.933
4	ESSA	382.015	518.334	496.607	593.613	497.642
5	MEDC	8.790.509	10.907.385	9.336.085	9.456.232	9.622.553
6	RUIS	1.602.490	1.796.548	1.833.216	1.789.654	1.755.477

Sumber : Laporan Keuangan (2016)

Pada tabel di atas terlihat bahwasannya di beberapa perusahaan mengalami penurunan penjualan, hal ini dapat terlihat pada perusahaan ELSA dan ENRG, menurut Jumingan (2006, hal.73) penurunan penjualan ini merupakan salah satu indikator dalam menilai kinerja perusahaan yang kurang baik, dengan menurunnya penjualan maka kemungkinan penurunan laba sangat besar. Kemudian berikut disajikan tabel keadaan modal kerja kotor perusahaan :

Tabel I.2 Kondisi *Gross Working Capital* (Modal Kerja Kotor) Perusahaan Tambang Minyak dan Gas Bumi periode 2012-2015 (dalam jutaan)

No	Perusahaan	Tahun				Rata-rata
		2012	2013	2014	2015	
1	ARTI	309.426	482.050	489.123	482.760	440.840
2	ELSA	2.310.356	2.492.219	2.236.668	2.079.319	2.279.641
3	ENRG	3.691.061	5.453.822	5.252.224	6.587.919	5.246.257
4	ESSA	267.674	547.640	322.115	980.818	529.562
5	MEDC	11.812.419	11.068.883	10.079.144	10.078.212	10.759.665
6	RUIS	652.355	721.281	705.458	698.767	694.465

Sumber : Laporan Keuangan (2016)

Pada tabel di atas terlihat bahwasannya modal kerja kotor perusahaan ada yang mengalami penurunan setiap tahunnya, Modal kerja kotor ini adalah aktiva lancar perusahaan, peningkatan dan penurunan modal kerja kotor merupakan keadaan yang wajar dan selalu dialami perusahaan yang menjadi masalah adalah ketika peningkatan modal kerja kotor justru menurunkan penjualan atau laba, yang artinya perusahaan tidak mampu memanfaatkan modal kerja bersihnya untuk meningkatkan penjualan.

Berikut adalah kondisi keuangan perusahaan yang dilihat melalui modal kerja bersih, modal kerja kotor dan penjualan pada perusahaan otomotif periode 2012-2015 :

Tabel I.3 Kondisi *Net Working Capital* (Modal Kerja Bersih) Perusahaan Tambang Minyak dan Gas Bumi periode 2012-2015 (dalam jutaan)

No	Perusahaan	Tahun				Rata-rata
		2012	2013	2014	2015	
1	ARTI	105.901	352.974	253.457	243.452	238.946
2	ELSA	623.906	932.022	858.357	630.734	761.255
3	ENRG	(1.811.047)	(2.471.424)	4.365.095	(4.370.185)	(1.071.890)
4	ESSA	148.563	378.578	122.941	367.764	254.462
5	MEDC	7.633.312	6.037.522	4.262.357	4.314.791	5.561.996
6	RUIS	47.441	76.123	(22.816)	11.555	28.076

Sumber : Laporan Keuangan (2016)

Kondisi modal kerja bersih pada masing-masing perusahaan pertambangan minyak dan gas bumi yang terdaftar pada Bursa Efek Indonesia, ada yang mengalami peningkatan modal kerja bersih pada setiap tahunnya dan ada juga yang mengalami penurunan. Modal kerja bersih merupakan keadaan aktiva lancar dikurangi dengan kewajiban lancar perusahaan, yang menjadi masalah adalah ketika keadaan modal kerja yang negatif, yang artinya bahwa keadaan kewajiban

lancar lebih besar daripada aktiva lancar, hal ini tentunya akan mempengaruhi kinerja operasional perusahaan dalam memanfaatkan modal kerja untuk meningkatkan penjualan.

Menurut Swastha (2004, hal.404) Tujuan umum penjualan adalah mencapai volume penjualan, mendapatkan laba tertentu dan menunjang pertumbuhan perusahaan, artinya pencapaian penjualan yang baik adalah ketika mencapai tujuan yang di harapkan, pencapaian tujuan penjualan tersebut juga didukung oleh keadaan modal kerja perusahaan, jika modal kerjanya lebih besar maka perusahaan cenderung memiliki peluang besar untuk mencapai target penjualan apabila dapat memaksimalkan pemanfaatan modal kerjanya, pun demikian sebaliknya jika modal kerja kecil maka peluang semakin kecil untuk mencapai target penjualan yang di harapkan.

Atas dasar fenomena dan teori di atas maka penulis tertarik melakukan penelitian yang berjudul **“Pengaruh Modal Kerja terhadap Penjualan Pada Perusahaan Pertambangan minyak dan gas bumi yang terdaftar di Bursa Efek Indonesia .”**

B. Identifikasi Masalah

Adapun masalah-masalah dari fenomena di atas adalah ;

1. Adanya penurunan Modal kerja kotor pada perusahaan pertambangan minyak dan gas bumi yang terdaftar di Bursa efek indonesia
2. Terdapat nilai Modal kerja bersih yang negatif pada perusahaan pertambangan minyak dan gas bumi yang terdaftar di Bursa efek indonesia
3. Penurunan penjualan pada perusahaan pertambangan minyak dan gas bumi yang terdaftar di Bursa efek indonesia

C. Batasan Rumusan Masalah

Batasan Masalah

Penulis melakukan penelitian dengan membatasi variabel modal kerja menggunakan *Net Working Capital* dan *Gross Working Capital*.

Rumusan Masalah

Adapun rumusan masalah dalam penelitian ini adalah :

1. Apakah *Gross Working Capital* berpengaruh positif dan signifikan terhadap Penjualan pada Perusahaan Pertambangan minyak dan gas bumi yang terdaftar pada Bursa Efek Indonesia?
2. Apakah *Net Working Capital* berpengaruh positif dan signifikan terhadap Penjualan pada Perusahaan Pertambangan minyak dan gas bumi yang terdaftar pada Bursa Efek Indonesia?
3. Apakah *Gross Working Capital* dan *Net Working Capital* berpengaruh positif dan signifikan terhadap Penjualan pada Perusahaan Pertambangan minyak dan gas bumi yang terdaftar pada Bursa Efek Indonesia?

D. Tujuan dan Manfaat Penelitian

Tujuan Penelitian

Adapun tujuan dari penelitian ini adalah :

1. Untuk menganalisis pengaruh *Gross Working Capital* terhadap Penjualan pada Perusahaan Pertambangan minyak dan gas bumi yang terdaftar pada Bursa Efek Indonesia?

2. Untuk menganalisis pengaruh *Net Working Capital* terhadap Penjualan pada Perusahaan Pertambangan minyak dan gas bumi yang terdaftar pada Bursa Efek Indonesia?
3. Untuk menganalisis pengaruh *Gross Working Capital* dan *Net Working Capital* terhadap Penjualan pada Perusahaan Pertambangan minyak dan gas bumi yang terdaftar pada Bursa Efek Indonesia?

Manfaat Penelitian

a. Manfaat teoritis

Manfaat yang dapat di ambil dari penulisan ilmiah ini adalah dengan adanya penelitian ini dapat diketahui kondisi keuangan serta kinerja keuangan perusahaan yang dilihat dari Modal kerja dan Penjualannya.

b. Manfaat Praktis

Penulisan ilmiah ini diharapkan menjadi pedoman atau sebagai bahan evaluasi bagi manajemen perusahaan agar dapat dijadikan masukan dan dasar dalam pengambilan keputusan.

c. Manfaat Akademis

Penulisan ilmiah ini diharapkan menjadi suatu bahan pustaka, referensi, serta dapat membantu pembaca, khususnya mahasiswa/i yang mempunyai minat untuk meneliti kondisi keuangan suatu perusahaan.

BAB II

LANDASAN TEORI

A. Uraian Teoritis

1. Penjualan

a. Pengertian Penjualan

Menurut Basu Swastha DH (2004 : 403) penjualan adalah interaksi antara individu saling bertemu muka yang ditujukan untuk menciptakan, memperbaiki, menguasai atau mempertahankan hubungan pertukaran sehingga menguntungkan bagi pihak lain. Penjualan dapat diartikan juga sebagai usaha yang dilakukan manusia untuk menyampaikan barang bagi mereka yang memerlukan dengan imbalan uang menurut harga yang telah ditentukan atas persetujuan bersama.

