

**ANALISIS PERTUMBUHAN PENJUALAN DALAM MENINGKATKAN
MODAL KERJA PADA PT. BARATA INDONESIA(PERSERO)
CABANG MEDAN**

*Diajukan Guna Memenuhi Salah Satu Syarat Untuk
Memperoleh Gelar Sarjana Manajemen (S.M)
Program Studi Manajemen*

SKRIPSI



Oleh :

FENNI AULIA

NPM : 1405160055

**FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS
UNIVERSITAS MUHAMMADIYAH
SUMATERA UTARA
2018**



UMSU
Unggul | Cerdas | Terpercaya

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

Jl. Kapt. Muchtar Basri No. 3 Telp. (061) 66224567 Medan 20238

بِسْمِ اللَّهِ الرَّحْمَنِ الرَّحِيمِ

PENGESAHAN UJIAN SKRIPSI

Panitia Ujian Strata-1 Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Muhammadiyah Sumatera Utara, dalam sidangnya yang diselenggarakan pada hari Jum'at, tanggal 19 Oktober 2018, pukul 14.00 WIB sampai dengan selesai, setelah mendengar, melihat, memperhatikan dan seterusnya :

MEMUTUSKAN

Nama : FENNI AULIA
N.P.M : 1405160055
Program Studi : MANAJEMEN
Judul Skripsi : ANALISIS PERTUMBUHAN PENJUALAN DALAM MENINGKATKAN MODAL KERJA PADA PT. BARATA INDONESIA (PERSERO) CABANG MEDAN
Dinyatakan : (B/A) Lulus Yudisium dan telah memenuhi persyaratan untuk memperoleh Gelar Sarjana pada Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Muhammadiyah Sumatera Utara.

TIM PENGUJI

Penguji I

Penguji II

JASMAN SYARIFUDDIN HSB, SE, M.Si

SAPRINAL MANURUNG, SE. M.Si

Pembimbing

Dr. H. M-EFFENDY PAKPAHAN, SE. MM

PANITIA UJIAN

Ketua

Sekretaris

H. JANURI, SE., MM., M.Si

ADE GUNAWAN, SE., 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 SKRIPSI

Skripsi ini disusun oleh :

Nama Lengkap : FENNI AULIA
N.P.M : 1405160055
Program Studi : MANAJEMEN
Konsentrasi : MANAJEMEN KEUANGAN
Judul Skripsi : ANALISIS PERTUMBUHAN PENJUALAN DALAM
MENINGKATKAN MODAL KERJA PADA PT. BARATA
INDONESIA (PERSERO) CABANG MEDAN

Disetujui dan memenuhi persyaratan untuk diajukan dalam ujian
mempertahankan skripsi.

Medan, Oktober 2018

Pembimbing Skripsi

Dr. H. M. EFFENDI PAKPAHAN, MM

Disetujui Oleh:

Ketua Program Studi Manajemen
Fakultas Ekonomi dan Bisnis

Dekan
Fakultas Ekonomi dan Bisnis

JASMAN SYARIFUDDIN HSB, SE, M.Si



H. JANURI, SE, M.M., M.Si

SURAT PERNYATAAN PENELITIAN/SKRIPSI

Nama : Fenni Aulia
NPM : 1405160055
Konsentrasi : Manajemen Keuangan
Fakultas : Ekonomi (~~Akuntansi~~/Perpajakan/Manajemen/ESP/
Perguruan Tinggi : Universitas Muhammadiyah Sumatera Utara

Menyatakan Bahwa ,

1. Saya bersedia melakukan penelitian untuk penyusunan skripsi atas usaha saya sendiri , baik dalam hal penyusunan proposal penelitian, pengumpulan data penelitian, dan penyusunan laporan akhir penelitian/skripsi
2. Saya bersedia dikenakan sanksi untuk melakukan penelitian ulang apabila terbukti penelitian saya mengandung hal-hal sebagai berikut
 - Menjiplak /plagiat hasil karya penelitian orang lain
 - Merekayasa data angket, wawancara, obeservasi, atau dokumentasi.
3. Saya bersedia dituntut di depan pengadilan apabila saya terbukti mamalsukan stempel, kop surat, atau identintas perusahaan lainnya.
4. Saya bersedia mengikuti sidang hijau secepat-cepatnya 3 bulan setelah tanggal dikeluarkannya surat "Penetapan Proyek Proposal / Makalah/Skripsi dan Penghunjukan Dosen Pembimbing " dari Fakultas Ekonomi UMSU.

Demikianlah Pernyataan ini saat perbuat dengan kesadaran sendiri

Medan, 10.09.2018 .
Pembuat Pernyataan



NB :

- Surat Pernyataan asli diserahkan kepada Program Studi Pada saat Pengajuan Judul.
- Foto Copy Surat pernyataan dilampirkan di proposal dan skripsi.

ABSTRAK

FENNI AULIA. NPM. 1405160055. ANALISIS PERTUMBUHAN PENJUALAN DALAM MENINGKATKAN MODAL KERJA PADA PT. BARATA INDONESIA (PERSERO) CABANG MEDAN. MEDAN, 2018. SKRIPSI.

Tujuan penelitian ini adalah untuk menganalisis dan mengetahui pertumbuhan penjualan dalam meningkatkan modal kerja pada PT. Barata Indonesia (Persero) Cabang Medan.

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. Barata Indonesia.

Berdasarkan hasil penelitian maka dapat diperoleh hasil bahwa manajemen PT. Barata Indonesia (Persero) Cabang Medan telah mampu menciptakan *trend* peningkatan pertumbuhan penjualan secara signifikan khususnya pada tahun 2013, 2015 dan 2016. Dimana hasil tersebut berdampak langsung terhadap kemampuan perusahaan menekan hutang lancar perusahaan, khususnya yang terjadi pada tahun 2016 peningkatan aktiva lancar sangat signifikan yang berdampak langsung terhadap peningkatan modal kerja. Faktor yang menyebabkan penurunan modal kerja pada tahun 2012 dan 2014 disebabkan bahwa aktiva lancar cenderung mengalami penurunan sedangkan hutang lancar masih lebih tinggi dibandingkan aktiva lancar perusahaan. Peningkatan modal kerja pada tahun 2013, 2015 dan 2016 terjadi karena perusahaan mampu meningkatkan aktiva lancar dan menekan tingkat hutang lancar yang berdampak terhadap peningkatan tingkat likuiditas perusahaan.

Kata Kunci : Penjualan, Modal Kerja

KATA PENGANTAR



Assalamu'alaikum Wr. Wb

Dengan mengucapkan syukur kehadirat Allah SWT atas nikmatnya sehingga penulis dapat menyelesaikan skripsi ini guna melengkapi tugas-tugas serta memenuhi syarat menyelesaikan pendidikan Strata Satu (S1) pada Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Muhammadiyah Sumatera Utara.

Penulis menyadari bahwa isi yang terkandung dalam proposal ini belum sempurna karena kurangnya kemampuan dan pengalaman yang penulis miliki dalam merangkai kata-kata untuk menjadi suatu karya tulis yang baik. Oleh karena itu dengan hati yang tulus dan ikhlas penulis menerima kritik dan saran yang dapat membangun dan menyempurnakan proposal ini.

Pada kesempatan ini penulis mengucapkan terimakasih kepada :

1. Kedua orang tua tercinta, yang selalu memberikan dukungan secara langsung maupun didalam doa yang tulus, yang selalu memberikan arahan terbaik agar penulis menjadi orang yang baik dan berguna untuk semua orang.
2. Bapak Dr. Agussani, MAP sebagai Rektor Universitas Muhammadiyah Sumatera Utara.

3. Bapak Januri, S.E, M.M, M.Si. selaku Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Muhammadiyah Sumatera Utara.
4. Bapak Ade Gunawan, SE, M.Si, selaku Wakil Dekan I Fakultas Ekonomi Dan Bisnis Universitas Muhammadiyah Sumatera Utara.
5. Bapak Dr. Hasrudy Tanjung, SE, M.Si selaku Wakil Dekan III Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Muhammadiyah Sumatera Utara.
6. Bapak Jasman Syarifudin Hasibuan, S.E, M.Si, selaku Ketua Program Studi Manajemen Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Muhammadiyah Sumatera Utara.
7. Bapak Dr. Jufrizen, S.E., M.Si selaku Sekretaris Program Studi Manajemen Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Muhammadiyah Sumatera Utara.
8. Bapak Dr. H. M. Effendy Pakpahan, SE. MM selaku pembimbing yang telah memberikan bimbingan dan arahan yang banyak membantu penulis dalam pembuatan proposal ini.
9. Seluruh dosen dan pegawai Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Muhammadiyah Sumatera Utara.
10. Bapak Rijadi Ery Satoto, ST selaku Manager PT. Barata Indonesia (Persero) Cabang Medan.
11. Bapak Ibnu Aburizal, N. MS, SE selaku Manager Keuangan PT. Barata Indonesia (Persero) Cabang Medan.
12. Bapak Jon Kenedy dan Ibu Ani Andriani, selaku Supervisor Keuangan dan Off Akuntansi PT. Barata Indonesia (Persero) Cabang Medan.

13. Kepada para sahabat Slirin, Atika, Naya, Nanda dan Indry, yang selalu menghibur juga memberikan semangat, dorongan, dan motivasi untuk segera menyelesaikan proposal skripsi ini, dan semua teman-teman jurusan Manajemen Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Muhammadiyah Sumatera Utara yang tidak dapat penulis sebutkan satu persatu. Semoga apa yang kita impikan selama ini tercapai, amin.

Penulis mengharapkan semoga proposal skripsi ini memberikan manfaat dan berguna bagi pembaca secara umum dan secara khusus bagi penulis. Akhir kata penulis ucapkan terimakasih.

Wassalamu'alaikum Wr. Wb

Medan, Juli 2018

Penulis

FENNI AULIA

1405160055

DAFTAR ISI

	halaman
KATA PENGANTAR.....	i
DAFTAR ISI	iv
DAFTAR TABEL	vi
DAFTAR GAMBAR	vii
BAB I PENDAHULUAN.....	1
A. Latar Belakang Masalah	1
B. Identifikasi Masalah	4
C. Batasan Masalah dan Rumusan Masalah.....	5
1. Batasan Masalah.....	5
2. Rumusan Masalah	5
D. Tujuan Penelitian dan Manfaat Penelitian.....	5
BAB II LANDASAN TEORITIS	7
A. Uraian Teoritis	7
1. Penjualan.....	7
a. Pengertian Penjualan.....	7
b. Pertumbuhan penjualan.....	8
c. Pengukur pertumbuhan penjualan	9
d. Jenis-jenis penjualan	10
e. Faktor-faktor yang mempengaruhi Penjualan	12
f. Tujuan Penjualan	12
2. Modal Kerja	13
a. Pengertian Modal Kerja	13
b. Jenis-jenis Modal Kerja	14
c. Fungsi Modal Kerja	17
d. Pengukur Modal Kerja.....	18
e. Sumber dan Penggunaan Modal Kerja	19
f. Faktor-faktor yang mempengaruhi Modal Kerja.....	22
g. Arti Pentingnya Modal Kerja	24
B. Kerangka Berpikir	26
BAB III METODOLOGI PENELITIAN	30
A. Pendekatan Penelitian.....	30

B. Definisi Operasional Variable.....	30
C. Tempat dan Waktu Penelitian.....	31
1. Tempat Penelitian.....	31
2. Waktu Penelitian.....	31
D. Jenis dan Sumber data.....	32
1. Jenis data.....	32
2. Sumber data.....	32
E. Teknik Pengumpulan Data.....	32
F. Teknik Analisis data.....	32
BAB IV HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN	35
A. Hasil Penelitian.....	35
1. Deskripsi Data Penelitian.....	35
a. Data Pertumbuhan Penjualan.....	35
b. Data Modal Kerja Perusahaan.....	42
B. Pembahasan.....	47
1. Analisis Pertumbuhan Penjualan Dalam Meningkatkan Modal Kerja Pada PT. Barata Indonesia (Persero) Cabang Medan.....	47
2. Analisis Penyebab Penurunan Modal Kerja Pada PT. Barata Indonesia (Persero) Cabang Medan.....	50
BAB V KESIMPULAN DAN SARAN.....	53
A. Kesimpulan.....	53
B. Saran.....	54
DAFTAR PUSTAKA.....	viii
LAMPIRAN.....	

