BAB II

Kajian Pustaka, Kerangka Pemikiran, dan Hipotesis

2.1 Kajian Pustaka

2.1.1 Kebutuhan Modal Kerja

Modal kerja merupakan dana yang diperlukan untuk operasi sehari- hari. Penentuan besarnya kebutuhan modal kerja sangat penting dilakukan oleh perusahaan agar penggunaan dana dapat digunakan secara efektif dan efisien.

2.1.1.1 Pengertian Modal Kerja

Ada dua cara dalam pembagian modal yaitu yang pertama modal menurut bentuknya yang disebut sebagai modal aktif yaitu modal yang tertera disebelah debet dari neraca dan berdasarkan cara dan lamanya perputaran, modal aktif ini dapat dibedakan antara aktiva lancar dan aktiva tetap. Berdasarkan fungsi aktiva dalam perusahaan, modal aktif di bedakan menjadi modal kerja dan modal tetap. Serta pembagian modal yang kedua yaitu menurut sumbernya yang disebut sebagai modal pasif, yaitu modal yang tertera disebelah kredit dari neraca yang menggambarkan sumber- sumber darimana dana diperoleh, modal pasif terdiri dari modal sendiri dan modal asing.

Menurut Agus Sartono (2001:387) ada dua pengertian modal kerja, yaitu:

> ” Pertama *gross working capital*, adalah keseluruhan aktiva lancar, dan yang kedua *net working capital* merupakan kelebihan aktiva lancar diatas utang lancar”.

Menurut H. Sutrisno (2007:40) pengertian modal kerja dalam konsep kualitatif adalah sebagai berikut:

> ”Pada konsep kualitatif, modal kerja bukan semua aktiva lancar tetapi telah mempertimbangkan kewajiban-kewajiban yang harus segera dibayar. Dengan demikian dana yang digunakan benar-benar khusus digunakan untuk membiayai operasi perusahaan sehari-hari tanpa khawatir terganggu oleh pembayaran-pembayaran hutang yang segera jatuh tempo karena menurut konsep ini utang lancar telah dikeluarkan dari perhitungan, sehingga modal kerja merupakan selisih antara aktiva lancar dengan utang lancarnya”.

Berdasarkan pengertian di atas, pengertian modal kerja yaitu selisih antara aktiva lancar dan kewajiban lancar yang digunakan untuk membiayai kegiatan operasi perusahaan sehari- hari.

2.1.1.2 Komponen Modal Kerja

Komponen modal kerja mencakup aktiva lancar dan utang lancar, yang dapat dijelaskan sebagai berikut:

1. C*urrent Assets* (Aktiva lancar)

   Menurut S. Munawir (2004:14) pengertian Aktiva lancar, yaitu :
   > “ Uang kas dan aktiva lainnya yang dapat diharapkan untuk dicairkan atau ditukarkan menjadi uang tunai, dijual atau dikonsumer dalam periode berikutnya (paling lama satu tahun atau dalam perputaran kegiatan perusahaan yang normal)”.

   Aktiva lancar mencakup uang kas, aktiva lainnya, atau sumber lainnya yang diharapkan dapat direalisasikan menjadi uang kas, atau dijual, atau dikonsumsi selama jangka waktu yang normal (biasanya satu tahun). Yang termasuk aktiva lancar adalah sebagai berikut :

a. *Cash* (Kas)

Uang tunai dan alat pembayaran lainnya yang digunakan untuk membiayai operasi perusahaan. Uang tunai dan alat pembayaran itu terdiri atas uang logam, uang kertas, cek, wesel-wesel bank dan lain-lain.

b. *Accounts Receivable* (Piutang Dagang)

Meliputi keseluruhan tagihan atau langganan perseorangan yang timbul karena penjualan barang dagangan atau jasa kredit.

c. *Notes Receivable* (Wesel Tagih)

Tagihan perusahaan kepada pihak lain yang dinyatakan dalam suatu promes. Promes tagihan adalah promes yang ditandatangani untuk membayar sejumlah uang dalam waktu tertentu yang akan dating kepada seseorang atau suatu perusahaan yang namanya tercamtum dalam surat perjanjian tersebut (nama perusahaan yang memegang surat tersebut)

d. *Accruals Receivable* (Penghasilan yang masih akan diterima)

Penghasilan yang sudah menjadi hak perusahaan karena telah memberikan jasa-jasanya kepada pihak lain, tetapi pembayarannya belum diterima sehingga merupakan tagihan.

e. *Inventories* (Persediaan barang)

Barang dagangan yang dibeli untuk dijual kembali, yang masih ada ditangan pada saat penyusunan neraca. Untuk perusahaan industri yang mengolah bahan dasar menjadi barang jadi, mempunyai tiga persediaan yaitu persediaan bahan dasar atau bahan baku, persediaan barang dalam proses, dan persediaan barang jadi.

2. *Current Liabilities* (Utang Lancar)

Menurut S. Munawir (2004:18) pengertian hutang lancar, yaitu :

> "Hutang lancar atau hutang jangka pendek adalah kewajiban keuangan perusahaan yang pelunasannya atau pembayaran akan dilakukan dalam jangka pendek (satu tahun sejak tanggal neraca) dengan menggunakan aktiva lancar yang dimilik oleh perusahaan."

Utang lancar merupakan kewajiban perusahaan kepada pihak lain yang harus dipenuhi dalam jangka waktu kurang dari satu tahun, atau utang yang jatuh temponya masuk siklus akuntansi yang sedang berjalan. Yang termasuk utang lancar adalah sebagai berikut :

a. *Account Payable* (Utang Dagang)

Semua pinjaman yang timbul karena pembelian barang-barang dagangan atau jasa secara kredit. Pinjaman tersebut akan dikembalikan dalam jangka waktu satu tahun atau kurang (jangka waktu operasi perusahaan yang normal).

b. *Notes Payable* (Wesel Bayar)

Wesel bayar adalah promes tertulis dari perusahaan untuk membayar sejumlah uang atau perintah pihak lain pada tanggal tertentu yang akan dating yang ditetapkan (utang wesel). Promes dapat diberikan kepada bank ketika perusahaan meminjam uang atau kepada kreditur untuk pembelian barang dagangan secara kredit.

c. *Deffered Revenue* (Penghasilan yang ditangguhkan)

Penghasilan yang diterima terlebih dahulu merupakan penghasilan yang sebenarnya belum menjadi hak. Pihak lain telah menyerahkan uang terlebih dahulu kepada perusahaan sebelum perusahaan menyerahkan

barang atau jasanya (perusahaan berkewajiban untuk memenuhinya). Penghasilan baru direalisasikan bila jasa-jasa telah terpenuhi atau transaksi penjualan telah selesai. Contohnya adalah pembayaran dimuka dari langganan untuk hasil produksi dan sewa yang diterima dimuka.

d. *Dividends Payabl*e (Utang dividen)

Bagian laba perusahaan yang diberikan sebagai deviden kepada pemegang saham tetapi belum dibayarkan pada waktu neraca disusun.

e. *Tax Payable* (Utang pajak)

Beban pajak perseroan yang belum dibayarkan pada waktu neraca disusun.

f. *Accruals Payable* (Kewajiban yang masih harus dipenuhi)

Kewajiban yang timbul karena jasa-jasa yang diberikan kepada perusahaan selama jangka waktu tertentu, tetapi pembayarannya belum dilakukan, misalnya upah, bunga, sewa, pension dan lain-lain.

g. *Maturing Long Term Debt* (Utang jangka panjang telah jatuh tempo)

Sebagian atau seluruh utang jangka panjang yang menjadi utang jangka pendek karena sudah sampai waktunya untuk dilunasi.