Menurut Basu Swasta yang dikutip oleh Basri dalam bukunya yang berjudul *Bisnis Pengantar* (2005: 130) mengatakan bahwa penjualan adalah: “Penjualan adalah ilmu dan seni mempengaruhi pribadi yang dilakukan oleh penjual untuk mengajak orang lain agar bersedia membeli barang atau jasa yang ditawarkan” Penjualan menurut W. Mardi (2000:131) didefinisikan sebagai berikut : “Penjualan adalah suatu proses dimana sang penjual memastikan dan mengaktifasi dan memuaskan kebutuhan atau keinginan sang pembeli agar dicapai manfaat, baik bagi sang penjual maupun sang pembeli yang berkelanjutan yang menguntungkan kedua belah pihak.”

b. Tujuan Penjualan

Kemampuan perusahaan dalam menjual produknya menentukan keberhasilan dalam mencari keuntungan, apabila perusahaan tidak mampu

menjual maka perusahaan akan mengalami kerugian. Menurut Basu Swastha DH (2004 : 404) tujuan umum penjualan dalam perusahaan yaitu :

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

Berdasarkan tujuan di atas terlihat jelas bahwasannya penjualan dimaksudkan selain mencapai laba tapi juga membuat agar perusahaan dapat bertahan.

c. Faktor-faktor yang Mempengaruhi Penjualan

Aktivitas penjualan banyak dipengaruhi oleh faktor yang dapat meningkatkan aktivitas perusahaan, oleh karena itu manajer penjualan perlu memperhatikan faktor-faktor yang mempengaruhi penjualan. Faktor-faktor yang mempengaruhi penjualan menurut Basu Swastha (2005) sebagai berikut :

1) Kondisi dan Kemampuan Penjual

Kondisi dan kemampuan terdiri dari pemahaman atas beberapa masalah penting yang berkaitan dengan produk yang dijual, jumlah dan sifat dari tenaga penjual adalah:

- a) Jenis dan karakteristik barang atau jasa yang ditawarkan
- b) Harga produk atau jasa
- c) Syarat penjualan, seperti: pembayaran, pengiriman

2) Kondisi Pasar

Pasar mempengaruhi kegiatan dalam transaksi penjualan baik sebagai kelompok pembeli atau penjual. Kondisi pasar dipengaruhi oleh beberapa

faktor yakni : jenis pasar, kelompok pembeli, daya beli, frekuensi pembelian serta keinginan dan kebutuhannya.

3) Modal

Modal atau dana sangat diperlukan dalam rangka untuk mengangkut barang dagangan ditempatkan atau untuk membesar usahanya. Modal perusahaan dalam penjelasan ini adalah modal kerja perusahaan yang digunakan untuk mencapai target penjualan yang dianggarkan, misalnya dalam menyelenggarakan stok produk dan dalam melaksanakan kegiatan penjualan memerlukan usaha seperti alat transportasi, tempat untuk menjual, usaha promosi dan sebagainya.

4) Kondisi Organisasi Perusahaan

Pada perusahaan yang besar, biasanya masalah penjualan ini ditangani oleh bagian tersendiri, yaitu bagian penjualan yang dipegang oleh orang-orang yang ahli dibidang penjualan.

5) Faktor-faktor lain

Faktor-faktor lain seperti periklanan, peragaan, kampanye, dan pemberian hadiah sering mempengaruhi penjualan karena diharapkan dengan adanya faktor-faktor tersebut pembeli akan kembali membeli lagi barang yang sama. Menurut Efendi Pakpahan (2009) faktor yang 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.

d. Pengertian Volume Penjualan

Volume penjualan merupakan hasil akhir yang dicapai perusahaan dari hasil penjualan produk yang dihasilkan oleh perusahaan tersebut. Volume penjualan tidak memisahkan secara tunai maupun kredit tetapi dihitung secara keseluruhan dari total yang dicapai. Seandainya volume penjualan meningkat dan biaya distribusi menurun maka tingkat pencapaian laba perusahaan meningkat tetapi sebaliknya bila volume penjualan menurun maka pencapaian laba perusahaan juga menurun. Menurut Kotler (2000) volume penjualan adalah barang yang terjual dalam bentuk uang untuk jangka waktu tertentu dan didalamnya mempunyai strategi pelayanan yang baik. Ada beberapa usaha untuk meningkatkan volume penjualan, diantaranya adalah :

- 1) Menjajakan produk dengan sedemikian rupa sehingga konsumen melihatnya.
- 2) Menempatkan dan pengaturan yang teratur sehingga produk tersebut akan menarik perhatian konsumen.
- 3) Mengadakan analisa pasar.
- 4) Menentukan calon pembeli atau konsumen yang potensial.
- 5) Mengadakan pameran.
- 6) Mengadakan discount atau potongan harga.

2. Modal Kerja

a. Pengertian Modal Kerja

Banyak perusahaan mengalami kesulitan karena pimpinan perusahaan kurang mengetahui pengertian modal kerja dan fungsinya dalam suatu perusahaan, dimana modal kerja sering sekali digunakan untuk membeli aktiva tetap sehingga akan menimbulkan kesulitan bagi perusahaan. Untuk menghindari hal yang demikian, maka perlu diketahui pengertian dari modal kerja.

G. Sugiyarso dan F. Winari (2006:17) memberikan pengertian modal kerja sebagai berikut : “Dana yang ditanamkan ke dalam aktiva lancar untuk membiayai operasi perusahaan sehari-hari disebut modal kerja.”

Sedangkan Jumingan (2006:66) mengungkapkan bahwa “Untuk membiayai operasi perusahaan dari hari ke hari, misalnya untuk memberi uang muka pada pembelian bahan baku atau barang dagangan, membayar upah buruh dan gaji pegawai dan biaya-biaya lainnya, setiap perusahaan perlu menyediakan modal kerja.”

Kesimpulannya adalah modal kerja merupakan aktiva lancar yang digunakan untuk membiayai operasi perusahaan sehari-hari.

b. Konsep Modal Kerja

Di dalam modal kerja terdapat beberapa konsep modal kerja. Menurut G. Sugiyarso dan F. Winari (2006:17) mengemukakan bahwa Modal kerja dapat dibagi menurut konsep sebagai berikut :

- 1) Modal Kerja Kuantitatif/ modal kerja bruto (*Gross Working Capital*).

Dari konsep yang dikemukakan tersebut dijelaskan bahwa Modal Kerja Kuantitatif/ modal kerja bruto (*Gross Working Capital*) adalah sejumlah

dana yang tertanam dalam seluruh aktiva lancar. Konsep ini mendasarkan pada jumlah seluruh dana yang ditanamkan pada seluruh unsur-unsur aktiva lancar. Konsep ini mengabaikan utang lancar yang dalam konsep kualitatif merupakan unsure yang diperhitungkan dalam modal kerja.

2) Modal Kerja Kualitatif/ modal kerja neto (*Net Working Capital*).

Modal Kerja Kualitatif/ modal kerja neto (*Net Working Capital*) adalah jumlah dana yang ditanamkan ke dalam aktiva lancar dikurangi jumlah utang lancar. Dengan kata lain modal kerja neto merupakan nilai lebih aktiva lancar di atas utang lancar, sehingga nilai lebih tersebut betul-betul dapat dipergunakan untuk operasi dan perusahaan tidak akan terganggu dengan masalah likuiditasnya.

3) Modal Kerja Fungional.

Modal Kerja Fungional adalah konsep yang melihat fungsi dana dalam menghasilkan pendapatan. Sebagian dana akan menghasilkan pendapatan. Sebagian dana akan menghasilkan pendapatan untuk periode ini (*Current Income*) dan sebagian lagi akan menghasilkan pendapatan untuk periode yang akan datang (*Future Income*).”

c. Manfaat Modal Kerja

Manfaat modal kerja menurut Jumingan (2006: 67) adalah sebagai berikut:

Manfaat modal kerja adalah sebagai berikut:

- 1) Melindungi perusahaan dari akibat buruk berupa turunnya nilai aktiva lancar turunnya nilai aktiva lancar, seperti adanya kerugian karena debitur tidak membayar, turunnya nilai persediaan karena harganya merosot.

- 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) Menjamin perusahaan memiliki *Credit Standing* dan dapat mengatasi peristiwa yang tidak dapat diduga seperti kebakaran, pencurian dan sebagainya.
- 5) Memungkinkan untuk memiliki persediaan dalam jumlah yang cukup guna melayani permintaan konsumennya.
- 6) Memungkinkan perusahaan dapat memberikan syarat kredit yang menguntungkan kepada pelanggan.
- 7) Memungkinkan perusahaan dapat beroperasi dengan lebih efisien karena tidak ada kesulitan dalam memperoleh bahan baku, jasa dan suplai yang dibutuhkan.
- 8) Memungkinkan perusahaan mampu bertahan dalam periode resesi atau depresi.”

d. Faktor-faktor yang mempengaruhi kebutuhan modal kerja

Untuk Menentukan jumlah modal kerja yang diperlukan oleh suatu perusahaan terdapat sejumlah faktor yang perlu dianalisis.

Menurut Jumingan (2006:69) faktor-faktor tersebut adalah sebagai berikut:

“Faktor menentukan jumlah modal kerja yang diperlukan oleh suatu perusahaan adalah sebagai berikut:

- 1) Sifat umum atau tipe perusahaan.

Modal kerja yang dibutuhkan perusahaan jasa (*public itulity*) relative rendah karena investasi dalam persediaan dan piutang pencairannya menjadikan

relative lebih cepat. Untuk beberapa perusahaan jasa tertentu malahan langganan membayar uang dimuka sebelum jasa dinikmati, misalnya jasa transportasi, kereta api, bus malam, pesawat udara dan kapal laut. Berbeda dengan perusahaan industry, investasi dalam aktiva lancar cukup besar dengan tingkat perputaran persediaan dan piutang yang relative rendah. Perusahaan industry memerlukan modal kerja yang cukup besar, yakni untuk melakukan investasi dalam bahan baku, barang dalam proses, dan barang jadi. Fluktuasi dalam pendapatan bersih pada perusahaan jasa juga relative kecil bila dibandingkan dengan perusahaan industry dan perusahaan keuangan.

- 2) Waktu yang diperlukan untuk memproduksi atau mendapatkan barang dan ongkos produksi per unit atau harga beli per unit barang itu.

