

**ANALISIS PERTUMBUHAN PENJUALAN DALAM
MENINGKATKAN MODAL KERJA PADA
PT. PERKEBUNAN NUSANTARA II
TANJUNG MORAWA**

SKRIPSI

*Diajukan Untuk Memenuhi Salah Satu Syarat
Memperoleh Gelar Sarjana Ekonomi (SE)
Program Studi Akuntansi*



Oleh

Nama : Muhammad Angga Prastio
NPM : 1305170082
Program Studi : Akuntansi

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

ABSTRAK

Muhammad Angga Prastio. NPM. 1305170082. Analisis Pertumbuhan Penjualan Dalam Meningkatkan Modal Kerja Pada PT. Perkebunan Nusantara II Tanjung Morawa, 2017. Skripsi.

Penelitian ini bertujuan untuk menganalisis pertumbuhan penjualan dalam meningkatkan modal kerja pada PT. Perkebunan Nusantara II Tanjung Morawa dan faktor-faktor yang menyebabkan penurunan modal kerja dari tahun 2011-2016. Dalam penelitian ini penulis menggunakan metode penelitian deskriptif, jenis data yang digunakan adalah kuantitatif, sumber datanya adalah data primer. Teknik pengumpulan data dalam penelitian ini adalah metode dokumentasi. Hasil penelitian menunjukkan bahwa pertumbuhan penjualan belum dapat meningkatkan modal kerja pada PT. Perkebunan Nusantara II Tanjung Morawa. Hal tersebut disebabkan adanya peningkatan aktiva lancar perusahaan. Namun, peningkatan aktiva lancar tersebut tidak mampu mengimbangi jumlah hutang lancar perusahaan yang juga mengalami peningkatan. Sehingga meskipun aktiva lancar meningkat. Hal tersebut tetap tidak mampu ikut meningkatkan modal kerja perusahaan. Faktor-faktor yang menyebabkan modal kerja pada PT. Perkebunan Nusantara II Tanjung Morawa terus mengalami penurunan dari tahun 2011-2016, yaitu disebabkan aktiva lancar perusahaan cenderung mengalami penurunan setiap tahunnya, sedangkan hutang lancar perusahaan terus mengalami peningkatan yang cukup tinggi setiap tahunnya. Penurunan aktiva lancar tersebut disebabkan oleh penjualan perusahaan yang mengalami penurunan pada beberapa tahun.

Kata Kunci: Pertumbuhan Penjualan dan Modal Kerja.

KATA PENGANTAR



Assalamu'alaikum Wr. Wb.

Puji dan Syukur penulis ucapkan kehadiran Tuhan Yang Maha Esa atas berkah dan rahmat-Nya penulis diberikan kesehatan sehingga dapat menyelesaikan skripsi ini dengan judul **“ANALISIS PERTUMBUHAN PENJUALAN DALAM MENINGKATKAN MODAL KERJA PADA PT. PERKEBUNAN NUSANTARA II TANJUNG MORAWA”**. Serta tidak lupa Shalawat dan Salam kepada Rasulullah SAW yang telah menjadi suri tauladan bagi kita semua. Terimah kasih juga yang sebesar-besarnya kepada kedua orang tua saya **Nuriman Alamsyah** dan **(Almh) Agus Mariani**, Ayah dan Ibu tercinta serta Adik saya **Muhammad Habibi Novandito**. Terimah kasih atas semua pengorbanan, doa, kasih sayang, nasehat, perhatian dan dukungan baik moral maupun finansial yang kalian berikan selama ini.

Penulisan skripsi ini dimaksudkan untuk memenuhi salah satu persyaratan untuk menyelesaikan pendidikan Strata 1 (S1) Fakultas Ekonomi dan Bisnis Program Studi Akuntansi di Universitas Muhammadiyah Sumatera Utara (UMSU). Penulis menyadari bahwa skripsi ini masih sangat jauh dari kesempurnaan disebabkan oleh terbatasnya waktu, kemampuan serta pengalaman yang penulis miliki dalam menyelesaikannya. Meskipun demikian, penulis telah berusaha semaksimal mungkin untuk menyelesaikan skripsi ini dengan baik dan benar.

Penulis menyadari bahwa keberhasilan yang diperoleh adalah berkat bantuan dan dukungan dari semua pihak. Oleh karena itu penulis mengucapkan terima kasih kepada:

1. Bapak **Dr. Agussani, M.AP** selaku Rektor Universitas Muhammadiyah Sumatera Utara.
2. Bapak **H Januri, SE, MM, M.Si** selaku Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Muhammadiyah Sumatera Utara.
3. Bapak **Ade Gunawan, SE, M.Si** selaku Wakil Dekan I Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Muhammadiyah Sumatera Utara.
4. Ibu **Fitriani Saragih SE, M.Si** selaku Ketua Program Studi Akuntansi Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Muhammadiyah Sumatera Utara.
5. Ibu **Zulia Hanum SE, M.Si** selaku Sekretaris Program Studi Akuntansi Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Muhammadiyah Sumatera Utara.
6. Bapak **Herry Wahyudi SE, M.Ak** selaku Dosen Pembimbing yang telah meluangkan waktu untuk membimbing, mengarahkan, memberi semangat dan dorongan kepada penulis dalam penyusunan skripsi hingga selesai.
7. Bapak dan Ibu dosen yang telah banyak berjasa memberikan ilmu dan mendidik penulis selama masa perkuliahan.
8. Bapak **Ir. Djon Ismed** selaku Kepala Bagian SDM PT. Perkebunan Nusantara II Tanjung Morawa.
9. Bapak **Daniel Tarigan** selaku Kepala Bagian Pembiayaan PT. Perkebunan Nusantara II Tanjung Morawa.
10. Ibu **Eka Misrahmahyuni, S.E** selaku KASUBBAG Admikandir dan Akuntansi Pusat dan Pelaporan dan seluruh Staf Pegawai PT. Perkebunan

Nusantara II Tanjung Morawa yang telah memberikan izin dan bantuan selama penulis melakukan kegiatan penelitian.

11. Kepada yang tersayang **Esy Edy Rosmita Siagian Amd.Keb.** Terima Kasih Atas dukungan, doa serta semangat dan dorongan kepada penulis dalam penyusunan skripsi hingga selesai.

12. Kepada teman-teman seperjuangan **Hasrul Muckmin, SE, Muhammad Dani, SE, Muhammad Rizqy Pratama, SE, Jauhari, Rizky Syahputra, Reni Mastura, Serly Widya, Sri Wulandari** dan semua teman-teman kelas B Akuntansi Pagi Stambuk 2013 yang selalu menghibur yang tidak dapat penulis sebutkan satu persatu. Terimakasih atas dukungan dan motivasinya. Semoga apa yang kita impikan selama ini dapat terkabul.

Semoga segala bantuan yang telah diberikan kepada penulis mendapat balasan yang setimpal dari Allah SWT. Penulis menyadari masih banyak kekurangan dalam penyusunan skripsi ini baik dalam teknik penyajian materi maupun pembahasan. Demi kesempurnaan skripsi ini, saran dan kritik yang sifatnya membangun sangat penulis harapkan. Semoga karya tulis ini bermanfaat dan dapat memberikan sumbangan yang berarti bagi pihak yang membutuhkan.

Medan, Oktober 2017

Penulis

MUHAMMAD ANGGA PRASTIO
1305170082

DAFTAR ISI

ABSTRAK.....	i
KATA PENGANTAR.....	ii
DAFTAR ISI.....	v
DAFTAR TABEL	vii
DAFTAR GAMBAR	viii
BAB I. PENDAHULUAN.....	1
A. Latar Belakang Masalah.....	1
B. Identifikasi Masalah.....	6
C. Batasan Masalah	6
D. Rumusan Masalah.....	7
E. Tujuan dan Manfaat Penelitian.....	7
BAB II. LANDASAN TEORI	9
A. Uraian Teori.....	9
1. Modal Kerja	9
a. Pengertian Modal Kerja	9
b. Konsep Modal Kerja	10
c. Jenis-Jenis Modal Kerja	11
d. Unsur-Unsur Modal Kerja.....	12
e. Sumber-Sumber Modal Kerja.....	15
f. Penggunaan Modal Kerja	16
g. Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Modal Kerja.....	19
h. Arti Pentingnya Modal Kerja	20
2. Pertumbuhan Penjualan	21
a. Pengertian Pertumbuhan Penjualan	21
b. Tingkat Pertumbuhan Penjualan.....	22
c. Tujuan Penjualan	23
d. Peran Penting Penjualan.....	24

e. Faktor-faktor Yang Mempengaruhi Pertumbuhan Penjualan	25
f. Penggolongan Penjualan	25
3. Penelitian Terdahulu.....	26
B. Kerangka Berpikir.....	27
BAB III. METODE PENELITIAN.....	29
A. Pendekatan Penelitian	29
B. Definisi Operasional	29
C. Tempat dan Waktu Penelitian.....	30
D. Jenis dan Sumber Data	31
E. Teknik Pengumpulan Data	32
F. Teknik Analisis Data.....	32
BAB IV. HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN	34
A. Hasil Penelitian.....	34
B. Pembahasan	43
BAB V. KESIMPULAN DAN SARAN.....	49
A. Kesimpulan.....	49
B. Saran.....	50

DAFTAR PUSTAKA

DAFTAR TABEL

Tabel I.1	Pertumbuhan Penjualan dan Modal Kerja Bersih pada PT. Perkebunan Nusantara II Tanjung Morawa Tahun 2011-2016.....	4
Tabel II.1	Penelitian Terdahulu.....	26
Tabel III.1	Jadwal Kegiatan Penelitian.....	31
Tabel IV.1	Pertumbuhan Penjualan PT. Perkebunan Nusantara II Tanjung Morawa.....	36
Tabel IV.2	Modal Kerja PT. Perkebunan Nusantara II Tanjung Morawa.....	41

DAFTAR GAMBAR

Gambar II.1 Kerangka Berfikir	28
-------------------------------------	----

BAB I

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang Masalah

Perusahaan merupakan suatu organisasi yang didirikan oleh seseorang atau sekelompok orang atau badan lain yang kegiatannya melakukan produksi atau jasa dan distribusi guna memenuhi kebutuhan ekonomis manusia. Secara umum perusahaan didirikan untuk mendapatkan keuntungan. Menghasilkan keuntungan biasanya menjadi prioritas utama bagi perusahaan sehingga dapat memberikan nilai lebih guna meningkatkan nilai perusahaan. Untuk dapat menghasilkan keuntungan, setiap perusahaan berusaha beroperasi secara efisien dan efektif. Dimana setiap kegiatan operasi perusahaan dilaksanakan dengan pengorbanan atau biaya yang terbaik sehingga keuntungan yang diperoleh dapat ditingkatkan. Banyak faktor yang harus diperhatikan perusahaan agar dapat beroperasi dengan baik dan lancar, salah satu faktor yang mendukung kelancaran operasi perusahaan adalah penjualan.

Penjualan merupakan salah satu kegiatan yang paling penting dalam setiap perusahaan dalam pemindahan hak milik atas barang kepada pembeli dengan harga yang sudah di sepakati bersama. Penjualan sangat penting dalam setiap perusahaan karena berkaitan dengan tingkat pendapatan atau keuntungan yang akan diperoleh perusahaan nantinya. Menurut Kasmir (2012, hal 305) “Penjualan adalah jumlah omset barang atau jasa yang dijual baik dalam unit ataupun dalam rupiah. Besar kecilnya penjualan ini penting bagi perusahaan sebagai data awal dalam melakukan analisis”.