2.1.1.3 Jenis-Jenis Modal Kerja

Setiap perusahaan memiliki kebutuhan akan modal kerja yang berbeda-beda, hal ini biasanya dipengaruhi oleh perbedaan aktivitas perusahaan.

Menurut A.W. Taylor (2007:41) menyatakan bahwa modal kerja bisa dikelompokan kedalam dua jenis yaitu:

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

Penjelasan jenis- jenis modal kerja diuraikan sebagai berikut:

1. *Permanent Working Capital* (Modal kerja permanen)

Modal kerja permanen adalah modal kerja yang selalu harus ada dalam perusahaan agar perusahaan dapat menjalankan kegiatannya untuk memenuhi kebutuhan konsumen. Modal kerja permanen dibagi menjadi dua macam, yaitu:

a. *Primary Working Capital* (Modal Kerja Primer)

Modal kerja primer adalah modal kerja minimal yang harus ada pada perusahaan untuk menjamin agar perusahaan tetap bisa beroperasi.

b. *Normal Working Capital* (Modal Kerja Normal)

Modal kerja normal yang harus ada agar perusahaan bisa beroperasi dengan tingkat produksi normal. Produksi normal merupakan kemmpuan perusahaan untuk menghasilkan barang sebesar kapasitas normal perusahaan.

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

Modal kerja variabel adalah modal kerja yang jumlahnya berubah-ubah sesuai dengan perubahan kegiatan ataupun keadaan lain yang memepengaruhi perusahaan. Modal kerja variabel terdiri dari :

a. *Seasonal Working Capital* (Modal Kerja Musiman)

Merupakan sejumlah dana yang dibutuhkan untuk mengantisipasi apabila ada fluktuasi kegiatan perusahaan, misalnya perubahan biscuit harus menyediakan modal kerja lebih besar pada saat musim hari raya.

b. *Cyclical Working Capital* (Modal Kerja Siklis*)*

adalah modal kerja yang jumlah kebutuhannya dipengaruhi oleh fluktuasi konjungtur.

c. *Emergency Working Capital* (Modal Kerja Darurat)

Modal kerja ini jumlah kebutuhannya dipengaruhi oleh keadaan-keadaan yang terjadi diluar kemampuan perusahaan.

Modal kerja dapat dibiayai dengan modal sendiri, hutang jangka pendek maupun hutang jangka panjang. System pembelanjaan yang akan dipilih haruslah didasarkan pada perimbangan mengenai laba dan risiko. Untuk memenuhi kebutuhan modal kerja, sebaiknya dibiayai dengan modal yang seminimal mungkin. Akan tetapi agar perputaran modal perusahaan dapat ditingkatkan seringkali perusahaan dapat menggunakan prinsip – prinsip pembelanjaan yaitu:

a. modal yang diperoleh sebagai pinjaman jangka pendek hanya dapat digunakan untuk membiayai modal kerja
b. modal yang diperoleh sebagai pinjaman jangka panjang dapat dipakai untuk modal kerja atau investasi.

Menurut Drs. Syahyunan (2007: 27) mengenai pembiayaan kebutuhan modal kerja yaitu:

> "Apabila modal yang diperoleh dari pinjaman jangka pendek digunakan untuk membiayai investasi, maka akan sangat membahayakan karena disamping bunganya sangat tinggi, pada saat harus mengembalikanpinjaman ternyata investasi belum menghasilkan. Untuk menentukan berapa jumlah modal yang dibutuhkan dalam pinjaman jangka panjang atau jangka pendek maka terlebih dahulu dihitung jangka- jangka waktu kritisnya".

Menurut Lawrence D. Schall dan Charles W. Haley (2007: 175) menyatakan:

"*Finance short term needs with short term sourches and finance long term needs with long term sources."*

Dengan demikian kebutuhan modal kerja permanen sebaiknya dibiayai dengan modal sendiri. Semakin besar jumlah modal sendiri maka akan semakin baik bagi perusahaan karena akan semakin besar kemampuan perusahaan untuk memperoleh kredit dan semakin besar jaminan bagi kreditur jangka pendek. Disamping itu kebutuhan modal kerja yang permanen dapat juga dibiayai dengan penjualan obligasi atau jenis hutang jangka panjang lainnya, tetapi dalam hal ini perusahaan harus mempertimbangkan jatuh tempo dari hutang jangka panjang tersebut dan beban bunga yang harus dibayar oleh perusahaan. Sedangkan modal kerja variabel dapat dibiayai dengan hutang jangka pendek yang jangka waktunya tidak lebih dari pada kebutuhan modal kerja.

2.1.1.4Sumber- Sumber Modal Kerja

Menurut S. Munawir (2000: 119), pada dasarnya modal kerja itu terdiri dari dua bagian pokok yaitu:

1. Bagian yang tetap atau bagian yang permanent yaitu jumlah minimum yang harus tersedia agar perusahaan dapat berjalan dengan lancar tanpa kesulitan keuangan.
2. Jumlah modal kerja yang variabel yang jumlahnya tergantung pada aktivitas yang biasa

Kebutuhan modal kerja yang permanen sebaiknya dibiayai oleh pemilik perusahaan atau para pemegang saham, semakin besar kemampuan perusahaan untuk memperoleh kredit, dan semakin besar jaminan bagi kreditur jangka pendek. Kebutuhan modal kerja permanent dapat dibiayai dari penjualan obligasi atas jenis hutang jangka panjang lainnya.

Menurut Munawir (2000:119-123) pada umumnya sumber modal kerja suatu perusahaan dapat berasal dari:

a. Hasil operasi
b. Keuntungan dari penjualan surat- surat berharga (investasi jangka pendek)
c. Penjualan aktiva tidak lancar
d. Penjualan saham atau obligasi

Penjelasan dari sumber- sumber modal kerja tersebut diuraikan sebagai berikut:

a. Hasil operasi perusahaan

   Yaitu jumlah net income yang nampak dalam laporan perhitungan rugi laba ditambah dengan depresiasi dan amortisasi, jumlah ini menunjukan jumlah modal kerja yang berasal daei hasil operasi perusahaan.

b. Keuntungan dari penjualan surat- surat berharga (investasi jangka panjang).