DAFTAR TABEL

	Halaman
Tabel I.1 Data Penjualan Dan Modal Kerja PT. Barata Indonesia (Persero) Cabang Medan	2
Tabel III.1 Waktu Penelitian	32
Tabel IV.1 Pertumbuhan Penjualan PT. Barata Indonesia (Persero) Cabang Medan tahun 2012-1016	36
Tabel IV. 2 Perhitungan Modal Kerja PT. Barata Indonesia (Persero) Cabang Medan tahun 2012-2016	42

DAFTAR GAMBAR

	halaman
Gambar II.1 Kerangka Berpikir	29
Gambar IV.1 Pertumbuhan Penjualan PT. Barata Indonesia (Persero) Cabang Medan Tahun 2012-2016	38
Gambar IV.2 Perhitungan Modal Kerja PT. Barata Indonesia (Persero) Cabang Medan Tahun 2012-2016	44

BAB I

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang Masalah

Manajemen keuangan merupakan suatu kegiatan atau aktivitas perusahaan yang berhubungan dengan bagaimana cara memperoleh pendanaan modal kerja, menggunakan atau mengalokasikan dana dan mengelola aset yang dimiliki untuk mencapai tujuan utama perusahaan. Secara umum perusahaan didirikan untuk mendapatkan keuntungan. Untuk dapat menghasilkan keuntungan, setiap perusahaan berusaha beroperasi secara efisiensi dan efektif. Dimana setiap kegiatan operasi perusahaan dilakukan memerlukan biaya. Banyak faktor yang harus diperhatikan perusahaan agar dapat beroperasi dengan dan lancar, salah satu faktor yang mendukung kelancaran operasi perusahaan adalah penjualan. Dalam melakukan penjualan perusahaan mempunyai tujuan dalam penjualannya yaitu adanya peningkatan atau pertumbuhan penjualan pada perusahaan dan memperoleh keuntungan dari hasil penjualan.

PT. Barata Indonesia (Persero) Cabang Medan adalah salah satu Badan Unit Usaha Milik Negara yang bergerak dibidang Jasa Konstruksi dan Manufaktur. Dimana di bidang manufaktur PT. Barata Indonesia (Persero) telah terbukti dari daftar panjang proyek serta kerjasama yang terjaga dengan baik dengan partner lokal maupun luar negeri. *Global Supply Chain* yang terintegrasi diciptakan secara intensif dalam lingkup komponen dan peralatan industri untuk industri Minyak Dan Gas, Industri Agro, Peralatan Berat,

Hidromekanikal, Pembangkit Listrik serta, *Steel Construction*. Dengan kapasitas produksi yang mencapai 12.000 ton/tahun, Barata mampu untuk menyuplai dan menyediakan komponen manufaktur industri ke seluruh Indonesia. Dilihat dari laporan keuangan perusahaan untuk penjualan perusahaan mengalami fluktuasi dalam beberapa tahun tetapi pada modal kerja menunjukkan peningkatan. Penjualan kembali meningkat pada tahun 2016 sedangkan tingkat hutang perusahaan juga mengalami peningkatan yang tinggi pada tahun 2016. Dengan naik turunnya penjualan pada perusahaan dan meningkatnya hutang perusahaan pada tahun 2016 maka dapat dilihat pada tabel. 1.I berikut:

Tabel I.1
PENJUALAN, KEWAJIBAN LANCAR DAN MODAL KERJA
PT. BARATA INDONESIA MEDAN
TAHUN 2012-2016

TAHUN	PENJUALAN	KEWAJIBAN LANCAR	MODAL KERJA
2012	67.417.012.332	31.543.033.644	-2.709.871.937
2013	23.442.764.610	11.100.443.178	-1.971.509.439
2014	19.032.840.185	10.050.125.294	-2.379.129.704
2015	29.610.180.580	25.731.548.568	1.401.328.700
2016	85.062.267.156	82.014.818.978	5.353.642.457

Sumber : Laporan Keuangan PT. Barata Indonesia (Persero) Medan

Dari tabel diatas terlihat bahwa terjadinya fluktuasi pada penjualan dan modal kerja. Fluktuasi penjualan terjadi dari tahun 2012-2014, hal ini terlihat pada tabel diatas yang menunjukkan pada tahun 2013 dan 2014 tingkat penjualan relatif menurun dari tahun 2012 dan penjualan mengalami peningkatan kembali pada

tahun 2014 – 2016. Dari tabel diatas terlihat juga penurunan kewajiban lancar dari tahun 2013-2015, tetapi pada tahun 2016 kewajiban lancar cenderung meningkat. Tabel modal kerja menunjukkan jumlah modal kerja pada tahun 2013 meningkat dari tahun 2012 dan mengalami kerja relatif rendah pada tahun 2014 dan kembali meningkat pada tahun 2015 dan 2016.

Hal ini menunjukkan bahwa penjualan merupakan sumber pendapatan perusahaan, peningkatan pertumbuhan penjualan dari tahun ke tahun maka akan mencerminkan keberhasilan perusahaan tersebut.

Simamora (2000, hal. 24) menyatakan bahwa : “penjualan adalah pendapatan lazim dalam perusahaan dan merupakan jumlah kotor yang di bebaskan kepada pelanggan atas barang dan jasa”.

Hani (2015, hal. 98) menyatakan bahwa : “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. Sawir (2005, hal. 129) menyatakan bahwa: “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 dijelaskan oleh Munawir (2010, hal. 122) yang menyatakan bahwa: “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.

Berdasarkan uraian diatas, maka penulis tertarik untuk melakukan penelitian dengan judul **“Analisis Pertumbuhan Penjualan Dalam Meningkatkan Modal Kerja Pada PT. Barata Indonesia (Persero) Cabang Medan”**.

B. Identifikasi Masalah

Berdasarkan latar belakang masalah yang telah peneliti uraikan, maka penulis dapat mengidentifikasi masalah yang akan diteliti adalah sebagai berikut :

1. Adanya fluktuasi penurunan pertumbuhan penjualan dan modal kerja pada PT. Barata Indonesia (Persero) Medan tahun 2012-2016
2. Adanya tingkat modal kerja yang relatif rendah (minus) pada PT. Barata Indonesia (Persero) Medan tahun 2012-2016
3. Adanya peningkatan hutang lancar pada PT. Barata Indonesia (Persero) Cabang Medan tahun 2016

C. Batasan Masalah Dan Rumusan Masalah

1. Batasan Masalah

Berdasarkan latar belakang masalah diatas, maka penulis membatasi masalah hanya pada masalah pertumbuhan penjualan dan modal kerja pada PT. Barata Indonesia (Persero) Cabang Medan tahun 2012-2016.

2. Rumusan Masalah

Berdasarkan permasalahan diatas maka rumusan masalah pada penelitian ini adalah:

- a. Bagaimana tingkat pertumbuhan penjualan pada PT. Barata Indonesia (Persero) Cabang Medan tahun 2012-2016 ?
- b. Apa penyebab terjadinya penurunan modal kerja pada PT. Barata Indonesia (Persero) Cabang Medan 2012-2016 ?

D. Tujuan Dan Manfaat Penelitian

1. Tujuan Penelitian

Adapun yang menjadi tujuan utama dalam melaksanakan penelitian ini untuk :

- a. Untuk mengetahui tingkat pertumbuhan penjualan pada PT. Barata Indonesia (Persero) Cabang Medan tahun 2012-2016.
- b. Untuk mengetahui penyebab penurunan modal kerja pada PT. Barata Indonesia (Persero) Cabang Medan tahun 2012-2016.

2. Manfaat Penelitian

Adapun manfaat penelitian ini adalah :

- a. Bagi penulis. Hasil penelitian ini diharapkan dapat bermanfaat bagi penulis dalam menambah pengetahuan dan memperluas wawasan dalam

bidang ilmu pengetahuan ekonomi Manajemen, khususnya mengenai penjualan dan modal kerja.

- b. Bagi Perusahaan. Hasil peneliti ini diharapkan dapat memberikan informasi mengenai posisi penjualan dan modal kerja yang baik, serta memberikan sumbangan pemikiran untuk memecahkan masalah yang berhubungan dengan modal kerja.
- c. Bagi Pihak Lain. Hasil penelitian ini diharapkan dapat digunakan sebagai referensi maupun bahan masukan atau kajian dalam penyempurnaan penelitian sejenis berikutnya.

BAB II

LANDASAN TEORI

A. Penjualan

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. Untuk lebih jelasnya dapat dilihat pengertian penjualan menurut beberapa pihak, sebagai berikut :

Simamora (2000, hal. 24) menyatakan bahwa : “penjualan adalah pendapatan lazim dalam perusahaan dan merupakan jumlah kotor yang di bebaskan kepada pelanggan atas barang dan jasa.”

Marom (2008, hal. 22) menyatakan bahwa: “penjualan artinya penjualan barang dagang sebagai usaha pokok perusahaan yang biasanya dilakukan secara teratur.”

Assuari (2004, hal. 5) menyatakan bahwa: “penjualan adalah sebagai kegiatan manusia yang mengarahkan untuk memenuhi dan memuaskan kebutuhan dan keinginan melalui proses pertukaran”.

Thamrin Abdullah dan Francis Tantri (2016, hal. 3) menyatakan bahwa Penjualan adalah: “bagian dari promosi dan promosi adalah salah satu bagian dari keseluruhan sistem pemasaran”

Menurut Kotler (2006, hal: 457) penjualan adalah “proses kebutuhan pembeli dan penjual itu dipenuhi, lewat distribusi informasi dan kepentingan”.

Dari beberapa pengertian diatas, maka dapat disimpulkan bahwa penjualan adalah pendapatan perusahaan yang diperoleh dengan cara menjual / memasarkan barang dan jasa kepada pembeli untuk memenuhi kebutuhan mereka.

2. 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.

Indrawati dan Suhendro (2006, hal. 90) menyatakan bahwa :
“pertumbuhan penjualan adalah perubahan total penjualan perusahaan”.

Swastha dan Handoko (2001, hal. 404) menyatakan bahwa :

“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”.

Hani (2015, hal. 64) 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.

Rudianto (2009, hal. 56) menyatakan bahwa: “pertumbuhan penjualan merupakan volume penjualan pada tahun-tahun mendatang, berdasarkan data pertumbuhan volume penjualan historis”.

Sedangkan Harahap (2008, hal. 309) menyatakan bahwa: “Pertumbuhan Penjualan merupakan selisih antara jumlah penjualan periode ini dengan periode sebelumnya dibandingkan dengan penjualan periode sebelumnya”

Dari beberapa pengertian diatas, maka dapat disimpulkan bahwa pertumbuhan penjualan adalah perubahan total penjualan atas suatu produk atau jasa dimana hasil dari penjualan periode sekarang dibandingkan antara periode sebelumnya untuk mengukur selisih tingkat pertumbuhan penjualan perusahaan tersebut.