Dalam melakukan penjualan, perusahaan mempunyai tujuan dalam penjualannya yaitu adanya peningkatan atau pertumbuhan penjualan. Menurut Hani dan Dilla (2014) “Pertumbuhan penjualan adalah perubahan total penjualan perusahaan. Pertumbuhan penjualan dalam manajemen keuangan diukur berdasar perubahan penjualan”. Adanya pertumbuhan khususnya dalam hal penjualan merupakan hal yang sangat penting dalam setiap perusahaan karena berkaitan dengan tingkat keuntungan yang akan dicapai. Perusahaan dengan pertumbuhan penjualan yang meningkat setiap tahunnya juga merupakan indikator majunya perusahaan tersebut.

Setiap aktivitas yang dilaksanakan perusahaan selalu memerlukan dana, baik yang membiayai kegiatan operasional sehari-hari maupun untuk membiayai investasi jangka panjangnya. Dana yang memadai sangat diperlukan oleh suatu perusahaan. Dimana dana yang dikeluarkan itu diharapkan akan masuk kembali ke perusahaan dalam jangka waktu yang pendek. Dana yang digunakan untuk melangsungkan operasi sehari-hari disebut modal kerja.

Menurut Agnes Sawir (2009, hal 129) “Modal kerja diartikan sebagai dana yang harus tersedia untuk membiayai kegiatan operasi perusahaan sehari-hari”. Sedangkan menurut Kasmir (2012, hal 250) “Modal kerja merupakan modal yang digunakan untuk melakukan kegiatan operasi perusahaan. Modal kerja diartikan sebagai investasi yang ditanamkan dalam aktiva lancar atau aktiva jangka pendek, seperti kas, bank, surta-surat berharga, piutang, persediaan dan aktiva lancar lainnya”. Modal kerja yang cukup sangat penting dalam setiap perusahaan. Karena berkaitan dengan kemampuan perusahaan untuk menyiapkan segala sesuatu yang mendukung kegiatan perusahaan agar berjalan dengan baik sesuai

dengan yang diharapkan. Ketersediaan modal kerja merupakan permasalahan yang sering timbul dalam suatu perusahaan dan permasalahan tersebut yaitu perusahaan sering mengeluhkan kurangnya ketersediaan modal kerja sehingga sulit melakukan aktivitasnya dengan tujuan untuk memperoleh keuntungan demi menjamin kelangsungan hidup perusahaan.

Dengan demikian modal kerja ini merupakan salah satu faktor penting dalam setiap kegiatan usaha. Pengelolaan dan penggunaan modal kerja yang efektif merupakan salah satu faktor yang dapat menunjang pencapaian keuntungan yang optimal. Salah satu fungsi yang ada di perusahaan adalah membahas bagaimana suatu perusahaan menetapkan besarnya kebutuhan modal kerja guna menjamin kelancaran aktivitas perusahaan. Baik dalam cara menghimpun modal, penggunaan modal tersebut serta bagaimana perusahaan dapat mengembalikan kewajiban atas modal yang dihimpunnya. Dengan melakukan analisa terhadap sumber-sumber dan penggunaan modal kerja, maka pihak manajemen akan mengetahui posisi maupun perubahan modal perusahaan. Dimana hal ini dapat digunakan apabila di kemudian hari pihak manajemen akan mengambil kebijakan yang berhubungan dengan keadaan keuangan perusahaan.

Keterkaitan pertumbuhan penjualan dengan modal kerja dijelaskan oleh 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”. Adanya peningkatan penjualan diharapkan juga akan meningkatkan modal kerja perusahaan. Karena terjadinya penjualan

berkaitan dengan peningkatan kas, piutang maupun persediaan yang merupakan komponen modal kerja perusahaan. Sehingga dapat terlihat adanya hubungan diantara keduanya.

PT. Perkebunan Nusantara II Tanjung Morawa merupakan perusahaan yang bergerak dalam bidang perkebunan. Kegiatan usaha perusahaan mencakup usaha budidaya dan pengolahan tanaman kelapa sawit, karet, kakao, tembakau dan tebu. Penelitian ini dilakukan untuk menganalisis pertumbuhan penjualan dalam meningkatkan modal kerja pada PT. Perkebunan Nusantara II Tanjung Morawa. Setelah melakukan pengamatan penulis menemukan permasalahan yang terkait dengan pertumbuhan penjualan yang tidak stabil dan modal kerja terus mengalami penurunan setiap tahunnya. Untuk lebih jelas dapat dilihat data perbandingan penjualan, aktiva lancar, hutang lancar dan modal kerja bersih perusahaan pada tabel berikut.

Tabel I.1
Data Pertumbuhan Penjualan dan Modal Kerja Bersih PT. Perkebunan Nusantara II Tanjung Morawa Tahun 2011 – 2016

Tahun	Pertumbuhan Penjualan	Modal Kerja Bersih
2011	12%	(259.385.826.461)
2012	(8%)	(607.391.462.708)
2013	4%	(829.952.498.817)
2014	21%	(1.644.635.015.755)
2015	(26%)	(2.486.492.962.636)
2016	(27%)	(2.971.713.022.029)

(Sumber: Data laporan keuangan PT. Perkebunan Nusantara II Tanjung Morawa)

Dari data diatas dapat diketahui bahwa pada tahun 2013 dan 2014 pertumbuhan penjualan mengalami peningkatan, namun tidak diikuti dengan peningkatan modal kerja perusahaan. Menurut Kasmir (2012, hal 253) “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”. Adanya peningkatan pertumbuhan penjualan seharusnya juga di ikuti dengan meningkatnya modal kerja yang dimiliki perusahaan. Karena peningkatan penjualan berkaitan dengan tambahan kas, piutang dan persediaan perusahaan yang merupakan komponen modal kerja perusahaan.

Dari data diatas dapat juga diketahui bahwa pada tahun 2011 sampai dengan tahun 2016 modal kerja terus mengalami penurunan setiap tahunnya. Hal ini menunjukkan gejala perusahaan kekurangan dalam kebutuhan modal kerjanya. Menurut Kasmir (2012, hal 252) “Perusahaan dalam kekurangan modal kerja dapat membahayakan kelangsungan hidup perusahaan yang bersangkutan, akibat tidak dapat memenuhi likuiditas dan target laba yang diinginkan”. Itu berarti modal kerja yang menurun dapat menghambat operasi perusahaan karena jika hal ini terus terjadi perusahaan tidak akan mampu untuk membiayai kegiatan operasionalnya sehari-hari. Hal tersebut tentu saja dapat mempengaruhi tingkat keuntungan maupun kelangsungan hidup perusahaan bahkan sampai yang parah bisa menyebabkan kebangkrutan pada perusahaan tersebut.

Penelitian ini mengacu pada penelitian yang dilakukan oleh Reza Celvia Rahayu (2016) yang meneliti tentang analisis pertumbuhan penjualan dalam meningkatkan modal kerja. Hasil penelitiannya menunjukkan bahwa pertumbuhan penjualan perusahaan belum mampu mengoptimalkan meningkatkan modal kerja perusahaan. Selain itu juga penelitian yang dilakukan oleh Dede Budiono Ramani (2016) yang meneliti tentang analisis penjualan dalam meningkatkan modal kerja.

Hasil penelitiannya menunjukkan bahwa penjualan belum dapat meningkatkan modal kerja.

Berdasarkan uraian diatas, maka penulis tertarik untuk melakukan penelitian dengan judul **“Analisis Pertumbuhan Penjualan Dalam Meningkatkan Modal Kerja Pada PT. Perkebunan Nusantara II Tanjung Morawa”**.

B. Identifikasi Masalah

Berdasarkan latar belakang masalah diatas, adapun masalah yang teridentifikasi dalam penelitian ini, yaitu sebagai berikut:

1. Pada tahun 2013 dan 2014 pertumbuhan penjualan mengalami peningkatan, namun tidak diikuti dengan peningkatan modal kerja.
2. Pada tahun 2011 sampai dengan tahun 2016 modal kerja terus mengalami penurunan.

C. Batasan Masalah

Berdasarkan identifikasi masalah, peneliti memberikan batasan permasalahan agar dalam penelitian ini pembahasan dapat mencapai sasaran yang diharapkan. Pembatasan masalah dalam penelitian ini adalah mencakup pada pertumbuhan penjualan dalam meningkatkan modal kerja. Data pertumbuhan penjualan diperoleh dari total penjualan setiap tahun. Sedangkan data modal kerja bersih di peroleh dari aktiva lancar dikurang hutang lancar.

D. Rumusan Masalah

Berdasarkan permasalahan diatas maka rumusan masalah pada penelitian ini, yaitu sebagai berikut:

1. Bagaimana pertumbuhan penjualan dalam meningkatkan modal kerja pada PT. Perkebunan Nusantara II Tanjung Morawa?
2. Apa faktor-faktor yang menyebabkan penurunan modal kerja setiap tahun?

E. Tujuan dan Manfaat Penelitian

1. Tujuan Penelitian

Berdasarkan rumusan masalah yang telah dikemukakan maka penulis memiliki tujuan penelitian yaitu sebagai berikut:

- a. Untuk mengetahui dan menganalisis pertumbuhan penjualan dalam meningkatkan modal kerja pada PT. Perkebunan Nusantara II Tanjung Morawa.
- b. Untuk mengetahui dan menganalisis faktor-faktor yang menyebabkan penurunan modal kerja setiap tahunnya.

2. Manfaat Penelitian

Adapun manfaat penelitian ini adalah:

a. Bagi Peneliti

Penelitian ini diharapkan dapat bermanfaat bagi peneliti dalam menambah pengetahuan dan memperluas wawasan dalam bidang ilmu pengetahuan ekonomi akuntansi, khususnya mengenai hubungan pertumbuhan penjualan dengan kebutuhan modal kerja.

b. Bagi Perusahaan

Penelitian ini diharapkan dapat bermanfaat bagi perusahaan sebagai bahan masukan agar dapat mengambil langkah dan keputusan guna melakukan persiapan dan perbaikan demi kemajuan perusahaan. Serta memberikan gambaran dan harapan yang mantap terhadap nilai masa depan perusahaan tersebut.

c. Bagi peneliti selanjutnya

Penelitian ini diharapkan dapat menambah dan menjadi bahan referensi maupun bahan masukan atau kajian dalam penyempurnaan penelitian sejenis berikutnya.

BAB II

LANDASAN TEORI

A. Uraian Teori

1. Modal Kerja

a. Pengertian Modal Kerja

Setiap perusahaan membutuhkan modal kerja yang akan digunakan untuk membiayai aktivitas yang ada di perusahaan sehari-hari. Modal kerja ini merupakan salah satu aspek penting dalam perusahaan, modal kerja biasanya digunakan perusahaan untuk membayar upah buruh, gaji karyawan, membeli bahan mentah dan pengeluaran-pengeluaran lainnya yang gunanya untuk membiayai aktivitas operasi perusahaan. Pada intinya, setiap perusahaan akan selalu membutuhkan modal kerja dalam menjalankan seluruh aktivitas operasional di dalam perusahaan tersebut. Dana (modal kerja) yang telah digunakan untuk membiayai kegiatan operasi perusahaan tersebut diharapkan oleh setiap penanam modal (investor) dapat kembali lagi masuk dalam jangka waktu yang pendek melalui hasil penjualan barang atau jasa dan produk yang dihasilkan perusahaan. Uang yang masuk dari hasil penjualan tersebut akan dikeluarkan kembali untuk membiayai kegiatan operasi perusahaan untuk masa periode selanjutnya. Tanpa modal kerja perusahaan tidak dapat memenuhi kebutuhan dana untuk menjalankan aktivitasnya.

Menurut Raharjaputra (2009, hal 156) “Modal kerja merupakan investasi perusahaan dalam jangka pendek atau disebut juga sebagai aset lancar”. Sedangkan

menurut Jumingan (2009, hal 66) “Modal kerja adalah kelebihan aktiva lancar terhadap hutang jangka pendek. Kelebihan ini disebut modal kerja bersih (*net working capital*).