   Surat berharga yang dimiliki oleh perusahaan untuk jangka pendek (*marketable securities* atau efek) adalah salah satu elemen aktiva lancar yang segera dapat dijual dan akan menimbulkan keuntungan bagi perusahaan. Dengan adanya penjualan surat berharga ini menyebabkan terjadinya perubahan dalam unsur modal kerja yaitu dari bentuk surat berharga berubah menjadi uang kas. Keuntungan yanng diperoleh dari penjualan surat berharga ini merupakan suatu sumber untuk bertambahnya modal kerja, sebaliknya apabila dalam penjualan tersebut terjadi kerugian maka akan menyebabkan berkurangnya modal kerja. Apabila efek atau investasi jangka pendek ini dijual dengan harga jual yang sama dengan

harga perolehannya (tanpa laba atau rugi), maka penjualan efek- efek tersebut tidak akan mempengaruhi besarnya modal kerja (modal kerja tidak bertambah dan berkurang). Didalam menganalisa sumber- sumber modal kerja maka sumber yang berasal dari keuntungan penjualan surat-surat berharga harus dipisahkan dengan modal kerja yang berasal dari hasil usaha pokok perusahaan.

c. Penjualan aktiva tidak lancar

Sumber lain yang dapat menambah modal kerja adalah hasil penjualanaktiva tetap, investasi jagka panjang dan aktiva lancar lainnya yang tidak diperlukan lagi bagi perusahaan. Perubahan dari aktiva ini menjadi kas atau piutang akan menyebabkan bertambahnya modal kerja sebesar hasil penjualan tersebut. Apabila dari hasil penjualan aktiva tetap atau aktiva tidak lancar lainnya ini tidak segera digunakan untuk mengganti aktiva yang bersangkutan akan menyebabkan keadaaan aktiva lancar sedemikian besarnya sehingga melebihi jumlah modal kerja yang dibutuhkan.

d. Penjualan saham atau obligasi

Untuk menambah modal dana atau modal kerja yang dibutuhkan perusahaan untuk dapat pula mengadakan emisi saham baru untuk meminta kepada pemilik peusahaan untuk menambah modalnya. Selain itu, perusahaan dapat juga mengeluarkan obligasi atau hutang jangka panjang lainnya guna memenuhi kebutuhan modal kerjanya.

2.1.1.5 Kebutuhan Modal Kerja

Pengertian kebutuhan modal kerja menurut JEFF Madura *(2007:273)* yaitu:

> ” Target jumlah dana yang digunakan untuk memenuhi aktiva lancar seperti inventory, prepaid insurance yang dibutuhkan untuk kegiatan operasional sehari- hari”.

Menurut Ricky W Griffin, Ronald J. Ebert (2007:275), pengertian kebutuhan modal kerja yaitu:

> ” Ukuran yang digunakan dalam mengelola dana yang dibutuhkan untuk pengeluaran jangka pendek secara teratur terjadi dalam kegiatan bisnis perusahaan setiap harinya”.

Menurut Munawir (2001:136), pengertian kebutuhan modal kerja yaitu:

> ” Besar kecilnya dana atas jumlah kebutuhan modal kerja dipengaruhi oleh Periode terikatnya modal kerja dengan pengeluaran kas rata- rata tiap harinya”.

Jadi, kebutuhan modal kerja merupakan ukuran yang digunakan dalam memenuhi dana jangka pendek yang dapat dinilai dengan mngalikan periode terikatnya modal kerja dikali dengan pengeluaran kas rata- rata tiap harinya.

2.1.1.6 Pentingnya Kebutuhan Modal Kerja

Penetapan besarnya modal kerja akan mempengaruhi kegiatan operasional perusahaan, sesuai dengan pendapat Jumingan (2006:67) yang menyatakan:

> ” Kebutuhan modal kerja sebaiknya tersedia dalam jumlah yang cukup agar memungkinkan perusahaan untuk beroperasi secara ekonomis dan tidak mengalami kesulitan keuangan, misalnya dapat menutup kerugian

dan mengatasi keadaan krisis atau darurat tanpa membahayakan keuangan perusahaan".

Manfaat lain dari tersedianya modal kerja yang cukup adalah sebagai berikut:

1. Dalam perusahaan manufaktur, sebagian besar aktivanya merupakan aktiva lancar. Dengan demikian mengingat jumlah investasi dalam modal kerja cukup besar, maka perlu dikelola dengan baik.
2. Melindungi perusahaannya dari akibat buruk berupa turunnya nilai aktiva lancar, seperti adanya kerugian karena debitur tidak membayar, turunnya nilai persediaan karena harganya merosot.
3. Memungkinkan perusahaan untuk melunasi kewajiban-kewajiban jangka pendek tepat pada waktunya.
4. Memungkinkan perusahaan untuk dapat membeli barang dengan tunai sehingga dapat mendapatkan keuntungan berupa potongan harga.
5. Menjamin perusahaan memiliki *credit standing* dan dapat mengatasi peristiwa yang tidak dapat diduga seperti kebakaran, pencurian dan sebagainya.
6. Memungkinkan untuk memiliki persediaan dalam jumlah yang cukup guna melayani permintaan konsumennya.
7. Memungkinkan perusahaan dapat memberikan syarat kredit yang menguntungkan kepada pelanggan.
8. Memungkinkan perusahaan dapat beroperasi dengan lebih efisien karena tidak ada kesulitan dalam memperoleh bahan baku, jasa dan suplai yang dibutuhkan.

9. Memungkinkan perusahaan mampu bertahan dalam periode resesi atau depresi.

Di luar kondisi diatas, yakni adanya modal kerja yang berlebih-lebihan atau terjadinya kekurangan modal kerja, keduanya merupakan kondisi yang tidak menguntungkan bagi perusahaan.

Penyebab timbulnya kelebihan modal kerja adalah sebagai berikut :

1. Pengeluaran saham dan obligasi yang melebihi dari jumlah yang diperlukan
2. Penjualan aktiva tetap tanpa diikuti penempatan kembali.
3. Pendapatan atau keuntungan yang diperoleh tidak digunakan untuk membayar dividen, membeli aktiva tetap atau maksud-maksud lainnya.
4. Konversi operating asset menjadi modal kerja melalui proses penyusutan, tetapi tidak diikuti dengan penempatan kembali.
5. Akumulasi dana sementara menunggu investasi, ekspansi dan lain-lain.

2.1.1.7 Pemenuhan Kebutuhan Modal Kerja

Menurut Agus Sartono (2001:386) kebutuhan modal kerja dapat dipenuhi dengan 3 pendekatan, diantaranya yaitu:

1. *Matching approach*
2. *Conservative approach*
3. *Aggresive approach*

Ketiga pendekatan tersebut dapat dijelaskan seperti dibawah ini:

1. Matching approach

Matching approach, akan membiayai investasi aktiva tetap dan aktiva lancar permanen dengan smber dana jangka panjang, baik itu utang jangka

panjang maupun modal sendiri. Hal ini dimaksudkan untuk menghindari risiko perusahaan apabila sumber dana yang digunakan adalah sumber dana jangka pendek, maka pada saat jatuh tempo perusahaan tidak dapat membayar kembali.

2. Conservative Approach

Akan membiayai investasi aktiva tetap dan aktiva lancar permanen serta sebagian aktiva lancar yang berfluktuasi dengan utang jangka panjang atau modal sendiri. Proporsi utang jangka pendek dengan demikian akan lebih kecil dibandingkan *matching approach.* Keputusan ini dimaksud untuk memperkecil risiko meskipun akan memperkecil keuntungan yang diharapkan yang tersedia untuk pemegang saham karena biaya utang jangka panjang pada umumnya lebih besar daripada biaya utang jangka pendek karena risiko dalam jangka panjang itu lebih besar daripada jangka pendek yang relatif , pasti lebih kecil.