3. Pengukur Pertumbuhan Penjualan

Menurut Kasmir (2012, hal. 107) 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:

t0 = Penjualan tahun berjalan

t1 = Penjualan tahun sebelumnya

Menurut Horne dan Wachowicz (2013, hal. 122) tingkat pertumbuhan penjualan dihitung dengan rumus:

$$G = \frac{S_1 - S_0}{S_0} \times 100\%$$

Keterangan:

G = *Growth sales rate* (tingkat pertumbuhan penjualan)

S1 = *Total current sales* (total penjualan selama periode berjalan)

S0 = *Total sales for last period* (total penjualan periode lalu)

Sedangkan menurut Weston dan Copeland (2010, hal. 240) rumus untuk menghitung pertumbuhan penjualan adalah:

$$G = \frac{St1 - St-1}{S0} \times 100\%$$

Keterangan :

G = *Growth Sales Rate* (tingkat pertumbuhan penjualan)

St1 = *Total Current Sales* (total penjualan selama periode berjalan)

St- 1 = *Total Sales For Last Period* (total penjualan periode yang lalu)

Adapun menurut Harahap (2010, hal. 309) rumus pertumbuhan penjualan adalah:

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

4. Jenis-jenis Penjualan

Menurut Swasta (2001, hal. 11) mengelompokkan jenis-jenis penjualan sebagai berikut:

a. *Trade selling.*

Penjualan yang dapat terjadi bilamana produsen dan pedagang besar mempersilakan pengecer untuk berusaha memperbaiki distribusi produk mereka. Hal ini melibatkan para penyalur dengan kegiatan promosi, peragaan, persediaan dan produk baru.

b. *Missionary Selling.*

Penjualan berusaha ditingkatkan dengan mendorong pembeli untuk membeli barang – barang dari penyalur perusahaan.

- c. *Technical Selling*.
Berusaha meningkatkan penjualan dengan pemberian saran dan nasihat kepada pembeli akhir dari barang dan jasa.
- d. *New Businies Selling*.
Berusaha membuka transaksi baru dengan membuat calon pembeli seperti halnya yang dilakukan perusahaan asuransi.
- e. *Responsive Selling*.
Setiap tenaga kerja penjual dapat memberikan reaksi terhadap permintaan pembeli melalui route driving and retailing. Jenis penjualan ini tidak akan menciptakan penjualan yang besar, namun terjalinnya hubungan pelanggan yang baik yang menjurus pada pembelian ulang.

Menurut Mulyadi (2013, hal. 455) jenis-jenis penjualan antara lain:

- a. Penjualan Tunai

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

Adapun menurut Munawir (2010, hal. 48) sebagai berikut :

- a. Dilihat dari sudut hubungan antara penjualan dan pembeli
 - 1) Penjualan Langsung
 - 2) Penjualan Tidak Langsung
- b. Dilihat dari sudut pembayaran
 - 1) Penjualan Tunai
 - 2) Penjualan Kredit

5. Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Pertumbuhan Penjualan

Adapun faktor-faktor yang mempengaruhi penjualan menurut Julita (2014, hal 23) antara lain adalah :

- a. Faktor pemasaran, dalam faktor ini perlu dipertimbangkan adalah sebagai berikut:
 - 1) Luas pasar.
 - 2) Apakah bersifat local, regional dan rasional.
 - 3) Keadaan persaingan, apakah bersifat monopoli, oligopoly dan bebas.
 - 4) Keadaan konsumen, bagaimana selera konsumen, tingkat daya beli konsumen, apakah konsumen akhir atau konsumen industry.
- b. Faktor ekonomis
- c. Faktor keuangan
- d. Faktor teknis

Menurut Basu Swastha (2002, hal. 129-131) antara lain:

- a. Kondisi dan Kemampuan Penjual
- b. Kondisi Pasar
- c. Modal
- d. Kondisi Organisasi Penjualan
- e. Faktor lainnya

Faktor lain seperti iklan, demonstrasi, kampanye, pemberian hadiah seringkali mempengaruhi penjualan.

6. Tujuan Penjualan

Tujuan umum penjualan yang dimiliki oleh perusahaan menurut Swastha DH (2005, hal. 404) yaitu :

- a. Mencapai volume penjualan tertentu
- b. Mendapat laba tertentu
- c. Menunjang pertumbuhan perusahaan

Menurut Munawir (2010, hal. 44), mengatakan bahwa perusahaan mempunyai tujuan umum dalam penjualan antara lain:

- a. Menguasai pangsa pasar
- b. Mendapat laba
- c. Menunjang pertumbuhan perusahaan.

Berdasarkan uraian diatas dapat disimpulkan bahwa tujuan umum perusahaan dalam kegiatan penjualan adalah untuk mencapai volume penjualan, mendapat laba yang maksimal dengan modal sekecil-kecilnya, dan menunjang pertumbuhan suatu perusahaan.

B. Modal Kerja

1. Pengertian Modal Kerja

Pengertian modal kerja dalam perusahaan belum terdapat suatu kesatuan pendapat diantara para ahli ekonomi. Hal ini dapat dilihat dari definisi-definisi modal yang berbeda-beda bunyinya. Tetapi dapat dikemukakan disini bahwa semua pendapat itu adalah benar jika didukung alasan-alasan yang kuat. Untuk melihat pengertian modal kerja itu, maka penulis mengemukakan pendapat dari beberapa ahli ekonomi yang memberikan definisi dari modal kerja adalah :

Brigham dan Houston (2001, hal. 150) memberikan pengertian bahwa:

“Modal kerja adalah 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 utang lancar”.

Sawir (2005, hal. 129) menyebutkan bahwa: “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”.

Munawir (2006, hal. 116) menyebutkan modal kerja adalah “*net working capital* atau kelebihan aktiva lancar terhadap hutang lancar, sedangkan untuk modal kerja sebagai aktiva lancar digunakan istilah modal kerja bruto (*gross working capital*)”.

Kasmir (2011, hal. 250), menyatakan bahwa : “Modal kerja diartikan sebagai investasi yang ditanamkan dalam aktiva lancar atau aktiva jangka pendek, seperti kas, bank, surat-surat berharga, piutang, persediaan, dan aktiva lancar lainnya”.

Menurut Harahap (2005, hal. 122) modal kerja dapat diartikan macam-macam :

- a. Modal kerja adalah kas
- b. Modal kerja adalah aktiva tetap (*quick assets*)
- c. Modal kerja adalah *monetary assets*
- d. Modal kerja adalah aktiva lancar
- e. Modal kerja adalah aset lancar (aktiva lancar dikurangi utang lancar)
- f. Modal kerja diartikan sebagai keseluruhan aktiva.

Jadi dapat ditarik kesimpulan bahwa modal kerja adalah modal yang digunakan untuk melakukan kegiatan operasi perusahaan sebagai investasi yang ditanamkan dalam aktiva lancar atau aktiva jangka pendek.

2. Jenis-Jenis Modal Kerja

Modal kerja menurut Riyanto (2001, hal. 60) digolongkan menjadi dua yaitu:

- a. Modal kerja permanen (*permanent working capital*) yaitu: modal kerja yang harus tetap ada dalam perusahaan untuk dapat menjalankan fungsinya atau dengan kata lain modal kerja yang secara

terus menerus diperlukan untuk kelancaran usaha. *Permanent working capital* ini dapat dibedakan dalam :

- 1) Modal kerja primer (*primery working capital*) yaitu: jumlah modal kerja minimum yang harus ada dalam perusahaan untuk menjamin kontinuitas usahanya.
 - 2) Modal kerja normal (*normal working capital*) yaitu: jumlah modal kerja yang diperlukan untuk menyelenggarakan luas produksi yang normal. Normal disini dalam artian yang dinamis.
- b. Modal kerja variable (*variable working capital*) yaitu: modal kerja yang jumlahnya selalu berubah-ubah sesuai dengan perubahan keadaan, dan modal kerja ini dibedakan antara lain :
- 1) Modal kerja musiman (*seasonal working capital*) yaitu: modal kerja yang jumlahnya berubah-ubah disebabkan karena fluktuasi musim.
 - 2) Modal kerja siklis (*cyclesworking capital*) yaitu: modal kerja yang jumlahnya berubah-ubah disebabkan fluktuasi konyunktur.
 - 3) Modal kerja darurat (*emergency working capital*) yaitu: modal kerja yang besarnya berubah-ubah karena adanya keadaan darurat yang tidak diketahui sebelumnya.

Modal kerja menurut Kasmir (2016, hal: 251-252) adalah sebagai berikut :

- a. Modal kerja kotor (*gross working capital*)
Modal kerja kotor (*gross working capital*) adalah semua komponen yang ada di aktiva lancar secara keseluruhan dan sering disebut modal kerja. Artinya mulai dari kas, bank, surat- surat berharga, piutang, persediaan, dan aktiva lancar lainnya.
- b. Modal kerja bersih (*net working capital*)
Modal kerja bersih (*net working capital*) 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, dan utang lancar lainnya.

Sedangkan jenis-jenis modal kerja menurut Munawir (2014, hal. 119), yaitu :

- a. Bagian yang tetap atau bagian yang permanen
jumlah minimum yang harus tersedia agar perusahaan dapat berjalan dengan lancar tanpakesulitan keuangan.

- b. Jumlah modal kerja yang variabel yang jumlahnya tergantung pada aktivitas musiman dan kebutuhan-kebutuhan di luar aktivitas biasanya.

Sedangkan menurut Djarwanto (2011, hal. 94) modal kerja terdiri dari beberapa jenis antara lain sebagai berikut :

- a. Modal kerja permanen
yaitu modal kerja yang harus tetap ada pada perusahaan untuk dapat menjalankan fungsinya atau dengan kata lain modal kerja yang secara terus-menerus diperlukan untuk kelancaran usaha. Modal kerja permanen ini dapat dibedakan menjadi:
- 1) Modal kerja primer
 - 2) Modal kerja normal
- b. Modal kerja variabel
yaitu modal kerja yang jumlahnya berubah-ubah tergantung pada perubahan keadaan. Modal kerja variabel ini dapat dibedakan dalam:
- 1) Modal kerja musiman
 - 2) Modal kerja siklis
 - 3) Modal kerja darurat

Menurut A. W. Taylor dalam buku karangan H. Sutrisno (2007:41)

jenis modal kerja ada dua, antara lain:

- a. Modal Kerja Permanen (*Permanent Working Capital*)
Modal kerja permanen adalah modal kerja yang selalu harus ada dalam perusahaan agar perusahaan dapat menjalankan kegiatannya untuk memenuhi kebutuhan konsumen. Modal kerja permanen dibagi menjadi dua macam, yaitu:
- 1) Modal Kerja Primer (*Primary Working Capital*)
Modal kerja primer adalah modal kerja minimal yang harus ada dalam perusahaan untuk menjamin agar perusahaan tetap bisa beroperasi.
 - 2) Modal Kerja Normal (*Normal Working Capital*)
Modal kerja normal yang harus ada agar perusahaan bisa beroperasi dengan tingkat produksi normal. Produksi normal merupakan kemampuan perusahaan untuk menghasilkan barang sebesar kapasitas normal perusahaan.
- b. Modal Kerja Variabel (*Variable Working Capital*)
Modal kerja variabel adalah modal kerja yang jumlahnya berubah-ubah sesuai dengan perubahan kegiatan ataupun keadaan lain yang mempengaruhi perusahaan. Modal kerja variabel terdiri dari:
- 1) Modal Kerja Musiman (*Seasonal Working Capital*)
Merupakan sejumlah dana yang dibutuhkan untuk mengantisipasi apabila ada fluktuasi kegiatan perusahaan, misalnya perusahaan

biskuit harus menyediakan modal kerja lebih besar pada saat musim hari raya.

