

BAB II

TINJAUAN PUSTAKA, KERANGKA PEMIKIRAN DAN HIPOTESIS

2.1 Tinjauan Pustaka

2.1.1 Modal Kerja

Modal kerja merupakan elemen yang penting dalam suatu perusahaan, karena modal kerja digunakan untuk membiayai kegiatan operasional perusahaan sehari-hari. tanpa adanya modal kerja, maka perusahaan tidak akan mampu untuk melakukan kegiatan produksi sehingga akan berdampak pada laba perusahaan.

Modal kerja menurut Kasmir (2018:250) 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, surat-surat berharga, piutang, sediaan, dan aktiva lancar lainnya.

Adapun modal kerja menurut Agus Indriyo, Gitosudarmo dan Basri (2002:35) Modal Kerja merupakan kekayaan atau aktiva yang diperlukan oleh perusahaan untuk menyelenggarakan kegiatan sehari-hari yang selalu berputar dalam periode tertentu.

Menurut Hamidah (2019:291) modal kerja adalah investasi perusahaan pada berbagai aktiva jangka pendek seperti sejumlah kas, surat berharga, setara kas, piutang dan persediaan barang. Jenis-jenis aktiva tersebut pada neraca perusahaan ditempatkan pada aktiva lancar atau asset yang dapat diuangkan dalam jangka waktu paling lambat satu tahun. Oleh karena itu aktiva lancar disebut juga modal kerja.

Pengertian diatas dapat disimpulkan bahwa modal kerja merupakan investasi perusahaan dalam harta jangka pendek atau aktiva lancar, maka setiap perusahaan harus memiliki modal kerja yang cukup buat kelangsungan kegiatan operasional perusahaannya yang digunakan untuk membeli bahan baku, membayar upah, membayar Utang serta pembayaran lainnya.

2.1.1.1 Konsep Modal Kerja

Menurut Kasmir (2018:250) konsep modal kerja dibagi menjadi 3 macam, yaitu;

1. Konsep kuantitatif

Konsep kuantitatif, menyebutkan bahwa modal kerja adalah seluruh aktiva lancar. Dalam konsep ini bagaimana mencukupi kebutuhan dana untuk membiayai operasi perusahaan jangka pendek. Konsep ini sering disebut dengan modal kerja kotor (*gross working capital*).

Kelemahan konsep ini pertama, tidak mencerminkan tingkat likuiditas perusahaan, dan kedua, konsep ini tidak mementingkan kualitas apakah modal kerja dibiayai oleh utang jangka panjang atau jangka pendek atau pemilik modal. Jumlah aktiva lancar yang besar belum menjamin *margin of safety* bagi perusahaan sehingga kelangsungan operasi perusahaan belum terjamin.

2. Konsep kualitatif

Konsep kualitatif, merupakan konsep yang menitikberatkan pada kualitas modal kerja. Konsep ini melihat selisih antara jumlah aktiva lancar dengan kewajiban lancar. Konsep ini disebut modal kerja bersih (*net working capital*).

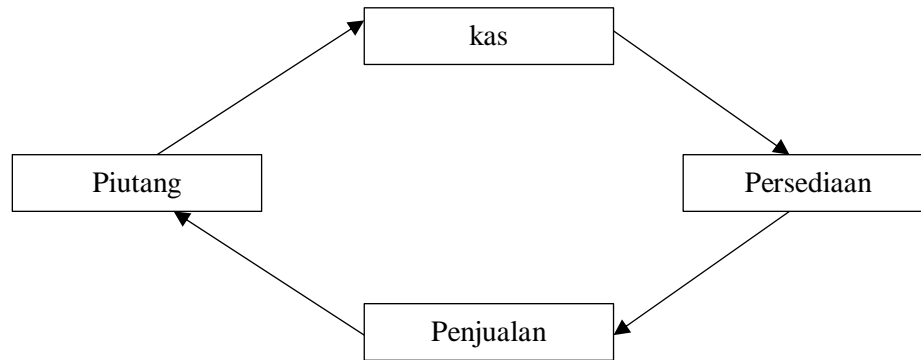
Keuntungan konsep ini adalah terlihatnya tingkat likuiditas perusahaan. Aktiva lancar yang lebih besar dari kewajiban lancar menunjukkan kepercayaan para kreditor kepada pihak perusahaan sehingga dengan dana pinjaman dari kreditor.

3. Konsep fungsional

Konsep fungsional menekankan kepada fungsi dana yang dimiliki perusahaan dalam memperoleh laba. Artinya sejumlah dana yang dimiliki akan digunakan perusahaan untuk meningkatkan laba perusahaan. Semakin banyak dana yang digunakan sebagai modal kerja seharusnya dapat meningkatkan perolehan laba. Demikian pula sebaliknya, jika dana yang digunakan sedikit, laba pun akan menurun. Akan tetapi, dalam kenyataannya terkadang kejadiannya tidak selalu demikian.

2.1.1.2 Siklus Modal Kerja

Menurut Kasmir (2010:224) Modal kerja selalu dalam keadaan berputar selama perusahaan yang bersangkutan masih terus melakukan kegiatan usaha (*going current*). Modal kerja digunakan untuk kegiatan pembiayaan operasi perusahaan sehari-hari. Periode perputaran modal kerja (*working capital turn over*) dimulai dari saat kas diinvestasikan dalam komponen-komponen modal kerja sampai kembali lagi menjadi kas. Kegiatan perputaran ini dinamakan lingkaran modal kerja. Makin pendek perputaran modal kerja berarti makin cepat perputarannya atau makin tinggi tingkat perputarannya (*turn-over rate*). lingkaran modal kerja dapat dilihat pada gambar perputaran modal kerja secara kredit dan tunai. Adapun perputaran modal kerja secara kredit Menurut Agnes Sawir (2005:131) pada Gambar 2.1

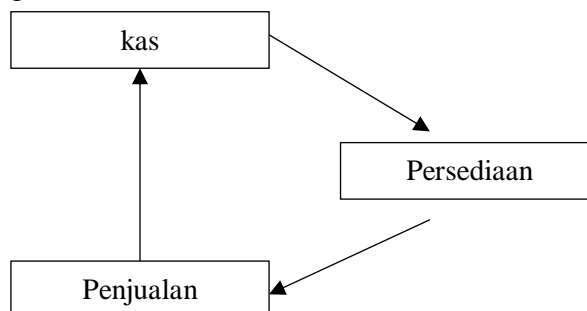


Gambar 2. 1

Perputaran Modal Kerja Kredit

Analisis gambar diatas dapat disimpulkan bahwa perputaran modal kerja secara kredit dimulai dari kas yang digunakan untuk melakukan kegiatan perusahaan. Selanjutnya dilakukan proses produksi dan sampai pada tahap barang tersedia untuk dijual. Penjualan dengan kredit akan menimbulkan perkiraan piutang yang pada akhirnya akan kembali menjadi kas. Jadi, proses perputaran modal kerja secara kredit yaitu kas kemudian menjadi persediaan lalu dijual dan akan timbul piutang dan kembali lagi ke kas.

Kemudian perputaran modal kerja secara tunai Menurut Agnes Sawir (2005:131) yaitu sebagai berikut:



Gambar 2. 2

Perputaran Modal Kerja Tunai

Analisis gambar diatas dapat disimpulkan bahwa perputaran modal kerja secara tunai dimulai dari penggunaan kas yang digunakan untuk melakukan pembelian bahan baku untuk proses produksi. Selanjutnya melakukan proses produksi sampai barang tersedia untuk dijual. Proses penjualan secara tunai hasilnya akan kembali menjadi kas. Jadi, proses perputaran modal kerja secara tunai yaitu dari kas menjadi persediaan kemudian dijual lalu menjadi kas kembali.

Menurut Kasmir (2010:224) rumus yang digunakan untuk mencari perputaran modal kerja adalah:

$$\text{Perputaran modal kerja} = \frac{\text{Penjualan bersih}}{\text{Modal kerja rata - rata}}$$

2.1.1.3 Jenis - Jenis Modal Kerja

Menurut Kasmir (2018:251) modal kerja perusahaan dibagi menjadi 2 jenis, yaitu:

1. 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, sediaan, dan aktiva lancar tersebut menjadi jumlah modal kerja yang dimiliki perusahaan.

2. 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, utang pajak, dan utang lancar lainnya. Pengertian ini sejalan dengan konsep modal kerja yang sering digunakan.

Adapun jenis-jenis modal kerja menurut Agus Indriyo Gitosudarmo dan Basri (2002:35), yaitu:

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

Yaitu modal kerja yang harus selalu ada pada perusahaan agar dapat berfungsi dengan baik dalam satu periode akuntansi. Modal kerja permanen terbagi menjadi dua:

- a. Modal kerja primer (*primary working capital*) adalah sejumlah modal kerja yang harus ada pada perusahaan untuk menjamin kelangsungan kegiatan usahanya.
- b. Modal kerja nominal (*normal working capital*) adalah sejumlah modal kerja yang dipergunakan untuk dapat menyelenggarakan kegiatan produksi pada kapasitas normal. Kapasitas normal mempunyai pengertian yang fleksibel menurut kondisi perusahaannya.