Jumlah modal kerja langsung dengan waktu yang dibutuhkan mulai dari bahan baku atau barang jadi dibeli sampai barang-barang dijual kepada langganan. Makin panjang waktu yang dipergunakan untuk memproduksi barang atau untuk memperoleh barang makin besar kebutuhan akan modal kerja. Modal kerja bervariasi tergantung pada volume pembelian dan harga beli per unit dari barang yang dijual. Misalnya suatu perusahaan yang memproduksi lokomotif kereta api, disamping membutuhkan waktu yang lama dalam proses produksinya juga membutuhkan modal kerja yang besar (bila dibandingkan dengan perusahaan yang memproduksi mebel rumah tangga). Juga perusahaan yang membutuhkan proses pengeringan (tembakau, kayu) akan memerlukan modal kerja yang lebih besar.

- 3) Syarat pembelian dan penjualan.

Syarat kredit 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 membelanjakan volume perdagangan menjadi lebih besar. Di samping itu, modal kerja yang dipengaruhi oleh syarat kredit penjualan barang. Semakin lunak kredit (jangka kredit lebih panjang) yang diberikan kepada langganan akan semakin besar kebutuhan modal kerja yang harus ditanamkan dalam piutang. Untuk mengurangi kebutuhan modal kerja dan mengurangi risiko kerugian karena adanya piutang yang tidak terbayar, biasanya perusahaan memberikan rangsangan potongan tunai (*Cash discount*).

4) Tingkat perputaran persediaan.

Semakin sering persediaan diganti (dibeli dan dijual kembali) maka kebutuhan modal kerja ditanamkan dalam bentuk persediaan (barang) akan semakin rendah. Untuk mencapai tingkat perputaran persediaan yang tinggi diperlukan perencanaan dan pengawasan persediaan yang efisien. Semakin tinggi tingkat perputaran persediaan akan mengurangi risiko kerugian karena penurunan harga, perubahan permintaan atau perubahan mode juga menghemat ongkos penyimpanan dan pemeliharaan (*carrying cost*) dan persediaan.

5) Tingkat perputaran piutang.

Kebutuhan modal kerja juga tergantung pada periode waktu yang diperlukan untuk mengubah piutang menjadi uang kas. Apabila piutang terkumpul dalam waktu pendek berarti kebutuhan akan modal kerja semakin rendah dan kecil. Untuk mencapai tingkat perputaran piutang yang tinggi diperlukan pengawasan piutang yang efektif dan kebijaksanaan yang tepat

sehubungan dengan perluasan kredit, syarat kredit penjualan, maksimum kredit bagi langganan, serta penagihan piutang.

6) Pengaruh konjunktur

Pada periode makmur (*prosperity*) aktivitas perusahaan meningkat dan perusahaan cenderung membeli barang lebih banyak memanfaatkan harga yang masih rendah. Ini berarti perusahaan memperbesar tingkat persediaan. Peningkatan jumlah persediaan membutuhkan modal kerja yang lebih banyak. Sebaliknya pada periode depresi volume perdagangan menurun, perusahaan cepat-cepat berusaha menjual barangnya dan menarik piutangnya. Uang yang diperoleh digunakan untuk membeli surat-surat berharga, melunasi utang atau untuk menutup kerugian.

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. Apabila risiko kerugian ini semakin membesar berarti diperlukan tambahan modal kerja untuk membayar bunga atau melunasi utang jangka pendek yang sudah jatuh tempo. Untuk melindungi diri dari hal yang tidak terduga dibutuhkan modal kerja yang relative besar dalam bentuk kas atau surat-surat berharga.

8) Pengaruh musim

Banyak perusahaan di mana penjualannya hanya terpusat pada beberapa bulan saja. Perusahaan yang dipengaruhi oleh musim membutuhkan jumlah maksimum modal kerja untuk periode yang relative pendek. Modal kerja yang ditanamkan dalam bentuk persediaan barang berangsur-angsur meningkatkan 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. Penyediaan uang kas ini tergantung pada; (a) *credit rating* dari perusahaan (kemampuan meminjam uang dalam jangka pendek), (b) perputaran persediaan dan piutang, dan (c) kesempatan mendapatkan potongan harga dalam pembelian.”

B. Kerangka Konseptual

1. Pengaruh *Gross Working Capital* Terhadap Penjualan

Gross Working Capital merupakan modal kerja kotor perusahaan, dimana ini dapat dilihat dari aktiva lancar perusahaan, aktiva lancar perusahaan ini memberikan informasi tentang sumber pendanaan perusahaan dari aktiva lancar dengan mengabaikan hutang lancar, modal kerja kotor sering digunakan perusahaan untuk melihat kondisi kesehatan pendanaan perusahaan, apakah mempunyai tingkat aktiva yang tinggi atau tidak, tingkat aktiva yang tinggi ini juga merupakan salah satu faktor yang menentukan pihak investor atau kreditur dalam memberikan pinjaman kepada perusahaan.

Jika pendanaan perusahaan besar maka perusahaan akan mampu memanfaatkannya untuk kegiatan operasional penjualan, hal ini juga sesuai hasil penelitian Yoyon (2012) yang mengatakan bahwa modal kerja kotor berpengaruh terhadap penjualan. Dengan demikian didapatkan hipotesis bahwa modal kerja kotor berpengaruh positif signifikan terhadap penjualan.

\

2. Pengaruh *Net Working Capital* Terhadap Penjualan

Net Working Capital merupakan modal kerja bersih perusahaan, penjumlahan dari Aktiva lancar dikurangi hutang lancar, modal kerja bersih ini memperlihatkan sumber pendanaan dari sebuah perusahaan dalam menghadapi persaingan dan kegiatan operasionalnya, setiap perusahaan akan memiliki kekuatan bersaing jika mempunyai sumber pendanaan atau modal kerja bersih yang besar. Dengan memanfaatkan sumber pendanaan ini tentunya yang diharapkan perusahaan adalah bagaimana memaksimalkan laba perusahaan, dan untuk mencapai laba, perusahaan harus memikirkan bagaimana penjualan agar dapat berjalan lancar dan mengalami peningkatan penjualan, karena peningkatan penjualan tentunya merupakan indikasi peningkatan laba.

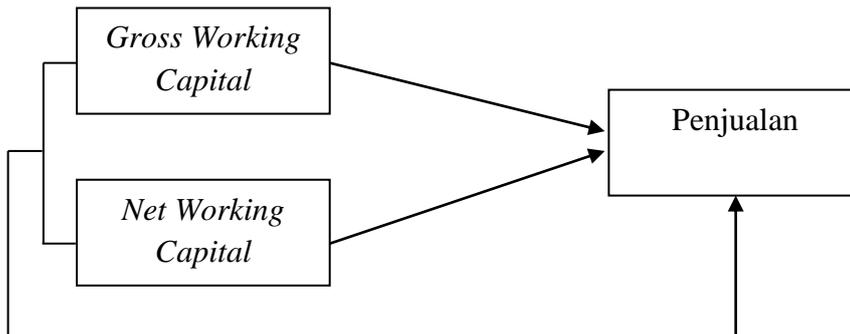
Yoyon (2012) mengatakan bahwa modal kerja bersih perusahaan memiliki pengaruh yang signifikan terhadap peningkatan penjualan perusahaan. Atas dasar uraian dan hasil penelitian di atas didapatkan hipotesis bahwa *Net Working Capital* (Modal Kerja Bersih) berpengaruh positif terhadap penjualan.

3. Pengaruh *Net Working Capital* dan *Gross Working Capital* Terhadap Penjualan

Modal kerja kotor merupakan aktiva lancar perusahaan, sedangkan modal kerja bersih merupakan aktiva lancar dikurangi hutang lancar, artinya modal kerja merupakan aktiva lancar perusahaan yang dapat digunakan sebagai sumber pendanaan untuk membiayai kegiatan operasional perusahaan. Dengan adanya sumber pendanaan yang besar tentunya akan memberikan kekuatan dan dapat meningkatkan penjualan perusahaan. Berdasarkan uraian tersebut didapatkan

hipotesis bahwasannya modal kerja kotor dan modal kerja bersih berpengaruh positif signifikan terhadap penjualan.

Adapun kerangka konseptual pada penelitian ini digambarkan pada gambar berikut :



Gambar II.1 Kerangka Konseptual

C. Hipotesis Penelitian

Adapun hipotesis penelitian pada penelitian ini adalah :

1. Ada pengaruh positif dan signifikan *Gross Working Capital* terhadap Penjualan
2. Ada pengaruh positif dan signifikan *Net Working Capital* terhadap Penjualan
3. Ada pengaruh positif dan signifikan *Gross Working Capital* dan *Net Working Capital* terhadap Penjualan

BAB III

METODELOGI PENELITIAN

A. Pendekatan Penelitian

Penelitian ini menggunakan jenis penelitian asosiatif, Penelitian asosiatif menurut Sugiyono (2006, hal. 11) adalah penelitian yang dilakukan untuk menggabungkan antara dua variabel atau lebih guna mengetahui pengaruh antara variabel satu dengan yang lainnya. dengan menggunakan pendekatan kuantitatif yang menggambarkan dan meringkaskan berbagai kondisi, situasi atau variabel.

B. Defenisi Operasional

Adapun defenisi operasional dalam penelitian ini adalah :

1. Defenisi Operasional Variabel Y (Penjualan)

Penjualan adalah interaksi antara individu saling bertemu muka yang ditujukan untuk menciptakan, memperbaiki, menguasai atau mempertahankan hubungan pertukaran sehingga menguntungkan bagi pihak lain. Kondisi penjualan pada perusahaan terdapat pada laporan keuangan perusahaan tepatnya pada laporan laba rugi perusahaan.