- 2) Modal Kerja Siklis (*Cyclical Working Capital*)
Adalah modal kerja yang jumlah kebutuhannya dipengaruhi oleh fluktuasi konjungtur
- 3) Modal Kerja Darurat (*Emergency Working Capital*)
Modal kerja ini jumlah kebutuhannya dipengaruhi oleh keadaan-keadaan yang terjadi di luar kemampuan perusahaan.

Berdasarkan pernyataan tersebut diketahui modal kerja dalam suatu perusahaan itu tidak selalu tetap jumlahnya tetapi dapat berubah-ubah karena pengaruh lingkungan perusahaan. Modal kerja dapat bersifat permanen yaitu modal kerja yang harus selalu ada dan siap digunakan dalam perusahaan karena menjamin kelangsungan usaha pokok atau normal perusahaan. Sedangkan modal kerja variable yaitu modal kerja yang jumlahnya selalu berubah-ubah karena dipengaruhi faktor-faktor tertentu seperti fluktuasi musim.

3. Fungsi Modal Kerja

Jumingan (2006, hal. 67) menyatakan fungsi modal kerja sebagai berikut:

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

Munawir (2010, hal. 116) fungsi modal adalah:

- a. Melindungi perusahaan terhadap krisis modal kerja karena turunnya nilai dari aktiva lancar.
- b. Memungkinkan untuk dapat membayar semua kewajiban-kewajiban tepat pada waktunya.
- c. Memungkinkan untuk memiliki persediaan dalam jumlah yang cukup untuk melayani para konsumen.
- d. Memungkinkan bagi perusahaan untuk memberikan syarat kredit yang lebih menguntungkan kepada para langgananya
- e. Memungkinkan bagi perusahaan untuk dapat beroperasi dengan lebih efisien karena tidak ada kesulitan untuk memperoleh barang ataupun jasa yang dibutuhkan.

Sedangkan menurut Kasmir (2016, Hal. 253-254) sebagai berikut :

- a. Guna memenuhi kebutuhan likuiditas perusahaan.
- b. Dengan modal kerja yang cukup perusahaan memiliki kemampuan untuk memenuhi kewajiban pada waktunya.
- c. Memungkinkan perusahaan untuk memiliki persediaan yang cukup dalam rangka memenuhi kebutuhan pelanggannya.
- d. Memungkinkan perusahaan untuk memperoleh tambahan dana dari para kreditor, apabila rasio keuangannya memenuhi syarat.
- e. Memungkinkan perusahaan memberikan syarat kredit yang menarik minat pelanggan, dengan kemampuan yang dimilikinya.
- f. Guna memaksimalkan penggunaan aktiva lancar guna meningkatkan penjualan dan laba.
- g. Melindungi diri apabila terjadi krisis modal kerja akibat turunnya nilai aktiva lancar.
- h. Serta tujuan lainnya.

4. Indikator Pengukur Modal Kerja

Menurut Kasmir (2011:250) modal kerja dihitung dengan rumus sebagai berikut:

$$\text{Modal kerja} = \text{total aktiva lancar} - \text{total utang lancar}$$

Sedangkan Brigham dan Houston (2011:131) modal kerja dihitung dengan rumus sebagai berikut:

$$\text{Modal kerja} = \text{total aktiva lancar} - \text{total utang lancar}$$

Dan menurut Sutrisno (2013:49) modal kerja dihitung dengan rumus sebagai berikut:

$$\text{Modal kerja} = \text{total aktiva lancar} - \text{total utang lancar}$$

Dari variabel diatas penulis menggunakan rumus dari Kasmir (2011, hal. 250), yaitu :

$$\text{Modal kerja} = \text{total aktiva lancar} - \text{total utang lancar}$$

5. Sumber dan Penggunaan Modal Kerja

a. Sumber modal kerja

Sumber-sumber modal kerja bagi perusahaan menurut Munawir (2014, hal. 12) adalah sebagai berikut :

- 1) Hasil Operasi Perusahaan Jumlah net income yang tampak dalam laporan perhitungan laba rugi ditambah dengan depresiasi dan amortisasi, jumlah ini menunjukkan jumlah modal kerja yang berasal dari operasi perusahaan dapat dihitung dengan menganalisa laporan keuangan laba rugi perusahaan tersebut dan apabila laba tersebut tidak diambil oleh perusahaan maka laba tersebut akan menambah modal perusahaan yang bersangkutan.
- 2) Keuntungan dari Penjualan Surat-Surat Berharga Surat berharga yang dimiliki perusahaan untuk jangka pendek adalah satu elemen aktiva lancar yang segera dapat dijual akan dapat menimbulkan keuntungan bagi perusahaan.
- 3) Penjualan Aktiva Tidak Lancar Sumber lain yang dapat menambah modal kerja adalah hasil penjualan aktiva tetap, investasi jangka panjang dan aktiva tidak lancar lainnya yang tidak diperlukan lagi oleh perusahaan. Perubahan dari aktiva ini menjadi kas atau piutang akan menyebabkan bertambahnya modal kerja sebesar hasil penjualan tersebut.
- 4) Penjualan Saham atau Obligasi Untuk menambah dana atau modal kerja yang dibutuhkan, perusahaan dapat pula mengadakan emisi saham baru atau meminta kepada para pemilik perusahaan untuk menambah modalnya, disamping itu perusahaan dapat juga mengeluarkan obligasi atau bentuk hutang jangka panjang lainnya guna memenuhi modal kerja.

Menurut Kasmir (2016:256) sumber modal kerja berasal dari :

- 1) Hasil operasi perusahaan
Adalah pendapatan atau laba yang diperoleh pada periode tertentu.
- 2) Keuntungan penjualan surat-surat berharga
Adalah selisih antara harga beli dengan harga jual surat berharga tersebut.
- 3) Penjualan saham
Adalah perusahaan melepas sejumlah saham yang dimiliki untuk dijual kepada berbagai pihak.
- 4) Penjualan aktiva tetap
Adalah yang dijual yaitu aktiva tetap yang kurang produktif atau masih menganggur.
- 5) Penjualan obligasi
Adalah perusahaan mengeluarkan sejumlah obligasi untuk dijual kepada pihak lainnya.
- 6) Memperoleh pinjaman
Adalah pinjaman dari pihak kreditor (bank atau lembaga lain).
- 7) Dana hibah dan
- 8) Sumber lainnya.

Sumber-sumber modal kerja menurut Sawir (2005, hal. 141) adalah :

- 1) Adanya kenaikan sector modal, baik yang berasal dari laba maupun dari penambahan modal saham.
- 2) Adanya pengurangan atau penurunan aktiva tetap karena adanya penjualan aktiva tetap maupun melalui proses depresiasi.
- 3) Adanya penambahan hutang jangka panjang baik dalam bentuk obligasi maupun hutang jangka panjang lainnya.

Menurut Jumingan (2006, hal. 71) sumber-sumber modal kerja sebagai berikut :

- 1) Pendapatan Bersih
- 2) Keuntungan dari Penjualan Surat-Surat Berharga
- 3) Penjualan Aktiva Tetap, Investasi Jangka Panjang dan Aktiva Tidak Lancar Lainnya.

- 4) Penjualan Obligasi dan Saham Serta Kontribusi Dana dari Pemilik.
- 5) Dana Pinjaman dari Bank dan Pinjaman Jangka Pendek Lainnya
- 6) Kredit dari Supplier atau Trade Credit

b. Penggunaan Modal kerja

Menurut Kasmir (2010, hal. 259) secara umum dikatakan bahwa penggunaan modal kerja biasa dilakukan perusahaan untuk :

- 1) Pengeluaran untuk gaji, upah, dan biaya operasi perusahaan lainnya.
- 2) Pengeluaran untuk membeli bahan baku atau barang dagangan
- 3) Menutupi kerugian akibat penjualan surat berharga
- 4) Pembentukan dana pembelian aktiva tetap (tanah, bangunan, kendaraan, mesin dan lain-lain)
- 5) Pembayaran utang jangka panjang (obligasi, hipotek, hutang bank jangka panjang)
- 6) Pembelian atau penarikan kembali saham yang beredar
- 7) Pengambilan uang atau barang untuk kepentingan pribadi
- 8) Penggunaan lainnya

Menurut Munawir (2014:124) Penggunaan aktiva lancar yang mengakibatkan turunnya modal kerja adalah sebagai berikut :

- a. Pembayaran biaya gaji atau ongkos-ongkos operasi perusahaan meliputi pembayaran upah gaji, pembelian bahan atau barang dagangan, suplie kantor dan pembayaran biaya-biaya lainnya.
- b. Kerugian-kerugian yang diderita oleh perusahaan karena adanya penjualan surat berharga atau efek, maupun kerugian yang insidental lainnya.
- c. Adanya pembentukan dana atau pemisahan aktiva lancar untuk tujuantujuan tertentu dalam jangka panjang, misalnya dana pelunasan obligasi, dana pensiun pegawai, dana ekspansi atau dana-dana lainnya.
- d. Adanya penambahan atau pembelian aktiva tetap, investasi jangka panjang atau aktiva tidak lancar atau timbulnya hutang lancar yang berakibat berkurangnya modal kerja.
- e. Pembayaran-pembayaran hutang jangka panjang yang meliputi hutang hipotik, obligasi serta penarikan atau pembelian kembali (untuk sementara atau seterusnya), saham yang beredar atau adanya penurunan hutang jangka panjang diimbangi berkurangnya aktiva lancar.

- f. Pengambilan uang atau barang dagang oleh pemilik perusahaan untuk kepentingan pribadinya atau adanya pengambilan bagian keuntungan oleh pembayaran dividen dalam perseroan terbatas.

Penggunaan modal kerja diatas jelasakan mengakibatkan perubahan modal kerja, namun perubahan modal kerja tergantung dari penggunaan modal kerja itu sendiri.