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

Yaitu modal kerja yang dibutuhkan saat-saat tertentu dengan jumlah yang berubah-ubah sesuai dengan perubahan keadaan dalam satu periode. Modal kerja variable dapat dibedakan menjadi tiga, yaitu:

1. Modal kerja musiman (*seasonal working capital*) yaitu sejumlah modal kerja yang besarnya bisa berubah-ubah disebabkan oleh perubahan musim.

2. Modal kerja siklis (*cyclical working capital*) yaitu sejumlah modal kerja yang besarnya bisa berubah-ubah disebabkan oleh perubahan permintaan produk.
3. Modal kerja darurat (*emergency working capital*) yaitu sejumlah modal kerja yang besarnya bisa berubah-ubah yang penyebabnya tidak diketahui sebelumnya (misalnya kebakaran, banjir, gempa bumi, buruh mogok dan sebagainya).

2.1.1.4 Faktor - Faktor yang mempengaruhi Modal Kerja

Modal kerja yang dibutuhkan perusahaan harus segera terpenuhi sesuai dengan kebutuhan perusahaan. Namun, terkadang untuk memenuhi kebutuhan modal kerja seperti yang diinginkan tidaklah selalu tersedia. Hal ini disebabkan terpenuhi tidaknya kebutuhan modal kerja sangat tergantung kepada berbagai faktor yang mempengaruhinya. Oleh karena itu, pihak manajemen dalam menjalankan kegiatan operasi perusahaan terutama kebijakan dalam upaya pemenuhan modal kerja harus selalu memperhatikan faktor-faktor tersebut.

Adapun faktor-faktor yang mempengaruhi modal kerja menurut Kasmir (2018:254), yaitu:

1. Jenis perusahaan

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

relative lebih besar jika dibandingkan dengan perusahaan jasa. Oleh karena itu, jenis kegiatan perusahaan sangat menentukan kebutuhan akan modal kerjanya.

2. Syarat kredit

Syarat kredit atau penjualan yang pembayarannya dilakukan dengan cara mencicil (angsuran) juga sangat memengaruhi modal kerja. Untuk meningkatkan modal kerja bisa dilakukan dengan berbagai cara dan salah satunya adalah melalui penjualan secara kredit. Penjualan secara kredit memberikan kelonggaran kepada konsumen untuk membeli barang dengan cara pembayaran diangsur (dicicil) beberapa kali untuk jangka waktu tertentu. Hal yang perlu diketahui dari syarat-syarat kredit dalam hal ini adalah;

1. Syarat untuk pembelian bahan atau barang dagangan

Syarat pembelian barang atau bahan yang akan digunakan untuk memproduksi barang memengaruhi modal kerja. Pengaruhnya berdampak terhadap pengeluaran kas. Jika persyaratan kredit lebih mudah, akan sedikit uang kas yang keluar, demikian pula sebaliknya, syarat untuk pembelian bahan atau barang dagangan juga memiliki kaitannya dengan sediaan.

2. Syarat penjualan barang.

Kemudian, syarat penjualan berbeda dengan diatas. Syarat dalam penjualan, apabila syarat kredit diberikan relatif lunak seperti potongan harga, modal kerja yang dibutuhkan semakin besar dalam sector piutang. Syarat-syarat kredit yang diberikan apakah 2/10 net 30 atau 2/10 net 60 juga akan memengaruhi penjualan kredit.

Agar modal kerja yang diinvestasikan dalam sektor putang dapat diperkecil, perusahaan perlu memberikan potongan harga. Kebijakan ini disamping bertujuan untuk menarik minat debitur untuk segera membayar utangnya, juga untuk memperkecil kemungkinan risiko utang yang tidak tertagih (macet).

3. Waktu produksi

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

4. Tingkat perputaran sediaan.

Pengaruh tingkat perputaran sediaan terhadap modal kerja cukup penting bagi perusahaan. Semakin kecil atau rendah tingkat perputaran, kebutuhan modal kerja semakin tinggi, demikian pula sebaliknya. Dengan demikian, dibutuhkan perputaran sediaan yang cukup tinggi agar memperkecil risiko kerugian akibat penurunan harga serta mampu menghemat biaya penyimpanan dan pemeliharaan sediaan.

2.1.1.5 Unsur - Unsur Modal Kerja

Unsur-unsur modal kerja menurut Agnes Sawir (2005:129) yaitu:

1. Kas

Merupakan modal kerja yang paling tinggi tingkat likuiditasnya, kas dapat berupa uang tunai yang ada pada perusahaan. Kas ini digunakan untuk membiayai kegiatan operasi perusahaan, dimana apabila semakin besar jumlah uang kas yang dimiliki berarti semakin tinggi pula tingkat likuiditasnya dalam arti perusahaan mempunyai resiko yang kecil untuk tidak memenuhi kewajiban finansialnya.

2. Surat berharga (*marketable securities*)

Merupakan pemilikan surat-surat berharga yang bersifat sementara, sehingga setiap saat dapat dijual untuk memenuhi kebutuhan uang perusahaan.

3. Piutang dagang (*accounts receivable*)

Merupakan suatu tagihan terhadap perusahaan atau orang-orang tertentu yang timbul akibat penjualan-penjualan barang dagangan dengan kredit atau tagihan yang disebabkan perusahaan telah memberikan jasa tertentu.

4. Persediaan barang (*merchandise inventory*)

Merupakan barang yang dibeli oleh perusahaan untuk dijual kembali.

5. Beban dibayar dimuka (*prepaid expenses*)

Beban dibayar dimuka merupakan jumlah biaya yang dibayar dahulu dengan syarat melebihi jangka waktu pembukaan, digolongkan sebagai harta. Unsur atau komponen modal kerja dapat dilihat pada setiap neraca perusahaan yaitu semua perkiraan aktiva lancar dan kewajiban lancarnya. Perbedaan yang

ada biasanya menyangkut perkiraan-perkiraan atau pos-pos atau jenis-jenisnya yang disebabkan jenis perusahaan.

2.1.1.6 Sumber - Sumber Modal Kerja

Sumber modal kerja perusahaan umumnya dari hasil operasi perusahaan, misalnya, jumlah laba bersih yang tertera dalam laporan perhitungan laba rugi, cadangan depresiasi dan amortisasi. Jumlah modal kerja dapat pula berasal dari keuntungan yang di tahan (*retained earning*). Jadi, adanya laba yang tidak diambil oleh pemegang saham, berarti laba tersebut dapat menambah modal kerja perusahaan.

Menurut Kasmir (2018:256) Kebutuhan akan modal kerja mutlak disediakan perusahaan dalam bentuk apa pun. Oleh karena itu, untuk memenuhi kebutuhan tersebut, diperlukan sumber-sumber modal kerja yang dapat dicari dari berbagai sumber yang tersedia. Namun, dalam pemilihan sumber modal harus diperhatikan untung ruginya sumber modal kerja tersebut. Pertimbangan ini perlu dilakukan agar tidak menjadi beban perusahaan ke depan atau akan menimbulkan masalah yang tidak diinginkan.

Sumber-sumber dana untuk modal kerja dapat diperoleh dari penurunan jumlah aktiva dan kenaikan passiva. Berikut ini beberapa sumber modal kerja yang dapat digunakan, yaitu;

1. Hasil operasi perusahaan

Hasil operasi perusahaan maksudnya adalah pendapatan atau laba yang diperoleh pada periode tertentu. Pendapatan atau laba yang diperoleh perusahaan ditambah dengan penyusutan. Seperti misalnya cadangan laba, atau laba yang

belum dibagi. Selama laba yang belum dibagi perusahaan dan belum atau tidak diambil pemegang saham, hal tersebut akan menambah modal kerja perusahaan. Namun, modal kerja ini sifatnya hanya sementara waktu saja dalam waktu yang relatif tidak terlalu lama.

2. Keuntungan penjualan surat-surat berharga

Keuntungan penjualan surat-surat berharga juga dapat digunakan untuk keperluan modal kerja. Besar keuntungan tersebut adalah selisih antara harga beli dengan harga jual surat berharga tersebut. Namun, sebaliknya jika terpaksa harus menjual surat-surat berharga dalam kondisi rugi, otomatis akan mengurangi modal kerja.

3. Penjualan saham

Penjualan saham, artinya perusahaan melepas sejumlah saham yang masih dimiliki untuk dijual kepada berbagai pihak. Hasil penjualan saham ini dapat digunakan sebagai modal kerja.

4. Penjualan aktiva tetap

Pada Penjualan aktiva tetap, maksudnya yang dijual di sini adalah aktiva tetap yang kurang produktif atau masih menganggur. Hasil penjualan ini dapat dijadikan uang kas atau piutang sebesar harga jual.

5. Penjualan obligasi

Penjualan obligasi, artinya perusahaan mengeluarkan sejumlah obligasi untuk dijual kepada pihak lainnya. Hasil penjualan ini juga dapat dijadikan modal

kerja, sekalipun hasil penjualan obligasi lebih diutamakan kepada investasi perusahaan jangka panjang.

6. Memperoleh pinjaman

Mengenai memperoleh pinjaman dari kreditor (bank atau Lembaga lain), terutama pinjaman jangka pendek, khusus untuk pinjaman jangka panjang juga dapat digunakan, hanya saja peruntukkan pinjaman jangka panjang biasanya digunakan untuk kepentingan investasi. Dalam praktiknya pinjaman, terutama dari dunia perbankan ada yang dikhususkan untuk digunakan sebagai modal kerja, walaupun tidak menambah aktiva lancar.