Dari penjelasan diatas dapat diketahui bahwa modal kerja adalah dana yang digunakan untuk menjalankan kegiatan operasional perusahaan sehari-hari. Modal kerja merupakan salah satu faktor penting dalam setiap kegiatan usaha. Modal kerja merupakan faktor utama penggerak operasional perusahaan, dimana lebih dari separuh jumlah aktiva perusahaan adalah aktiva lancar yang merupakan unsur modal kerja. Pengelolaan dan penggunaan modal kerja yang efektif merupakan salah satu faktor yang dapat menunjang pencapaian keuntungan yang optimal.

b. Konsep Modal Kerja

Ada tiga konsep atau definisi modal kerja yang umum dipergunakan yang dikemukakan oleh Kasmir (2012, hal 250) yaitu sebagai berikut :

- 1) Konsep kuantitatif, menyebutkan bahwa modal kerja adalah seluruh aktiva lancar. Dalam konsep ini adalah bagaimana mencukupi kebutuhan dana untuk membiayai operasi perusahaan jangka pendek.
- 2) Konsep kualitatif, merupakan konsep yang menitikberatkan kepada kualitas modal kerja. Konsep ini melihat selisih antara jumlah aktiva lancar dengan kewajiban lancar .
- 3) Konsep fungsional menekankan kepada fungsi dana yang dimiliki perusahaan dalam memperoleh laba. Artinya sejumlah dana yang dimiliki dan digunakan perusahaan untuk meningkatkan laba perusahaan.

Sedangkan menurut Munawir (2010, hal 114) yaitu sebagai berikut :

- 1) Konsep Kuantitatif
Konsep ini menitikberatkan kepada kuantum yang diperlukan untuk mencukupi kebutuhan perusahaan dalam membiayai operasinya yang bersifat rutin, atau menunjukkan jumlah dana yang tersedia untuk

tujuan operasi jangka pendek. Dalam konsep ini menganggap bahwa modal kerja adalah jumlah aktiva lancar (*gross working capital*).

2) Konsep Kualitatif

Konsep ini menitikberatkan pada kualitas modal kerja, dalam konsep ini pengertian modal kerja adalah kelebihan aktiva lancar terhadap hutang jangka pendek, yaitu jumlah aktiva lancar yang berasal dari pinjaman jangka panjang maupun dari pemilik perusahaan.

3) Konsep Fungsional

Konsep ini menitik beratkan fungsi dana yang dimiliki dalam rangka menghasilkan pendapatan dari usaha pokok perusahaan. Pada dasarnya dana-dana yang dimiliki oleh suatu perusahaan seluruhnya digunakan untuk menghasilkan laba sesuai dengan pokok perusahaan, tetapi tidak semua dana digunakan untuk menghasilkan laba periode ini. Ada sebagian dana yang akan digunakan untuk memperoleh laba dimasa yang akan datang.

c. Jenis-Jenis Modal Kerja

Menurut Riyanto (2013, hal 61) ada beberapa jenis modal kerja, yaitu sebagai berikut:

- 1) Modal kerja permanen (*permanent working capital*) yaitu modal kerja yang harus tetap ada agar dapat berfungsi sebagaimana mestinya dan modal kerja tersebut secara terus menerus selalu diperlukan untuk kelancaran usaha dalam suatu periode akuntansi. Modal kerja permanen terdiri dari 2, yaitu:
 - a) Modal kerja primer yaitu jumlah modal kerja minimum yang harus ada pada perusahaan untuk menjamin kontinuitas perusahaan.
 - b) Modal kerja normal yaitu jumlah modal kerja yang diperlukan untuk menyelenggarakan luas produksi normal.
- 2) Modal kerja variable (*variable working capital*) yaitu modal kerja yang jumlahnya berubah-ubah sesuai dengan perolehan keadaan dalam suatu periode. Modal kerja variable terdiri dari 3, yaitu:
 - a) Modal kerja musiman (*seasonal working capital*) merupakan modal kerja yang jumlahnya berubah-ubah karena pengaruh musim. Contohnya modal kerja yang dipergunakan untuk dapat menjalankan pabrik gula. Pada saat panen tebu maka dibutuhkan modal kerja yang cukup besar, sedangkan pada saat tidak ada tebu modal kerja yang dibutuhkan hanya untuk biaya-biaya tetap saja seperti gaji karyawan, biaya listrik karena tidak ada produksi.
 - b) Modal kerja siklus (*cyclical working capital*) merupakan modal kerja yang besarnya berubah-ubah karena fluktuasi konjungtur. Jumlah modal kerja berubah-ubah sesuai dengan keadaan perekonomian. Pada keadaan perekonomian baik maka kebutuhan akan modal

kerja perusahaan akan meningkat, sebaliknya jika perekonomian buruk maka kebutuhan modal kerja akan menurun.

- c) Modal kerja darurat (*emergency working capital*) merupakan modal kerja yang besarnya berubah-ubah karena adanya keadaan darurat yang tidak dapat diduga sebelumnya. Misalnya, adanya pemogokan buruh, adanya banjir, adanya perubahan perarturan ekonomi yang mendadak.

Berdasarkan penjelasan diatas dapat diketahui bahwa modal kerja dalam suatu perusahaan 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 variabel yaitu modal kerja yang jumlahnya selalu berubah-ubah karena dipengaruhi faktor-faktor tertentu seperti perubahan musim.

d. Unsur-Unsur Modal Kerja

1) Aktiva Lancar

Menurut Baridwan (2012, hal 21)“Aktiva lancar adalah uang kas dan aktiva lain-lain atau sumber-sumber yang diharapkan akan di realisasi menjadi uang kas atau dijual atau dikonsumsi selama siklus usaha perusahaan yang normal atau dalam waktu satu tahun”.

Dari definisi diatas dapat disimpulkan bahwa aktiva lancar terdiri dari kas dan bank, piutang, persediaan, dan surat-surat berharga.

a) Kas dan Bank

Menurut Ikatan Akuntan Indonesia (2007, hal 21) menyatakan “Kas adalah alat pembayaran yang siap dan bebas digunakan untuk membelanjakan kegiatan umum perusahaan. Bank adalah sisa

rekening giro perusahaan yang dapat digunakan secara bebas untuk membiayai kegiatan umum perusahaan”. Berdasarkan penjelasan tersebut dapat disimpulkan bahwa aktiva yang paling efektif yang berfungsi sebagai alat pembayaran atau alat tukar yang terlihat hampir di semua kegiatan usaha. Kas ini merupakan bagian aktiva lancar yang paling likuid dan dapat diumpamakan sebagai darahnya perusahaan. Kas dan Bank pada sisi debet merupakan pos neraca yang paling likuid dengan demikian ditempatkan pada uraian pertama dari aktiva. Kas dipergunakan untuk membiayai operasi perusahaan sehari-hari maupun untuk mengadakan investasi baru dalam aktiva tetap.

b) Piutang

Menurut Munawir (2010, hal 15) menyatakan “Piutang dagang adalah tagihan kepada pihak lain (kepada kreditur atau langganan) sebagai akibat adanya penjualan barang dagangan secara kredit. Pada dasarnya piutang bisa timbul tidak hanya karena penjualan barang dagangan secara kredit. Tetapi, dapat karena hal-hal lainnya. Misalnya, piutang kepada pegawai, piutang karena penjualan aktiva tetap secara kredit atau adanya uang muka untuk pembelian atau kontrak kerja lainnya.

c) Persediaan

Jenis perusahaan yang berbeda menyebabkan persediaan yang dimiliki berbeda pula. Banyak barang dapat diklasifikasikan sebagai persediaan, yaitu barang jadi, bahan baku dan bahan pembantu. Untuk perusahaan dengan istilah persediaan, dipakai untuk menyatakan suatu jumlah barang yang berwujud yang dimiliki untuk dijual.

d) Surat-Surat Berharga

Menurut Jumingan (2014, hal 17) menyatakan “Surat-surat berharga yang dimaksudkan adalah surat yang dimiliki untuk jangka pendek dengan maksud untuk diperjualbelikan”. Timbulnya surat-surat berharga pada umumnya disebabkan adanya dana yang belum digunakan sehingga untuk memperoleh manfaat dari dana tersebut, maka dana ini ditanamkan dalam bentuk surat berharga. Surat tersebut diperjualbelikan. Adapun tujuan perusahaan untuk memiliki surat berharga tersebut bukan untuk dimiliki dalam jangka melebihi siklus operasi normal perusahaan, tetapi adalah dalam jangka pendek dan itulah sebabnya surat-surat berharga dimaksudkan dalam golongan aktiva lancar.

2) Utang Lancar

Menurut Zaki Baridwan (2012, hal 23) “Utang lancar atau utang jangka pendek adalah utang-utang yang pelunasannya akan memerlukan penggunaan sumber-sumber yang digolongkan dalam aktiva lancar atau dengan menimbulkan suatu yang baru”.

Yang termasuk kelompok utang lancar adalah sebagai berikut:

- a) Utang dagang, yaitu utang-utang yang timbul dari pembelian barang-barang dagang atau jasa.
- b) Utang wesel, yaitu utang-utang yang memakai bukti-bukti tertulis berupa kesanggupan-kesanggupan untuk membayar pada tanggal tertentu.

- c) Taksiran utang pajak, yaitu jumlah pajak penghasilan yang diperkirakan untuk laba periode yang bersangkutan.
- d) Utang biaya, yaitu biaya-biaya yang sudah menjadi beban tetapi belum dibayar. Misalnya utang gaji, utang bunga dan lain-lain.
- e) Utang-utang lain yang akan dibayar dalam waktu 12 bulan, yaitu utang-utang yang pelunasannya akan menggunakan sumber-sumber dari aktiva lancar.

e. Sumber-Sumber Modal Kerja

Kebutuhan modal merupakan salah satu unsur aktiva yang sangat penting dalam perusahaan, maka perlu analisis untuk mengetahui bagaimana dana digunakan dan bagaimana kebutuhan dana tersebut dibelanjai atau dipenuhi. Dari mana datangnya dana dan untuk apa dana itu digunakan. Maka menurut Jumingan (2014, hal 72) modal kerja dapat berasal dari berbagai sumber diantaranya:

- 1) Pendapatan bersih.
Modal kerja yang diperoleh dari hasil penjualan barang dan hasil-hasil lainnya yang meningkatkan uang kas dan piutang. Akan tetapi, sebagian dari hasil modal kerja ini harus digunakan untuk menutupi harga pokok penjualan dan biaya usaha yang telah dikeluarkan untuk memperoleh revenue, yakni berupa biaya penjualan dan administrasi. Jadi, sebenarnya yang merupakan sumber modal kerja adalah pendapatan bersih dan jumlah modal kerja yang diperoleh dari operasi jangka pendek, dan hal ini bisa ditentukan dengan cara menganalisis laporan perhitungan laba/rugi perusahaan.
- 2) Keuntungan dari penjualan surat-surat berharga.
Surat-surat berharga sebagai salah satu pos aktiva lancar dapat dijual dan dari penjualan ini akan timbul keuntungan. Penjualan surat-surat berharga menunjukkan pergeseran untuk pos aktiva lancar dari pos “surat-surat berharga” menjadi pos “kas”. Keuntungan yang diperoleh merupakan sumber penambahan modal. Sebaliknya, jika terjadi kerugian maka modal kerja akan berkurang.
- 3) Penjualan aktiva tetap, investasi jangka panjang lainnya dan aktiva tidak lancar lainnya.