2. Defenisi Operasional Variabel X_1 (*Gross Working Capital*)

Modal Kerja Kuantitatif/ modal kerja bruto (*Gross Working Capital*) adalah sejumlah dana yang tertanam dalam seluruh aktiva lancar. Konsep ini mendasarkan pada jumlah seluruh dana yang ditanamkan pada seluruh unsur-unsur aktiva lancar. Konsep ini mengabaikan utang lancar yang dalam konsep kualitatif merupakan unsure yang diperhitungkan dalam modal kerja.

3. Defenisi Operasional Variabel X₂ (*Net Working Capital*)

Modal Kerja Kualitatif/ modal kerja neto (*Net Working Capital*) adalah jumlah dana yang ditanamkan ke dalam aktiva lancar dikurangi jumlah utang lancar. Dengan kata lain modal kerja neto merupakan nilai lebih aktiva lancar di atas utang lancar, sehingga nilai lebih tersebut betul-betul dapat dipergunakan untuk operasi dan perusahaan tidak akan terganggu dengan masalah likuiditasnya

C. Tempat dan Waktu Penelitian

Tempat Penelitian

Penulis melakukan penelitian pada Perusahaan Pertambangan minyak dan gas bumi yang terdaftar pada Bursa Efek Indonesia.

Waktu Penelitian

Adapun waktu penelitian ini dari Bulan Desember 2016 s.d April 2017

Tabel III.1
Waktu Penelitian

No	Jenis Agenda	2016-2017																			
		Desember				Januari				Februari				Maret				April			
		1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4
1	Riset Pendahuluan	■	■	■	■																
2	Penyusunan Proposal					■	■	■	■												
3	Seminar Proposal							■	■												
4	Pengumpulan Data									■	■	■	■								
5	Pengolahan Data													■	■	■	■				
6	Sidang Meja Hijau																	■	■	■	■

D. Populasi dan Sampel Penelitian

Populasi

Menurut Martono (2010, hal. 66) Populasi merupakan keseluruhan objek atau subjek yang berada pada suatu wilayah dan memenuhi syarat-syarat tertentu berkaitan dengan masalah penelitian. Adapun populasi dalam penelitian ini adalah perusahaan Pertambangan minyak dan gas bumi yang terdaftar di Bursa Efek Indonesia (BEI) selama periode 2017 yang berjumlah 7 perusahaan.

Tabel III.2
Populasi Penelitian Perusahaan Pertambangan minyak dan gas bumi di BEI

No	Emiten
1	ARTI
2	BIPI
3	ELSA
4	ENRG
5	ESSA
6	MEDC
7	RUIS

Sumber: www.idx.co.id

Sampel

Menurut Martono (2010,hal. 66) Sampel merupakan bagian dari populasi yang memiliki ciri-ciri atau keadaan tertentu yang akan diteliti. Metode sampling yang digunakan dalam penelitian ini adalah *purposive sampling*, yaitu mengambil sampel berdasarkan pertimbangan tertentu, sehingga sampelnya menjadi 6 (enam) perusahaan karena perusahaan BIPI tidak melakukan *update* laporan keuangan.

E. Jenis dan Sumber Data

Jenis penelitian ini adalah penelitian kuantitatif, dan data yang digunakan dalam penelitian ini adalah data yang diperoleh berdasarkan dari sumber data Sekunder, yaitu data yang tidak langsung diperoleh peneliti dari perusahaan melainkan melalui media perantara.

F. Teknik Pengumpulan Data

Teknik pengumpulan data yang digunakan dalam penelitian ini adalah Studi dokumentasi yaitu mempelajari data-data yang ada dalam perusahaan dan berhubungan dengan penelitian ini yaitu data-data laporan keuangan perusahaan.

G. Teknik Analisis Data

Untuk menjawab masalah-masalah penelitian maka berdasarkan data-data yang dikumpulkan atau diperoleh oleh peneliti maka pengujian dilakukan dengan menggunakan suatu pengujian statistik.

1. Uji Asumsi Klasik

Sebelum data dianalisis lebih lanjut menggunakan analisis regresi berganda terhadap variabel-variabel yang diteliti, maka peneliti terlebih dahulu melakukan uji asumsi klasik, dimana menurut Ghazali (2006, hal.28) terdiri dari: uji normalitas, uji multikolinieritas, dan uji heterokedastisitas.

a. Uji Normalitas

Uji normalitas bertujuan untuk menguji apakah dalam model regresi, variabel dependen dan independen keduanya mempunyai distribusi normal atau tidak. Model regresi yang baik adalah memiliki distribusi data normal atau mendekati normal. Uji normalitas data tersebut dapat dilakukan melalui

3 cara yaitu menggunakan Uji Kolmogorof-Smirnov (Uji K-S), grafik histogram dan kurva penyebaran P-Plot. Untuk Uji K-S yakni jika nilai hasil Uji K-S > dibandingkan taraf signifikansi 0,05 maka sebaran data tidak menyimpang dari kurva normalnya itu uji normalitas. Sedangkan melalui pola penyebaran P Plot dan grafik histogram, yakni jika pola penyebaran memiliki garis normal maka dapat dikatakan data berdistribusi normal.

b. Uji Multikolinieritas

Uji ini dimaksudkan untuk mendeteksi gejala korelasi antara variabel independen yang satu dengan variabel independen yang lain. Pada model regresi yang baik seharusnya tidak terdapat korelasi di antara variabel independen. Uji Multikolinieritas dapat dilakukan dengan 2 cara yaitu dengan melihat VIF (*Variance Inflation Factors*) dan nilai tolerance. Jika $VIF > 5$ dan nilai tolerance $< 0,10$ maka terjadi gejala Multikolinieritas (Ghozali, 2006).

c. Uji Heteroskedastisitas

Uji heteroskedastisitas bertujuan untuk menguji apakah dalam model regresi terjadi ketidaksamaan variance dari residual satu pengamatan ke pengamatan yang lain tetap, atau disebut homoskedastisitas. Model regresi yang baik adalah yang homoskedastisitas, tidak heteroskedastisitas. Heteroskedastisitas ditandai dengan adanya pola tertentu pada grafik *scatterplot*. Jika titik-titik yang ada membentuk suatu pola tertentu yang teratur (bergelombang), maka terjadi heteroskedastisitas. Jika tidak ada pola yang jelas, titik-titik menyebar di atas dan di bawah angka nol pada sumbu Y, maka tidak terjadi heteroskedastisitas. Selain itu, heteroskedastisitas

dapat diketahui melalui uji *Glesjer*. Jika probabilitas signifikansi masing-masing variabel independen $> 0,05$, maka dapat disimpulkan tidak terjadi heteroskedastisitas dalam model regresi (Ghozali, 2006).

d. Uji Autokorelasi

Uji Autokorelasi bertujuan untuk mengetahui dalam model regresi terjadi korelasi antara variabel tertentu dengan variabel pengganggu periode pada periode sebelumnya. Autokorelasi sering terjadi jika menggunakan sampel dan data time series dengan n sampel adalah periode waktu. Pengambilan keputusan ada tidaknya korelasi adalah dengan melihat nilai Durbin-Watson, apabila nilainya 0-1,5 maka terjadi autokorelasi positif, jika 1,5 - 2,5 berarti tidak terjadi autokorelasi dan jika berada di atas 2,5 berarti ada korelasi negatif.

2. Analisis Regresi Linier Berganda

Penelitian ini menggunakan teknik analisis Regresi linier berganda, untuk mengetahui hubungan positif maupun negatif dari variabel Independen terhadap variabel dependen maka peneliti menggunakan regresi berganda dengan rumus :

$$Y = a + b_1X_1 + b_2X_2 + \dots + e$$

(Sugiyono, 2008, hal. 277)

Y = Nilai variabel dependen

a = Konstanta

b = Koefisien Regresi

X₁ = Nilai variabel X₁

X₂ = Nilai variabel X₂

e = Standard Error

3. Pengujian Hipotesis

a. Uji t

Untuk menguji nyata atau tidaknya hubungan variabel bebas dengan variabel terikat digunakan Uji t, dengan rumus :

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

r_{xy} = korelasi xy yang ditemukan

n = jumlah sampel

t = t_{hitung} yang selanjutnya dikonsultasikan dengan t_{tabel}

dengan taraf signifikan 5% uji dua buah pihak dan $dk = n-2$

Dengan Kriteria:

- Jika tabel Coefficient memiliki nilai signifikansi $>$ dari 0,05 dan nilai $t_{hitung} < t_{tabel}$, maka tidak ada pengaruh signifikan antara variabel x dan y
- Jika tabel Coefficient memiliki nilai signifikansi $<$ dari 0,05 dan $t_{hitung} > t_{tabel}$ maka ada pengaruh signifikan antar variabel x dan y

b. Uji F

Untuk menguji nyata atau tidaknya hubungan variabel bebas dengan variabel terikat secara serentak digunakan Uji F, dengan rumus :

$$F^h = \frac{R^2 / k}{(1-R^2) (n-k-1)}$$

(Sugiyono, 2006,hal.257)

Dimana:

Fh = F_{hitung} yang selanjutnya dibandingkan dengan F_{tabel}

R = Koefisien korelasi ganda

K = Jumlah variabel bebas

n = Sampel

- a. Jika tabel anova memiliki nilai signifikansi $>$ dari 0,05 dan F hitung $<$ F tabel, maka H_0 diterima dan H_a ditolak yang menunjukkan tidak ada pengaruh yang signifikan antara variabel bebas dengan variabel terikat.
- b. Jika tabel anova memiliki nilai signifikansi $<$ dari 0,05 dan F hitung $>$ F tabel, maka H_0 ditolak dan H_a diterima yang menunjukkan ada pengaruh yang signifikan antara variabel bebas dengan variabel terikat.