7. Dana hibah

Mengenai perolehan dana hibah dari berbagai lembaga, ini juga dapat digunakan sebagai modal kerja. Dana hibah ini biasanya tidak dikenakan beban biaya sebagaimana pinjaman dan tidak ada kewajiban pengembalian.

Dapat disimpulkan bahwa secara umum kenaikan dan penurunan modal kerja disebabkan:

1. adanya kenaikan modal (penambahan modal pemilik atau laba);
2. adanya pengurangan aktiva tetap (penjualan aktiva tetap);
3. adanya penambahan utang.

2.1.1.7 Penggunaan Modal Kerja

Menurut Kasmir (2018:258) Setelah memperoleh modal kerja yang diinginkan, tugas manajer keuangan adalah menggunakan modal kerja tersebut. Hubungan antara sumber dan penggunaan modal kerja sangat erat. Artinya penggunaan modal kerja

dipilih dari sumber modal kerja tertentu atau sebaliknya. Penggunaan modal kerja akan dapat memengaruhi jumlah modal kerja itu sendiri. Seorang manajer dituntut untuk menggunakan modal kerja secara tepat, sesuai dengan sasaran yang ingin dicapai perusahaan.

Menurut Kasmir (2018:258) secara umum dikatakan bahwa penggunaan modal kerja biasa dilakukan perusahaan untuk:

1. Pengeluaran untuk gaji, upah, dan biaya operasi perusahaan lainnya

Arti pengeluaran untuk gaji, upah dan biaya operasi perusahaan lainnya, perusahaan mengeluarkan sejumlah uang untuk membayar gaji, upah, dan biaya operasi lainnya yang digunakan untuk menunjang penjualan.

2. Pengeluaran untuk membeli bahan baku atau barang dagangan

Maksud pengeluaran untuk membeli bahan baku atau barang dagangan, adalah pada sejumlah bahan baku yang dibeli yang akan digunakan untuk proses produksi dan pembelian barang dagangan untuk dijual kembali.

3. Menutupi kerugian akibat penjualan surat berharga

Maksud menutupi kerugian akibat penjualan surat berharga, atau kerugian lainnya adalah pada saat perusahaan menjual surat-surat berharga, namun mengalami kerugian. Hal ini akan mengurangi modal kerja dan segera ditutupi.

4. Pembentukan dana

Pembentukan dana merupakan pemisahan aktiva lancar untuk tujuan tertentu dalam jangka panjang, misalnya pembentukan dana pension, dana ekspansi, atau

dana pelunasan obligasi. Pembentukan dana ini akan mengubah bentuk aktiva dari aktiva lancar menjadi aktiva tetap.

5. Pembelian aktiva tetap (tanah, bangunan, kendaraan, mesin, dan lain-lain)

Pembelian aktiva tetap atau investasi jangka panjang seperti, pembelian tanah, bangunan, kendaraan, dan mesin. Pembelian ini akan mengakibatkan berkurangnya aktiva lancar dan timbulnya utang lancar.

6. Pembayaran utang jangka panjang (obligasi, hipotek, utang bank jangka panjang)

Arti pembayaran utang jangka panjang adalah adanya pembayaran utang jangka panjang yang sudah jatuh tempo seperti pelunasan obligasi, hipotek, dan utang bank jangka panjang.

7. Pembelian atau penarikan kembali saham yang beredar

Maksud pembelian atau penarikan kembali saham yang beredar adalah perusahaan menarik kembali saham-saham yang sudah dengan alasan tertentu dengan cara membeli kembali, baik untuk sementara waktu maupun selamanya.

8. Pengambilan uang atau barang untuk kepentingan pribadi

Maksud Pengambilan uang atau barang untuk kepentingan pribadi adalah pemilik perusahaan mengambil barang atau uang yang digunakan untuk kepentingan pribadi, termasuk dalam hal ini adanya pengambilan keuntungan atau pembayaran dividen oleh perusahaan.

9. Penggunaan lainnya.

Penggunaan modal kerja di atas jelas akan mengakibatkan perubahan modal kerja, namun perubahan modal kerja tergantung dari penggunaan modal kerja itu

sendiri, dalam praktiknya modal kerja suatu perusahaan tidak akan berubah apabila terjadi:

1. Pembelian barang dagangan dan bahan lainnya secara tunai;
2. Pembelian surat-surat berharga secara tunai;
3. Perubahan bentuk piutang misalnya dari piutang dagang ke piutang wesel

Dikatakan modal kerja tidak mengalami perubahan disebabkan pembelian barang secara tunai, posisinya tetap berada di aktiva lancar, hanya berubah komponennyasaja. Demikian pula dengan pembelian surat-surat berharga secara tunai tetap tidak mengubah aktiva lancar. Sementara itu, perubahan bentuk piutang misalnya dari piutang dagang ke piutang wesel juga tidak mengubah posisi utang lancar.

2.1.1.8 Kebijakan Modal Kerja

Kebijakan modal kerja merupakan strategi yang diterapkan oleh perusahaan dalam rangka memenuhi kebutuhan modal kerja dengan berbagai alternatif sumber dana. Seperti yang diketahui bahwa sumber dana untuk memenuhi modal kerja bisa dipilih dari sumber dana berjangka panjang atau sumber dana berjangka pendek. Modal kerja pada dasarnya adalah dana yang masa perputarannya berjangka pendek, tetapi karena ada dana (modal kerja) yang selalu harus ada dalam perusahaan (modal kerja permanen) artinya dana tersebut harus ada dalam jangka panjang, maka perlu kebijaksanaan untuk mencari sumber pembelanjaan sehingga diperoleh biaya dana yang paling murah. Kebijakan modal kerja menurut Agnes Sawir (2005:138) pada dasarnya terdapat 3 pilihan kebijakan bagi manajemen untuk menentukan besarnya

proporsi aktiva lancar yang dibiayai oleh sumber jangka pendek dan yang dibiayai dari jangka panjang, yaitu:

1. Kebijakan modal kerja konservatif

Kebijakan konservatif adalah perusahaan memodali sebagian aktiva lancarnya yang berfluktuasi dengan modal permanen. Pada musim sedang sepi ketika piutang dan persediaan sedang rendah, perusahaan memperbesar saldo surat-surat berharganya. Bergeraknya waktu menuju puncak musim ramainya penjualan, perusahaan mulai menjual persediaan surat-surat berharga untuk permodalan persediaan dan piutang dan bila masih kurang, mencari pinjaman jangka pendek. Sedangkan aktiva lancar permanen dan aktiva tetap dimodali dengan permodalan permanen.

2. Kebijakan modal kerja moderat

Perusahaan dapat pula mengambil kebijakan yang moderat dimana perusahaan mencoba menyelaraskan struktur maturitas aktiva dan utang-utangnya, yaitu kebutuhan akan aktiva lancar yang bersifat sementara dimodali dari sumber jangka pendek dan total aktiva lancar permanen dan aktiva tetap dimodali dari sumber jangka panjang.

3. Kebijakan modal kerja agresif

Kebijakan yang agresif adalah bila semua aktiva lancar dimodali dengan modal jangka pendek, tetapi Sebagian dari aktiva lancar permanennya dimodali dengan kredit jangka pendek.

2.1.1.9 Manajemen Modal Kerja

Pengertian manajemen modal kerja menurut Kasmir (2010:210) adalah suatu pengelolaan investasi perusahaan dalam asset jangka pendek (*turn assets*). Artinya

bagaimana mengelola investasi dalam aktiva lancar perusahaan. Manajemen modal kerja melibatkan Sebagian besar jumlah asset perusahaan. Bahkan terkadang bagi perusahaan tertentu jumlah aktiva lancar lebih dari setengah jumlah investasinya yang tertanam dalam perusahaan.

2.1.1.10 Fungsi dan Pentingnya Modal Kerja

Modal kerja memiliki arti yang sangat penting bagi operasional suatu perusahaan. Di samping itu manajemen modal kerja juga memiliki tujuan tertentu yang hendak dicapai. Oleh karena itu, setiap perusahaan berusaha memenuhi kebutuhan modal kerjanya, agar dapat meningkatkan likuiditasnya. Kemudian , dengan terpenuhi modal kerja, perusahaan juga bisa memaksimalkan perolehan labanya. Perusahaan dalam kekurangan modal kerja dapat membahayakan kelangsungan hidup perusahaan yang bersangkutan, akibat tidak dapat memenuhi likuiditas serta target laba yang diinginkan. Kecukupan modal kerja juga merupakan salah satu ukuran kinerja manajemen.

Menurut Kasmir (2018:252) secara umum arti penting modal kerja bagi perusahaan, yaitu;

1. Kegiatan seorang manajer keuangan lebih banyak dihabiskan di dalam kegiatan operasional perusahaan dari waktu ke waktu. Ini merupakan manajemen modal kerja.
2. Investasi dalam aktiva lancar cepat dan sering kali mengalami perubahan serta cenderung labil. Sedangkan aktiva lancar adalah modal kerja perusahaan, artinya

perubahan tersebut akan berpengaruh terhadap modal kerja. Oleh karena itu, perlu mendapat perhatian yang sungguh-sungguh dari manajer keuangan, dalam praktiknya sering kali bahwa separuh dari total aktiva merupakan bagian dari aktiva lancar, yang merupakan modal kerja perusahaan, dengan kata lain jumlah aktiva lancar sama atau lebih dari 50% dari total aktiva.