3. Aggresive approach

Pendekatan agresif adalah pendekatan dalam pemenuhan kebutuhan dana dengan menggunakan proporsi utang jangka pendek yang lebih besar, jika dibandingkan dengan pendekatan yang lain. Perusahaan yang menganut pendekatan ini akan memenuhi aktiva tetap dan sebagian aktiva lancar permanen dengan utang jangka panjang dan sebagian aktiva lancar permanen dan semua aktiva lancar variabel dengan utang jangka pendek.

Oleh karena itu perusahaan yang menggunakan pendekatan ini menanggung pengembalian utang jangka pendek yang lebih besar sehingga risiko fluktuasi bunga jangka pendek juga semakin besar dengan demikian akan memperkecil biaya utang jangka pendek.

2.1.1.8 Faktor Kebutuhan Modal Kerja

Perusahaan yang kekurangan modal kerja untuk memperluas penjualan dan meningkatkan produksinya, maka besar kemungkinan akan kehilangan pendapatan dan keuntungan. Perusahaan yang tidak memiliki modal kerja yang cukup, tidak dapat membayar kewajiban jangka pendek tepat pada waktunya dan akan menghadapi masalah likuiditas. Investasi modal kerja merupakan proses terus- menerus selama perusahaan beroperasi.

Menurut Agus Sartono (385), investasi modal kerja yang dipengaruhi oleh:

1. Tingkat investasi aktiva lancar perusahaan
2. Proporsi utang jangka pendek yang digunakan
3. Tingkat investasi pada setiap jenis aktiva lancar
4. Sumber dana yang spesifik dab komposisi utang lancar yang harus dipertahankan.

Menurut S. Munawir (2002: 117-119), kebutuhan modal kerja suatu perusahaan dipengaruhi oleh faktor- faktor sebagai berikut:

1. Sifat atau tipe perusahaan
2. Waktu yang dibutuhkan untuk memproduksi atau memperoleh barang yang akan dijual serta harga persatuan dari barang tersebut
3. Syarat pembelian bahan atau barang dagangan
4. Syarat penjualan
5. Tingkat perputaran persediaan

Penjelasan faktor- faktor kebutuhan modal kerja perusahaan dijelaskan sebagai berikut:

1. Sifat atau tipe perusahaan

   Modal kerja dari suatu perusahaan relatif akan lebih rendah bila dibandingkan dengan modal kerja perusahaan industry, karena untuk perusahaan jasa tidak memerlukan investasi yang besar dalam kas,

piutang maupun persediaan, kebutuhan uang tunai untuk membayar pegawainya maupun untuk membiayai operasinya dapat dipenuhi dari penghasilan atau penerimaan- penerimaan saar itu juga, sedangkan piutang biasanya dapat ditagih dalam waktu yang relatif pendek.

2. Waktu yang dibutuhkan untuk memprodusir atau memperoleh barang yang akan dijual serta harga persatuan dari barang tersebut.

   Kebutuhan modal kerja suatu perusahaan berhubungan langsung dengan waktu yang dibutuhkan untuk memperoleh barang yang akan dijual maupun bahan dasar yang akan diprodusir samoai barang tersebut dijual. Makin panjang waktu yang dibutuhkan untuk memprodusir atau untuk memperoleh barang tersebut makin besar pula modal kerja yang dibutuhkan. Disamping itu, harga pokok persatuan barang juga akan mempengaruhi besar kecilnya modal kerja yang dibutuhkan, semakin besar harga pokok persatuan barang yang dijual akan semakin besar pula kebutuhan akan modal kerja.

3. Syarat pembelian bahan atau barang dagangan

   Syarat pembelian barang dagangan atau bahan dasar yang akan digunakan untuk memproduksi barang sangat mempengaruhi jumlah modal kerja yang dibutuhkan oleh perusahaan yang bersangkutan. Jika syarat kredit yang diterima pada waktu pembelian menguntungan makin sedikit kas yang harus diinvestasikan dalam persediaan bahan ataupun barang dagangan, sebaliknya jika pembayaran atau barang yang dibeli tersebut harus dilakukan dalam jangka waktu yang pendek

maka uang kas yang diperlukan untuk membiayai persediaan semakin besar pula.

4. Syarat Penjualan

   Semakin lunak kredit yang diberikan oleh perusahaan kepada para pembeli akan mengakibatkan semakin besarnya jumlah modal kerja yang harus diinvestasikan dalam sektor piutang. Untuk memperendah dan memperkecil jumlah modal kerja yang harus diinvestasikan dalam sektor piutang dan untuk memperkecil resiko adanya piutang yang tak dapat ditagih, sebaiknya perusahaan memberikan potongan tunai kepada para pembeli, karena dengan demikian para pembeli akan tertarik untuk segera membayar utangnya dalam periode diskonto tersebut.

5. Tingkat perputaran persediaan

   Tingkat perputaran persediaan menunjukan beberapa kali persediaan tersebut diganti dalam arti dibeli adan dijual kembali. Semakin tinggi tingkat nilai perputaran persediaan tersebut maka jumlah modal kerja yang dibutuhkan (terutama yang harus diinvesatsikan dalam persediaan) semakin rendah. Untuk dapat mencapai perputaran yang tinggi, maka harus diadakan perencanaan dan pengawasan persediaan secara teratur dan efisien. Semakin tinggi dan semakin cepat tingkat perputaran akan memperkecil risiko kerugian yang disebabkan karena penurunan harga atau karena perubahan selera konsumen, disamping

itu akan menghemat ongkos penyimpanan dan pemeliharaan terhadap persediaan tersebut.

Semakin lama periode antara saat pengeluaran kas sampai penerimaan kembali, maka kebutuhan modal kerja akan semakin besar. Periode tersebut dimulai dari pembayaran di muka bahan baku penerimaan bahan baku, bahan baku disimpan, proses produksi disimpan sebelum dijual, dijual secara kredit, penerimaan kas kembali. Apabila rangkaian tersebut semakin panjang maka kebutuhan modal kerja semakin besar.

2.1.1.9 Penentuan Kebutuhan Modal Kerja

Menurut Dr. Jaja Suteja (2010:4) besar kecilnya kebutuhan modal kerja ditentukan oleh :

1. Periode perputaran atau periode terikatnya modal kerja, adalah jangka waktu pemberian kredit beli, lama penyimpanan bahan mentah digudang, lama proses produksi, sampai jangka waktu penerimaan piutang
2. Pengeluaran kas rata- rata tiap hari terdiri dari pembelian bahan, pembayaran upah atau gaji dan pengeluaran yang sifatnya rutin
3. Apabila jumlah pengeluaran setiap hari tetap, makin lama periode perputaran operasi, maka jumlah modal kerja semakin besar. Sedangkan apabila jumlah pengeluaran setiap hari maki besar periode perputaran operasi tetap maka jumlah modal kerja semakin besar.

Menurut Agus Sartono (2001: 390) terdapat beberapa metode yang biasa dipergunakan untuk menentukan besarnya kebutuhan modal kerja seperti:

1. Metode Keterikatan Dana
2. Metode Perputaran Modal Kerja
3. Metode Arus Kas

`

Kedua metode perhitungan kebutuhan modal kerja ini di jelaskan sebagai berikut:

1. Metode Keterikatan Dana

Menurut Bambang (2001: 101), salah satu cara untuk mengetahui jumlah modal kerja yang dibutuhkan oleh perusahaan yaitu:

> ” Menggunakan metode keterikatan dana yang menekan pada periode terikatnya modal kerja (dana) dan pengeluaran kas setiap harinya”.