4. Koefisien Determinasi

Identifikasi koefisien determinan ditunjukkan untuk mengetahui seberapa besar kemampuan model dalam menerangkan variabel terikat. Jika koefisien determinan (R^2) semakin besar atau mendekati satu, maka dapat dikatakan bahwa kemampuan variabel bebas (X) adalah besar terhadap variabel terkait (Y). hal ini berarti model yang digunakan semakin kuat untuk menerangkan pengaruh variabel bebas yang diteliti terhadap variabel terkait. Sebaliknya, jika koefisien determinan (R^2) semakin kecil atau mendekati nol maka dapat dikatakan bahwa kemampuan variabel bebas (X) terhadap variabel (Y) semakin kecil. Hal ini berarti model yang digunakan tidak cukup kuat untuk menerangkan pengaruh variabel bebas yang diteliti terhadap variabel terikat. Hal ini dapat dilihat pada tabel **Model Summary**.

koefisien determinasi dapat dicari dengan mengkuadratkan nilai r, dengan rumus sebagai berikut :

$$D = r^2 \times 100\%$$

(Sugiyono, 2008, hal 253)

Dimana : D = Koefisien Determinasi

r = Nilai Korelasi *Product Moment*

BAB IV

HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

A. Hasil Penelitian

1. Deskripsi Hasil Penelitian

a) Penjualan PT Otomotif yang terdaftar pada BEI

Penjualan merupakan suatu kegiatan dalam pemasaran. Beberapa ahli menyebutnya sebagai ilmu dan beberapa lainnya menyebutnya sebagai seni. Pada umumnya penjualan sering di artikan sebagai suatu kegiatan bisnis dalam usaha mencapai tujuan organisasi dengan mendayagunakan segala potensi dan sumber daya yang dimiliki oleh perusahaan untuk di tawarkan pada pasar untuk pemuasan kebutuhan konsumen. Penjualan merupakan suatu metode terencana dan terorganisir untuk mengetahui dan memahami pelanggan demikian baik. Adapun data penjualan perusahaan otomotif periode 2011-2015 sebagai berikut :

Tabel IV.1
Kondisi Penjualan Perusahaan Otomotif periode 2011-2015
(dalam jutaan)

No	Perusahaan	Tahun					Penjualan
		2011	2012	2013	2014	2015	
1	AUTO	7.363.659	8.277.485	10.701.988	12.255.427	11.723.787	10.064.469
2	BRAM	2.169.968	1.741.361	2.001.678	2.077.170	2.078.665	2.013.768
3	GDYR	2.073.102	2.034.023	1.843.797	1.607.650	1.543.994	1.820.513
4	GJTL	11.841.396	12.578.596	12.352.917	13.070.734	12.970.237	12.562.776
5	IMAS	15.892.404	19.780.838	20.094.736	19.458.165	18.099.979	18.665.224
6	MASA	3.259.769	3.208.814	3.238.914	2.820.428	2.370.222	2.979.629
7	NIPS	579.224	702.719	911.064	1.015.868	987.862	839.347
8	PRAS	330.446	310.224	316.174	445.664	469.645	374.431
9	SMSM	2.072.441	2.163.842	2.372.982	2.632.860	2.802.924	2.409.010

Sumber : Laporan Keuangan (2016)

Pada tabel di atas terlihat terlihat rata-rata penjualan tertinggi berada pada perusahaan IMAS, walaupun penjualan mengalami peningkatan dan penurunan, namun penjualan perusahaan ini selalu berada di atas perusahaan-perusahaan otomotif lainnya, kemudian rata-rata penjualan terendah berada pada perusahaan PRAS, artinya untuk persaingan antara perusahaan sejenis yaitu perusahaan otomotif, perusahaan ini berada dalam kondisi penjualan di bawah perusahaan-perusahaan lain.

b) *Net Working Capital* PT Otomotif yang terdaftar pada BEI

Modal kerja bersih merupakan aktiva lancar dikurangi hutang lancar yang ada pada perusahaan yang dapat digunakan untuk kegiatan operasional perusahaan. Karena tanpa modal kerja perusahaan tidak dapat memenuhi kebutuhan untuk kegiatan sehari-hari dan kewajiban lainnya seperti Membayar hutang, upah dan sebagainya. Dimana uang atau dana yang telah dikeluarkan itu diharapkan akan dapat kembali lagi masuk dalam perusahaan dengan waktu yang pendek melalui hasil penjualan produksinya.

Tabel IV.2
Kondisi *Net Working Capital* (Modal Kerja Bersih) Perusahaan
Otomotif periode 2011-2015
(dalam jutaan)

No	Perusahaan	Tahun					Rata-rata Modal Kerja Bersih
		2011	2012	2013	2014	2015	
1	AUTO	2.160.928	2.560.854	2.368.205	1.280.271	1.170.863	1.908.224
2	BRAM	598.894	457.673	332.858	560.573	497.146	489.429
3	GDYR	(112.391)	(73.065)	(32.754)	(37.112)	(39.281)	(58.921)
4	GJTL	2.173.202	2.174.027	3.879.618	3.167.029	2.889.133	2.856.602
5	IMAS	1.971.349	1.849.672	917.401	372.115	(843.257)	853.456
6	MASA	(1.508.148)	481.503	591.664	716.900	352.975	126.979
7	NIPS	19.842	28.882	26.004	152.498	31.687	51.783
8	PRAS	29.875	20.047	244.834	(233.044)	217.054	55.753
9	SMSM	476.447	436.745	574.105	(403.070)	796.846	376.215

Sumber : Laporan Keuangan (2016)

Pada tabel di atas terlihat perusahaan dengan modal kerja bersih tertinggi berada pada perusahaan GJTL, keunggulan modal kerja dapat memberikan keuntungan karena perusahaan akan lebih unggul dalam penggunaan dana untuk melakukan kegiatan operasionalnya, sedangkan modal kerja bersih terendah berada pada perusahaan GDYR, dimana modal kerja bersih perusahaan ini minus, artinya ada hutang lancar perusahaan lebih besar dibandingkan aktiva lancarnya, kondisi ini akan mempersulit perusahaan untuk dapat bersaing dengan perusahaan lainnya.

c) *Gross Working Capital* PT Otomotif yang terdaftar pada BEI

Modal kerja kotor merupakan Aktiva lancar yang dimiliki perusahaan, aktiva lancar ini merupakan sumber dana dan kekuatan perusahaan dalam melakukan kegiatan operasionalnya untuk bersaing dengan perusahaan lain.

Berikut data modal kerja kotor perusahaan otomotif selama periode 2011-2015 :

Tabel IV.3
Kondisi *Gross Working Capital* (Modal Kerja Kotor) Perusahaan Otomotif
periode 2011-2015
(dalam jutaan)

No	Perusahaan	Tahun					Rata-rata Modal Kerja Kotor
		2011	2012	2013	2014	2015	
1	AUTO	2.509.443	3.205.631	5.029.517	5.138.080	4.796.770	4.135.888
2	BRAM	933.136	863.564	915.436	1.094.026	1.020.976	965.428
3	GDYR	654.287	621.580	499.030	628.953	581.402	597.050
4	GJTL	5.073.477	5.194.057	6.843.853	6.283.252	6.602.281	5.999.384
5	IMAS	7.386.526	9.813.158	11.634.955	11.845.370	12.192.274	10.574.457
6	MASA	1.381.184	1.708.288	1.635.648	1.675.609	1.590.818	1.598.309
7	NIPS	266.367	308.238	534.840	671.452	701.282	496.436
8	PRAS	246.602	197.198	566.779	331.855	658.889	400.265
9	SMSM	816.080	899.279	1.097.152	133.730	1.368.558	862.960

Sumber : Laporan Keuangan (2016)

Pada tabel di atas terlihat bahwasannya modal kerja kotor tertinggi berada pada perusahaan IMAS, perusahaan ini memiliki sumber pendanaan yang lebih

besar dibandingkan perusahaan lain, sedangkan modal kerja kotor terendah berada pada perusahaan PRAS, perusahaan ini harus mampu meningkatkan penjualan dan mnghasilkan aktiva lancar yang lebih besar untuk dapat bersaing dengan perusahaan sejenis lainnya.

2. Uji Asumsi Klasik

Uji asumsi klasik dilakukan dengan upaya untuk memperoleh hasil regresi yang valid. Ada 4 (empat) uji asumsi klasik yang harus dipenuhi, yaitu: tidak ada multikolinieritas, tidak ada heterokidastisitas, data normal, dan tida ada autokorelasi. Berikut ini dilakukan pengujian apakah keempat asumsi klasik tersebut dipenuhi atau tidak.

a. Uji Normalitas

Uji normalitas dilakukan untuk melihat apakah dalam model regresi variabel dependen dan independennya memiliki distribusi yang normal atau tidak, Salah satu uji statistik yang dapat digunakan untuk menguji normalitas residual adalah uji statistik *Kolmogorof Smirnov* (K-S). Untuk mengetahui apakah hasil uji statistik *Kolmogorof Smirnov* (K-S) yaitu dengan *Asymp. Sig (2-tailed)* lebih besar dari 0,05 ($\alpha = 5\%$ tingkat signifikan).