3. Bagi perusahaan yang relatif kecil, fungsi modal kerja amat penting, perusahaan kecil, relatif terbatas untuk memasuki pasar dengan modal besar dan jangka panjang. Pendanaan perusahaan lebih mengandalkan pada utang jangka pendek, seperti utang dagang, utang bank satu tahun tentunya dapat memengaruhi modal kerja.
4. Terdapat hubungan yang sangat erat antara pertumbuhan penjualan dengan kebutuhan modal kerja. Kenaikan penjualan berkaitan dengan tambahan, piutang, sedian dan juga saldo kas. Demikian pula sebaliknya apabila terjadi penurunan penjualan, akan berpengaruh terhadap komponen dalam aktiva lancar.

Kemudian tujuan manajemen modal kerja bagi perusahaan menurut Kamir (2018:253) adalah;

1. Guna memenuhi kebutuhan likuiditas perusahaan;
2. Modal kerja yang cukup perusahaan memiliki kemampuan untuk memenuhi kewajiban pada waktunya;
3. Memungkinkan perusahaan untuk memiliki sediaan yang cukup dalam rangka memenuhi kebutuhan pelanggannya;

4. Memungkinkan perusahaan untuk memperoleh tambahan dana dari kreditor, apabila rasio keuangannya memenuhi syarat;
5. Memungkinkan perusahaan memberikan syarat kredit yang menarik minat pelanggan, dengan kemampuan yang dimilikinya.
6. Guna memaksimalkan penggunaan aktiva lancar guna meningkatkan penjualan dan laba;
7. Melindungi diri apabila terjadi krisis modal kerja akibat turunnya nilai aktiva lancar; serta
8. Tujuan lainnya.

2.1.1.11 Elemen - Elemen Modal Kerja

1. Perputaran Kas

Menurut Kasmir (2010:188) kas dan surat berharga (sekuritas) merupakan komponen yang berada dalam aktiva lancar. Kedua komponen ini merupakan aktiva yang paling likuid bagi perusahaan. Manajer keuangan perlu mengelola kas dan surat berharga, mengingat kedua komponen aktiva memiliki strategis dalam hal yang berkaitan dengan operasional perusahaan. Setiap penerimaan dan pengelolaan kas harus dilakukan secara baik. Kekurangan uang kas untuk memenuhi kewajibannya akan berakibat hilangnya kepercayaan pihak luar terhadap perusahaan. Penempatan dana perusahaan dalam surat berharga juga penting guna mendukung aktivitas usaha sekaligus memperoleh penghasilan berupa bunga atau tujuan lainnya. Penempatan dana ini harus dilakukan dengan berbagai pertimbangan guna mendukung operasional perusahaan. Banyak jenis

surat berharga yang dapat dipilih dengan segala kelebihan dan kekurangannya. Seorang manajer harus mampu mendapatkan dana tersebut dengan pertimbangan yang tepat. Ada tiga alasan atau motif untuk menyimpan uang kas yaitu:

1. Motif transaksi, artinya kas digunakan untuk melakukan pembelian dan pembayaran, seperti pembelian barang atau jasa, pembayaran gaji, upah utang, dan pembiayaan lainnya.
2. Motif spekulatif, artinya uang yang digunakan untuk mengambil keuntungan dari kesempatan yang mungkin timbul di waktu yang akan datang, seperti turunnya harga barang baku secara tiba-tiba akan menguntungkan perusahaan dan diperkirakan kemungkinan akan meningkatkan dalam waktu yang tidak terlalu lama.
3. Motif berjaga-jaga, artinya uang kas yang digunakan untuk berjaga-jaga sewaktu-waktu dibutuhkan uang kas untuk keperluan yang tidak terduga. Misalnya pada saat perusahaan mengalami kerugian tertentu dan harus menutupi kerugian tersebut sesegera mungkin. Menurut Kasmir (2010:188) dalam praktiknya terdapat beberapa faktor yang mempengaruhi jumlah uang kas, yaitu:
 - 1) Adanya penerimaan dari hasil penjualan barang dan jasa.
 - 2) Adanya pembelian barang dan jasa.
 - 3) Adanya pembayaran biaya-biaya operasional.
 - 4) Adanya pengeluaran untuk pembayaran angsuran pinjaman.
 - 5) Adanya pengeluaran untuk investasi.

- 6) Adanya penerimaan dari pendapatan.
- 7) Adanya penerimaan dari pinjaman.

Disamping faktor-faktor yang dapat mempengaruhi kas perusahaan terdapat pula faktor-faktor yang tidak mempengaruhi perubahan jumlah uang kas, yaitu:

- 1) Adanya penghapusan dan pengurangan nilai buku dari aktiva.
- 2) Penghentian penggunaan aktiva yang sudah habis umur ekonomisnya (disusut) dan tidak dapat dipakai lagi.
- 3) Adanya pembebanan terhadap aktiva tetap seperti depresiasi, amortisasi dan deplesi (karena biaya ini tidak memerlukan pengeluaran kas).
- 4) Adanya pengakuan kerugian piutang dan penghapusan piutang karena sudah tidak dapat ditagih lagi.
- 5) Adanya pembayaran dividen dalam bentuk saham (*stock dividen*).
- 6) Adanya penyisihan atau pembatasan penggunaan laba.

Jumlah kas pada suatu saat dapat dipertahankan dengan besarnya jumlah aktiva lancar ataupun Utang lancar. Jumlah kas yang ada dalam perusahaan hendaknya tidak kurang dari 5% sampai 10% dari jumlah aktiva lancar. Jumlah kas dapat pula dihubungkan dengan jumlah penjualan dengan jumlah rata-rata kas menggambarkan tingkat perputaran kas (*cash turnover*). Perputaran kas merupakan kemampuan kas dalam menghasilkan pendapatan sehingga dapat dilihat seberapa kali uang kas berputar dalam satu periode tertentu.

Menurut Harmono (2011:109) rumus yang digunakan untuk mencari perputaran kas adalah:

$$\text{Perputaran kas} = \frac{\text{Penjualan}}{\text{Kas rata - rata}}$$

Semakin tinggi perputaran kas ini akan semakin baik. Karena ini berarti semakin tinggi efisiensi penggunaan kasnya. Tetapi *cash turnover* yang berlebihan tingginya dapat berarti bahwa kas yang tersedia terlalu kecil untuk volume penjualan tersebut.

2. Perputaran Piutang

Piutang adalah salah satu bagian dari unsur aktiva lancar dalam neraca perusahaan yang ditimbulkan akibat adanya kegiatan penjualan barang atau jasa maupun kredit terhadap debitur yang system pembayarannya diberikan waktu jatuh tempo pada 30 hari sampai dengan 90 hari. Artinya, piutang merupakan tuntutan terhadap pihak lain berupa uang, barang atau jasa yang dijual secara kredit. Piutang merupakan bagian dari elemen modal kerja yang selalu dalam keadaan berputar secara terus-menerus dalam rantai perputaran modal kerja.

Menurut Agus Indriyo Gitosudarmo dan Basri (2002:8) Piutang adalah aktiva atau kekayaan perusahaan yang timbul sebagai akibat dari dilaksanakannya praktik penjualan kredit. Penjualan kredit dilakukan oleh perusahaan dalam rangka merangsang minat para pelanggan, sehingga diharapkan dengan melakukan penjualan kredit ini perusahaan dapat memperkuat pasar dan memperbesar hasil penjualan.

Menurut Fahmi (2012:137) Piutang merupakan bentuk penjualan yang dilakukan oleh suatu perusahaan dimana pembayarannya tidak dilakukan secara tunai, namun bertahap.

Beberapa definisi yang telah dikemukakan, dapat disimpulkan bahwa piutang adalah semua tuntutan atau tagihan kepada pihak lain dalam bentuk uang, barang atau jasa yang timbul dari adanya penjualan secara kredit. Perputaran piutang merupakan rasio yang digunakan untuk mengukur berapa lama penagihan piutang selama satu periode atau berapa kali dana yang ditanamkan dalam piutang ini berputar dalam satu periode.

Menurut Mia Lasmi Wardiyah (2017:169) rumus yang digunakan untuk mencari perputaran piutang adalah:

$$\text{Perputaran piutang} = \frac{\text{Penjualan kredit bersih}}{\text{Rata - rata piutang}}$$

Semakin tinggi perputaran piutang menunjukkan bahwa modal kerja yang ditanamkan dalam piutang semakin rendah, karena dana yang tertanam dalam piutang semakin cepat Kembali sebagai kas masuk. Kas masuk ini selanjutnya digunakan lagi untuk membeli persediaan barang yang kemudian dijual kembali, demikian seterusnya. tentunya kondisi ini bagi perusahaan semakin baik. Sebaliknya, semakin rendah perputaran piutang maka akan ada *over investment* dalam piutang.

3. Perputaran Persediaan

Menurut Hery (2016:93) “Perputaraan persediaan merupakan rasio yang digunakan untuk mengukur berapa kali dana yang tertanam dalam persediaan akan berputar dalam satu periode atau berapa lama (kali) rata-rata persediaan tersimpan di gudang hingga akhirnya terjual”.