Sumber lain untuk menambah modal kerja adalah hasil penjualan aktiva tetap, investasi jangka panjang dan aktiva tidak lancar lainnya yang tidak diperlukan lagi oleh perusahaan. Perubahan aktiva tidak lancar itu menjadi kas yang akan menambah modal kerja sebanyak hasil bersih penjualan aktiva tidak lancar tersebut. Keuntungan atau kerugian dari penjualan investasi jangka panjang dan aktiva tidak lancar dapat dimasukkan dalam pos-pos isidentil.

- 4) Penjualan obligasi dan saham serta kontribusi dari pemilik.
Utang hipotik, obligasi dan saham dapat dikeluarkan oleh perusahaan apabila diperoleh sejumlah modal kerja, misalnya untuk ekspansi perusahaan. Pinjaman jangka panjang berbentuk obligasi biasanya tidak disukai karena adanya beban bunga disamping kewajiban mengembalikan pokok pinjaman.
- 5) Dana pinjaman dari bank dan pinjaman jangka pendek lainnya.
Pinjaman jangka pendek (seperti kredit bank) dari beberapa perusahaan merupakan sumber penting dari aktiva lancar, terutama tambahan modal kerja yang musiman, siklis, keadaan darurat atau kebutuhan jangka pendek lainnya.
- 6) Kredit dari supplier trade kreditor.
Salah satu sumber modal kerja yang terpenting adalah kredit yang diberikan oleh supplier.

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

- 1) Adanya kenaikan sektor modal baik yang berasal dari laba maupun adanya pengeluaran dari modal saham atau tambahan investasi dari pemilik perusahaan.
- 2) Adanya pengurangan atau penurunan aktiva tetap yang diimbangi dengan bertambahnya aktiva lancar karena adanya penjualan aktiva tetap maupun melalui proses depresiasi.

f. Penggunaan Modal Kerja

Penggunaan modal kerja akan menyebabkan perubahan bentuk maupun jumlah aktiva lancar yang dimiliki perusahaan, namun tidak selalu penggunaan aktiva lancar diikuti dengan perubahan dan penurunan jumlah modal kerja yang

dimiliki perusahaan. Misalnya penggunaan aktiva lancar untuk melunasi atau membayar hutang lancar maka penggunaan aktiva lancar ini tidak mengakibatkan penurunan jumlah modal kerja karena penurunan aktiva tersebut diikuti atau diimbangi dengan penurunan hutang lancar dalam jumlah yang sama.

Menurut Kasmir (2012, 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.
- 5) Pembelian aktiva tetap (tanah, bangunan, mesin, kendaraan dan lain-lain).
- 6) Pembayaran hutang jangka panjang (obligasi, hipotek, hutang bank jangka panjang).
- 7) Pembelian atau penarikan kembali saham yang beredar.
- 8) Pengambilan uang atau barang untuk kepentingan pribadi.
- 9) Penggunaan lainnya.

Sedangkan menurut Jumingan (2014, hal 74) penggunaan modal kerja yang mengakibatkan berkurangnya aktiva lancar yaitu:

- 1) Pengeluaran biaya jangka pendek dan pembiayaan utang-utang jangka pendek (termasuk utang deviden).
- 2) Adanya pemakaian *prive* yang berasal dari keuntungan (pada perusahaan perseroan dan persekutuan).
- 3) Kerugian usaha atau kerugian insidental yang memerlukan pengeluaran kas.
- 4) Pembentukan dana untuk tujuan tertentu seperti dana pensiun pegawai, pembayaran bunga obligasi yang telah jatuh tempo, penempatan kembali aktiva tidak lancar.
- 5) Pembelian tambahan aktiva tetap, aktiva tak berwujud, dan investasi jangka panjang.
- 6) Pembayaran utang jangka panjang dan pembelian kembali saham perusahaan.

Secara umum dikatakan bahwa penggunaan modal kerja biasanya dilakukan perusahaan untuk:

- 1) Pembayaran biaya atau ongkos-ongkos operasi perusahaan, meliputi pembayaran upah, gaji, pembelian bahan atau barang-barang dagangan, supplies kantor dan pembayaran biaya-biaya lainnya.
- 2) Kerugian-kerugian yang diderita oleh perusahaan karena adanya penjualan surat berharga atau efek, maupun kerugian isidentil lainnya.
- 3) Adanya pembentukan dana atau pemisahan aktiva lancar untuk tujuan-tujuan tertentu dalam jangka panjang. Misalnya, dana pelunasan obligasi, dana pensiun pegawai, dana ekspansi atau dana-dana lainnya.
- 4) Adanya penambahan atau pembelian aktiva tetap, investasi jangka panjang atau aktiva tidak lancar lainnya yang mengakibatkan berkurangnya aktiva lancar atau timbulnya hutang lancar yang berakibat berkurangnya modal kerja.
- 5) Pembayaran hutang-hutang jangka panjang yang meliputi hutang hipotek, hutang obligasi maupun bentuk hutang jangka panjang lainnya, serta penarikan atau pembelian kembali (untuk sementara maupun untuk seterusnya) saham perusahaan yang beredar, atau adanya penurunan hutang jangka panjang diimbangi berkurangnya aktiva lancar.
- 6) Pengambilan uang atau barang dagangan oleh pemilik perusahaan untuk kepentingan pribadinya (prive) atau adanya pengambilan bagian keuntungan oleh pemilik dalam perusahaan perseorangan dan persekutuan atau adanya pembayaran deviden dalam perseorangan terbatas.

g. Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Modal Kerja

Bagi perusahaan jumlah modal kerja harus memadai dan mampu membiayai pengeluaran-pengeluaran atau operasi perusahaan sehari-hari. Penentuan besarnya modal kerja yang cukup bagi perusahaan merupakan hal yang tidak mudah karena menurut Jumingan (2014, hal 69) ada beberapa faktor yang akan mempengaruhi modal kerja, yaitu sebagai berikut :

- 1) Sifat umum atau tipe perusahaan.
Modal kerja yang dibutuhkan perusahaan jasa (public utility) relative rendah karena investasi dalam persediaan dan piutang pencairannya menjadikan relative cepat. Untuk beberapa perusahaan jasa tertentu sebagian pelanggan membayar dimuka sebelum jasa dinikmati, misalnya jasa transportasi kereta api, bus, pesawat udara, dan kapal laut. Proporsi modal kerja dari total aktiva, pada perusahaan jasa relative kecil. Berbeda dengan perusahaan industri 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 industri 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 bukan langsung dengan waktu yang dibutuhkan mulai dari bahan baku atau barang jadi dibeli sampai barang-barang dijual kepada pelanggan. Makin panjang waktu yang diperlukan untuk memproduksi barang atau untuk memperoleh barang makin besar kebutuhan akan modal kerja.
- 3) Syarat pembelian dan penjualan.
Syarat pembelian kredit 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 perdaagangan menjadi lebih besar.
- 4) Tingkat perputaran persediaan.
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 pemeliharaan (*carrying cost*) dari persediaan.
- 5) Tingkat perputaran piutang.
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 pelanggan, serta penagihan piutang.

6) Pengaruh konjungtor.

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

7) Derajat Risiko.

Untuk melindungi diri dari hal yang tidak terduga dibutuhkan modal kerja yang relative besar dalam bentuk kas atau surat-surat berharga.

8) Pengaruh musim.

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 meningkat dalam bulan-bulan menjelang puncak penjualan.

9) *Credit rating* dari perusahaan.

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

h. Arti Pentingnya Modal Kerja

Modal kerja sebaiknya tersedia dalam jumlah yang cukup besar agar memungkinkan perusahaan untuk beroperasi secara ekonomis dan tidak dapat mengalami kesulitan keuangan. Misalnya dapat menutup kerugian-kerugian dapat mengatasi keadaan kritis atau darurat tanpa membahayakan keadaan keuangan perusahaan.

Menurut Jumingan (2014, hal 67) manfaat dari tersedianya modal kerja adalah sebagai berikut:

- 1) Melindungi perusahaan dari akibat buruk tanpa turunnya nilai aktiva lancar, seperti adanya kerugian karena debitor tidak membayar, turunnya nilai persediaan karena harganya merosot.
- 2) Memungkinkan perusahaan untuk melunasi kewajiban-kewajiban jangka pendeknya tepat pada waktunya.
- 3) Memungkinkan perusahaan untuk dapat membeli barang dengan tunai sehingga dapat memetik keuntungan berupa potongan harga.
- 4) Menjamin perusahaan memiliki *credit standing* dan dapat mengatasi peristiwa yang tidak dapat diduga sebelumnya seperti adanya kebakaran, pencurian dan sebagainya.

- 5) Memungkinkan untuk memiliki persediaan dalam jumlah yang cukup guna melayani permintaan konsumennya.
- 6) Memungkinkan perusahaan untuk dapat memberi syarat kredit yang menguntungkan kepada para pelanggan.
- 7) Memungkinkan perusahaan untuk dapat beroperasi dengan lebih efisien karena tidak ada kesulitan dalam memperoleh bahan baku, jasa dan supplies yang dibutuhkan.
- 8) Memungkinkan perusahaan untuk mampu bertahan dalam periode resesi atau depresi.

Diluar kondisi diatas, yakni adanya modal kerja yang berlebih-lebihan atau terjadinya kekurangan modal kerja, keduanya merupakan kondisi yang tidak menguntungkan bagi perusahaan. Kelebihan modal kerja, khususnya dalam bentuk kas dan surat-surat berharga, tidak menguntungkan karena laba tersebut tidak digunakan secara produktif. Dana yang menganggur, pendapatan yang rendah, investasi pada proyek-proyek yang tidak diinginkan atau fasilitas pabrik dan perlengkapannya yang tidak perlu, semuanya merupakan operasi perusahaan yang tidak efisien.

2. Pertumbuhan Penjualan

a. Pengertian Pertumbuhan Penjualan

Penjualan adalah salah satu sumber pendapatan yang sangat penting bagi perusahaan yang melakukan transaksi jual beli dengan cara pemindahan hak milik kepada pembeli atas barang atau jasa dengan harga yang sudah di sepakati bersama. Penjualan akan mempengaruhi pendapatan suatu perusahaan. Semakin besar penjualan yang diperoleh perusahaan maka semakin besar pula pendapatan yang akan diperoleh perusahaan tersebut.

Menurut Mulyadi (2008, hal 202) :

“Penjualan merupakan kegiatan yang dilakukan oleh penjual dalam menjual barang atau jasa dengan harapan akan memperoleh laba dari

adanya transaksi-transaksi tersebut dan penjualan dapat diartikan sebagai pengalihan atau memindahkan hak kepemilikan atas barang atau jasa dari pihak penjual ke pembeli”.

Menurut Rangkuti (2009, hal 206) :

“Penjualan adalah pemindahan hak milik atas barang atau pemberian jasa yang dilakukan penjual kepada pembeli dengan harga yang disepakati bersama dengan jumlah yang dibebankan kepada pelanggan dalam penjualan barang atau jasa dalam suatu periode akuntansi.”

Menurut Syafrida Hani (2015, hal 64) “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.

Berdasarkan penjelasan diatas dapat dikatakan bahwa pertumbuhan penjualan adalah hasil perbandingan antara selisih pendapatan tahun berjalan dan pendapatan di tahun sebelumnya. Apabila nilai perbandingannya semakin besar, maka dapat dikatakan pertumbuhan penjualan semakin baik. Pertumbuhan penjualan di ukur berdasarkan perubahan penjualan. Adanya peningkatan pertumbuhan penjualan dalam suatu perusahaan akan mempengaruhi kemampuan perusahaan dalam mempertahankan keuntungan dan memperoleh kesempatan-kesempatan pada masa yang akan datang yang berkaitan dengan pertumbuhan atau kemajuan perusahaan tersebut.

b. Tingkat Pertumbuhan Penjualan

Menurut Mila Lestari (2014) “Untuk mengukur pertumbuhan penjualan adalah dengan membandingkan penjualan pada tahun berjalan setelah dikurangi penjualan pada periode sebelumnya dibagi penjualan pada periode sebelumnya”.