Adapun data tabel hasil pengujian *Kolmogorof Smirnov* adalah sebagai berikut :

Tabel IV.4
Hasil Uji Kolmogorof Smirnov (K-S)

One-Sample Kolmogorov-Smirnov Test				
		Modal Kerja Kotor	Modal Kerja Bersih	Penjualan
N		45	45	45
Normal Parameters ^{a,b}	Mean	2847797,38	739946,60	5747685,38
	Std. Deviation	3405916,053	1103454,032	6212605,411
Most Extreme Differences	Absolute	,298	,218	,322
	Positive	,298	,218	,322
	Negative	-,213	-,131	-,191
Kolmogorov-Smirnov Z		1,997	1,459	2,162
Asymp. Sig. (2-tailed)		,061	,068	,060

a. Test distribution is Normal.

b. Calculated from data.

Sumber : Hasil program SPSS 21 (data diolah,2016)

Dari hasil pengolahan data pada tabel di atas dapat dilihat nilai probabilitas dari masing-masing variabel adalah modal kerja kotor sebesar $0,061 > 0,05$ yang artinya data modal kerja kotor adalah normal, kemudian modal kerja bersih sebesar $0,068 > 0,05$ yang artinya data modal kerja bersih adalah normal dan penjualan sebesar $0,060 > 0,05$ yang artinya data penjualan adalah normal.

b. Uji Multikolenaritas

Ada tidaknya masalah multikolenaritas dalam regresi dapat dilihat dengan nilai VIF (*Variance Inffactor Factor*) dan nilai toleransi (*tolerance*). Uji multikolenaritas ini digunakan untuk menguji apakah regresi ditemukan adanya korelasi yang tinggi antara variabel bebasnya, karena model regresi yang baik seharusnya tidak terjadikorelasi diantara variabel independen tersebut, dalam hal ini ketentuannya adalah:

- a) Jika $VIF < 5$, maka tidak terjadi multikolenaritas.
- b) Jika $VIF > 5$, maka terjadi multikolenaritas.

Tabel IV.5
Uji Multikolinieritas
Coefficients^a

Model	Correlations			Collinearity Statistics	
	Zero-order	Partial	Part	Tolerance	VIF
1					
(Constant)					
Modal Kerja Kotor	,975	,978	,809	,796	1,257
Modal Kerja Bersih	,561	,611	,135	,796	1,257

a. Dependent Variable: Penjualan

Sumber : Hasil Program SPSS 21 (data diolah 2016)

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

- 1) Nilai tolerance Modal Kerja Kotor sebesar $0,796 > 0,10$ dan nilai VIF sebesar $1,257 < 5$ maka variabel Modal Kerja Kotor dinyatakan bebas dari multikolinieritas.
- 2) Nilai tolerance Modal Kerja Bersih sebesar $0,796 > 0,10$ dan nilai VIF sebesar $1,257 < 5$ maka variabel Modal Kerja Bersih dinyatakan bebas dari multikolinieritas.

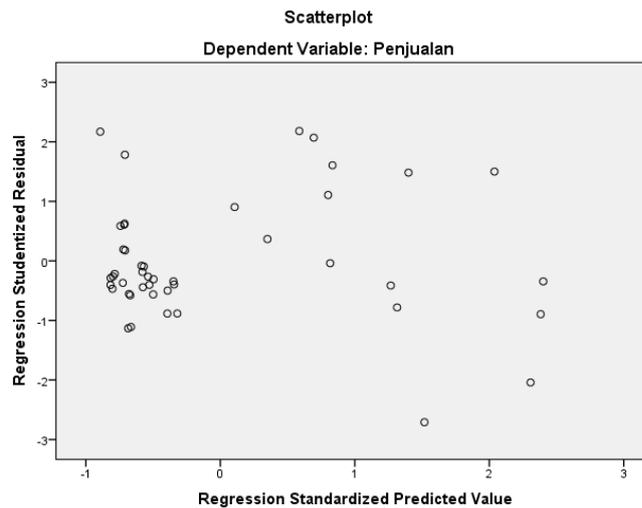
Dengan demikian dapat disimpulkan bahwa dalam penelitian ini tidak terjadi gejala multikolinieritas antara variabel independen (bebas).

c. Uji Heterokedastisitas

Uji heterokedastisitas dilakukan untuk mengetahui apakah dalam sebuah model sebuah regresi terjadi ketidak samaan varians dari residual suatu pengamatan ke pengamatan yang lain. Jika varians residual suatu pengamatan ke pengamatan lain tetap, maka disebut homokedastisitas. Dan jika varians berbeda, maka disebut heterokedastisitas. Model regresi yang baik adalah tidak terjadi heterokedastisitas.

Untuk mengetahui terjadi atau tidak heterokedastisitas dalam model regresi penelitian ini, dapat menggunakan metode grafik plot antara lain prediksi variabel dependen (ZPRED) dengan residual (SRESID).

Adapun dasar dalam pengambilan keputusan ini adalah sebagai berikut :



Gambar IV.1. Grafik Scatterplot ROA

Sumber : Hasil Program SPSS 21 (data diolah2016)

Dari gambar diatas terlihat bahwa titik-titik menyebar secara acak serta tersebar baik diatas maupun dibawah angka 0 pada sumbu Y. Hal ini dapat disimpulkan bahwa titik terjadi heterokedastisitas pada model regresi. Dengan demikian, model ini layak dipakai untuk memprediksi pengaruh modal kerja bersih dan modal kerja kotor terhadap penjualan pada perusahaan otomotif yang terdaftar pada Brsa Efek Indonesia.

d. Uji Autokorelasi

Uji autokorelasi dimasukkan untuk mengetahui apakah terjadi korelasi antara anggota serangkaian data observasi yang diuraikan menurut waktu (*time series*) atau *cross sectional*. Hal ini mempunyai arti bahwa satu tahun tertentu dipengaruhi oleh tahun berikutnya. Untuk menguji ada tidaknya autokorelasi ini

dapat dilakukan dengan menggunakan *Waston* statistik, yaitu dengan melihat koefisien korelasi *Durbin Waston*. Cara mengetahui autokorelasi yaitu dengan melihat nilai *Durbin Waston* (D-W):

- 1) Jika nilai D-W dibawah-2,maka ada autokorelasi positif
- 2) Jika nilai D-W di antara -2sampai +2 maka tidak ada autokorelasi
- 3) Jika nilai D-W di atas -2, maka ada autokorelasi negatif.

Tabel IV.6
Uji Autokorelasi
Model Summary^b

Model	Change Statistics			Durbin-Watson
	df1	df2	Sig. F Change	
1	2 ^a	42	,000	1,345

a. Predictors: (Constant), Modal Kerja Bersih, Modal Kerja Kotor

b. Dependent Variable: Penjualan

Sumber: Hasil SPSS 21 (data diolah 2016)

Berdasarkan tabel diatas dapat dilihat diperolehan nilai *Durbin Waston* (D-W) yaitu sebesar 1,345 yang berarti $-2 < 1,345 < 2$ hal ini maka dapat disimpulkan bahwa dari angka *Durbin-Waston* tersebut tidak terjadi autokorelasi.

3. Regresi Linier Berganda

Analisis linier berganda berguna untuk mengetahui pengaruh dari masing-masing variabel bebas terhadap variabel terikat. Adapun hasil pengolahan datanya dapat dilihat pada tabel berikut ini :

Tabel IV.7
Hasil Uji Regresi Linier Berganda
Coefficients^a

Model	Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	t	Sig.	
	B	Std. Error	Beta			
1	(Constant)	406190,623	223539,751		1,817	,076
	Modal Kerja Kotor	1,654	,055	,907	30,036	,000
	Modal Kerja Bersih	,852	,170	,151	5,008	,000

a. Dependent Variable: Penjualan

Berdasarkan tabel diatas , maka dapat diperoleh persamaan regresi linier berganda sebagai berikut:

$$Y=406.190+1,654X_1+0,852X_2$$

Dengan persamaan regresi linier berganda tersebut, maka dapat diartikan sbagai berikut:

- 1) Konstant bernilai 406.190. Hal ini menunjukkan bahwa, jika nilai Modal kerja kotor dan Modal kerja bersih sama dengan Nol (0), maka Penjualan (Y) akan meningkat sebesar 406.190.
- 2) Koefisien regresi Modal Kerja Kotor (X_1) sebesar 1,654 menjelaskan bahwa setiap peningkatan Modal Kerja Kotor (X_1) sebesar 1, maka nilai Penjualan (Y) mengalami peningkatan sebesar 1,654 kali, dengan asumsi bahwa variabel lain bernilai konstant.
- 3) Koefisien regresi Modal Kerja Bersih (X_2) sebesar 0,852 menjelaskan bahwa setiap peningkatan Modal Kerja Bersih (X_2) sebesar 1, maka nilai Penjualan (Y) mengalami peningkatan sebesar 0,852 kali, dengan asumsi bahwa variabel lain bernilai konstant.

Hasil persamaan linier berganda ini juga menunjukkan arah pengaruh dari masing-masing variabel independen terhadap variabel dependen yang ditunjukkan dari nilai koefisien masing-masing independen. Nilai koefisien yang bertanda negatif berarti mempunyai pengaruh yang berlawanan arah terhadap Penjualan.

4. Pengujian Hipotesis

a. Uji -t (Parsial)

Uji statistik t dilakukan untuk menguji apakah variabel bebas (X) secara parsial mempunyai hubungan yang signifikan atau tidak terhadap variabel terikat (Y).