Menurut Irham Fahmi (2011:17) rumus yang digunakan untuk mencari perputaran persediaan adalah:

$$\text{Perputaran Persediaan} = \frac{\text{Harga Pokok Penjualan}}{\text{Rata-rata Persediaan}}$$

Perputaran perediaan menunjukkan berapa kali dana yang tertanam dalam persediaan berputar pada suatu periode. Semakin tinggi tingkat perputaran persediaan tersebut maka jumlah modal kerja yang dibutuhkan (terutama yang harus diinvestasikan dalam persediaan) semakin rendah. Semakin tinggi tingkat perputaran persediaan akan memperkecil risiko terhadap kerugian yang disebabkan karena penurunan harga atau karena perubahan selera konsumen, disamping itu akan menghemat ongkos penyimpanan dan pemeliharaan terhadap persediaan tersebut.

2.1.1.12 Indikator Modal Kerja

Menurut Kasmir (2010:120) modal kerja merupakan investasi yang ditanamkan dalam aktiva lancar atau aktiva jangka pendek, seperti: kas, surat berharga, piutang, persediaan dan aktiva lancar lainnya. Modal kerja dibagi ke dalam dua jenis, yaitu modal kerja kotor (*gross working capital*) dan modal kerja bersih (*net working capital*). Ketika menggunakan modal kerja bersih (*net working capital*) maka yang

digunakan adalah dengan menghitung aktiva lancar dikurangi kewajiban lancar. Hal ini merupakan salah satu pengukuran untuk melihat sejauh mana perusahaan terlindung dari masalah likuiditas. Rumus untuk menghitung modal kerja kotor (*gross working capital*) menurut Munawir (2017:114) yaitu sebagai berikut:

$$\text{Modal Kerja Kotor} = \text{Total Aktiva Lancar}$$

2.1.2 Penjualan

Salah satu tulang punggung perusahaan untuk menjaga kelangsungan hidupnya adalah dengan terus meningkatkan penjualan produk yang dihasilkannya oleh perusahaan. Penjualan adalah tingkat aktivitas perusahaan baik produksi ataupun penjualan banyaknya satuan fisik atau jumlah barang yang harus dicapai, dalam suatu perusahaan tujuan pemasaran yaitu untuk meningkatkan penjualan yang menguntungkan dalam arti dapat menghasilkan pendapatan secara optimal dalam meningkatkan laba.

Penjualan menurut Hery (2011:123) “Penjualan merupakan total jumlah yang dibebankan kepada pelanggan atas barang dagangan yang dijual perusahaan, baik meliputi penjualan tunai, maupun penjualan secara kredit.”

Menurut Mulyadi (2014:78) bahwa “penjualan merupakan kegiatan yang dilakukan oleh penjual dalam menjual barang atau jasa dengan harapan akan memperoleh laba dari adanya transaksi-transaksi tersebut. Perusahaan yang menjual produk atau jasa, tentunya akan memperoleh pendapatan dari jumlah yang dibebankan kepada konsumen untuk produk atau jasa yang ditawarkan.”

Kemudian penjualan menurut Amin Wijaya (2012:92) menyatakan bahwa “Penjualan merupakan suatu transaksi pendapatan barang atau jasa yang dikirim seorang pelanggan untuk imbalan kas suatu kewajiban untuk membayar.”

Dari pengertian menurut beberapa ahli diatas dapat disimpulkan bahwa penjualan adalah suatu kegiatan yang menawarkan barang atau jasa kepada pembeli sesuai dengan kebutuhan pembeli dan transaksi nya dilakukan oleh penjual dan pembeli dengan tujuan untuk mendapatkan laba.

2.1.2.1 Jenis - Jenis Penjualan

Menurut Mulyadi (2015:455) terdapat beberapa jenis penjualan yang biasa dikenal dalam masyarakat diantaranya yaitu:

1. Trade Selling

Penjualan yang terjadi bilamana produsen dan pedagang besar mempersilahkan pengeceran untuk berusaha memperbaiki distribusi produk mereka. Hal ini melibatkan para penyalur dengan kegiatan promosi, peragaan, persediaan dan produk baru, jadi titik beratnya adalah para penjual melalui penyalur bukan pada penjualan ke pembeli akhir.

2. Missionary Selling

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

3. Technical Selling

Berusaha meningkatkan penjualan dengan pemberian saran dan nasihat kepada pembeli akhir dari barang dan jasa.

4. *New Businies Selling*

Berusaha membuka transaksi baru dengan membuat calon pembeli menjadi pembeli seperti halnya dilakukan perusahaan asuransi.

5. *Responsive Selling*

Setiap tenaga penjual diharapkan dapat memberikan reaksi terhadap permintaan pembeli melalui *route driving and retaining*. Jenis penjualan ini tidak akan menciptakan penjualan yang besar, namun terjalin hubungan pelanggan yang baik yang menjurus pada pembelian ulang.

2.1.2.2 Langkah - Langkah Penjualan

Menurut Adi Saputro, Gunawan dan Marwan (2003:127) dalam menyusun rencana penjualan, langkah-langkah yang perlu dilakukan yaitu:

1. Perencanaan dasar-dasar anggaran
 - a. Penentuan relevan variable yang mempengaruhi penjualan
 - b. Penentuan tujuan umum dan khusus yang diinginkan
 - c. Penentuan startegi pemasaran
2. Penyusunan rencana penjualan
 1. Analisa ekonomi dengan mengadakan proyeksi terhadap aspek-aspek makro seperti moneter, kependudukan, kebijaksanaan-kebijaksanaan pemerintah dibidng ekonomi dan teknologi, dan menilai akibatnya terhadap permintaan industri.

2. Melakukan analisa industri, analisa ini dilakukan untuk mengetahui kemampuan masyarakat menyerap produk sejenis yang dihasilkan oleh industri.
3. Melakukan analisa prestasi yang lalu, analisa ini dilakukan untuk mengetahui posisi perusahaan pada masa lalu. Dengan kata lain untuk mengetahui market share dimasa lalu.
4. Analisa penentuan prestasi penjualan yang akan datang, analisa ini dilakukan untuk mengetahui kemampuan perusahaan mencapai target penjualan dimasa depan, dengan memperhatikan faktor-faktor produksi seperti bahan mentah, tenaga kerja, kapasitas produksi dan keadaan permodalan.

2.1.2.3 Tujuan Penjualan

Tujuan penjualan dapat tercapai apabila penjualan dilakukan sesuai dengan yang telah direncanakan sebelumnya. Penjualan tidak selalu berjalan mulus, keuntungan dan kerugian yang diperoleh perusahaan banyak dipengaruhi oleh faktor lain.

Menurut Moekijat (2010:404) tujuan umum penjualan dalam perusahaan adalah:

1. Meningkatkan volume penjualan atau meningkatkan penjualan produk-produk yang lebih menguntungkan.
2. Mempertahankan posisi penjualan yang efektif melalui kunjungan penjualan regular dalam menyediakan informasi mengenai produk baru.
3. Mendapatkan laba tertentu.

4. Menunjang pertumbuhan perusahaan

Usaha-usaha untuk mencapai keempat tujuan tersebut tidak sepenuhnya hanya dilakukan oleh pelaksana penjualan atau para tenaga penjualan, akan tetapi dalam hal ini perlu adanya kerja sama dari beberapa pihak diantaranya adalah fungsionaris dalam perusahaan seperti bagian dari keuangan yang menyediakan dana, bagian produksi yang membuat produk, bagian personalia yang menyediakan tenaga kerja.

2.1.2.4 Faktor - Faktor yang mempengaruhi Penjualan

Ada beberapa faktor dalam menjual barang atau jasa yang harus diperhatikan menurut Basu Swastha (2008:406), adalah sebagai berikut:

1. Kondisi pasar

Kondisi pasar adalah tempat terjadinya transaksi jual beli atau dengan kata lain tempat tujuan utama pihak penjual menawarkan produknya terhadap pihak pembeli maka pihak penjual perlu memperhatikan kondisi pada berikut ini:

1. jenis dari pasar itu sendiri, apakah pasar konsumen, pasar industri, pasar penjualan, pasar pemerintah, pasar internasional.
2. Jenis dan karakteristik barang
3. Harga produk
4. Kelengkapan barang

2. Kondisi pasar dan kemampuan menjual

Pada prinsipnya transaksijual beli melibatkan dua pihak yaitu pihak penjual, dan pihak pembeli. Tujuan utama dari penjualan adalah dapat meyakinkan pembelinya untuk melakukan transaksi pembelian, dengan demikian penjual dapat

berhasil mencapai sasaran penjualan. Untuk mencapai tujuan tersebut pihak penjual harus memahami beberapa masalah yaitu:

1. Lokasi
 2. Suasana took
 3. Cara pembayaran
 4. Promosi
3. Modal

Awalnya pihak pembeli belum mengenal produk yang akan ditawarkan oleh penjual. Oleh karena itu pihak penjual perlu melakukan usaha untuk memperkenalkan produknya. Semua usaha ini dapat berjalan, jika pihak penjual memiliki modal yang diperlukan itu.