Menurut Suad Husnan (2002:180) metode keterikatan dana pada modal kerja mengakui dua hal penting yaitu:

1. Untuk mendanai kebutuhan akan modal kerja mungkin saja telah disediakan (sebagian) oleh pihak lain dalam bentuk pendanaan spontan
2. Dana yang diperlukan untuk membiayai piutang seharusnya tidak dimasukan unsur laba.

Menurut Munawir (2001:136) kebutuhan modal kerja perusahaan dapat dihitung dengan menggunakan persamaan sebagai berikut:

Kebutuhan Modal Kerja = Lama Keterikatan Modal Kerja x Rata- Rata Pengeluaran kas

Keterangan:

1) Lama Keterikatan Modal Kerja = jumlah periode perputaran dari unsur- unsur modal kerja, yang terdiri dari: perputaran kas, perputaran piutang, perputaran persediaan.
2) Rata-rata pengeluaran kas setiap harinya= (hpp + biaya penjualan + biaya umum+pajak) /360

Semakin lama periode terikatnya modal kerja akan semakin memperbesar jumlah kebutuhan modal kerja, demikian sebaliknya bila periode terikatnya modal kerja semakin kecil, kebutuhan modal kerja juga akan semakin kecil.

2. Metode Perputaran Modal Kerja

Menurut Agus Sartono (2001:395) metode perputaran modal kerja menentukan:

” Kebutuhan modal kerja dengan memperhatikan perputaran elemen pembentuk modal kerja seperti kas, piutang dan persediaan”.

Kebutuhan modal kerja perusahaan berdasarkan metode perputaran modal kerja dapat dihitung dengan menggunakan persamaan sebagai berikut:

$$\text{Kebutuhan Modal Kerja} = \frac{\text{Pendapatan Bersih}}{\text{Perputaran Modal Kerja}}$$

Perputaran modal kerja meliputi perputaran asset lancar, seperti perputaran kas, perputaran piutang dan perputaran persediaan, yang dapat dihitung sebagai berikut:

$$\text{Perputaran Modal Kerja} = \frac{360}{\text{Periode Keterikatan Dana}}$$

Keterangan:

$$\text{Periode Keterikatan Dana} = \left(\frac{360}{\text{Perputaran kas}}\right) + \left(\frac{360}{\text{PerputaranPiutang}}\right) + \left(\frac{360}{\text{Perputaran persediaan}}\right)$$

Komponen perputaran modal kerja meliputi:

a. Perputaran kas

Menurut Komaruddin (2005:61) pengertian kas yaitu

”Nilai uang kontan yang ada dalam perusahaan beserta pos- pos lain yang dalam jangka waktu dekat dapat diuangkan sebagai alat pembayaran kebutuhan finansial, yang mempunyai sifat paling tinggi tingkat liquiditasnya.”

Perputaran kas merupakan kemampuan kas dalam menghasilkan pendapatan sehinga dapat dilihat beberapa kali uang kas berputar dalam satu periode tertentu. Semakin tinggi tingkat perputaran kas berarti semakin efisien tingkat penggunaan kasnya dan sebalikanya semakin rendah tingkat

perputarannya semakin tidak efisien, karena semakin banyaknya uang yang berhenti atau tidak dipergunakan. Untuk menentukan berapa jumlah kas yang sebaiknya harus dipertahankan dalam perusahaan, belum ada standar rasio yang bersifat umum. Meskipun demikian ada beberapa standar tertentu yang dapat digunakan sebagai pedoman didalam menentukan jumlah kas yang harus dipertahankan oleh suatu perusahaan. Jumlah kas pada suatu saat dapat dipertahankan dengan besarnya jumlah aktiva lancar ataupun utang lancar.

Komaruddin (2005:63) menyatakan bahwa jumlah kas yang ada dalam perusahaan hendaknya tidak kurang dari 5%- 10% dari jumlah aktiva lancar. Jumlah kas dapat pula dihubungkan dengan jumlah penjualan atau sales-nya. Perbandingan antara penjualan dengan jumlah kas rata- rata menggambarkan tingkat perputaran kas (*cash turnover*). Jika dibuat dalam bentuk rumus adalah sebagai berikut:

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

Makin tinggi turnover ini makin baik. Karena ini berarti makin tinggi efisiensi penggunaan kasnya.

b. Perputaran piutang

Menurut Riyanto (2001: 90-91) pengertian piutang yaitu:

”Aktiva atau kekayaan perusahaan yang timbul akibat dari dilaksanakannya politik penjualan kredit”.

Piutang sebagai elemen dari modal kerja selalu dalam keadaan berputar. Periode berputar atau periode terikatnya modal dalam piutang adalah tergantung kepada syarat pembayarannya. Makin lunak atau makin lama syarat

pembayaran berarti makin lama modal terikat dalam piutang, ini berarti bahwa tingkat perputarannya selama periode tertentu adalah makin rendah. Tingkat perputaran piutang atau (*receivable turnover*) dapat diketahui dengan membagi jumlah kredit sales selama periode tertentu dengan jumlah rata- rata piutang (*average receivable*).

$$\text{Perputaran piutang} = \frac{\text{Penjualan kredit netto}}{\text{rata-rata perputaran piutang}}$$

Tinggi rendahnya *receivable turnover* mempunyai efek langsung terhadap besar kecilnya modal yang diivestasikan dalam piutang. Makin tinggi turnovernya berarti makin cepat perputarannya. Yang berarti makin pendek waktu terikatnya modal dalam piutang. Sehingga untuk mempertahankan net credit sales tertentu dengan naiknya turnover, dibutuan jumlah modal yang diinvestasikan dalam piutang.

c. Perputaran Persediaan

Inventory atau persediaan barang sebagai elemen utama dari modal kerja merupakan aktiva yang selalu dalam keadaan berputar, yang mana secara terus-menerus mengalami perubahan. Tingkat perputaran persediaan dapat diketahui dengan cara berikut:

$$\text{Merchandise turnover} = \frac{net\ sales}{\text{average merchandise inventory at sales price}}$$

Keterangan:

$$\text{Average merchandise inventory} = \frac{\text{merchandise inventory awal tahun +akhir tahun}}{2}$$

3. Metode Arus Kas

Menurut Suad Husnan (2002:182) mengenai metode arus kas yaitu:

> ” Metode arus kas pada dasarnya sama dengan penyusunan anggaran kas. Pada metode arus kas yang dipertimbangkan adalah hanya arus kas yang menyangkut pengeluaran atau penerimaan dari operasi sehari- hari. Tidak termasuk didalamnya, misalnya pembelian aktiva tetap, pelunasan hutang jangka panjang dan sebagainya. Besarnya modal kerja yang diperlukan pada suatu periode ditunjukan dari defisit kas masuk dibandingkan dengan kas keluar”.

Jadi, penilaian kebutuhan modal kerja dengan menggunakan metode arus kas yaitu dengan membandingkan arus kas masuk dan arus kas keluar dari kegiatan operasi sehari- hari.

2.1.2 Volume Penjualan

Kegiatan penjualan merupakan faktor yang sangat penting bagi kegiatan operasional perusahaan.