6. Faktor-Faktor yang Mempengaruhi Modal Kerja

Menurut Munawir (2010, hal. 117) dipengaruhi oleh beberapa faktor sebagai berikut :

- a. Sifat atau tipe dari perusahaan
Modal kerja pada suatu perusahaan jasa relatif akan lebih kecil dibandingkan dengan modal kerja pada perusahaan industri, karena perusahaan jasa tidak memerlukan investasi yang besar dalam kas, piutang maupun persediaan.
- b. Syarat pembelian bahan baku atau barang dagangan
Syarat pembelian barang dagangan atau bahan dasar yang digunakan untuk memproduksi barang sangat mempengaruhi jumlah modal kerja yang dibutuhkan oleh perusahaan yang bersangkutan.
- c. Syarat penjualan
Semakin lunak kredit yang diberikan perusahaan kepada para pembeli, akan mengakibatkan semakin besar jumlah modal kerja yang harus diinvestasikan dalam komponen piutang-piutang.
- d. Tingkat perputaran persediaan
Tingkat perputaran persediaan (*inventory turnover*) menunjukkan berapa kali persediaan tersebut diganti, dalam arti dibeli dan dijual kembali. Semakin tinggi tingkat perputaran tersebut, maka jumlah modal kerja yang dibutuhkan rendah

Sedangkan menurut Kasmir (2010, hal. 254), faktor-faktor yang mempengaruhi modal kerja :

- a. Jenis Perusahaan
Kebutuhan modal kerja tergantung pada jenis dan sifat dari usaha yang dijalankan perusahaan.
- b. Waktu produksi
Ada hubungan langsung antara jumlah modal kerja dan jangka waktu yang diperlukan untuk memproduksi barang yang akan dijual pada

pembeli. Makin lama waktu yang diperlukan untuk memperoleh barang, atau makin lama waktu yang diperlukan untuk memperoleh barang dari luar negeri, jumlah modal kerja yang diperlukan makin besar.

c. Syarat Kredit

Kebutuhan modal kerja perusahaan dipengaruhi oleh syarat pembelian dan penjualan. Makin banyak diperoleh syarat kredit untuk membeli bahan dari pemasok maka lebih sedikit modal kerja yang ditanamkan dalam persediaan. Sebaliknya, semakin longgar syarat kredit yang diberikan pada pembeli maka akan lebih banyak modal kerja yang ditanamkan dalam piutang.

d. Tingkat perputaran persediaan

Semakin cepat persediaan berputar maka makin kecil modal kerja yang diperlukan. Pengendalian persediaan yang efektif diperlukan untuk memelihara jumlah, jenis, dan kualitas barang yang sesuai dan mengatur investasi dalam persediaan. Disamping itu biaya yang berhubungan dengan persediaan juga berkurang.

Menurut Djarwanto (2011, hal. 91-94) faktor-faktor yang mempengaruhi

modal kerja adalah sebagai berikut :

a. 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.

b. 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.

c. 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.

- d. Tingkat perputaran persediaan
Semakin sering persediaan diganti (dibeli dan dijual kembali) maka kebutuhan modal kerja yang ditanamkan dalam bentuk persediaan (barang) akan semakin rendah.
- e. Tingkat perputaran 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 perputaran piutang yang tinggi diperlukan pengawasan piutang yang efektif dan kebijaksanaan yang tepat sehubungan dengan perluasan kredit, syarat kredit penjualan, maksimum kredit bagi langganan, penagihan piutang.
- f. Pengaruh konjungtur (business cycle)
Pada periode makmur aktivitas perusahaan meningkat dan perusahaan cenderung membeli barang-barang lebih banyak dengan memanfaatkan harga yang masih rendah.
- g. 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.
- h. Pengaruh musim
Banyak perusahaan dimana penjualannya hanya terpusat 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.
- i. *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.

7. Arti Pentingnya Modal Kerja

Menurut Munawir (2010, hal. 116) antara lain :

- a. Melindungi perusahaan terhadap krisis modal kerja karena turunnya nilai dari aktiva lancar.
- b. Memungkinkan untuk dapat membayar semua kewajiban-kewajiban tepat pada waktunya.
- c. Menjamin dimilikinya kredit standing perusahaan semakin besar memungkinkan bagi perusahaan untuk dapat menghadapi bahaya-bahaya atau kesulitan keuangan yang mungkin terjadi.

- d. Memungkinkan untuk dimiliki persediaan dalam jumlah yang cukup untuk melayani para konsumennya.
- e. Memungkinkan bagi perusahaan untuk memberikan syarat kredit yang lebih menguntungkan kepada para langganannya.
- f. Memungkinkan bagi perusahaan untuk dapat beroperasi dengan lebih efisien karena tidak ada kesulitan untuk memperoleh barang atau jasa yang dibutuhkan.

Menurut Djarwanto (2011, hal. 89) adalah sebagai berikut :

“Modal kerja sebaiknya tersedia dalam jumlah yang cukup agar memungkinkan perusahaan untuk beroperasi secara ekonomis dan tidak mengalami kesulitan keuangan, misalnya dapat menutup kerugian dan mengatasi keadaan krisis atau darurat tanpa membahayakan keadaan keuangan perusahaan”

Sedangkan menurut Kasmir (2010, hal. 252) arti pentingnya modal kerja adalah :

- a. Kegiatan seorang manajer keuangan lebih banyak dihabiskan didalam kegiatan operasional perusahaan dari waktu ke waktu. Ini merupakan manajemen modal kerja.
- b. Investasi dalam aktiva lancar cepat sering kali mengalami perubahan serta cenderung labil. Sedangkan aktiva lancar adalah modal kerja perusahaan, artinya perubahan tersebut akan berpengaruh terhadap modal kerja.
- c. Dalam praktiknya sering kali bahwa separuh dari total aktiva merupakan bagian dari aktiva lancar, yang merupakan modal kerja perusahaan.
- d. Bagi perusahaan kecil relative kecil, fungsi modal kerja amat penting. Perusahaan kecil relatif terbatas untuk memasuki pasar dengan modal besar dan jangka panjang. Pendanaan perusahaan lebih mengandalkan pada hutang jangka pendek, seperti hutang jangka pendek, hutang dagang, hutang bank satu tahun yang tentunya dapat mempengaruhi modal kerja.
- e. Terdapat hubungan yang erat antara pertumbuhan penjualan 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 dalam aktiva lancar.

C. Kerangka Berpikir

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.

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 rangka mencapai suatu tujuannya yaitu menghasilkan keuntungan.

Swastha dan Handoko (2001, hal. 404) menyatakan bahwa: “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.

Pada laporan keuangan PT. Barata Indonesia (Persero) Cabang Medan terdapat laporan laba/rugi dan laporan posisi keuangan (neraca) perusahaan. 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. Menurut teori Kasmir (2012, hal. 253) yang menyatakan bahwa “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”.

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 (2003, hal.117) 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”.

Kemudian peneliti juga mengambil referensi dari penelitian terdahulu oleh Purnama sari (2005) membahas tentang pengaruh penjualan terhadap modal kerja pada PT. Hadi Baru Medan, dan menyimpulkan bahwa aktivitas

penjualan perusahaan sangat mempengaruhi besarnya modal kerja yang dibutuhkan, dimana dengan penjualan yang meningkat maka perusahaan akan memerlukan modal kerja yang lebih banyak.

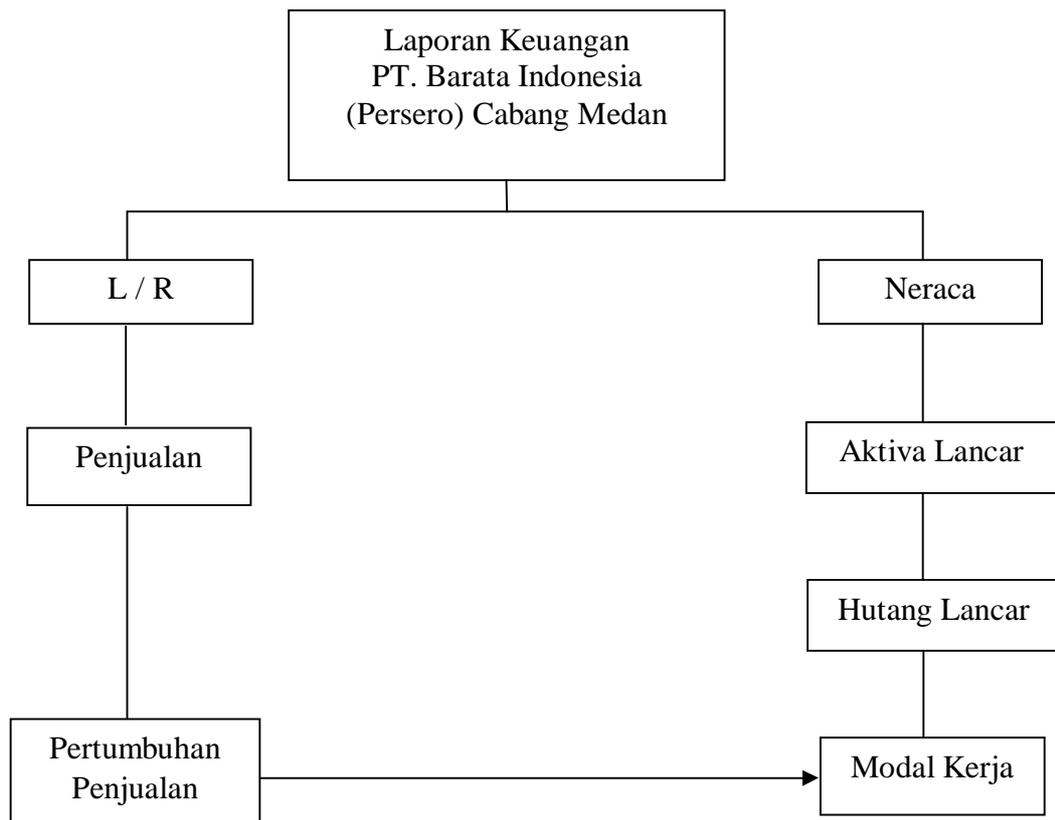
Dede Budiono Ramani (2016) membahas mengenai Analisis Penjualan dalam meningkatkan modal kerja pada PT. Asia Beton Medan, hasil dari penelitian tersebut menyatakan bahwa penjualan dapat mempengaruhi jumlah modal kerja perusahaan.

Herawati (2010) meneliti tentang penjualan terhadap modal kerja PT. PP London Sumatra Indonesia Tbk, menyatakan bahwa penjualan berpengaruh positif terhadap modal kerja perusahaan. Widiya (2017) meneliti tentang pertumbuhan penjualan dalam meningkatkan modal kerja pada PT. Perkebunan Nusantara IV Medan pada tahun 2012 sampai dengan tahun 2016, menyatakan bahwa pertumbuhan penjualan belum dapat meningkatkan modal kerja.

Yoyon Supriadi dan Ratih Puspitasari (2012) meneliti tentang Pengaruh Modal Kerja Terhadap Penjualan Dan Profitabilitas Perusahaan Pada PT. Indocement Tunggul Prakarsa. Tb, menyatakan bahwa Modal kerja bersih PT. Indocement Tunggul Prakarsa Tbk memiliki pengaruh signifikan terhadap penjualan. Dan ada juga penelitian dari Syafrida Hani (2014) yang meneliti tentang Analisis pertumbuhan penjualan dan struktur aktiva terhadap struktur pendanaan eksternal, menyatakan bahwa hasil penelitian menemukan bahwa tidak ada pengaruh pertumbuhan penjualan dan total aktiva terhadap DER baik secara parsial maupun secara simultan.

Dari kutipan diatas, dapat dijelaskan bahwa modal kerja perusahaan dapat diperoleh melalui aktivitas operasional perusahaan yang berasal dari penjualan bersih. Perusahaan yang memiliki penjualan bersih yang meningkat akan dapat menambah keuntungan perusahaan yang nantinya akan masuk kedalam modal kerja bersih, dan sebaliknya perusahaan yang tidak mampu meningkatkan penjualan, perusahaan akan sulit memenuhi kebutuhan modal kerja pada periode mendatang.

Berdasarkan uraian diatas, kerangka berfikir dapat digambarkan sebagai berikut :



Gambar 2.1
Kerangka Berpikir

BAB III

METODE PENELITIAN

A. Pendekatan Penelitian

Dalam penelitian ini penulis melakukan penelitian dengan menggunakan pendekatan deskriptif kualitatif. Menurut Ikhsan dkk (2014, hal. 84) “Metode deskriptif merupakan studi yang meneliti kasus kelompok manusia, objek, kondisi, sistem pemikiran ataupun suatu kelas peristiwa pada masa sekarang”. Tujuan studi deskriptif adalah untuk membuat deskripsi, gambaran, atau lukisan secara sistematis, faktual dan akurat mengenai fakta-fakta, sifat-sifat serta hubungan antar fenomena yang diselidiki.