Tingkat pertumbuhan penjualan dapat dihitung dengan rumus sebagai berikut:

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

Keterangan: t_0 = Penjualan pada tahun berjalan.

$t-1$ = Penjualan pada tahun sebelumnya.

c. Tujuan Penjualan

Dalam suatu perusahaan kegiatan penjualan adalah salah satu kegiatan yang penting, karena dengan adanya kegiatan penjualan tersebut maka akan terbentuk laba yang dapat menjamin kelangsungan hidup perusahaan.

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

- 1) Menguasai pangsa pasar.
- 2) Mendapatkan laba.
- 3) Menunjang pertumbuhan perusahaan.

Sedangkan menurut Swastha (2005, hal 404) tujuan umum perusahaan yaitu:

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

Berdasarkan penjelasan diatas dapat disimpulkan bahwa tujuan umum perusahaan dalam kegiatan penjualan adalah untuk mencapai volume penjualan, mendapat keuntungan yang diinginkan, dan menunjang pertumbuhan atau kelangsungan hidup perusahaan.

d. Peran Penting Penjualan

Melihat begitu ketatnya persaingan dalam perekonomian sekarang ini, maka peningkatan penjualan barang menjadi acuan kepada setiap perusahaan untuk lebih kreatif dalam meningkatkan kualitas produk, sehingga dapat menarik konsumen sebanyak mungkin dan dapat meningkatkan penjualan. Dengan begitu produsen, pebisnis maupun perusahaan harus mampu melakukan berbagai faktor yang menjadi penunjang dalam meningkatkan penjualan. Karena prestasi dan keberhasilan perusahaan dapat dilihat dari seberapa besarnya perusahaan mendapatkan laba dari penjualan atas barang atau jasa.

Menurut Rangkuti (2009, hal 57) “Penjualan memiliki arti penting karena merupakan tujuan utama dilakukannya kegiatan perusahaan. Perusahaan dalam menghasilkan barang atau jasa mempunyai tujuan akhir, yaitu untuk menjual barang dan jasa tersebut kepada masyarakat (konsumen).” Oleh karena itu penjualan memegang peran penting bagi perusahaan agar produk yang dihasilkan oleh perusahaan dapat terjual dan memberikan penghasilan bagi perusahaan. Penjualan yang dilakukan perusahaan bertujuan untuk menjual barang atau jasa yang diperlukan sebagai sumber pendapatan untuk menutup semua ongkos untuk memperoleh laba.

Dengan demikian dapat disimpulkan bahwa penjualan sangat berperan penting bagi kelangsungan hidup suatu perusahaan. Peningkatan atau prestasi perusahaan dapat dilihat dari laba yang diperoleh perusahaan melalui penjualan barang atau jasa yang dilakukan perusahaan.

e. Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Pertumbuhan Penjualan

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

1. Faktor pemasaran, dalam faktor ini yang perlu dipertimbangkan adalah sebagai berikut:
 - a. Luas pasar.
 - b. Apakah bersifat local, regional dan nasional.
 - c. Keadaan persaingan, apakah bersifat monopoli, oligopoly dan bebas.
 - d. Keadaan konsumen, bagaimana selera konsumen, tingkat daya beli konsumen, apakah konsumen akhir atau konsumen industri.
2. Faktor keuangan, dalam faktor ini apakah perusahaan mampu mendukung pencapaian target penjualan yang dianggarkan, seperti untuk membeli bahan baku, membayar upah, biaya promosi produk, dan lain-lain.
3. Faktor ekonomis, dalam faktor ini apakah dengan peningkatan penjualan maka akan meningkatkan laba dan sebaliknya.
4. Faktor teknis, dalam faktor ini apakah kapasitas terpasang, seperti mesin dan alat memenuhi target penjualan yang dianggarkan, dan apakah bahan baku/mentah serta tenaga kerja mudah diperoleh dan murah.
5. Faktor lainnya, apakah pada musim tertentu anggaran penjualan ditambah, dan apakah kebijaksanaan pemerintah tidak berubah serta sampai berapa lama anggaran yang disusun masih dapat dipertahankan.

f. Penggolongan Penjualan

Adapun penggolongan atau cara penjualan dilihat dari berbagai sudut menurut Munawir (2010, hal 548) adalah sebagai berikut:

- 1) Dilihat dari sudut hubungan antara penjual dan pembeli.
 - a) Penjualan langsung
Penjualan langsung merupakan salah satu cara penjualan dimana penjual langsung berhubungan atau berhadapan atau bertemu muka langsung dengan calon pembeli atau langganannya. Disini, pembeli dapat langsung mengemukakan keinginannya, bahkan sering tawar menawar.
 - b) Penjualan tidak langsung
Adapun faktor-faktor atau masalah-masalah yang dapat mempengaruhi terjadinya penjualan tidak langsung ini adalah:
 - (1) Jarak antar lokasi penjualan dengan pembeli yang cukup jauh.

- (2) Respon masyarakat terhadap sebuah iklan.
 (3) Terbatasnya waktu yang dimiliki oleh pembeli.
- 2) Dilihat dari sudut pembayaran.
- a) Penjualan tunai
 Penjualan tunai adalah suatu barang atau jasa baru diserahkan oleh perusahaan kepada pembeli jika perusahaan telah menerima kas dari pembeli. Dapat disimpulkan bahwa penjualan tunai dapat dilakukan apabila pembeli atau pelanggan membayar terlebih dahulu atas barang yang akan dibeli kepada perusahaan atau badan usaha yang bersangkutan.
- b) Penjualan kredit
 Penjualan secara kredit akan meninggalkan piutang usaha yang merupakan jumlah terutang oleh pelanggan pada perusahaan akibat penjualan barang atau jasa.

3. Penelitian Terdahulu

Dalam penelitian ini penulis mereferensikan penelitian terdahulu yang terlihat dalam tabel berikut ini:

Tabel II.1
Penelitian Terdahulu

No	Penulis	Judul	Variabel	Hasil Penelitian	Sumber
1	Reza Celvia Rahayu (2016)	Analisis Pertumbuhan Penjualan Dalam Meningkatkan Modal Kerja Pada PT. Pegadaian (Persero) Kantor Wilayah I Medan.	Pertumbuhan penjualan dan modal kerja.	Pertumbuhan penjualan perusahaan belum mampu mengoptimalkan meningkatnya modal kerja perusahaan. Karena sasaran pendapatan yang diharapkan tidak tercapai dan pendapatan pun akan berkurang.	Skripsi Akuntansi Fakultas Ekonomi Universitas Muhammadiyah Sumatera Utara (2016)
2	Dede Budiono Ramani (2016)	Analisis Penjualan Dalam Meningkatkan Modal Kerja Pada PT. Asia Beton Medan.	Penjualan dan modal kerja.	Hasil penelitian menunjukkan bahwa penjualan belum dapat meningkatkan modal kerja.	Skripsi Akuntansi Fakultas Ekonomi Universitas Muhammadiyah Sumatera

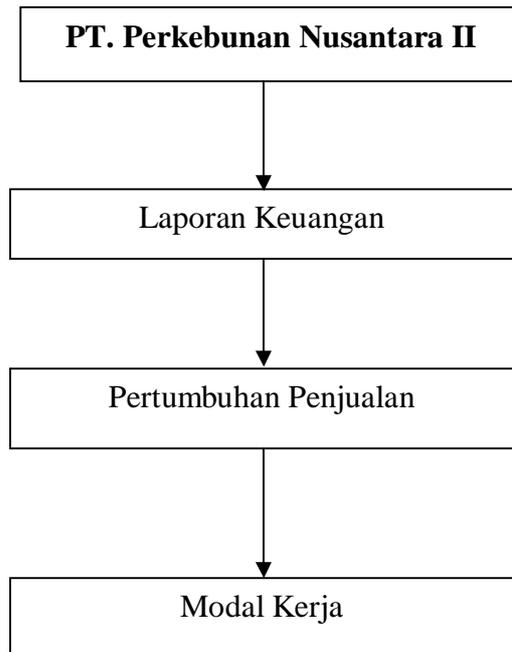
					Utara (2016)
3	Yoyon Supriadi dan Ratih Puspitasari (2012)	Pengaruh Modal Kerja Terhadap Penjualan Dan Profitabilitas Perusahaan Pada PT. Indocement Tunggul Prakarsa. Tbk	Modal kerja, penjualan, dan profitabilits.	Modal kerja bersih PT. Indocement Tunggul Prakarsa Tbk memiliki pengaruh signifikan terhadap penjualan.	Jurnal Ilmiah Kesatuan Nomor 1 Volume 14, April 2012)

B. Kerangka Berpikir

Pelaporan keuangan merupakan hal yang sangat penting dalam setiap perusahaan. Dengan melihat laporan keuangan, akan terlihat apakah perusahaan dapat mencapai target yang telah direncanakan sebelumnya atau tidak.

Pada laporan keuangan PT. Perkebunan Nusantara II Tanjung Morawa terdapat laporan laba/rudi 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 demikian pertumbuhan penjualan memiliki hubungan yang sangat erat dengan kebutuhan modal kerja. Adanya peningkatan pertumbuhan penjualan akan mempengaruhi modal kerja perusahaan. Sehingga dapat digambarkan kerangka berfikir sebagai berikut.



Gambar II-1 Kerangka Berfikir

BAB III

METODE PENELITIAN

A. Pendekatan Penelitian

Dalam penelitian ini penulis menggunakan pendekatan penelitian deskriptif. Pendekatan deskriptif merupakan suatu penelitian yang mengklarifikasi dan menganalisis suatu hasil penelitian berdasarkan data dengan cara menyajikan dan menginterpretasikan tetapi tidak digunakan dalam mengambil kesimpulan yang lebih luas. Menurut Ikhsan (2014, hal 69) “Model deskriptif adalah model yang mengklarifikasi hubungan struktural dari konsep-konsep dan berusaha untuk menjelaskan proses hubungan diantara variabel”.

B. Definisi Operasional

Definisi operasional adalah petunjuk bagaimana suatu variabel itu diukur, yang tujuannya untuk melihat sejauh mana pentingnya variabel yang digunakan dalam penelitian ini, dan juga untuk mempermudah pemahaman dan pembahasan penelitian ini. Adapun variabel yang digunakan dalam penelitian ini, yaitu:

1. Pertumbuhan Penjualan

Pertumbuhan penjualan adalah perubahan total penjualan perusahaan setiap tahun. Apabila nilai penjualannya semakin besar, maka dapat dikatakan bahwa tingkat pertumbuhan penjualan semakin baik. Dalam melakukan penjualan perusahaan mempunyai tujuan dalam penjualannya yaitu adanya peningkatan atau pertumbuhan penjualan perusahaan.

Pertumbuhan penjualan dapat dihitung dengan rumus:

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

Keterangan: t_0 = Penjualan pada tahun berjalan.

$t-1$ = Penjualan pada tahun sebelumnya.

2. Modal Kerja

Modal kerja adalah dana yang harus tersedia untuk membiayai kegiatan operasi perusahaan sehari-hari. Modal kerja ini merupakan salah satu faktor penting dalam setiap kegiatan usaha. Modal kerja merupakan faktor utama penggerak operasional perusahaan. Pengelolaan dan penggunaan modal kerja yang efektif merupakan salah satu faktor yang dapat menunjang pencapaian keuntungan yang optimal. Modal kerja dapat dihitung dengan rumus:

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

C. Tempat dan Waktu Penelitian

1. Tempat Penelitian

Penelitian ini dilakukan pada PT. Perkebunan Nusantara II Tanjung Morawa yang beralamat di Jalan Medan Tanjung Morawa Km. 16,5, Kecamatan Tanjung Morawa, Kabupaten Deli Serdang.