4. Kondisi organisasi perusahaan

Pada dasarnya perusahaan besar akan melakukan pembagian fungsi-fungsi tersendiri dalam operasional usaha yang dilakukan, dengan kata lain setiap bagian akan ditangani oleh pihak yang ahli dibidang penjualan. Hal ini dilakukan untuk memudahkan pengawasan operasional usahanya.

2.1.3 Utang

Utang menurut Sutrisno (2009:9) menyatakan bahwa suatu modal yang berasal dari pinjaman baik dari bank, Lembaga keuangan, maupun dengan mengeluarkan surat utang, dan atas penggunaan ini perusahaan memberikan kompensasi berupa bunga yang menjadi beban tetap bagi perusahaan.

Menurut Munawir (2017:18) Utang adalah semua kewajiban keuangan perusahaan kepada pihak lain yang belum terpenuhi, dimana Utang ini merupakan sumber dana atau modal perusahaan yang berasal dari kreditor. Utang atau kewajiban perusahaan dapat dibedakan ke dalam utang lancar (utang jangka pendek) dan utang jangka panjang.

Adapun utang menurut Jumingan (2017:32) Utang merupakan kewajiban perusahaan kepada pihak lain untuk membayar sejumlah uang atau menyerahkan barang atau jasa pada tanggal tertentu.

Pengertian diatas dapat disimpulkan bahwa utang adalah semua kewajiban perusahaan yang wajib dilunasi yang disebabkan adanya pembelian barang secara kredit.

2.1.3.1 Jenis - Jenis Utang

Menurut Munawir (2017:18) utang dapat dikelompokkan menjadi dua, yaitu:

1. Utang lancar atau utang jangka pendek

Utang lancar adalah kewajiban keuangan perusahaan yang pelunasannya atau pembayaran akan dilakukan dalam jangka pendek (satu tahun sejak tanggal neraca) dengan menggunakan aktiva lancar yang dimiliki perusahaan. Utang lancar meliputi antara lain:

1. Utang dagang, adalah utang yang timbul karena adanya pembelian barang dagangan secara kredit.

2. Utang wesel, adalah utang yang disertai dengan janji tertulis (yang diatur dengan undang-undang) untuk melakukan pembayaran sejumlah tertentu pada waktu tertentu dimasa yang akan datang.
 3. Utang pajak, baik pajak untuk perusahaan yang bersangkutan maupun pajak pendapatan karyawan yang belum disetorkan ke kas negara.
 4. Biaya yang masih harus dibayar, adalah biaya-biaya yang sudah terjadi tetapi belum dilakukan pembayaran.
 5. Utang jangka panjang yang segera jatuh tempo, adalah sebagian (seluruh) utang jangka panjang yang sudah menjadi utang jangka pendek, karena harus segera dilakukan pembayarannya.
 6. Penghasilan yang diterima dimuka (*deferred revenue*), adalah penerimaan uang muka untuk penjualan barang atau jasa yang belum direalisasi.
2. Utang jangka Panjang

Utang jangka Panjang adalah kewajiban keuangan yang jangka waktu pembayarannya (jatuh temponya) masih jangka Panjang (lebih dari satu tahun sejak tanggal neraca), yang meliputi:

1. Utang obligasi
2. Utang Hipotik, adalah utang yang dijamin aktiva tetap tertentu
3. Pinjaman jangka Panjang yang lain.

2.1.4 Laba Bersih

Laba merupakan salah satu tujuan setiap kegiatan operasional perusahaan, maka dalam aktivitas perusahaan selalu diarahkan untuk mendapatkan laba sebesar-

besarannya. Kemampuan perusahaan dalam mendapatkan laba sering kali dijadikan sebagai tolak ukur keberhasilan kinerja perusahaan.

Menurut L.M Samryn (2011:41) laba adalah hasil pengurangan biaya atas pendapatan, perusahaan menghasilkan laba jika pendapatan lebih besar dari biayanya. Sebaliknya selisih tersebut akan menghasilkan rugi jika biayanya lebih besar dari total pendapatan.

Sedangkan laba menurut Suwardjono (2008:464) mengatakan bahwa “Laba dimaknai sebagai imbalan atas upaya perusahaan menghasilkan barang dan jasa. Ini berarti laba merupakan kelebihan pendapatan di atas biaya (biaya total yang melekat dalam kegiatan produksi dan penyerahan barang/jasa).”

Kemudian menurut Sofyan Syafri Harahap (2016:245) berdasarkan *committee on terminology* mendefinisikan laba itu adalah sebagai jumlah yang berasal dari pengurangan antara harga pokok produksi biaya lain, dan kerugian dari penghasilan atau penghasilan operasi.

Dapat disimpulkan bahwa laba merupakan hasil keuntungan yang diterima perusahaan setelah dikurangi pendapatan dan biaya-biaya selama satu periode.

2.1.4.1 Konsep Laba

Konsep laba menurut Sofyan Syafri Harahap (2016:263) menyatakan bahwa Laba Ekonomi pada awal abad XX Fischer, Lindhal dan Hick menjelaskan sifat-sifat laba ekonomi mencakup tiga tahap, yaitu:

1. *Physical Income* yaitu konsumen barang dan jasa pribadi yang sebenarnya memberikan kesenangan fisik dan pemenuhan kebutuhan. Laba jenis ini tidak dapat diukur.
2. *Real Income* adalah ungkapan kejadian yang memberikan peningkatan terhadap kesenangan fisik. Ukuran yang dapat digunakan untuk *real income* ini adalah biaya hidup (*cost of living*). Dengan kata lain kepuasan timbul karena kesenangan fisik yang timbul dari keuntungan yang diukur dengan pembayaran uang yang dilakukan untuk membeli barang dan jasa sebelum dan sesudah dikonsumsi.
3. *Money Income* merupakan hasil uang yang diterima dan dimaksudkan untuk konsumsi dalam memenuhi kebutuhan hidup. Menurut Fisher *real income* lebih dekat pada pengertian akuntansi tentang *income*. Perbedaan antara *interest* dengan konsumsi yang diharapkan pada periode tertentu dianggap sebagai *saving* sehingga laba dianggap konsumsi tambah (*saving*).

2.1.4.2 Jenis - Jenis Laba

Jenis-jenis laba dalam Laporan rugi/laba menurut Subramanyam (2013:26) adalah sebagai berikut:

1. Laba kotor yang disebut juga margin kotor (*gross margin*) merupakan selisih antara penjualan dan harga pokok penjualan.
2. Laba operasi merupakan selisih antara penjualan dengan seluruh biaya dan beban operasi. Laba operasi biasanya tidak mencakup biaya modal (bunga) dan pajak.
3. Laba sebelum pajak merupakan laba dari operasional berjalan sebelum cadangan untuk pajak penghasilan.

4. Laba setelah pajak merupakan laba dari bisnis perusahaan yang sedang berjalan setelah bunga dan pajak.
5. Laba bersih adalah laba dari bisnis perusahaan yang sedang berjalan setelah bunga dan pajak. Laba bersih merupakan sisal aba setelah mengurangi beban dan rugi dari pendapatan dan keuntungan.

2.1.4.3 Pengertian Laba Bersih

Laba bersih Menurut Kasmir (2018:302) Laba bersih adalah laba yang telah dikurangi biaya-biaya yang merupakan beban perusahaan dalam suatu periode tertentu, termasuk pajak. Laba bersih merupakan pencapaian dari suatu perusahaan (penghasilan) dalam hubungan terhadap usaha (biaya-biaya) selama satu periode. Laba bersih diperoleh jika pendapatan lebih besar dari pada jumlah beban.

Kemudian Laba menurut Zaki Baridwan (2012:29) adalah kenaikan modal yang berasal dari transaksi sampingan atau transaksi yang jarang terjadi dari suatu badan usaha dan dari semua transaksi atau kejadian lain yang mempengaruhi badan usaha selama suatu periode kecuali yang timbul dari pendapatan (*revenue*) atau investasi oleh pemilik.

Sedangkan menurut Alminsyah dan Padji (2003:322) yakni “selisih pendapatan atas biaya-biaya yang dibebankan dan merupakan kenaikan bersih atas modal yang berasal dari kegiatan usahan.”

Berdasarkan pengertian diatas, maka dapat disimpulkan bahwa Laba bersih adalah laba yang diperoleh dari seluruh pendapatan setelah dikurangi pajak penghasilan dan seluruh biaya, yang disajikan dalam bentuk laporan laba rugi. Jika

pendapatan melebihi beban maka hasilnya adalah laba bersih. Sebaliknya, apabila pendapatan lebih rendah dari beban berarti perusahaan mengalami kerugian.

2.1.4.4 Unsur - Unsur Laba Bersih

Menurut Zaki Baridwan (2012:30) unsur-unsur laba yaitu sebagai berikut:

1. Pendapatan

Pendapatan adalah aliran yang masuk atau kenaikan aktivasuatu perusahaan atau penurunan kewajiban yang terjadi dalam suatu periode akuntansi, yang berasal dari aktivitas operasi dalam hal ini penjualan barang (kredit) yang merupakan unit usaha pokok perusahaan.

2. Beban

Beban adalah suatu hal yang harus dikeluarkan atau apa yang harus dapat dipertanggungjawabkan seseorang untuk mendapatkan sebuah hasil yang akan diharapkan. Beban tersebut akan sangat penting untuk dapat dipenuhi sehingga anda akan mendapatkan suatu keuntungan atau laba yang akan dicari.