Adapun data hasil pengujian yang diperoleh dari SPSS 21 dapat dilihat berdasarkan tabel berikut:

Tabel IV.8
Hasil uji t

Coefficients^a

Model	Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	t	Sig.
	B	Std. Error	Beta		
(Constant)	406190,623	223539,751		1,817	,076
1 Modal Kerja Kotor	1,654	,055	,907	30,036	,000
Modal Kerja Bersih	,852	,170	,151	5,008	,000

a. Dependent Variable: Penjualan

Berdasarkan tabel diatas, maka dapat diketahui nilai perolehan uji-t untuk hubungan antara Modal Kerja Kotor dan Modal Kerja Bersih terhadap Penjualan. Nilai t_{tabel} untuk $n = 45 - 2 = 43$ adalah 1,68

1) Pengaruh Modal Kerja Kotor terhadap Penjualan

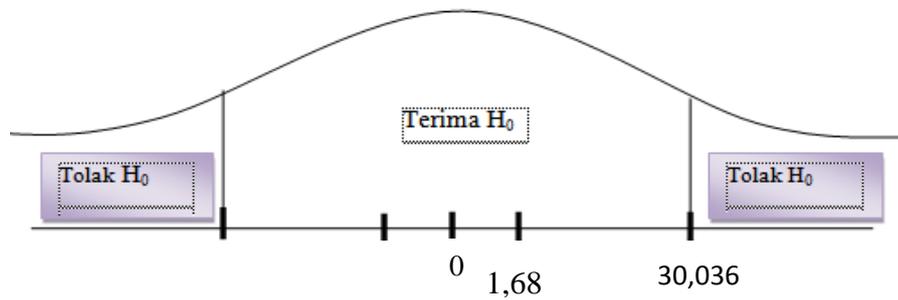
Uji t digunakan untuk mengetahui apakah Modal Kerja Kotor secara individual mempunyai hubungan yang signifikan atau tidak terhadap Penjualan. Dari pengolahan data SPSS 21, maka dapat diperoleh hasil uji t sebagai berikut:

$$t_{hitung} = 30,036$$

$$t_{tabel} = 1,68$$

$$H_0 \text{ diterima jika : } 1,68 \leq t_{hitung} \leq 1,68$$

Ha diterima jika : 1. $t_{hitung} \geq 1,682$. $-t_{hitung} \leq -1,68$



Gambar IV.2 Kriteria Pengujian Hipotesis 1.

Berdasarkan hasil pengujian secara parsial pengaruh Modal Kerja Kotor terhadap Penjualan diperoleh t_{hitung} sebesar 30,036 lebih besar t_{tabel} sebesar 1,68 dan mempunyai angka signifikan sebesar $0,000 < 0,05$. artinya H_0 ditolak dan H_a diterima. Berdasarkan hasil tersebut didapat hal ini menunjukkan bahwa secara parsial ada pengaruh signifikan Modal Kerja Kotor terhadap Penjualan.

2) Pengaruh Modal Kerja Bersih terhadap Penjualan

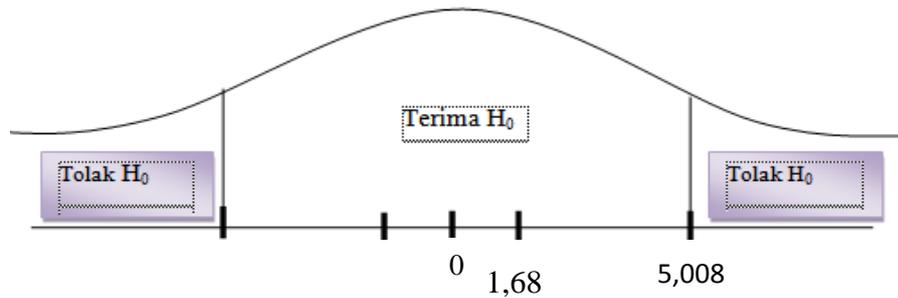
Uji t digunakan untuk mengetahui apakah Modal Kerja Bersih secara individual mempunyai hubungan yang signifikan atau tidak terhadap Penjualan. Dari pengolahan data SPSS 21, maka dapat diperoleh hasil uji t sebagai berikut:

$$t_{hitung} = 5,008$$

$$t_{tabel} = 1,68$$

$$H_0 \text{ diterima jika : } 1,68 \leq t_{hitung} \leq 1,68$$

$$H_a \text{ diterima jika : } 1. t_{hitung} \geq 1,682. -t_{hitung} \leq -1,68$$



Gambar IV.3 Kriteria Pengujian Hipotesis 1.

Berdasarkan hasil pengujian secara parsial pengaruh Modal Kerja Bersih terhadap Penjualan diperoleh t_{hitung} sebesar 5,008 lebih besar t_{tabel} sebesar 1,68 dan mempunyai angka signifikan sebesar $0,000 < 0,05$. artinya H_0 ditolak dan H_a diterima. Berdasarkan hasil tersebut didapat hal ini menunjukkan bahwa secara parsial ada pengaruh signifikan Modal Kerja Bersih terhadap Penjualan.

b. Uji F (simultan)

Uji F atau juga disebut juga dengan uji signifikan secara bersama-sama dimasukkan untuk melihat kemampuan menyeluruh dari variabel bebas yaitu *Current Rati* dan perputaran aktiva tetap untuk dapat menjelaskan tingkah laku atau keragaman *Return on Asset (ROA)*. Uji F juga dimaksudkan untuk mengetahui apakah semua variabel memiliki koefisien regresi sama dengan Nol. Nilai F_{hitung} ditentukan dengan rumus sebagai berikut:

$$Fh = \frac{\frac{R^2}{K}}{(1 - R^2)(n - k - 1)}$$

(Sugiyono,2013,hal. 257)

Keterangan :

Fh = nilai F_{hitung}

R = koefisien korelasi berganda

K = jumlah variabel independen

N = jumlah anggota sampel

Adapun data hasil pengujian yang diperoleh dari SPSS 21 dapat dilihat berdasarkan tabel berikut:

Tabel IV.9
Hasil Uji F
ANOVA^a

Model		Sum of Squares	df	Mean Square	F	Sig.
1	Regression	1646496216625831,000	2	823248108312915,600	668,166	,000 ^b
	Residual	51748287207550,810	42	1232102076370,257		
	Total	1698244503833382,000	44			

a. Dependent Variable: Penjualan

b. Predictors: (Constant), Modal Kerja Bersih, Modal Kerja Kotor

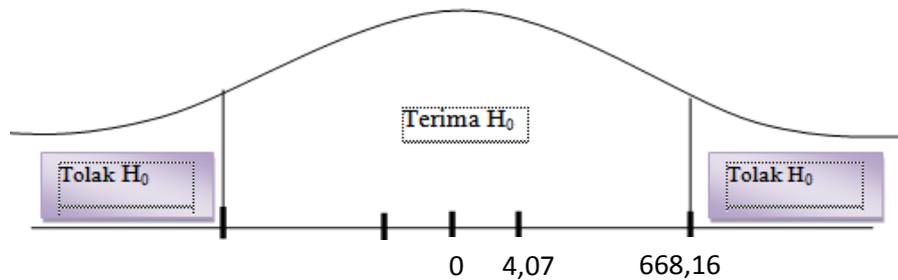
Sumber: Hasil SPSS 21 (data diolah 2016)

$$F_{\text{tabel}} = 4,07$$

Kriteria Pengujian:

a. H_0 diterima apabila $-4,07 \leq F_{\text{hitung}} \leq 4,07$ pada $\alpha = 5\%$

b. H_a diterima apabila $F_{\text{hitung}} < 4,07$ atau $-F_{\text{hitung}} < -4,07$



Gambar IV.4 Kriteria Pengujian Hipotesis 5.

Berdasarkan tabel dan gambar di atas, dapat diketahui bahwa nilai F_{hitung} $668,166 > F_{\text{tabel}} 4,07$ dengan tingkat signifikan sebesar $0,000 < 0,05$. Artinya terima H_a dan H_0 ditolak. Jadi dapat disimpulkan bahwa Modal Kerja Kotor dan Modal Kerja Bersih secara simultan berpengaruh signifikan terhadap Penjualan.

5. Koefisien Determinasi (R-square)

Koefisien determinasi (R^2) berfungsi untuk melihat sejauh mana keseluruhan variabel independen dapat menjelaskan variabel dependen. Nilai koefisien determinasi ialah antara 0 dan 1. Apabila angka koefisien determinasi semakin kuat, yang berarti variabel-variabel independen memberikan hampir semua informasi yang dibutuhkan untuk memprediksi (*adjusted R²*) yang kecil berarti kemampuan variabel-variabel independen dalam menjelaskan variasi variabel dependen adalah terbatas. Berikut hasil pengujian hasil statistiknya:

Tabel IV.10
Hasil Koefisien Determinasi
Model Summary^b

Model	R	R Square	Adjusted R Square	Std. Error of the Estimate	Change Statistics	
					R Square Change	F Change
1	,985 ^a	,970	,968	1110000,935	,970	668,166

Sumber: Hasil SPSS 21 (data diolah 2016)

Berdasarkan hasil uji koefisien determinasi pada tabel diatas , besarnya nilai adjusted R^2 dalam model regresi diperoleh sebesar 0,968. Hal ini berarti kontribusi yang diberikan Modal Kerja Kotor dan Modal Kerja Bersih secara bersama-sama terhadap Penjualan adalah sebesar 0,968 atau sebesar 96,8% Sedangkan sisanya sebesar 3,2% dipengaruhi oleh faktor lain yang tidak termasuk dalam penelitian ini.