2. Waktu Penelitian

Waktu penelitian dilakukan pada bulan Juni 2017 sampai dengan Oktober 2017. Untuk lebih jelasnya berikut ini adalah tabel perincian jadwal kegiatan penelitian :

Tabel III.1
Jadwal Kegiatan Penelitian

No	Kegiatan	Bulan dan Minggu																			
		Juni				Juli				Agustus				September				Oktober			
		1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4
1	Penelitian Pendahuluan																				
2	Pengajuan judul proposal																				
3	Peyusunan & bimbingan Proposal																				
4	Seminar Proposal																				
5	Pengumpulan Data																				
6	Pengolahan & Analisis Data																				
7	Penyusunan & bimbingan Skripsi																				
8	Sidang Meja Hijau																				

D. Jenis dan Sumber Data

1. Jenis Data

Dalam penelitian ini, peneliti menggunakan jenis data yang berupa data kuantitatif, yaitu berupa laporan keuangan perusahaan dengan cara mempelajari, mengamati dan menganalisis dokumen-dokumen yang berhubungan dengan penjualan dan modal kerja perusahaan.

2. Sumber Data

Dalam penyusunan penelitian ini, sumber data yang digunakan peneliti adalah data primer. Data primer merupakan data yang diperoleh secara langsung

dari perusahaan dalam bentuk yang sudah jadi yaitu berupa laporan keuangan. Dalam penelitian ini, peneliti menggunakan data primer yang berupa laporan keuangan dari PT. Perkebunan Nusantara II Tanjung Morawa yang terdiri dari laporan laba/rugi dan laporan posisi keuangan (neraca) perusahaan.

E. Teknik Pengumpulan Data

Adapun teknik pengumpulan data yang digunakan dalam penelitian ini adalah dengan menggunakan metode dokumentasi, yaitu dengan mengumpulkan data-data yang bersifat teoritis yang mencakup buku-buku bahan perkuliahan dan artikel atau jurnal yang mendukung sebagai bahan-bahan penelitian dan juga dokumen berupa laporan keuangan perusahaan maupun informasi lainnya yang berkaitan dengan penelitian ini.

F. Teknik Analisis Data

Teknik analisis data yang penulis gunakan dalam penelitian ini adalah analisis deskriptif. Analisis deskriptif merupakan teknik analisis data yang dilakukan dengan cara mengumpulkan data, mengklasifikasikan data, menjelaskan dan menganalisis sehingga memberikan informasi dan gambaran yang jelas mengenai masalah yang diteliti. Berikut tahapan-tahapan yang dilakukan dalam melakukan penelitian ini :

1. Mengumpulkan data dari laporan keuangan perusahaan yang berhubungan dengan penelitian berupa data laporan laba/rugi dan laporan posisi keuangan PT. Perkebunan Nusantra II Tanjung Morawa dari tahun 2011 sampai tahun 2016.

2. Melihat dan memahami isi dari laporan laba/rugi dan laporan posisi keuangan PT. Perkebunan Nusantara II Tanjung Morawa dari tahun 2011 sampai tahun 2016.
3. Membuat tabel tabulasi perhitungan pertumbuhan penjualan dan modal kerja PT. Perkebunan Nusantara II Tanjung Morawa dari tahun 2011 sampai tahun 2016.
4. Menganalisis pertumbuhan penjualan dari tahun 2011 sampai tahun 2016.
5. Menganalisis modal kerja dari tahun 2011 sampai tahun 2016.
6. Menganalisis pertumbuhan penjualan dalam meningkatkan modal kerja dari tahun 2011 sampai tahun 2016.
7. Kesimpulan.

BAB IV

HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

A. Hasil Penelitian

1. Deskripsi Singkat Objek Penelitian

PT. Perkebunan Nusantara II Tanjung Morawa merupakan Badan Usaha Miliki Negara (BUMN) yang bergerak dalam bidang usaha perkebunan, pengolahan dan pemasaran hasil perkebunan. Kegiatan usaha perusahaan mencakup usaha budidaya dan pengolahan tanaman kelapa sawit, karet, kakao, tembakau dan tebu. Produk utama perusahaan adalah minyak sawit, tembakau dan produk karet.

2. Deskripsi Data Penelitian

a. Data Pertumbuhan Penjualan

Pertumbuhan penjualan adalah perubahan total penjualan perusahaan setiap tahun. 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. Berikut ini merupakan perhitungan pertumbuhan penjualan perusahaan dari tahun 2011 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

$$\text{Tahun 2011} = \frac{1.617.744.959.963 - 1.440.379.124.687}{1.440.379.124.687} \times 100\%$$

$$= 12\%$$

$$\text{Tahun 2012} = \frac{1.487.242.224.884 - 1.617.744.959.963}{1.617.744.959.963} \times 100\%$$

$$= (8\%)$$

$$\text{Tahun 2013} = \frac{1.548.668.370.472 - 1.487.242.224.884}{1.487.242.224.884} \times 100\%$$

$$= 4\%$$

$$\text{Tahun 2014} = \frac{1.868.760.136.396 - 1.548.668.370.472}{1.548.668.370.472} \times 100\%$$

$$= 21\%$$

$$\text{Tahun 2015} = \frac{1.377.764.999.194 - 1.868.760.136.396}{1.868.760.136.396} \times 100\%$$

$$= (26\%)$$

$$\text{Tahun 2016} = \frac{1.006.871.186.596 - 1.377.764.999.194}{1.377.764.999.194} \times 100\%$$

$$= (27\%)$$

Berdasarkan perhitungan pertumbuhan penjualan diatas. Maka dapat diketahui peningkatan maupun penurunan pertumbuhan penjualan perusahaan dari tahun 2011 sampai dengan tahun 2016 adalah sebagai berikut:

Tabel VI.1
Pertumbuhan Penjualan PT. Perkebunan Nusantara II
Tanjung Morawa.

Tahun	Penjualan	Pertumbuhan Penjualan
2011	1.617.744.959.963	12%
2012	1.487.242.224.884	(8%)
2013	1.548.668.370.472	4%
2014	1.868.760.136.396	21%
2015	1.377.764.999.194	(26%)
2016	1.006.871.186.596	(27%)

(Sumber: Data laporan keuangan PT. Perkebunan Nusantara II Tanjung Morawa)

Dari data pertumbuhan penjualan diatas, dapat diketahui pertumbuhan penjualan perusahaan mengalami fluktuasi setiap tahunnya. Pada tahun 2011 pertumbuhan penjualan perusahaan sebesar 12%. Lalu pada tahun 2012 pertumbuhan penjualan mengalami penurunan sebesar (8%).

Pada tahun 2012 pertumbuhan penjualan mengalami penurunan sebesar (8%). Hal ini dikarenakan oleh adanya penurunan penjualan dari komoditi ekspor kelapa sawit yang penjualannya mengalami penurunan, sedangkan penjualan karet dan tembakau mengalami peningkatan. Dari komoditi lokal kelapa sawit dan karet penjualannya juga mengalami penurunan, sedangkan penjualan tembakau dan gula mengalami peningkatan. Walaupun terdapat peningkatan penjualan dari komoditi ekspor maupun lokal pada beberapa tanaman, namun hal tersebut tidak dapat membantu pertumbuhan penjualan pada tahun ini mengalami peningkatan, karena produk utama yang menyumbang pendapatan terbesar perusahaan yaitu kelapa sawit mengalami penurunan pada penjualan ekspor maupun lokal, sehingga pertumbuhan penjualan pada tahun ini mengalami penurunan. Penurunan pertumbuhan penjualan tersebut tentu saja berpengaruh terhadap tingkat keuntungan yang diperoleh perusahaan pada tahun tersebut.

Pada tahun 2013 pertumbuhan penjualan mengalami peningkatan sebesar 4%. Hal ini dikarenakan penjualan dari komoditi ekspor karet dan tembakau penjualannya mengalami peningkatan, sedangkan penjualan kelapa sawit mengalami penurunan. Dari komoditi lokal, gula penjualannya juga mengalami peningkatan. Sedangkan penjualan kelapa sawit, karet dan tembakau mengalami penurunan. Walaupun terdapat penurunan penjualan dari komoditi lokal pada banyak tanaman, namun pertumbuhan penjualan tetap mengalami peningkatan, karena penurunan nilai penjualan pada banyak tanaman tersebut tidak terlalu besar, sedangkan tanaman dari komoditi ekspor peningkatan nilai penjualannya lumayan besar. Sehingga pertumbuhan penjualan pada tahun ini mengalami peningkatan. Peningkatan pertumbuhan penjualan tersebut tentu saja juga

berpengaruh terhadap tingkat keuntungan yang diperoleh perusahaan pada tahun tersebut.

Pada tahun 2014 pertumbuhan penjualan mengalami peningkatan yang cukup tinggi, yaitu 21%. Hal ini dikarenakan penjualan ekspor karet mengalami peningkatan, sedangkan penjualan kelapa sawit, tembakau dan gula mengalami penurunan. Dari penjualan lokal kelapa sawit, tembakau dan gula penjualannya juga mengalami peningkatan, sedangkan penjualan karet mengalami penurunan. Walaupun terdapat penurunan penjualan dari komoditi ekspor pada banyak tanaman, namun pertumbuhan penjualan tetap mengalami peningkatan, karena penurunan penjualan pada banyak tanaman tersebut tidak terlalu besar, sedangkan tanaman dari komoditi lokal peningkatan penjualannya lumayan besar. Sehingga pertumbuhan penjualan pada tahun ini mengalami peningkatan. Peningkatan pertumbuhan penjualan tersebut tentu saja juga berpengaruh terhadap tingkat keuntungan yang diperoleh perusahaan pada tahun tersebut.

Pada tahun 2015 pertumbuhan penjualan kembali mengalami penurunan sebesar (26%). Hal ini dikarenakan oleh adanya penurunan penjualan ekspor dari semua komoditi tanaman. Dari penjualan lokal kelapa sawit, karet dan gula penjualannya juga mengalami penurunan, sedangkan penjualan tembakau mengalami peningkatan. Walaupun terdapat peningkatan penjualan dari komoditi lokal pada satu tanaman, namun hal tersebut tidak dapat membantu nilai penjualan mengalami peningkatan. Karena produk utama yang menyumbang pendapatan terbesar perusahaan yaitu kelapa sawit dan tanaman lainnya mengalami penurunan pada penjualan ekspor maupun lokal, sehingga pertumbuhan penjualan pada tahun ini mengalami penurunan. Penurunan pertumbuhan penjualan tersebut tentu saja

juga berpengaruh terhadap tingkat keuntungan yang diperoleh perusahaan pada tahun tersebut.

Pada tahun 2016 pertumbuhan penjualan kembali mengalami penurunan sebesar (27%). Hal ini dikarenakan oleh adanya penurunan penjualan ekspor dari semua komoditi tanaman. Dari penjualan lokal kelapa sawit, karet dan gula penjualannya juga mengalami penurunan, sedangkan penjualan tembakau mengalami peningkatan. Walaupun terdapat peningkatan penjualan dari komoditi lokal pada satu tanaman, namun hal tersebut tidak dapat membantu nilai penjualan mengalami peningkatan. Karena produk utama yang menyumbang pendapatan terbesar perusahaan yaitu kelapa sawit dan tanaman lainnya mengalami penurunan pada penjualan ekspor maupun lokal, sehingga pertumbuhan penjualan pada tahun ini mengalami penurunan. Penurunan pertumbuhan penjualan tersebut tentu saja juga berpengaruh terhadap tingkat keuntungan yang diperoleh perusahaan pada tahun tersebut.