3. Biaya

Biaya adalah kas atau nilai equivalen kas yang dikorbankan untuk barang atau jasa yang diharapkan membawa keuntungan masa ini dan masa yang akan datang untuk organisasi. Biaya telah kadaluarsa disebut beban, tiap periode beban dikurangkan dari pendapatan pada laporan keuangan rugi/laba untuk menentukan laba periode.

4. Untung-rugi

Untung-rugi adalah kenikan ekuitas atau aktiva bersih yang berasal dari transaksi insidental yang terjadi pada perusahaan dan semua transaksi atau kejadian yang mempengaruhi perusahaan dalam suatu periode akuntansi. Selain yang berasal dari pendapatan investasi pemilik.

5. Penghasilan

Penghasilan adalah selisih dari penghasilan-penghasilan sesudah dikurangi biaya-biaya, bila pendapatan lebih kecil dari biaya selisihnya sering disebut rugi.

6. Harga perolehan

Harga perolehan adalah jumlah uang yang dikeluarkan atau utang yang timbul untuk perolehan barang atau jasa. Jumlah ini pada saat terjadinya transaksi akan dicatat sebagai aktivasi. Misalnya pembelian mesin dan pembayaran uang muka sewa.

2.1.4.5 Faktor - Faktor Yang Mempengaruhi Laba Bersih

Untuk memperoleh laba bersih diharapkan perusahaan mempertimbangkan dalam memperhitungkan laba bersih, dengan memperhatikan faktor-faktor yang dapat mempengaruhi laba bersih. Menurut Mulyadi (2014:513) faktor-faktor yang mempengaruhi laba bersih yaitu sebagai berikut:

1. Biaya

Biaya yang timbul dari perolehan atau mengolah suatu produk atau jasa akan mempengaruhi harga jual produk yang bersangkutan.

2. Harga jual

Harga jual produk atau jasa akan mempengaruhi besarnya volume penjualan produk atau jasa yang bersangkutan.

3. Volume penjualan

Besarnya volume penjualan berpengaruh terhadap volume produksi akan mempengaruhi besar kecilnya biaya produksi.

2.1.4.6 Tujuan Pelaporan Laba Bersih

Menurut Anis, Chairi dan Imam Ghazali (2003:207), laba bersih dengan interpretasinya diharapkan dapat digunakan sebagai berikut:

1. Sebagai indikator efisiensi penggunaan dana yang tertanam dalam perusahaan yang diwujudkan dalam tingkat kembalian atas investasi.
2. Sebagai pengukuran prestasi atau kinerja badan usaha dan manajemen.
3. Sebagai dasar penentuan besarnya pengenaan pajak.
4. Sebagai alat pengendalian alokasi sumber daya ekonomi suatu negara.
5. Sebagai dasar penentuan dan penilaian kelayakan tarif dalam perusahaan public.
6. Sebagai alat pengendalian terhadap debitor dalam kontrak utang.
7. Sebagai dasar kompensasi dan pembagian bonus.
8. Sebagai alat motivasi manajemen dalam pengendalian perusahaan.
9. Sebagai dasar pembagian deviden.

2.1.4.7 Tujuan Perhitungan Laba Bersih

Menurut Sofyan Syafri Harahap (2016:265) Perhitungan laba suatu perusahaan dapat dilakukan pada setiap bulan, namun untuk tujuan praktis perhitungan laba

dilakukan pada akhir periode akuntansi. Perhitungan ini dituangkan dalam laporan laba/rugi bersamaan penyusunan neraca, biaya-biaya dan laba periode.

2.1.4.8 Indikator Laba Bersih

Menurut Budi Rahardjo (2010:83) laba bersih dapat dihitung dengan rumus sebagai berikut:

$$\text{Laba bersih} = \text{laba sebelum pajak} - \text{pajak penghasilan}$$

Keterangan:

Laba sebelum pajak = Laba operasi ditambah hasil usaha dan dikurangi biaya diluar operasi biasa.

Pajak penghasilan = Pajak penghasilan yang harus dibayar oleh perusahaan.

Menurut Kasmir (2018:303) bahwa laba bersih dapat diukur dengan rumus sebagai berikut:

$$\text{Laba bersih} = \text{Laba Kotor} - \text{Beban Operasi} - \text{Beban Pajak}$$

Keterangan:

Laba kotor = Laba yang berasal dari penjualan dikurangi harga pokok

Beban Operasi = Beban dari aktivitas operasi

Beban Pajak = Biaya pajak perusahaan pada periode tertentu

Berdasarkan pendapat para ahli diatas dapat disimpulkan bahwa indikator laba bersih itu adalah laba bersih sama dengan laba kotor dikurangi beban operasi dan beban pajak.

2.1.5 Penelitian Terdahulu

Penelitian terdahulu ini akan dijadikan bahan acuan atau pembanding dalam penelitian. Adapun penelitian terdahulu yang berkaitan dengan penelitian ini adalah sebagai berikut:

Tabel 2. 1
Penelitian Terdahulu

NO	NAMA PENELITI	JUDUL PENELITIAN	VARIABEL PENELITIAN	HASIL PENELITIAN	SUMBER
1.	Fani at.al (2021).	Pengaruh Utang, Modal Kerja, dan Penjualan terhadap Laba Bersih Pada Sektor Food and Beverage yang Terdaftar di Bursa Efek Indonesia Pada Tahun 2014-2018.	Variabel independen: Utang, Modal Kerja, Penjualan. Variabel dependen: Laba Bersih.	Hasil penelitian menunjukkan bahwa modal kerja berpengaruh positif signifikan terhadap laba bersih. Secara simultan Utang, modal kerja dan penjualan berpengaruh signifikan terhadap laba bersih	Jurnal Manajemen, 7, 25–42.
2.	Puspitasari, G. (2017)	Pengaruh Modal Kerja dan Penjualan terhadap Laba Bersih Pada Perusahaan Sektor Food and Beverages yang terdaftar di Bursa Efek Indonesia periode 2011-2015.	Variabel independen: Modal Kerja, Penjualan. Variabel dependen: Laba Bersih.	Hasil penelitian menunjukkan bahwa Secara Simultan Modal Kerja dan Penjualan berpengaruh signifikan terhadap Laba Bersih. Secara Parsial Modal Kerja dan Penjualan berpengaruh positif signifikan terhadap Laba Bersih.	Jurnal Manajemen Dan Bisnis (almana) Vol. 1 No. 2/ Agustus 2017 100, 1(2), 100–113.
3.	Hidayat at.al (2019).	Pengaruh Modal Kerja dan Volume Penjualan Terhadap Laba Perusahaan	Variabel independen: Modal Kerja dan Volume Penjualan. Variabel dependen: Laba Perusahaan.	Hasil penelitian menunjukkan bahwa Volume Penjualan berpengaruh terhadap Laba Perusahaan.	Jurnal Riset Akuntansi & Keuangan Dewantara, 2(2), 53-60.
4.	Zubir (2021)	Pengaruh Modal dan Utang terhadap Laba Bersih pada Perusahaan Manufaktur Sub Sektor Makanan dan Minuman.	Variabel independen: Modal dan Utang. Variabel dependen: Laba Bersih	Hasil penelitian menunjukkan bahwa secara parsial modal berpengaruh signifikan terhadap laba bersih. Sedangkan secara simultan modal dan Utang	Jurnal Ambitek, 1(1), 1–10.

				berpengaruh signifikan terhadap laba bersih.	
5.	Purnasari at.al (2021)	Pengaruh Penjualan, Utang Lancar, Modal Kerja dan Perputaran Persediaan terhadap Laba Bersih pada Perusahaan Industri Barang Konsumsi di Bursa Efek Indonesia periode 2014-2018.	Variabel Independen: Penjualan, Utang Lancar, Modal Kerja dan Perputaran Persediaan Variabel dependen: Laba Bersih	Hasil penelitian menunjukkan bahwa Secara parsial Penjualan, Utang Lancar dan Modal Kerja pengaruh signifikan positif atas Laba Bersih, Sedangkan secara Simultan Modal Kerja, Penjualan, Utang Lancar, dan Perputaran Persediaan berpegaruh signifikan terhadap Laba Bersih.	Journal of Economics and Business, 5(1), 202.
6.	Wijaya at.al (2021)	Pengaruh Modal Kerja, Tingkat Utang, Tingkat Inflasi dan Penjualan Bersih terhadap Laba Bersih	Variabel Independen: Modal Kerja, Tingkat Utang dan Penjualan. Variabel dependen: Laba Bersih.	Hasil penelitian menunjukkan bahwa total Utang dan tingkat inflasi berpengaruh negatif dan signifikan terhadap Laba Bersih. Dan Penjualan bersih berpengaruh positif dan signifikan terhadap Laba Bersih.	Owner, 5(1), 240–251
7.	Sasongko (2013)	Pengaruh Modal Kerja dan Volume Penjualan terhadap Laba Bersih	Variabel Independen: Modal Kerja dan Volume Penjualan. Variabel dependen: Laba Bersih	Hasil penelitian menunjukkan bahwa secara parsial atau simultan Modal Kerja dan Volume Penjualan berpengaruh signifikan terhadap Laba Bersih.	Universitas Komputer Indonesia, 1–13.