Menurut Juliandi dkk (2015, hal 65) “Data kualitatif adalah data yang berhubungan dengan kategorisasi (pengelompokan), yang sifatnya menunjukkan kualitas dan bukan angka atau nilai kuantitatif tertentu”. Penelitian deskriptif dalam penelitian ini dilakukan untuk mengetahui tingkat pertumbuhan penjualan dalam meningkatkan modal dinilai dari laporan keuangan PT. Barata Indonesia (Persero) Cabang Medan.

B. Definisi Operasional Variable

Definisi operasional adalah petunjuk bagaimana suatu variable diukur, yang bertujuan untuk melihat sejauh mana pentingnya variable yang digunakan.

Adapun definisi operasional dalam penelitian ini adalah sebagai berikut :

1. Pertumbuhan penjualan adalah hasil perbandingan antara selisih penjualan tahun berjalan dan penjualan di tahun sebelumnya untuk mengukur tingkat pertumbuhan penjualan perusahaan tersebut.

Pertumbuhan penjualan dapat diukur sebagai berikut:

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

2. Modal kerja merupakan modal yang digunakan untuk melakukan kegiatan operasi perusahaan sebagai investasi yang ditanamkan dalam aktiva lancar atau aktiva jangka pendek.

Modal kerja tersebut dapat dihitung sebagai berikut :

$$\text{Modal Kerja} = \text{Aktiva Lancar} - \text{Hutang Lancar}$$

C. Tempat dan Waktu penelitian

1. Tempat Penelitian

Tempat penelitian ini adalah PT. Barata Indonesia (Persero) Cabang Medan yang beralamat Jl. Gatot Subroto KM. 7,5 No. 273 Kecamatan Medan Sunggal.

2. Waktu Penelitian

Waktu penelitian yang penulis lakukan dimulai dari bulan juni 2018 sampai september 2018.

Tabel III.1
Waktu Penelitian

No	Proses Penelitian	Bulan																			
		Juni 2018				Juli 2018				Agustus 2018				September 2018				Oktober 2018			
		1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4
1	Pengumpulan data awal	■	■	■	■																
2	Pengajuan judul penelitian			■	■																
3	Pengumpulan teori penelitian					■	■	■	■												
4	Bimbingan proposal							■	■	■	■										
5	Seminar proposal											■	■								
6	Pengolahan data													■	■	■	■				
7	Analisis data													■	■	■	■				
8	Penyusunan skripsi													■	■	■	■				
9	Sidang meja hijau																	■	■	■	■

D. Jenis dan sumber data

1. Jenis data

Jenis data yang digunakan dalam penelitian ini adalah jenis data kualitatif. Menurut Juliandi dkk (2015, hal 65) “Data kualitatif adalah data yang berhubungan dengan kategorisasi (pengelompokan), yang sifatnya menunjukkan kualitas dan bukan angka atau nilai kuantitatif tertentu”.

2. Sumber data

Dalam penyusunan penelitian ini, sumber data yang digunakan penulis adalah data sekunder. Menurut Indriantoro dan Supomo (2002, hal. 147) 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. Barata Indonesia (Persero) Cabang Medan tahun 2012-2016.

E. Teknik pengumpulan data

Adapun teknik pengumpulan data yang dilakukan penelitian adalah dokumentasi. Dokumentasi menurut Sugiyono (2015, hal. 329) adalah suatu cara yang digunakan untuk memperoleh data dan informasi dalam bentuk buku, arsip, dokumen, tulisan angka dan gambar yang berupa laporan serta keterangan yang dapat mendukung penelitian. Teknik dokumentasi dalam penelitian ini yaitu menumpulkan data-data laporan keuangan dari PT. Barata Indonesia (Persero) Cabang Medan tentang modal kerja dan penjualan untuk periode 2012-2016.

F. 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. Barata Indonesia (Persero) cabang Medan dari tahun 2012-2016.

2. Melakukan perbandingan atas pertumbuhan penjualan dari tahun 2012-2016 PT. Barata Indonesia (Persero) cabang Medan.
3. Menganalisis Pertumbuhan Penjualan Dalam Meningkatkan Modal Kerja Pada PT. Barata Indonesia (Persero) Cabang Medan Tahun 2012-2016.
4. Menganalisis Penyebab Penurunan Modal Kerja Pada PT. Barata Indonesia (Persero) Cabang Medan Tahun 2012-2016.

BAB IV

HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

A. Hasil Penelitian

1. Deskripsi Data Penelitian

a. 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 2012-2016 adalah sebagai berikut:

Tabel IV.1
Pertumbuhan Penjualan PT. Barata Indonesia (Persero) Cabang Medan Tahun 2012-2016

Tahun	Penjualan	Pertumbuhan Penjualan
2012	67,417,012,332	56.56%
2013	23,442,794,610	-65.22%
2014	19,032,840,185	-18.81%
2015	29,610,180,580	55.57%
2016	85,062,267,156	187.273%

Sumber: Manajemen PT. Barata Indonesia (Persero) Cabang Medan (2018)

Berdasarkan data tahun 2011, diketahui jumlah penjualan sebesar 43.059.000.000. Berikut ini merupakan perhitungan pertumbuhan penjualan perusahaan dari tahun 2012 sampai dengan tahun 2016 dengan rumus.

$$\text{Pertumbuhan Penjualan} = \frac{\text{Penjualan } t0 - \text{Penjualan } t-1}{\text{Penjualan } t-1} \times 100\%$$

Keterangan: t0 = Penjualan Pada Tahun Berjalan

 t-1 = Penjualan Pada tahun Sebelumnya

$$\begin{aligned}
 \text{Tahun 2012} &= \frac{67.417.012.332 - 43.059.000.000}{43.059.000.000} \times 100\% \\
 &= 56.56\% \\
 \text{Tahun 2013} &= \frac{23.442.794.610 - 67.417.012.332}{67.417.012.332} \times 100\% \\
 &= -65.22\% \\
 \text{Tahun 2014} &= \frac{19.032.840.185 - 23.442.794.610}{23.442.794.610} \times 100\% \\
 &= -18.81\% \\
 \text{Tahun 2015} &= \frac{29.610.180.580 - 19.032.840.185}{19.032.840.185} \times 100\% \\
 &= 55.57\% \\
 \text{Tahun 2016} &= \frac{85.062.267.156 - 29.610.180.580}{29.610.180.580} \times 100\% \\
 &= 187.27\%
 \end{aligned}$$

Berdasarkan hasil perhitungan pertumbuhan penjualan diatas maka dapat diperoleh hasil bahwa tingkat pertumbuhan penjualan PT. Barata Indonesia (Persero) Cabang Medan relatif fluktuatif, dimana pertumbuhan penjualan tertinggi terjadi pada tahun 2016 dan pertumbuhan penjualan terendah adalah tahun 2013. Pada tahun 2012 pertumbuhan penjualan dari PT. Barata Indonesia (Persero) Cabang Medan mencapai 56.56%.

Menurut penjelasan pihak manajemen hasil tersebut didorong oleh adanya peningkatan permintaan terhadap terhadap pengadaan peralatan industri untuk industri Minyak Dan Gas, Industri Agro, Peralatan Berat, Hidromekanikal, Pembangkit Listrik serta, *Steel Construction* di wilayah Sumatera Utara yaitu salah satu konsumennya adalah PTPN IV. Selanjutnya untuk melihat tingkat fluktuasi pertumbuhan penjualan PT. Barata Indonesia (Persero) Cabang Medan maka dapat dilihat dari grafik berikut ini.



Sumber: Manajemen PT. Barata Indonesia (Persero) Cabang Medan (2018)

Gambar IV.1
Pertumbuhan Penjualan PT. Barata Indonesia (Persero) Cabang Medan Tahun 2012-2016

Cakupan pasar penjualan PT. Barata Indonesia (Persero) Cabang Medan yang cukup luas dan mencapai seluruh wilayah Sumatera juga menjadi faktor pendorong peningkatan penjualan produk dari PT. Barata Indonesia (Persero) Cabang Medan. Selain dari pada itu kelengkapan

peralatan industri untuk industri Minyak Dan Gas, Industri Agro, Peralatan Berat, Hidromekanikal, Pembangkit Listrik serta, *Steel Construction* dari PT. Barata Indonesia (Persero) Cabang Medan juga memiliki peran yang penting dalam peningkatan penjualan. Pertumbuhan penjualan yang dialami oleh akan berdampak langsung terhadap peningkatan laba atau profitabilitas perusahaan.

Pada tahun 2013 pertumbuhan penjualan PT. Barata Indonesia (Persero) Cabang Medan turun drastis mencapai -65.22%. Dimana berdasarkan hasil penelitian pada PT. Barata Indonesia (Persero) Cabang Medan ditemukan beberapa permasalahan yang mendorong rendahnya pertumbuhan penjualan yaitu diantaranya: turunnya permintaan peralatan industri untuk industri Minyak Dan Gas, Industri Agro, Peralatan Berat, Hidromekanikal, Pembangkit Listrik serta, *Steel Construction*, tingginya harga peralatan industri untuk industri Minyak Dan Gas, Industri Agro, Peralatan Berat, Hidromekanikal, Pembangkit Listrik serta, *Steel Construction* dan tingginya biaya perawatan peralatan industri untuk industri Minyak Dan Gas, Industri Agro, Peralatan Berat, Hidromekanikal, Pembangkit Listrik serta, *Steel Construction*. Penurunan pertumbuhan laba akan berdampak langsung terhadap laba atau profitabilitas perusahaan.

Pada tahun 2014 pertumbuhan penjualan PT. Barata Indonesia (Persero) Cabang Medan mulai mengalami peningkatan mencapai -18.81% atau meningkat sekitar $\pm 30\%$. Menurut penjelasan pihak

manajemen hasil tersebut didorong oleh adanya peningkatan permintaan terhadap peralatan industri untuk industri Minyak Dan Gas, Industri Agro, Peralatan Berat, Hidromekanikal, Pembangkit Listrik serta, *Steel Construction*. Namun penjualan peralatan industri untuk industri Minyak Dan Gas, Industri Agro, Peralatan Berat, Hidromekanikal, Pembangkit Listrik serta, *Steel Construction*. Hal tersebut dapat terjadi dilatar belakangi oleh masih minimnya permintaan terhadap peralatan industri untuk industri Minyak Dan Gas, Industri Agro, Peralatan Berat, Hidromekanikal, Pembangkit Listrik serta, *Steel Construction* khususnya permintaan di luar wilayah sumatera utara. Peningkatan pertumbuhan penjualan berdampak langsung terhadap peningkatan laba namun tidak terlalu signifikan karena masih di bawah ambang batas pertumbuhan penjualan.

Pada tahun 2015 secara signifikan terjadi peningkatan yaitu mencapai 55.57%, hal tersebut dapat terjadi karena perusahaan terus berupaya melakukan peningkatan penjualan terhadap peralatan untuk industri Minyak Dan Gas, Industri Agro, Peralatan Berat, Hidromekanikal, Pembangkit Listrik serta, *Steel Construction*. Upaya tersebut dapat terealisasi disebabkan oleh karena adanya pembaharuan terhadap fasilitas pabrik yang dapat menunjang aktivitas produksi dari setiap pelanggan PT. Barata Indonesia Cabang Medan. Berdasarkan penjelasan pihak manajemen, peningkatan tersebut juga dapat terjadi karena adanya peningkatan permintaan produk yang signifikan khususnya pada industri

agro seperti pembuatan pabrik kelapa sawit dan bioethanol. Sehingga pertumbuhan penjualan tersebut sangat berdampak terhadap peningkatan laba perusahaan.