Pertumbuhan penjualan yang mengalami peningkatan maupun penurunan setiap tahunnya seperti ini sebenarnya normal dalam suatu perusahaan. Karena biasanya penurunan maupun peningkatan pertumbuhan penjualan disebabkan oleh banyak faktor seperti harga jual barang yang mungkin terlalu tinggi dengan perusahaan lain. Selain itu kemampuan perusahaan dalam memasarkan produknya agar sampai ke telinga pelanggan, produk yang kurang diminati, dan lain sebagainya. Sehingga adanya peningkatan penjualan yang diharapkan tidak terjadi dan keuntungan yang diperoleh juga akan berkurang.

b. Data Modal Kerja

Modal kerja adalah dana yang harus tersedia untuk membiayai kegiatan operasi perusahaan sehari-hari. Ketersediaan modal kerja merupakan permasalahan yang sering timbul dalam suatu perusahaan dan permasalahan tersebut yaitu perusahaan sering mengeluhkan kurangnya ketersediaan modal kerja sehingga sulit melakukan aktivitasnya dengan tujuan memperoleh keuntungan demi menjamin kelangsungan perusahaan. Modal kerja bersih dapat diperoleh dari aktiva lancar dikurang hutang lancar. Berikut ini merupakan perhitungan modal kerja perusahaan dari tahun 2011 sampai dengan tahun 2016 dengan rumus:

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

$$\begin{aligned} \text{Tahun 2011} &= 676.318.040.848 - 935.703.867.309 \\ &= (259.385.826.461) \end{aligned}$$

$$\begin{aligned} \text{Tahun 2012} &= 479.827.063.573 - 1.087.218.526.281 \\ &= (607.391.462.708) \end{aligned}$$

$$\begin{aligned} \text{Tahun 2013} &= 910.574.865.700 - 1.740.527.364.517 \\ &= (829.952.498.817) \end{aligned}$$

$$\begin{aligned} \text{Tahun 2014} &= 540.110.640.136 - 2.184.745.655.891 \\ &= (1.644.635.015.755) \end{aligned}$$

$$\begin{aligned} \text{Tahun 2015} &= 337.291.373.367 - 2.823.784.336.003 \\ &= (2.486.492.962.636) \end{aligned}$$

$$\begin{aligned} \text{Tahun 2016} &= 244.274.984.307 - 3.215.988.006.336 \\ &= (2.971.713.022.029) \end{aligned}$$

Berdasarkan perhitungan modal kerja diatas. Maka dapat diketahui besarnya modal kerja yang dimiliki perusahaan setiap tahunnya dari tahun 2011 sampai dengan tahun 2016 adalah sebagai berikut :

Tabel IV.2
Modal Kerja PT. Perkebunan Nusantara II Tanjung Morawa.

Tahun	Aktiva Lancar	Hutang Lancar	Modal Kerja
2011	676.318.040.848	935.703.867.309	(259.385.826.461)
2012	479.827.063.573	1.087.218.526.281	(607.391.462.708)
2013	910.574.865.700	1.740.527.364.517	(829.952.498.817)
2014	540.110.640.136	2.184.745.655.891	(1.644.635.015.755)
2015	337.291.373.367	2.823.784.336.003	(2.486.492.962.636)
2016	244.274.984.307	3.215.988.006.336	(2.971.713.022.029)

(Sumber: Data laporan keuangan PT. Perkebunan Nusantara II Tanjung Morawa)

Dari tabel diatas dapat diketahui bahwa modal kerja yang dimiliki perusahaan dari tahun 2011 sampai dengan tahun 2016 terus mengalami penurunan. Pada tahun 2011 modal kerja perusahaan sebesar (259.385.826.461). Lalu pada tahun 2012 mengalami penurunan menjadi (607.391.462.708).

Pada tahun 2012 modal kerja menurun disebabkan oleh menurunnya aktiva lancar perusahaan dari 676.318.040.848 menjadi 479.827.063.573. Sedangkan hutang lancar perusahaan mengalami peningkatan yang cukup tinggi dari 935.703.867.309 menjadi 1.087.218.526.281. Hal tersebut membuat modal kerja perusahaan mengalami penurunan pada tahun ini dari (259.385.826.461) menjadi (607.391.462.708).

Pada tahun 2013 mengalami penurunan kembali menjadi (829.952.498.817). Modal kerja menurun hal tersebut dikarenakan hutang lancar

perusahaan mengalami peningkatan yang cukup tinggi dari 1.087.218.526.281 menjadi 1.740.527.364.517. Walaupun aktiva lancar mengalami peningkatan dari 479.827.063.573 menjadi 910.574.865.700. Namun, modal kerja perusahaan tetap mengalami penurunan pada tahun ini. Sehingga adanya peningkatan pada aktiva lancar tetap tidak mampu untuk meningkatkan modal kerja perusahaan. Modal kerja perusahaan kembali mengalami penurunan dari (607.391.462.708) menjadi (829.952.498.817).

Pada tahun 2014 modal kerja perusahaan kembali mengalami penurunan menjadi (1.644.635.015.755). Modal kerja menurun disebabkan oleh menurunnya aktiva lancar perusahaan dari 910.574.865.700 menjadi 540.110.640.136. Sedangkan hutang lancar perusahaan mengalami peningkatan yang cukup tinggi dari 1.740.527.364.517 menjadi 2.184.745.655.891. Hal tersebut membuat modal kerja perusahaan kembali mengalami penurunan pada tahun ini dari (829.952.498.817) menjadi (1.644.635.015.755).

Pada tahun 2015 juga mengalami penurunan menjadi (2.486.492.962.636). Modal kerja menurun disebabkan oleh menurunnya aktiva lancar perusahaan dari 540.110.640.136 menjadi 337.291.373.367. Sedangkan hutang lancar perusahaan kembali mengalami peningkatan yang cukup tinggi dari 2.184.745.655.891 menjadi 2.823.784.336.003. Hal tersebut membuat modal kerja perusahaan kembali mengalami penurunan pada tahun ini dari (1.644.635.015.755) menjadi (2.486.492.962.636).

Pada tahun 2016 modal kerja perusahaan kembali mengalami penurunan menjadi (2.971.713.022.029). Modal kerja menurun disebabkan oleh menurunnya aktiva lancar perusahaan dari 337.291.373.367 menjadi 244.274.984.307.

Sedangkan hutang lancar perusahaan kembali mengalami peningkatan yang cukup tinggi dari 2.823.784.336.003 menjadi 3.215.988.006.336. Hal tersebut membuat modal kerja perusahaan kembali mengalami penurunan pada tahun ini dari (2.486.492.962.636) menjadi (2.971.713.022.029).

Modal kerja yang mengalami penurunan setiap tahunnya seperti ini tidak baik dalam suatu perusahaan. Hal ini menunjukkan gejala perusahaan kekurangan dalam kebutuhan modal kerjanya. Menurut Kasmir (2012, hal 252) “Perusahaan dalam kekurangan modal kerja dapat membahayakan kelangsungan hidup perusahaan yang bersangkutan, akibat tidak dapat memenuhi likuiditas dan target laba yang diinginkan”. Hal ini menunjukkan bahwa modal kerja yang menurun dapat menghambat kegiatan operasional suatu perusahaan. Karena jika hal ini terus terjadi perusahaan tidak akan mampu membiayai kegiatan operasionalnya sehari-hari. Hal tersebut tentu saja dapat mempengaruhi tingkat keuntungan maupun kelangsungan hidup perusahaan. Bahkan sampai yang terparah bisa menyebabkan kebangkrutan pada perusahaan tersebut.

B. Pembahasan

1. Analisis pertumbuhan penjualan dalam meningkatkan modal kerja pada PT. Perkebunan Nusantara II Tanjung Morawa.

Pertumbuhan penjualan sangat penting dalam setiap perusahaan. 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.

Pada perhitungan dan analisis data yang sudah dilakukan sebelumnya, terlihat adanya peningkatan pertumbuhan penjualan yang terjadi pada tahun 2013, namun tidak diikuti dengan meningkatnya modal kerja perusahaan. Dapat diketahui penyebab modal kerja perusahaan tidak meningkat, meskipun pertumbuhan penjualan mengalami peningkatan. Hal tersebut dikarenakan adanya peningkatan pertumbuhan penjualan yang diikuti dengan meningkatnya aktiva lancar perusahaan. Namun, peningkatan aktiva lancar tersebut tidak mampu mengimbangi jumlah hutang lancar yang dimiliki perusahaan. Hutang lancar perusahaan pada tahun tersebut juga mengalami peningkatan yang cukup tinggi dari tahun sebelumnya. Sehingga walaupun aktiva lancar meningkat, hal tersebut tidak mampu membuat modal kerja perusahaan mengalami peningkatan. Menurut Munawir (2010, hal 123) “Modal kerja akan bertambah apabila aktiva lancar bertambah”. Pendapat tersebut menunjukkan bahwa meskipun aktiva lancar mengalami peningkatan, namun hal tersebut tidak secara otomatis dapat meningkatkan modal kerja perusahaan. Karena pada kenyataannya meskipun aktiva lancar mengalami peningkatan, namun modal kerja tetap mengalami penurunan. Hal tersebut mungkin disebabkan karena hutang lancar perusahaan mengalami peningkatan yang lebih tinggi dibandingkan aktiva lancar perusahaan. Selain itu jumlah hutang lancar perusahaan juga sudah mencapai angka yang sangat besar melebihi aktiva lancar perusahaan. Sehingga meskipun aktiva lancar mengalami peningkatan. Hal tersebut tetap tidak mampu untuk ikut meningkatkan modal kerja perusahaan.

Pada tahun 2014 pertumbuhan penjualan juga mengalami peningkatan, namun modal kerja perusahaan juga tidak ikut meningkat. Berdasarkan analisis data yang sudah dilakukan sebelumnya, dapat diketahui penyebab modal kerja perusahaan tidak meningkat, meskipun pertumbuhan penjualan mengalami peningkatan. Hal tersebut disebabkan aktiva lancar perusahaan justru mengalami penurunan pada tahun ini meskipun pertumbuhan penjualan mengalami peningkatan. Banyaknya komponen aktiva lancar, seperti kas, piutang, persediaan dan lain-lain yang mengalami penurunan. Sehingga aktiva lancar perusahaan pada tahun ini mengalami penurunan. Meskipun pada tahun ini pertumbuhan penjualan mengalami peningkatan yang cukup tinggi, hal tersebut ternyata tidak mampu membuat aktiva lancar mengalami peningkatan yang nantinya juga dapat meningkatkan modal kerja perusahaan. 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”. Pendapat 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. Apalagi

hutang lancar perusahaan pada tahun ini kembali mengalami peningkatan yang cukup tinggi. Sehingga hal tersebut semakin membuat modal kerja perusahaan sulit untuk mengalami peningkatan.

2. Analisis faktor-faktor yang menyebabkan modal kerja PT. Perkebunan Nusantara II Tanjung Morawa mengalami penurunan setiap tahun.

Modal kerja merupakan dana yang harus tersedia untuk membiayai kegiatan operasional perusahaan sehari-hari. Modal kerja diartikan sebagai dana yang 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 perhitungan dan analisis data yang sudah dilakukan sebelumnya, dapat diketahui modal kerja perusahaan terus mengalami penurunan setiap tahunnya dari tahun 2011 sampai dengan tahun 2016. Penyebab modal kerja perusahaan terus mengalami penurunan setiap tahunnya, yaitu disebabkan aktiva lancar perusahaan cenderung mengalami penurunan setiap tahunnya. Penurunan aktiva lancar tersebut salah satunya disebabkan oleh penjualan perusahaan mengalami penurunan pada beberapa tahun.