2.2 Kerangka Pemikiran

Pada setiap perusahaan pasti dituntut untuk bisa mempertahankan kelangsungan hidup perusahaan dan menjaga agar dapat bersaing dengan perusahaan lain dengan melakukan strategi yang tepat. Dengan melakukan strategi-strategi yang tepat itu maka akan memicu kinerja manajemen perusahaan semakin meningkat, karena pada umumnya mengukur keberhasilan perusahaan itu berdasarkan pada kemampuan perusahaan dalam menghasilkan laba dimasa yang akan datang. Besarnya laba

perusahaan pada hakikatnya itu merupakan selisih pendapatan dengan biaya-biaya yang dikeluarkan. Agar bisa mendapatkan laba yang diinginkan, maka pihak manajemen perusahaan dituntut untuk bisa bekerja secara efektif dan efisien.

Menurut Kasmir (2018:302) laba bersih adalah laba yang telah dikurangi biaya-biaya yang merupakan beban perusahaan dalam suatu periode tertentu termasuk pajak. Laba bersih merupakan pencapaian dari suatu perusahaan (penghasilan) dalam hubungan terhadap usaha (biaya-biaya) selama suatu periode. Laba bersih diperoleh jika jumlah pendapatan lebih besar dari pada jumlah beban.

Laba bersih merupakan pendapatan secara keseluruhan setelah dikurangi biaya-biaya perusahaan. Untuk waktu perhitungan laba perusahaan bisa dilakukan setiap bulan, tetapi agar lebih praktis dalam perhitungan laba ini, maka bisa dilakukan di akhir periode akuntansi. Perhitungan laba bersih ini ada dalam suatu laporan laba rugi bersamaan dengan penyusunan neraca.

Untuk memberikan informasi mengenai laba bersih dan menganalisis agar bisa menentukan tingkat laba bersih perusahaan, maka dapat dilihat dari laporan keuangan perusahaan. Adanya analisa laporan keuangan pada periode tertentu, maka dapat mengetahui tingkat laba bersih perusahaan, besar kecil nya modal kerja, tinggi nya penjualan dan besar kecil nya penggunaan utang selama periode tertentu.

Modal kerja dalam sebuah perusahaan merupakan salah satu faktor yang dapat mempengaruhi kelangsungan hidup perusahaan. Oleh karena itu perusahaan perlu melakukan suatu mekanisme penggunaan dan pengelolaan modal kerja agar bisa mempertahankan kelangsungan hidup perusahaan dan mencapai tujuan perusahaan.

Menurut Kasmir (2010:210) Modal kerja adalah modal yang digunakan untuk membiayai operasional perusahaan sehari-hari. Maka dapat disimpulkan bahwa modal kerja itu sangat penting bagi perusahaan, karena untuk kelangsungan hidup perusahaan memerlukan modal kerja yang cukup untuk keperluan perusahaan seperti membeli bahan baku, membayar upah karyawan, membayar utang dan pembayaran yang lainnya. Maka modal kerja ini merupakan keseluruhan komponen aktiva lancar disebut modal kerja kotor (*gross working capital*).

Indikator modal kerja menurut Munawir (2017:114) bahwa Modal kerja adalah total keseluruhan aktiva lancar. Maka dapat disimpulkan bahwa modal kerja mempunyai hubungan dengan laba bersih yang dihasilkan oleh perusahaan. Besar kecilnya modal kerja yang digunakan dalam suatu usaha tentunya akan berpengaruh terhadap pendapatan yang akan diperoleh suatu perusahaan. Semakin besar modal kerja yang dimiliki maka semakin besar pula peluang untuk memperoleh laba yang besar. Hal ini relevan dengan yang dikemukakan oleh Gitosudarmo dan Basri (2002:36) bahwa “modal kerja yang lebih dari cukup akan mengurangi risiko dan menaikkan laba.” Maka perusahaan harus bisa memprediksi modal kerja yang akan ditargetkan untuk setiap periode dengan penuh pertimbangan agar pencapaian laba bersih perusahaan maksimal.

Pendapat ini sejalan dengan penelitian terdahulu yang dilakukan oleh Sasongko (2013), dengan judul penelitian Pengaruh Modal Kerja dan Volume Penjualan terhadap Laba Bersih. Hasil dari penelitian tersebut yaitu Modal Kerja berpengaruh terhadap peningkatan laba bersih.

Penjualan merupakan ujung tombak untuk memperoleh laba bersih yang maksimal. Apabila laba bersih setiap tahunnya meningkat, maka dapat diprediksikan kelangsungan hidup perusahaan dimasa yang akan datang itu terjamin. Kegiatan penjualan merupakan kegiatan yang sangat penting untuk sumber pendapatan perusahaan yang akan digunakan untuk membiayai seluruh aktivitas perusahaan.

Menurut Menurut Mulyadi (2008:202), yaitu “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 pemindahan hak kepemilikan atas barang atau jasa dari pihak penjual ke pembeli.”

Penjualan memiliki hubungan dengan laba bersih. Hubungan tersebut dapat dilihat dari peranan penjualan atas laba bersih yang dihasilkan. Semakin banyak penjualan yang dihasilkan oleh perusahaan maka akan semakin banyak pula laba bersih yang didapatkan perusahaan. Hal ini relevan dengan yang dikemukakan oleh Budi Rahardjo (2010:33) bahwa “Adanya hubungan yang erat mengenai penjualan terhadap peningkatan laba bersih perusahaan, karena dalam hal ini laba akan timbul jika penjualan produk lebih besar dibandingkan dengan biaya-biaya yang dikeluarkan.” Faktor utama yang mempengaruhi besar kecilnya laba adalah pendapatan, pendapatan diperoleh dari hasil penjualan barang dagangan.

Pendapat ini sejalan dengan penelitian terdahulu yang dilakukan oleh Purnasari at. al (2021) dengan judul penelitian Pengaruh Penjualan, Utang Lancar, Modal Kerja

dan Perputaran Persediaan terhadap Laba Bersih. Hasil Penelitian tersebut adalah Penjual berpengaruh terhadap Laba Bersih.

Selain modal kerja dan penjualan, faktor yang dapat mempengaruhi laba bersih salah satunya adalah Utang. Setiap perusahaan pastinya membutuhkan modal yang cukup untuk kelangsungan hidup perusahaan. Pada saat kondisi perusahaan ada pada kondisi tertentu, perusahaan dapat memenuhi kebutuhan perusahaan dengan mengutamakan sumber dana dari dalam, tetapi dengan adanya pertumbuhan perusahaan yang cukup baik maka kebutuhan dana akan semakin besar, sehingga perusahaan harus menggunakan sumber dana dari luar perusahaan atau bisa disebut dengan Utang. Dana dari luar ini bisa digunakan untuk memenuhi kebutuhan dana perusahaan untuk kelangsungan hidup perusahaan.

Utang menurut Zaki Baridwan (2012:23) bahwa Utang adalah pengorbanan manfaat ekonomis yang akan timbul dimasa yang akan datang yang disebabkan oleh kewajiban-kewajiban disaat sekarang dari suatu badan usaha yang akan dipenuhi dengan mentransfer aktiva atau memberikan jasa kepada badan usaha lain dimasa yang akan datang sebagai akibat dari transaksi-transaksi yang sudah lalu.

Utang merupakan salah satu kewajiban perusahaan kepada pihak lain yang belum terpenuhi, dimana utang tersebut merupakan sumber dana yang berasal dari kreditor yang digunakan untuk membiayai kebutuhan perusahaan. Pengambilan keputusan penggunaan utang perlu memperhatikan dan mempertimbangkan biaya tetap yang timbul akibat dari utang tersebut, yaitu berupa bunga utang tersebut yang menyebabkan semakin meningkatnya *leverage* keuangan. Semakin tinggi tingkat utang, maka akan

menyebabkan beban bunga yang harus dibayar oleh perusahaan semakin besar sehingga mengurangi laba bersih yang diperoleh perusahaan.

Utang menjadi salah satu faktor dalam meningkat dan menurunnya laba yang dihasilkan oleh perusahaan. Peningkatan utang akan mempengaruhi besar kecilnya laba bagi perusahaan, yang mencerminkan kemampuan perusahaan dalam memenuhi semua kewajibannya, yang ditunjukkan oleh beberapa bagian modal sendiri yang digunakan untuk membayar seluruh kewajibannya, karena menurut Kasmir (2010:195) semakin besar penggunaan utang maka akan semakin besar kewajibannya,

Pendapat ini sejalan dengan penelitian terdahulu yang dilakukan oleh Wijaya et al (2021) dengan judul Pengaruh Modal Kerja, Total Utang, Tingkat Inflasi dan Penjualan Bersih terhadap Laba Bersih pada PT Mitra Komunikasi Nusantara Tbk, periode 2015-2017. Dari hasil penelitian tersebut menunjukkan bahwa Total Utang berpengaruh signifikan terhadap Laba Bersih.

Jadi apabila perusahaan bisa mengelola modal kerja dengan baik, penjualan terus meningkat dan pengelolaan utang secara efektif, maka laba bersih perusahaan diharapkan akan terus mengalami peningkatan.

2.3 Hipotesis

Berdasarkan kerangka pemikiran diatas, maka dapat ditetapkan hipotesis sebagai berikut: “Secara simultan dan parsial modal kerja, penjualan dan utang berpengaruh terhadap laba bersih.”