2.1.2.1 Pengertian Penjualan dan Volume Penjualan

2.1.2.1.1 Pengertian Penjualan

Menurut Joel G. Siegel dan Joe K. Shim yang diterjemahkan oleh Moh. Kurdi (2002:25) pengertian penjualan yaitu:

> “ Penjualan adalah Penerimaan yang diperoleh dari pengiriman barang dagangan atau dari penyerahan pelayanan dalam bursa sebagai barang pertimbangan. Pertimbangan ini dapat dalam benuk tunai peralatan kas atau harta lainnya. Pendapatan dapat diperoleh pada saat penjualan, karena terjadi pertukaran, harga jual dapat ditetapkan dan bebannya diketahui”.

Sedangkan menurut Philip Kotler yang diterjemahkan oleh Ronny A. Rusli dan Hendra (2000:8) mendefinisikan penjualan adalah :

> ” Penjualan adalah proses sosial manajerial dimana individu dan kelompok mendapatkan apa yang mereka butuhkan dan inginkan, menciptakan,

menawarkan, dan mempertukarkan produk yang bernilai dengan pihak lain".

Dari pengertian diatas dapat ditarik kesimpulan bahwa penjualan adalah suatu kegiatan atau proses pembuatan dan cara untuk mempengaruhi seseorang untuk membeli produk yang ditawarkan berdasarkan harga yang telah disepakati oleh kedua belah pihak yang terkait dalam kegiatan tersebut.

2.1.2.1.2 Pengertian Volume Penjualan

Pengertian Volume Penjualan menurut John Downes dan Jordan Elliot Goodman yang diterjemahkan oleh Susanto Budidharmo (2000:646) menyatakan bahwa :

" Volume Penjualan adalah total penjualan yang di dapat dari komoditas yang diperdagangkan dalam suatu masa tertentu".

Menurut Alimiyah & Padji (2003;126), pengertian Volume penjualan menyatakan bahwa :

"Jumlah penjualan yang berhasil dicapai atau ingin dicapai oleh suatu perusahaan pada periode tertentu".

Menurut Dwi prastowo dan Rifka Julianty (2002:148), pengertian volume penjualan, yaitu:

" Total penjualan sama dengan harga jual perunit dikalikan dengan total unit yang dijual".

Berdasarkan dari pengertian-pengertian di atas dapat ditarik kesimpulan bahwa volume penjualan merupakan jumlah produksi dalam unit dan harga yang berhasil dijual oleh suatu perusahaan dalam periode tertentu.

2.1.2.2 Tujuan Penjualan

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

Tujuan umum penjualan yang dimiliki perusahaan menurut Basu Swastha (2005:404) yaitu terdiri dari:

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

Tujuan umum perusahaan dalam kegiatan penjualan adalah untuk mencapai volume penjualan, Mendapat laba yang maksimal dengan modal sekecil-kecilnya, mempertahankan kelangsungan hidupnya secara terus-menerus, serta menunjang pertumbuhan perusahaan.

2.1.2.3 Macam- Macam Transaksi Penjualan

Menurut wegandt, kieso, kimmel (2007: 510) untuk meningkatkan volume penjualan perusahaan dapat melakukan berbagai macam transaksi penjualan. Macam- macam dari transaksi penjualan tersebut dapat diklasifikasikan sebagai berikut:

1. Penjualan secara tunai
2. Penjualan kredit
3. Penjualan secara tender
4. Penjualan ekspor
5. Penjualan secara konsiyasi
6. Penjualan secara grosir

Penjelasan dari macam- macam transaksi penjualan yaitu sebagai berikut:

1. Penjualan secara tunai

Adalah penjualan yang bersifat *"cash and carry"* dimana penjualan setelah terdapat kesepakatan harga antara penjual dengan pembeli, maka pembeli menyerahkan pembayaran secara kontan dan bisa langsung dimiliki oleh pembeli.

2. Penjualan kredit

   Adalah penjualan non cash dengan tenggang waktu rata-rata di atas 1 bulan. Penjualan kredit merupakan kebiasaan bagi perusahaan untuk memberikan kelongaran pada waktu melakukan penjualan. Kelonggaran-kelonggaran yang diberikan biasanya dalam bentuk memperbolehkan para pelanggan tersebut membayar kemudian atas penjualan barang atau jasa yang dilakukan berdasarkan perjanjian yang telah disepakati. Penjualan kredit mengandung risiko bagi perusahaan yang berupa kerugian yang harus diderita apabila debitur tidak membayar kewajibannya. Oleh karena itu penjualan yang melakukan transaksi penjualan secara kredit pada umumnya mempunyai bagian khusus yang disebut bagian kredit.

3. Penjualan secara tender

   Adalah penjualan yang dilaksanakan melalui prosedur tender untuk memenuhi permintaan pihak pembeli yang membuka tender.

4. Penjualan ekspor

   Adalah penjualan yang dilaksanakan dengan pihak pembeli luar negeri yang mengimpor barang yang biasanya mengunakan fasilitas *letter of credit (LC).*

5. Penjualan secara konsiyasi

Adalah penjualan barang secara "titipan" kepada pembeli yang juga sebagai penjual. Apabila barang tersebut tidak terjual maka akan dikembalikan pada penjual.

6. Penjualan secara grosir

   Adalah penjualan yang tidak langsung kepada pembeli, tetapi melalui pedagang perantara yang menjadi perantara pabrik/importir dengan pedagang eceran.

2.1.2.4 Faktor-faktor yang mempengaruhi volume penjualan

Swastha dan Irawan (2000:70)**,** Faktor- faktor yang mempengaruhi volume penjualan diantaranya, yaitu:

1. Kondisi dan Kemampuan Penjual
2. Kondisi Pasar
3. Modal
4. Kondisi Organisasi Perusahaan
5. Faktor lain

Penjelasan dari faktor- faktor yang mempengaruhi volume penjualan diantaranya:

1. Kondisi dan Kemampuan Penjual

   Penjual harus dapat memberikan fasilitas terbaik kepada para langganannya agar para langganan atau konsumen merasa puas dan yakin untuk berbelanja. Selain itu, penjual juga harus memperhatikan, hal- hal sebagai berikut:

   a. Jenis dan karateristik barang yang akan ditawarkan.
   b. Syarat penjualan
   c. Harga produk

d. Pelayanan penjual, seperti pembayaran, garansi, dan sebagainya.

Faktor- faktor diatas biasanya akan mempengaruhi konsumen untuk membeli produk, selain itu penjuala juga dituntut agar bersifat professional, ramah, dan sopan.

2. Kondisi Pasar

Pasar sebagai pihak pembeli atau pihak yang menjadi sasaran dalam penjualan dapat pula mempengaruhi kegiatan penjualan. Adapun faktor-faktor kondisi pasar yang perlu diperhatikan adalah :

- Jenis pasarnya, apabila pasar konsumen, pasar industri, pasar penjual, pasar pemerintah, ataukah pasar internasional.
- Kelompok pembeli atau segmen pasarnya
- Daya beli konsumen
- Frekuensi pembeliannya
- Keinginan atau kebutuhan

3. Modal

Apakah modal kerja perusahaan mampu untuk mencapai target penjualan yang dianggarkan seperti untuk :

a. Kemampuan untuk membiayai penelitian pasar yang dilakukan
b. Kemampuan membiayai usaha-usaha untuk mencapai target penjualan
c. Kemampuan membeli bahan mentah untuk dapat memenuhi target penjualan.