Modal kerja yang mengalami penurunan setiap tahunnya seperti ini tidak baik dalam suatu perusahaan. Hal ini menunjukkan gejala perusahaan kekurangan dalam kebutuhan modal kerjanya. 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”. Meskipun pada tahun 2013 penjualan perusahaan mengalami peningkatan, dan aktiva lancar perusahaan juga mengalami peningkatan yang cukup tinggi. Hal tersebut ternyata tetap membuat modal kerja perusahaan mengalami penurunan, dikarenakan peningkatan aktiva lancar perusahaan tidak mampu mengimbangi besarnya hutang lancar perusahaan yang jumlahnya sudah sangat besar jauh melebihi aktiva lancar yang ada di perusahaan dan terus mengalami peningkatan setiap tahunnya. Sehingga meskipun aktiva lancar perusahaan mengalami peningkatan. Hal tersebut tetap tidak mampu ikut meningkatkan modal kerja perusahaan. Karena dari sisi pengurangnya yaitu hutang lancar perusahaan terus mengalami peningkatan yang cukup tinggi jauh melebihi aktiva lancar yang dimiliki perusahaan.

Besarnya hutang lancar yang dimiliki perusahaan yang nilainya jauh melebihi aktiva lancar yang dimiliki perusahaan dan bahkan terus mengalami peningkatan setiap tahunnya. Hal ini cukup berbahaya bagi perusahaan karena berkaitan dengan kesanggupan perusahaan dalam memenuhi hutang-hutangnya melalui aktiva lancar yang dimiliki perusahaan tersebut. Menurut Kasmir (2012, hal 130) “Apabila perusahaan mampu memenuhi kewajibannya, dikatakan perusahaan tersebut dalam keadaan likuid. Sebaliknya, apabila perusahaan tidak mampu memenuhi kewajiban tersebut, dikatakan perusahaan dalam keadaan illikuid. Artinya perusahaan tidak mampu membayar uang dengan seluruh aktiva lancar yang dimilikinya”. Oleh karena itu dengan melihat hutang lancar yang nilainya jauh melebihi aktiva lancar yang dimiliki perusahaan sebenarnya sudah menunjukkan bahwa keadaan posisi keuangan perusahaan menunjukkan gejala yang tidak baik untuk kemajuan perusahaan kedepannya.

BAB V

KESIMPULAN DAN SARAN

A. Kesimpulan

Setelah dilakukan perhitungan dan analisis data pertumbuhan penjualan dan modal kerja PT. Perkebunan Nusantara II Tanjung Morawa. Maka dapat ditarik kesimpulan, yaitu sebagai berikut:

1. Dapat disimpulkan bahwa pertumbuhan penjualan belum dapat meningkatkan modal kerja PT. Perkebunan Nusantara II Tanjung Morawa pada tahun 2013 dan 2014. Pada tahun 2013 disebabkan adanya peningkatan aktiva lancar perusahaan. Namun, peningkatan aktiva lancar tersebut tidak mampu mengimbangi jumlah hutang lancar perusahaan yang juga mengalami peningkatan yang cukup tinggi dan jumlahnya melebihi aktiva lancar perusahaan. Sedangkan pada tahun 2014 disebabkan aktiva lancar perusahaan kembali mengalami penurunan pada tahun tersebut. Sedangkan hutang lancar meningkat.
2. Faktor-faktor yang menyebabkan modal kerja terus mengalami penurunan dari tahun 2011 sampai dengan tahun 2016, yaitu disebabkan aktiva lancar perusahaan cenderung mengalami penurunan setiap tahunnya, sedangkan hutang lancar perusahaan terus mengalami peningkatan yang cukup tinggi setiap tahunnya.

B. Saran

Berdasarkan kesimpulan diatas, adapun saran-saran yang dapat penulis berikan kepada PT. Perkebunan Nusantara II Tanjung Morawa untuk kebaikan perusahaan kedepannya, yaitu sebagai berikut:

1. Disarankan perusahaan harus dapat meningkatkan produksinya yang nantinya juga akan meningkatkan penjualan. Karena terjadinya penjualan, maka akan meningkatkan aktiva lancar perusahaan. Dari aktiva lancar tersebut perusahaan juga harus mampu memenuhi kewajibannya. Jika perusahaan kesulitan memenuhi kewajibannya, minimal kewajiban lancar tersebut tidak mengalami peningkatan kembali. Sehingga modal kerja perusahaan akan mengalami peningkatan.
2. Disarankan perusahaan harus bisa menggunakan modal kerjanya dengan sebaik mungkin guna menjamin kelancaran aktivitas perusahaan. Baik dalam cara menghimpun modal, penggunaan modal tersebut untuk apa saja, serta bagaimana perusahaan dapat mengembalikan kewajiban atas modal kerja yang dihimpunnya. Penggunaan modal kerja yang tidak tepat atau kelebihan modal kerja dalam bentuk kas juga harus dihindari. Karena dana yang menganggur, pendapatan yang rendah, investasi pada proyek-proyek yang tidak diinginkan dan fasilitas pabrik atau kantor dan perlengkapannya yang tidak perlu, semuanya merupakan operasi perusahaan yang tidak efisien.

DAFTAR PUSTAKA

- Agnes Sawir (2009). *Analisis Modal Kerja dan Perencanaan Keuangan Perusahaan*. Cetakan Kelima. Jakarta: Gramedia Pustaka Utama.
- Bambang Riyanto (2013). *Dasar-Dasar Pembelajaran Perusahaan* (edisi IV). Yogyakarta: BPPG.
- Dede Budiono Ramani (2016). *Analisis Penjualan Dalam Meningkatkan Modal Kerja Pada PT. Asia Beton Medan*. Skripsi. Fakultas Ekonomi Universitas Muhammadiyah Sumatera Utara.
- Ikatan Akuntan Indonesia (IAI) (2007). *Standar Akuntansi Keuangan*. Jakarta: Salemba Empat.
- Arfan Ikhsan, Muhyarsyah, Hasrudy Tanjung dan Ayu Oktaviana (2014).” *Metodologi Penelitian*”. Penerbit CV. Madenatera Indonesia.
- Julita (2014). *Budgeting, Pedoman Pengkoordinasian dan Pengawasan Kerja*. Bandung: Ciptapustaka Media Printis.
- Jumingan (2014). *Analisa Laporan Keuangan*. Jakarta: Bumi Aksara.
- Kasmir (2012). *Analisis Laporan Keuangan* (edisi I). Cetakan Kedua. Jakarta: PT. Raja Grafindo Persada.
- Mila Lestari (2014). Pengaruh Efisiensi Modal Kerja Dan Pertumbuhan Penjualan Terhadap Tingkat Likuiditas Pada Perusahaan Manufaktur Yang Terdaftar di Bursa Efek Indonesia Periode 2010-2012. Jurnal.
- Mulyadi (2008). *Sistem Informasi Akuntansi*. Jakarta: Salemba Empat.
- Munawir (2010). *Analisa Laporan Keuangan* (edisi IV). Cetakan Keempat Belas. Yogyakarta: Liberty.
- Raharjaputra, Hendra S (2009). *Manajemen Laporan Keuangan dan Akuntansi Untuk Eksekutif Perusahaan*. Jakarta: Salemba Empat.
- Rangkuti, Freddy (2009). *Strategi Promosi Yang Kreatif Dan Analisa Kasus Intergrated Marketing Communication*. Jakarta: Gramedia Pustaka Utama.

Syafrida Hani (2015). *Teknik Analisa Laporan Keuangan*. Penerbit UMSU PRESS.

Syafrida Hani, dan Dilla Ainur Rahmi (2014). Analisis Pertumbuhan Penjualan Dan Struktur Aktiva Terhadap Struktur Pendanaan Eksternal. *Jurnal Manajemen Dan Bisnis* Vol 14 No 01, April 2014.

Reza Celvia Rahayu (2016). *Analisis Pertumbuhan Penjualan Dalam Meningkatkan Modal Kerja Pada PT. Pegadaian (Persero) Kantor Wilayah I Medan*. Skripsi. Fakultas Ekonomi Universitas Muhammadiyah Sumatera Utara.

Yoyon Supriadi, dan Ratih Puspitasari (2012). Pengaruh Modal Kerja Terhadap Penjualan Dan Profitabilitas Perusahaan Pada PT. Indocement Tunggul Prakasa Tbk. *Jurnal Ilmiah Kesatuan* Volume 14 Nomor 1, April 2012.

Zaki Baridwan (2012). *Intermedite Accounting*. Yogyakarta: BPFY-Yogyakarta.

PERHITUNGAN PERTUMBUHAN PENJUALAN 2011 – 2016 :

$$\begin{aligned} \text{Tahun 2011} &= \frac{1.617.744.959.963 - 1.440.379.124.687}{1.440.379.124.687} \times 100\% \\ &= 12,31\% \end{aligned}$$

$$\begin{aligned} \text{Tahun 2012} &= \frac{1.487.242.224.884 - 1.617.744.959.963}{1.617.744.959.963} \times 100\% \\ &= - 8,07\% \end{aligned}$$

$$\begin{aligned} \text{Tahun 2013} &= \frac{1.548.668.370.472 - 1.487.242.224.884}{1.487.242.224.884} \times 100\% \\ &= 4,13\% \end{aligned}$$

$$\begin{aligned} \text{Tahun 2014} &= \frac{1.868.760.136.396 - 1.548.668.370.472}{1.548.668.370.472} \times 100\% \\ &= 20,67\% \end{aligned}$$

$$\begin{aligned} \text{Tahun 2015} &= \frac{1.377.764.999.194 - 1.868.760.136.396}{1.868.760.136.396} \times 100\% \\ &= - 26,27\% \end{aligned}$$

$$\begin{aligned} \text{Tahun 2016} &= \frac{1.006.871.186.596 - 1.377.764.999.194}{1.377.764.999.194} \times 100\% \\ &= - 26,92\% \end{aligned}$$

Pertumbuhan Penjualan PT. Perkebunan Nusantara II Tanjung Morawa.

Tahun	Penjualan	Pertumbuhan Penjualan
2011	1.617.744.959.963	12, 31%
2012	1.487.242.224.884	(8,07%)
2013	1.548.668.370.472	4,13%

2014	1.868.760.136.396	20,67%
2015	1.377.764.999.194	(26,27%)
2016	1.006.871.186.596	(26,92%)

(Sumber: Data laporan keuangan PT. Perkebunan Nusantara II Tanjung Morawa)

PERHITUNGAN MODAL KERJA TAHUN 2011 – 2016 :

Tahun 2011 = 676.318.040.848 - 935.703.867.309

= - 259.385.826.461

Tahun 2012 = 479.827.063.573 - 1.087.218.526.281

= - 607.391.462.708

Tahun 2013 = 910.574.865.700 - 1.740.527.364.517

= - 829.952.498.817

Tahun 2014 = 540.110.640.136 - 2.184.745.655.891

= - 1.644.635.015.755

Tahun 2015 = 337.291.373.367 - 2.823.784.336.003

= - 2.486.492.962.636

Tahun 2016 = 244.274.984.307 - 3.215.988.006.336

= - 2.971.713.022.029

Modal Kerja PT. Perkebunan Nusantara II Tanjung Morawa.

Tahun	Aktiva Lancar	Hutang Lancar	Modal Kerja
2011	676.318.040.848	935.703.867.309	- 259.385.826.461
2012	479.827.063.573	1.087.218.526.281	- 607.391.462.708
2013	910.574.865.700	1.740.527.364.517	- 829.952.498.817

2014	540.110.640.136	2.184.745.655.891	- 1.644.635.015.755
2015	337.291.373.367	2.823.784.336.003	- 2.486.492.962.636
2016	244.274.984.307	3.215.988.006.336	- 2.971.713.022.029

(Sumber: Data laporan keuangan PT. Perkebunan Nusantara II Tanjung Morawa)