B. Pembahasan

1. Pengaruh *Gross Working Capital* Terhadap Penjualan

Gross Working Capital merupakan modal kerja kotor perusahaan, dimana ini dapat dilihat dari aktiva lancar perusahaan, aktiva lancar perusahaan ini memberikan informasi tentang sumber pendanaan perusahaan dari aktiva lancar dengan mengabaikan hutang lancar, modal kerja kotor sering digunakan perusahaan untuk melihat kondisi kesehatan pendanaan perusahaan, apakah mempunyai tingkat aktiva yang tinggi atau tidak, tingkat aktiva yang tinggi ini juga merupakan salah satu faktor yang menentukan pihak investor atau kreditur dalam memberikan pinjaman kepada perusahaan.

Jika pendanaan perusahaan besar maka perusahaan akan mampu memanfaatkannya untuk kegiatan operasional penjualan, hal ini juga sesuai hasil penelitian Yoyon (2012) yang mengatakan bahwa modal kerja kotor berpengaruh terhadap penjualan. Hasil penelitian ini menunjukkan bahwasannya modal kerja kotor berpengaruh terhadap penjualan pada perusahaan otomotif yang terdaftar pada Bursa Efek Indonesia, dengan demikian hasil ini menguatkan hasil penelitian sebelumnya, sehingga hipotesis awal diterima.

2. Pengaruh *Net Working Capital* Terhadap Penjualan

Net Working Capital merupakan modal kerja bersih perusahaan, penjumlahan dari Aktiva lancar dikurangi hutang lancar, modal kerja bersih ini memperlihatkan sumber pendanaan dari sebuah perusahaan dalam menghadapi persaingan dan kegiatan operasionalnya, setiap perusahaan akan memiliki kekuatan bersaing jika mempunyai sumber pendanaan atau modal kerja bersih yang besar. Dengan memanfaatkan sumber pendanaan ini tentunya yang

diharapkan perusahaan adalah bagaimana memaksimalkan laba perusahaan, dan untuk mencapai laba, perusahaan harus memikirkan bagaimana penjualan agar dapat berjalan lancar dan mengalami peningkatan penjualan, karena peningkatan penjualan tentunya merupakan indikasi peningkatan laba.

Yoyon (2012) mengatakan bahwa modal kerja bersih perusahaan memiliki pengaruh yang signifikan terhadap peningkatan penjualan perusahaan. Hasil penelitian ini menunjukkan bahwasannya modal kerja bersih berpengaruh terhadap penjualan pada perusahaan otomotif yang terdaftar pada Bursa Efek Indonesia, dengan demikian hasil ini menguatkan hasil penelitian sebelumnya, sehingga hipotesis awal diterima.

3. Pengaruh *Net Working Capital* dan *Gross Working Capital* Terhadap Penjualan

Modal kerja kotor merupakan aktiva lancar perusahaan, sedangkan modal kerja bersih merupakan aktiva lancar dikurangi hutang lancar, artinya modal kerja merupakan aktiva lancar perusahaan yang dapat digunakan sebagai sumber pendanaan untuk membiayai kegiatan operasional perusahaan. Dengan adanya sumber pendanaan yang besar tentunya akan memberikan kekuatan dan dapat meningkatkan penjualan perusahaan. Hasil penelitian ini menunjukkan bahwasannya modal kerja kotor dan modal kerja bersih berpengaruh terhadap penjualan pada perusahaan otomotif yang terdaftar pada Bursa Efek Indonesia, dengan demikian hasil ini menguatkan hasil penelitian sebelumnya, sehingga hipotesis awal diterima.

BAB V

KESIMPULAN DAN SARAN

A. Kesimpulan

Kesimpulan yang dapat diambil dari penelitian ini adalah:

1. Berdasarkan hasil pengujian secara parsial pengaruh Modal Kerja Kotor terhadap Penjualan diperoleh t_{hitung} sebesar 30,036 lebih besar t_{tabel} sebesar 1,68 dan mempunyai angka signifikan sebesar $0,000 < 0,05$. artinya H_0 ditolak dan H_a diterima. Berdasarkan hasil tersebut didapat hal ini menunjukkan bahwa secara parsial ada pengaruh signifikan Modal Kerja Kotor terhadap Penjualan.
2. Berdasarkan hasil pengujian secara parsial pengaruh Modal Kerja Bersih terhadap Penjualan diperoleh t_{hitung} sebesar 5,008 lebih besar t_{tabel} sebesar 1,68 dan mempunyai angka signifikan sebesar $0,000 < 0,05$. artinya H_0 ditolak dan H_a diterima. Berdasarkan hasil tersebut didapat hal ini menunjukkan bahwa secara parsial ada pengaruh signifikan Modal Kerja Bersih terhadap Penjualan.
3. Berdasarkan tabel dan gambar di atas, dapat diketahui bahwa nilai F_{hitung} 668,166 > F_{tabel} 4,07 dengan tingkat signifikan sebesar $0,000 > 0,05$. Artinya terima H_a dan H_0 ditolak. Jadi dapat disimpulkan bahwa Modal Kerja Kotor dan Modal Kerja Bersih secara simultan berpengaruh signifikan terhadap Penjualan.
4. Modal Kerja Kotor dan Modal Kerja Bersih secara bersama-sama terhadap Penjualan adalah sebesar 0,968 atau sebesar 96,8% Sedangkan

sisanya sebesar 3,2% dipengaruhi oleh faktor lain yang tidak termasuk dalam penelitian ini.

B. Saran

Berdasarkan hasil kesimpulan yang telah diuraikan diatas, maka peneliti memberikan saran sebagai berikut:

1. Bagi kreditur, hasil penelitian tersebut dapat dijadikan indikasi pertimbangan bagi kreditur sebelum memberikan pinjaman bagi perusahaan.
2. Bagi perusahaan, untuk lebih memperhatikan modal kerja dan penjualan yang merupakan ukuran kinerja perusahaan, kreditur dan investor akan melihat seberapa besar kemampuan perusahaan dalam menghasilkan laba. Melalui Modal Kerja dan Penjualan akan dapat dilihat kinerja perusahaan.
3. Bagi peneliti selanjutnya, dengan penelitian ini diharapkan penelitian selanjudnya dapat melakukan penelitian lebih lanjut dengan menambah variabel-variabel lain yang mempengaruhi penjualan untuk memperoleh hasil yang maksimal.

DAFTAR PUSTAKA

- Bambang, Riyanto. (2008). *Dasar-dasar Pembelajaran Perusahaan*, BPFE, Yogyakarta.
- Harahap Syafri, Sofyan, (2008). *Analisa Kritis atas Laporan Keuangan*, PT. Raja Grafindo Persada, Jakarta.
- Imam, Ghozali. (2009). *Analisis Multivariate dengan Program SPSS*. Semarang: Badan Penerbit Universitas Diponegoro.
- Kasmir, (2008). *Analisis Laporan Keuangan*. Jakarta : PT. Raja grafindo Persada.
- Sawir, Agnes, (2005). *Analisa Kinerja Keuangan dan Perencanaan keuangan Perusahaan*, PT. Gramedia Pustaka Utama, Jakarta.
- _____ (2009). *Analisa Kinerja Keuangan dan Perencanaan keuangan Perusahaan*, PT. Gramedia Pustaka Utama, Jakarta. *Revisi*
- Sartono, Agus (2010). *Manajemen Keuangan, Teori dan Aplikasi*. Edisi 4. Yogyakarta: BPFE.
- Sudana, I Made (2011). *Manajemen Keuangan Perusahaan* . Jakarta: Erlangga.
- Sugiyono. (2004). *Metode penelitian bisnis*. Bandung: CV Alfabeta.
- _____ (2006). *Metode penelitian bisnis*. Edisi II. Bandung: CV Alfabeta.
- _____ (2010), *Statistika Untuk Penelitian*. Bandung : Alfabeta
- Syamsuddin, Lukman, (2009). *Manajemen Keuangan Perusahaan*, PT. Raja Grafindo Persada, Jakarta.
- S Munawir (2004), *Analisis Laporan Keuangan lanjutan*, Jogjakarta, Liberty.
- Wahyono, Teguh. (2004). *Sistem Informasi Akuntansi Analisis dan Pemograman Komputer edisi 1*. Yogyakarta: Andi.
- Swasta, Basu (2005).
- Mardi (2000).
- Jurnal-jurnal :**
- Asyik, Nur Fajrih dan Soelistyo. (2000). “Pengaruh rasio-rasio keuangan terhadap return on asset”. *Jurnal Ekonomi dan Bisnis Indonesia*, Vol. 15, No. 3: 313 – 331.

Afriyanti, Melinda. 2011. "Analisis Pengaruh *Current Ratio*, *Total Asset Turnover*, *Debt to Equity Ratio*, *Sales*, dan *Size*, Terhadap ROA". Universitas Diponegoro Semarang.

Nidya Afrinda (2013). "Analisis Pengaruh Likuiditas Dan Solvabilitas Terhadap Profitabilitas Pada Perusahaan Makanan dan Minuman yang terdaftar Di Bursa Efek Indonesia (BEI)". *Jurnal Akuntansi Keuangan*, Fakultas Ekonomi Kampus Palembang, Universitas Sriwijaya

Ni Kadek (2015). "Pengaruh LDR, LAR, DER dan CR Terhadap ROA". *Jurnal Bisma Nusantaara Pendidikan Ganेशha. Volume 3. Singaraja*.