4. Kondisi Organisasi Perusahaan

Pada perusahaan besar, biasanya masalah penjualan ditangani oleh bagian penjualan. Lain halnya dengan perusahaan kecil, dimana masalah penjualan ditangani oleh orang yang juga melakukan fungsi-fungsi lain.

5. Faktor lain

Faktor- faktor lain, seperti: periklanan, peragaan, kampanye, pemberian hadiah, sering mempengaruhi penjualan. Namun untuk melaksanakannya, diperlukan dana yang tidak sedikit.

Jadi, faktor- faktor yang mempengaruhi volume penjualan dapat berasal dari faktor internal maupun eksternal perusahaan. Yang termasuk dalam faktor internal perusahaan misalnya jenis dan harga produk, kecukupan modal,dan keahlian penjual dalam melakukan kegiatan pendistribusian, dan yang termasuk faktor eksternal perusahaan misalnya daya beli atau kemampuan konsumen.

2.1.2.5 Pengukuran Volume Penjualan

Dalam pelaksanaan kegiatan penjualan perusahaan harus dapat mengetahui besarnya volume penjualan yang dicapai.

Penilaian volume penjualan menurut Swastha dan Irawan (2000:75)**,** menyatakan:

> "Permintaan pasar dapat diukur dengan menggunakan volume fisik maupun volume rupiah pengukuran volume penjualan dapat dilakukan dengan dua cara, yaitu didasarkan jumlah unit produk yang terjual dan didasarkan pada nilai produk yang terjual (omzet penjualan). Volume penjualan yang diukur berdasarkan unit produk yang terjual, yaitu jumlah unit penjualan nyata perusahaan dalam suatu periode tertentu, sedangkan nilai produk yang terjual (omzet penjualan), yaitu jumlah nilai penjualan nyata perusahaan dalam suatu periode tertentu".

Jadi, pengukuran volume penjualan pada penelitian ini didasarkan pada total produk yang terjual.

2.1.3 Laba Bersih

2.1.3.1 Pengertian Laba Bersih

Menurut Harahap (2007: 96) pengertian laba yaitu:

" Perbedaan pendapatan yang direalisasi dari transaksi yang terjadi pada waktu dibanding dengan biaya- biaya yang dikeluarkan pada periode tertentu".

Menurut Stice, Skousen (2009:240) laba merupakan:

" Pengambilan atas investasi kepada pemilik. Hal ini mengukur nilai yang dapat diberikan oleh entitas kepada investor dan entitas masih memiliki kekayaan yang sama dengan posisi awalnya".

Jadi, laba merupakan pendapatan atas transaksi yang terjadi dengan biaya-biaya yang dikeluarkan pada periode tertentu.

Sedangkan pengertian Laba Bersih Menurut Soemarso SR(2004:227) yaitu:

"Angka terakhir dalam laporan laba rugi adalah Laba bersih (net Income). Jumlah ini merupakan kenaikan bersih terhadap modal. Sebaliknya, apabila perusahaan menderita rugi, angka terakhit dalam laporan laba rugi adalah rugi bersih (net loss)."

Jadi laba bersih merupakan bagian dari laporan laba rugi yang menunjukan jumlah kenaikan atau penurunan bersih terhadap modal.

2.1.3.2 Format Laba Bersih

Dalam laporan keuangan laba bersih dilaporkan dalam laporan laba rugi (*Income statement)*. Menurut Donald E. Kieso (2002: 150) pengertian dari laporan laba rugi (*Income statement*) merupakan:

" Laporan yang mengukur keberhasilan operasi perusahaan selama periode waktu tertentu ".

Laba bersih berasal dari transaksi pendapatan, beban, keuntungan, dan kerugian. Transaksi- transaksi ini diikhtisarkan dalam laporan laba- rugi. Metode pengukuran laba ini dikenal sebagai pendekatan transaksi (*transaction approach*) karena berfokus pada aktivitas yang berhubungan dengan laba yang telah terjadi selama periode akuntansi. Laba juga diklasifikasikan menurut pelanggan, lini produk, atau fungsi atau menurut kategori operasi dan nonoperasi, berlanjut dan yang dihentikan, serta biasa dan tidak biasa.

Menurut Donald E. Kieso (2002: 153) format laporan laba rugi terdiri dari dua, yaitu:

1. Laporan laba rugi bentuk langsung
2. Laporan laba rugi bertahap

Format laporan laba rugi dibuat sesuai dengan kebutuhan perusahaan. Uraian format laporan laba rugi yaitu:

1. Laporan laba rugi bentuk langsung

Dalam laporan laba rugi bentuk langsung hanya ada dua pengelompokan yaitu pendapatan dan beban. Untuk menghitung laba bersih atau rugi bersih diperoleh dari hasil pengurangan pendapatan dan beban. Istilah langsung karena perhitungan laba bersih hanya memerlukan satu pengurangan. Pajak penghasilan seringkali dilaporkan terpisah sebagai pos terakhir sebelum laba bersih untuk memperlihatkan hubungannya dengan laba sebelum pajak penghasilan. Keunggulan utama format langsung terletak pada kesederhanaan penyajian dan tidak adanya implikasi bahwa satu jenis pos pendapatan atau beban lebih diprioritaskan dari yang lainnya.

2. Laporan Laba Rugi Bertahap (*Multiple step income statement)*

Menurut Donald E. Kieso (2002: 155) pencatuman data pendapatan dan beban membuat laporan laba rugi menjadi lebih informatif dan lebih bermanfaat. Laporan laba rugi bertahap digunakan untuk memisahkan transaksi operasi dan transaksi non operasi. Format laporan laba rugi menampilkan berbagai komponen laba yang digunakan untuk menghitung rasio yang akan dipakai dalam menilai kenerja perusahaan. Dalam menghitung laba bersih, tiga sub total disajikan: pendapatan penjualan bersih, laba kotor, dan laba dari operasi. Pengungkapan pendapatan penjualan bersih berguna karena pendapatan regular dilaporkan sebagai pos terpisah.

Format untuk menghitung laba bersih pada laporan laba rugi dapat dihitung dengan menggunakan rumus sebagai berikut:

Sales Revenue (Pendapatan Penjualan)
Cost of Goods sold (Harga Pokok Penjualan)
———————————————————————— [—]
Gross Profit (Laba Kotor)
Operating Expenses (Beban Operasi)
———————————————————————— [—]
Income of Operating (Laba dari OPerasi)
Other Revenue and Gain (Pendapatan dan keuntungan lain- lain)
Other Expenses and Losses (Beban dan Kerugian lainnya)
———————————————————————— [—]
Income Before Income Tax (Laba Sebelum Pajak Penghasilan)
Income Tax (Pajak Penghasilan)
———————————————————————— [—]
Net income (Laba Bersih)

Sumber: Akuntansi Intermediate, Donald E. Kieso

2.1.3.3Unsur- Unsur Laba Pada Laporan Laba rugi

Menurut Donald E. Kieso (2002: 157), pos- pos atau unsur- unsur yang yang berhubungan dengan laba terdiri sebagai berikut:

1. Bagian operasi.
2. Bagian non operasi
3. Pajak penghasilan
4. Operasi yang dihentikan (*Discounted Operation*)
5. Pos- pos luar biasa
6. Pengaruh kumulatif dan perubahan prinsip akuntansi
7. Laba per saham

Unsur- unsur laporan laba rugi dapat dijelaskan sebagai berikut:

1. Bagian operasi.

   Bagian yang melaporkan pendapatan dan beban dari operasi utama perusahaan.

   a. Bagian penjualan dan pendapatan

   b. Bagian harga pokok penjualan

   c. Beban penjualan

   d. Beban administrasi atau umum.