Pada tahun 2016 terjadi peningkatan atau pertumbuhan penjualan mencapai 187.273%. Menurut penjelasan pihak manajemen hasil tersebut didorong oleh tingginya permintaan pengadaan peralatan industri untuk industri Minyak Dan Gas, Industri Agro, Peralatan Berat, Hidromekanikal, Pembangkit Listrik serta, *Steel Construction* ke pasar domestik pertumbuhan penjualan tersebut juga dapat didorong dengan terjadinya peningkatan penjualan. Karena industri utama yang menyumbang pendapatan terbesar perusahaan yaitu industri agro dan Hydromechanical mengalami peningkatan pada penjualan ekspor maupun lokal, sehingga pertumbuhan penjualan pada tahun ini mengalami peningkatan. Peningkatan pertumbuhan penjualan ini sangat berdampak terhadap peningkatan laba perusahaan.

Pertumbuhan penjualan yang mengalami peningkatan maupun penurunan setiap tahunnya adalah normal pada suatu perusahaan. Karena biasanya penurunan maupun peningkatan pertumbuhan penjualan disebabkan oleh banyak faktor seperti harga jual barang yang lebih tinggi dengan perusahaan lain, kapasitas atau kemampuan perusahaan memproduksi dan menyediakan produk yang sesuai dengan permintaan, dan fluktuasi permintaan produk dari pasar. Namun hal terpenting adalah kemampuan perusahaan dalam merumuskan strategi pemasaran yang

bersaing dan disukai oleh calon konsumen dan selalu menciptakan pelayanan yang prima terhadap seluruh pelanggan. Sehingga adanya peningkatan penjualan yang diharapkan terjadinya peningkatan profitabilitas perusahaan yang akan berdampak langsung terhadap terjaganya eksistensi perusahaan.

b. 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. Barata Indonesia (Persero).

Tabel IV.2
Perhitungan Modal Kerja PT. Barata Indonesia (Persero) Cabang Medan Tahun 2012-2016

Tahun	Aktiva Lancar	Hutang Lancar	Modal Kerja
2012	28,833,161,706	31,543,033,644	-2,709,871,938
2013	9,128,933,739	11,100,443,178	-1,971,509,439
2014	7,670,995,590	10,050,125,294	-2,379,129,704
2015	27,132,877,269	25,731,548,568	1,401,328,701
2016	87,368,461,435	82,014,818,978	5,353,642,457

Sumber: Manajemen PT. Barata Indonesia (Persero) Cabang Medan (2018)

Berikut ini adalah penghitungan modal kerja perusahaan dari tahun 2012-2016 yaitu sebagai berikut:

$$\text{Modal Kerja Perusahaan} = \text{Aktiva Lancar} - \text{Hutang Lancar}$$

$$\begin{aligned} \text{Tahun 2012} &= 28,833,161,706 - 31,543,033,644 \\ &= -2,709,871,938 \end{aligned}$$

$$\begin{aligned} \text{Tahun 2013} &= 9,128,933,739 - 11,100,443,178 \\ &= -1,971,509,439 \end{aligned}$$

$$\begin{aligned} \text{Tahun 2014} &= 7,670,995,590 - 10,050,125,294 \\ &= -2,379,129,704 \end{aligned}$$

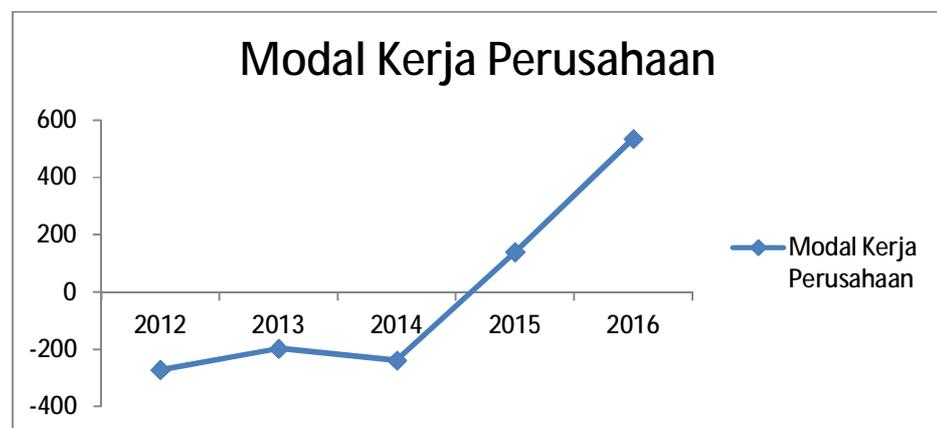
$$\begin{aligned} \text{Tahun 2015} &= 27,132,877,269 - 25,731,548,568 \\ &= 1,401,328,701 \end{aligned}$$

$$\begin{aligned} \text{Tahun 2016} &= 87,368,461,435 - 82,014,818,978 \\ &= 5,353,642,457 \end{aligned}$$

Berdasarkan tabel dan grafik tentang perhitungan modal kerja PT. Barata Indonesia (Persero) Cabang Medan diperoleh hasil bahwa tingkat modal kerja mengalami fluktuasi yang signifikan. Dimana tingkat modal kerja terendah terjadi pada tahun 2012 yang mencapai -2,709,871,938 dan tingkat modal tertinggi terjadi pada tahun 2016 yang mencapai

5,353,642,457. Pada tahun 2012 modal kerja PT. Barata Indonesia (Persero) Cabang Medan berada pada level yang cenderung rendah yang mencapai -2,709,871,938. Berdasarkan penjelasan pihak manajemen hal tersebut terjadi diakibatkan oleh tingginya jumlah hutang lancar yang harus ditanggung oleh perusahaan yang mencapai 31,543,033,644 yang digunakan untuk membeli peralatan industri untuk industri Minyak Dan Gas, Industri Agro, Peralatan Berat, Hidromekanikal, Pembangkit Listrik serta, *Steel Construction* sedangkan tingkat aktiva lancar perusahaan hanya mencapai 31,543,033,644. Modal kerja perusahaan yang hanya mencapai level rendah (minus) sangat berdampak terhadap pelaksanaan operasional perusahaan dalam upaya pencapaian peningkatan penjualan perusahaan.

Selanjutnya untuk melihat tingkat fluktuasi modal kerja PT. Barata Indonesia (Persero) Cabang Medan maka dapat dilihat dari grafik berikut ini.



Sumber: Manajemen PT. Barata Indonesia (Persero) Cabang Medan (2018)

Gambar IV.2
Perhitungan Modal Kerja PT. Barata Indonesia (Persero) Cabang
Medan Tahun 2012-2016 (Dalam Puluhan Juta)

Pada tahun 2013 modal kerja perusahaan mengalami peningkatan dari tahun 2012 namun masih berada pada level yang rendah (minus) yaitu sebesar -1,971,509,439. Menurut penjelasan oleh pihak manajemen hasil tersebut dapat terjadi diakibatkan terjadinya penurunan hutang lancar perusahaan dan aktiva lancar perusahaan, namun masih tingginya jumlah hutang lancar yang harus ditanggung oleh perusahaan yang mencapai 11,100,443,178 dibandingkan tingkat aktiva lancar perusahaan yang hanya mencapai 9,128,933,739. Modal kerja perusahaan yang hanya mencapai level rendah (minus) sangat berdampak terhadap pelaksanaan operasional perusahaan dalam upaya pencapaian peningkatan penjualan perusahaan.

Pada tahun 2014 modal kerja perusahaan mengalami penurunan kembali dari tahun 2013 yang hampir sama dengan nilai modal kerja di tahun 2012 yaitu sebesar -2,379,129,704. Hal tersebut dapat terjadi karena penurunan aktiva lancar yang drastis dari tahun 2013 mencapai 7,670,995,590 dan peningkatan hutang lancar yang mencapai 10,050,125,294. Modal kerja perusahaan yang hanya mencapai level rendah (minus) sangat berdampak terhadap pelaksanaan operasional perusahaan dalam upaya pencapaian peningkatan penjualan perusahaan.

Pada tahun 2015 modal kerja perusahaan mengalami peningkatan yang cukup signifikan yang mencapai 1,401,328,701. Menurut penjelasan pihak manajemen hal tersebut terjadi diakibatkan adanya peningkatan jumlah aktiva lancar, selain itu total aktiva lancar lebih besar dari total hutang lancar. Hasil ini menunjukkan bahwa telah terjadi perubahan atau perbaikan dalam regulasi peningkatan modal kerja yang berdampak terhadap kegiatan operasional perusahaan.

Pada tahun 2016 modal kerja perusahaan mengalami peningkatan yang sangat signifikan yang mencapai 400% dari tahun 2015 atau senilai 5,353,642,457. Berdasarkan penjelasan pihak manajemen hasil tersebut dapat terjadi karena tingginya tingkat aktiva lancar jika dibandingkan dengan tingkat hutang lancar perusahaan. Hasil ini semakin mempertegas bahwa telah terjadi perubahan atau perbaikan dalam regulasi peningkatan modal kerja yang berdampak terhadap kegiatan operasional perusahaan.

Berdasarkan perhitungan modal kerja pada PT. Barata Indonesia (Persero) Cabang Medan diperoleh hasil bahwa terjadi fluktuasi modal kerja pada perusahaan namun cenderung meningkat dari tahun sebelumnya. Hasil ini semakin mempertegas bahwa perusahaan terus melakukan evaluasi terhadap penetapan modal kerja, yang salah satunya adalah dengan cara meningkatkan tingkat aktiva lancar perusahaan. Melalui hasil ini juga dapat diperoleh kesimpulan bahwa modal kerja yang cenderung meningkat akan mendorong perusahaan untuk mampu membiayai kegiatan operasional perusahaan. Hal tersebut juga dapat

mempengaruhi tingkat profitabilitas perusahaan dan eksistensi perusahaan.

B. Pembahasan

1. Analisis Pertumbuhan Penjualan Dalam Meningkatkan Modal Kerja Pada PT. Barata Indonesia (Persero) Cabang Medan

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 stabil atau cenderung meningkat akan mampu mendorong peningkatan kegiatan operasional perusahaan. Berdasarkan perhitungan pertumbuhan penjualan pada PT. Barata Indonesia (Persero) Cabang Medan diperoleh hasil pada tahun 2013 terjadi penurunan pertumbuhan penjualan dari tahun 2012 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. Barata Indonesia (Persero) Cabang Medan untuk mempertahankan eksistensi perusahaan dan menjaga kestabilan kegiatan operasional perusahaan. Hasil Penelitian ini bersebrangan dengan Munawir (2010, hal 123) “Modal kerja akan bertambah apabila aktiva lancar

bertambah”. Dimana pada tahun 2013 kebijakan manajemen perusahaan adalah menurunkan tingkat aktiva lancar untuk menekan tingkat hutang lancar. Berdasarkan hasil ini juga semakin mempertegas bahwa manajemen PT. Barata Indonesia (Persero) Cabang Medan telah mampu merumuskan strategi perusahaan dalam menghadapi penurunan penjualan dan upaya untuk menjaga tingkat kestabilan modal kerja perusahaan.

Pada tahun 2014 terjadi hal yang berbeda dari tahun 2013 dimana tingkat pertumbuhan penjualan cenderung meningkat dari tahun 2013 namun modal kerja cenderung menurun dari tahun 2013. Berdasarkan hasil penelitian yang dilaksanakan oleh peneliti ditemukan bahwa turunnya tingkat aktiva lancar yang diakibatkan oleh pelaksanaan atau aktivitas pembayaran hutang lancar pada tahun 2013 yang berdampak langsung terhadap penurunan pertumbuhan penjualan tahun ini. Hasil ini juga semakin mempertegas bahwa keadaan PT. Barata Indonesia (Persero) Cabang Medan pada tahun 2014 belum dalam level yang baik atau stabil, hal tersebut dapat terlihat bahwa pertumbuhan penjualan yang meningkat dari tahun sebelumnya belum mampu meningkatkan modal kerja perusahaan. Hal tersebut dapat terjadi juga diakibatkan pertumbuhan penjualan belum signifikan atau masih relative rendah. Menurut Kasmir (2012, hal 253) “Kenaikan penjualan berkaitan dengan tambahan piutang, persediaan, dan juga saldo kas. Demikian pula sebaliknya apabila terjadi penurunan penjualan, akan berpengaruh terhadap komponen aktiva lancar”. Hal ini juga sesuai dengan hasil penelitian terdahulu oleh angga, hasil penelitian tersebut menunjukkan bahwa meskipun

pertumbuhan penjualan mengalami peningkatan, namun hal tersebut tidak secara otomatis akan meningkatkan aktiva lancar yang nantinya juga akan meningkatkan modal kerja perusahaan. Karena pada kenyataannya meskipun pertumbuhan penjualan mengalami peningkatan. Namun, aktiva lancar perusahaan dalam bentuk kas, piutang maupun persediaan perusahaan justru mengalami penurunan pada tahun ini. Sehingga peningkatan pertumbuhan penjualan yang diharapkan dapat meningkatkan aktiva lancar perusahaan, hal tersebut tidak terjadi. Aktiva lancar justru mengalami penurunan yang menyebabkan modal kerja perusahaan juga ikut mengalami penurunan.

Pada tahun 2015 berdasarkan hasil penelitian pada PT. Barata Indonesia (Persero) Cabang Medan diperoleh hasil bahwa keadaan perusahaan relative stabil, dimana tingkat pertumbuhan penjualan mampu meningkat secara signifikan dan tingkat modal kerja juga meningkat dari tahun sebelumnya. Hasil ini semakin mempertegas pendapat dari Kasmir (2012, hal 253) yang menyatakan bahwa “Kenaikan penjualan berkaitan dengan tambahan piutang, persediaan, dan juga saldo kas. Peningkatan penjualan yang terjadi pada tahun 2015 mampu mendorong peningkatan aktiva lancar yang mampu menyeimbangi peningkatan hutang lancar. Hasil ini juga semakin mempertegas bahwa bahwa peningkatan hutang lancar tidak akan berdampak negatif terhadap modal kerja jika aktiva lancar meningkat lebih tinggi dibandingkan hutang lancar.

Pada tahun 2016 terjadi peningkatan signifikan pada pertumbuhan penjualan dan modal kerja. Hal tersebut dapat terjadi diakibatkan oleh

peningkatan pertumbuhan penjualan yang mampu mencapai 187.23% yang langsung berdampak terhadap peningkatan modal kerja perusahaan. Hasil penelitian ini tidak sesuai dengan hasil penelitian yang dilakukan angga, dikarenakan adanya beberapa perbedaan data, tempat dan waktu penelitian. Hasil ini juga semakin mempertegas bahwa pertumbuhan penjualan berdampak langsung terhadap peningkatan aktiva lancar walaupun hutang lancar meningkat dari tahun sebelumnya.

Berdasarkan hasil penelitian, pendapat para ahli dan penelitian terdahulu, penulis menyimpulkan bahwa manajemen PT. Barata Indonesia (Persero) Cabang Medan telah mampu menciptakan *trend* peningkatan pertumbuhan penjualan secara signifikan khususnya pada tahun 2013, 2015 dan 2016. Hasil tersebut berdampak langsung terhadap kemampuan perusahaan menekan hutang lancar perusahaan, khususnya yang terjadi pada tahun 2016 peningkatan aktiva lancar sangat signifikan yang berdampak langsung terhadap peningkatan modal kerja.

2. Analisis Penyebab Penurunan Modal Kerja Pada PT. Barata Indonesia (Persero) Cabang Medan

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 2012-2016. 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.

Penurunan tingkat modal kerja yang terjadi pada tahun 2012 dan 2014 diakibatkan oleh relatif rendahnya tingkat aktiva lancar dan tingginya hutang lancar selain itu juga terjadi penurunan pertumbuhan penjualan yang terjadi pada tahun 2012 dan 2014. Hasil ini semakin mempertegas bahwa perusahaan harus menyediakan modal kerja yang sesuai dengan operasional perusahaan seperti yang diungkapkan oleh Menurut Munawir (2011, hal 67) “Modal kerja sebaiknya tersedia dalam jumlah yang cukup agar memungkinkan perusahaan untuk beroperasi secara ekonomis dan tidak mengalami kesulitan keuangan”. Aktiva lancar yang cenderung menurun diakibatkan oleh upaya perusahaan untuk menekan tingkat hutang lancar perusahaan. Namun upaya tersebut belum terlalu maksimal karena tingkat hutang lancar masih lebih tinggi dibandingkan oleh aktiva lancar perusahaan. Selain daripada itu berdasarkan hasil ini maka dapat diperoleh hasil bahwa tingkat likuiditas tahun 2012 dan 2014 relatif rendah dan dibawah ambang batas.

Pada tahun 2012, 2015 dan 2016 modal kerja mengalami peningkatan dibandingkan tahun sebelumnya, dimana peningkatan tertinggi terjadi pada tahun 2016. Hal tersebut dapat terjadi karena manajemen perusahaan mampu meningkatkan penjualan secara signifikan yang berdampak terhadap peningkatan aktiva lancar selain itu perusahaan mampu menekan tingkat hutang lancar. Berdasarkan hasil ini maka dapat disimpulkan bahwa tingkat likuiditas tahun 2012, 2015 dan 2016 sudah pada tingkat yang baik.

BAB V

KESIMPULAN DAN SARAN

A. Kesimpulan

Berdasarkan hasil analisis data penelitian pada PT. Barata Indonesia (Persero) Cabang Medan tentang pertumbuhan penjualan dan modal kerja perusahaan maka dapat ditarik kesimpulan sebagai berikut:

1. Penurunan modal kerja pada tahun 2012 dan 2014 disebabkan bahwa aktiva lancar cenderung mengalami penurunan sedangkan hutang lancar masih lebih tinggi dibandingkan aktiva lancar perusahaan
2. Pada tahun 2013, 2015 dan 2016 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. Barata Indonesia (Persero) Cabang Medan telah mampu menciptakan *trend* peningkatan pertumbuhan penjualan secara signifikan khususnya pada tahun 2013, 2015 dan 2016. Hasil tersebut berdampak langsung terhadap kemampuan perusahaan menekan hutang lancar perusahaan, khususnya yang terjadi pada tahun 2016 peningkatan aktiva lancar sangat signifikan yang berdampak langsung terhadap peningkatan modal kerja.

B. Saran Penelitian

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, Thamrin dan Francis Tantri, 2016. *Manajemen Pemasaran*. Depok : PT Raja Grafindo Persada.
- Assauri, Sofjan, 2004. *Manajemen Pemasaran*. Jakarta: Rajawali Press.
- Budiono, Dede dan Ramani, 2016. *Analisis Penjualan dalam Meningkatkan Modal Kerja Pada PT. Asia Beton Medan*. Tidak dipublikasikan.
- Brigham, Eugene.F dan Joel F. Houston, 2001. *Manajemen Keuangan*. Edisi Kedelapan Buku 2. Jakarta: Erlangga.
- Hani, Syafrida, 2014, *Analisis pertumbuhan penjualan dan struktur aktiva terhadap struktur pendanaan eksternal*. Jurnal Manajemen & Bisnis 14 (1): 89-92
- Harahap, S.S, 2008. *Analisis Kritis Manajemen Keuangan*. Jakarta. PT Raja Grafindo Persada.
- Herawati, 2010. *Penjualan terhadap Modal kerja pada PT. PP London Sumatra Indonesia, Tbk*. Tidak dipublikasikan.
- Horne, Van dan Wachowicz, 2013. *Prinsip-prinsip Manajemen Keuangan*. Edisi Indonesia. Penerbit Salemba Empat. Jakarta.
- Ikhsan Arfan, Muhyarsyah, Tanjung Hasrudy, Oktaviani Ayu. (2014). *Metodologi Penelitian Bisnis*. Bandung : Citapustaka Media.
- Indrawati dan Suhendro, 2006. *Analisis profitabilitas dan pertumbuhan penjualan (sales growth) sebelum dan sesudah bersertifikasi iso 9001:2008 pada perusahaan manufaktur di bursa efek indonesia*. Tidak dipublikasikan.
- Juliandi Azuar, Irfan, Manurung Saprinal. (2015). *Metodologi Penelitian Bisnis*. Medan : Umsu press.
- Jumingan. 2006. *Analisis Laporan Keuangan*. Jakarta: PT. BumiAksara.
- Kamaruddin, Ahmad, 2000. *Dasar-Dasar Manajemen Modal Kerja*. Jakarta: Rinke Cipta.
- Kasmir, 2011. *Analisis Laporan Keuangan*, Raja Grafindo Persada: Jakarta.
- Kotler, Philip, 2006. *Manajemen Pemasaran*, Edisi Pertama. Indonesia: PT. Indeks Kelompok Gramedia.

- Marom, Chairul, 2008. *Sistem Akuntansi Perusahaan Dagang*, Edisi ke-dua, Penerbit Grasindo, Jakarta.
- Munawir, S, 2010. *Analisa Laporan Keuangan*. Yogyakarta: Liberty.
- Prastio, Angga, 2017. *Analisis Pertumbuhan Penjualan Dalam Meningkatkan Modal Kerja Pada PT. Perkebunan Nusantara II Tanjung Morawa*. Tidak dipublikasikan.
- Riyanto, Bambang, 2001. *Dasar-Dasar Pembelian Perusahaan*. Edisi Keempat. Yogyakarta : BPFE
- Sari, Purnama, 2005. *Pengaruh Penjualan terhadap Modal kerja pada PT. Hadi Baru*. Tidak dipublikasikan.
- Sawir, Agnes, 2005. *Analisis Kinerja Keuangan dan Perusahaan Keuangan Perusahaan*. Jakarta : PT. Gramedia Pustaka Utama.
- Simamora, Henry, 2000. *Akuntansi Manajemen*. Jakarta: Salemba Empat.
- Sugiyono, 2010. *Metode Penelitian Pendidikan Pendekatan Kuantitatif, kualitatif, dan R&D*. Bandung: Alfabeta
- Supriadi, yoyon, 2012. *Pengaruh Modal Kerja Terhadap Penjualan Dan Profitabilitas Perusahaan Pada PT. Indocement Tunggal Prakasa Tbk*. Jurnal Ilmiah Kesatuan 12 (1): 71-80
- Swastha, Basu, 2001. *Manajemen Pemasaran Modern*, Yogyakarta: BPFE.
- Weston, J. Fred dan Brigham, Eugene F, 2004. *Manajemen Keuangan*. Jakarta: Erlangga.
- Widiya (2017). *Pertumbuhan penjualan dalam meningkatkan modal kerja pada PT. Perkebunan Nusantara IV Medan*.