2. Bagian non operasi, laporan pendapatan dan beban yang berasal dari aktivitas sekunder atau tambahan dari perusahaan. Selain itu, keuntungan dan kerugian khusus yang jarang muncul atau tidak biasa, tetapi tidak keduanya, biasanya juga dilaporkan dalam bagian ini. Umumnya pos- pos ini dibagi menjadi dua subbagian utama yaitu:

   a. Pendapatan dan keuntungan lain

Daftar pendapat yang dihasilkan atau keuntungan yang terjadi dari transaksi non operasi, yang umumnya berupa nilai bersih dari beban yang terkait

b. Beban dan kerugian lain

Daftar beban atau kerugian yang terjadi dari transaksi dari transaksi non operasi, yang umumnya berupa nilai bersih dari setiap pendapatan yang berhubungan.

3. Pajak penghasilan

Bagian pendek yang melaporkan pajak penghasilan federal dan Negara bagian yang dikenakan atas laba dari operasi berlanjut.

4. Operasi yang dihentikan (*Discounted Operation*)

Keuntungan atau kerugian material yang berasal dari disposisi segmen bisnis. Untuk memenuhi kualifikasi sebagai pos operasi yang dihentikan, aktiva, hasil operasi, aktivitas segmen segmen bisnis harus bisa dibedakan secara jelas baik secara fisik maupun operasional, dengan aktiva, hasil operasi dan aktivitas entitas lainnya. Persyaratan untuk pelaporan operasi yang dihentikan umumnya kategori laporan laba rugi yang terpisah untuk keuntungan atau kerugian dari pelepasan segmen bisnis harus diberikan. Selain itu, hasil operasi dari suatu segmen yang telah atau akan dilepas juga harus dilaporkan dalam hubungannya dengan keuntungan atau kerugian atas pelepasan terpisah dari operasi berlanjut. Pengaruh dari operasi yang dihentikan diperlihatkan setelah pajak sebagai kategori terpisah, yaitu setelah operasi berlanjut tetapi sebelum pos- pos luar biasa.

5. Pos- pos luar biasa

   Pos- pos luar biasa didefinisikan sebagai pos- pos material yang jarang muncul, yang secara signifikan berbeda dengan aktivitas bisnis utama perusahaan.

6. Pengaruh kumulatif dan perubahan prinsip akuntansi

   Perubahan prinsip akuntansi diakui dengan mencantumkan pengaruh kumulatif awal tahun, bersih setelah pajak, dalam laporan laba rugi tahun berjalan. Jumlah ini berdasarkan atas perhitungan retroaktif dan perubahan ke prinsip akuntansi baru. Pengaruh penggunaan prisnsip akuntansi baru terhadap laba bersih harus diungkapkan sebagai pos terpisah sesudah pos-pos luar biasa dalam laporan laba rugi.

7. Laba per saham

   Hasil operasi perusahaan biasanya diikhtisarkan dalam satu angka penting yaitu laba bersih. Laba bersih per saham atau laba per saham adalah rasio yang umumnya digunakan dalam prospectus, bahan penyajian, dan laporan tahunan kepada pemegang saham. Rumus perhitungan laba persaham adalah laba bersih dikurangi dividen saham preferen (laba yang tersedia bagi pemegang saham biasa) dibagi rata- rata tertimbang saham biasa beredar.

2.1.3.4 Pengukuran Laba

Menurut John J Wild, K. R Subramanyam, Robert F Halsey (2004: 119), menyatakan:

" Laba memiliki dua peranan berbeda yang sama penting yaitu:

1. Untuk mengukur perubahan bersih atas kekayaan pemegang saham selama suatu periode
2. Merupakan indikasi kemampuan perusahaan untuk menghasilkan keuntungan, yaitu kekuatan laba (*Earning power*)".

Kedua peran laba ini terkait dengan dua alternative konsep laba . Menurut John J Wild, K. R Subramanyam, Robert F Halsey (2004: 119), dua alternative konsep laba tersebut terdiri dari:

1. Laba Ekonomi
2. Laba Permanen

Penjelasan dari konsep laba dapat dijelaskan sebagai berikut:

1. Laba ekonomi (laba yang dapat didistribusi) adalah arus kas ditambah dengan nilai pasar aktiva bersih. Laba ini mencerminkan perubahan kekayaan pemegang saham
2. Laba permanen (kekuatan laba berkesinambungan- *suistainability earning power*) adalah arus kas yang konstan, jika didapat pada waktu yang tak terhingga, yang sama dengan nilai sekarang arus kas actual di masa dimasa depan. Laba ini mewakili rata- rata laba potensi laba perusahaan dan merupakan indicator nilai (bukan perubahan nilai).

2.1.4 Hubungan Kebutuhan Modal Kerja, Volume Penjualan terhadap Laba Bersih

2.1.4.1 Hubungan Kebutuhan Modal Kerja dengan Laba Bersih

Hubungan kebutuhan modal kerja terhadap laba bersih yaitu dijelaskan menurut pendapat Akhmad Khudzaifi (2007:3), yang menyatakan bahwa :

> " Faktor yang menentukan untuk memperoleh laba yang optimal, yaitu tersedianya dana atau modal kerja yang mencukupi yang berfungsi untuk membiayai kegiatan perusahaan".

Menurut Martono dan D. Agus Harjito (2008: 328), perubahan unsur-unsur dari laporan neraca dan laporan laba rugi yang merupakan sumber dari modal kerja perusahaan bertambah. Unsur- unsur tersebut meliputi:

> ” Bertambahnya keuntungan dari operasi perusahaan merupakan sumber modal kerja karena keuntungan tersebut akan menambah kas. Keuntungan yang menambah kas tersebut adalah keuntungan yang ditahan atau keuntugan yang tidak dibagi kepada pemilik perusahaan (para pemegang saham). Oleh karena itu, apabila ada kenaikan laba bersih dan laba bersih tersebut dicadangkan sebagai laba ditahan maka didalamnya terdapat tambahan kas yang merupakan sumber modal kerja”.

Berdasarkan penjelasan diatas, maka kebutuhan akan modal kerja berupa dana dapat bersumber dari laba bersih .

2.1.4.2 Hubungan Volume Penjualan dengan Laba Bersih

Hubungan volume penjualan dengan laba bersih yaitu dijelaskan menurut pendapat Budi Rahardjo dalam bukunya Memahami Laporan Keuangan (2000;33) menyatakan bahwa :

> ” Adanya hubungan yang erat mengenai volume penjualan terhadap peningkatan laba bersih perusahaan dalam hal ini dapat dilihat pada laporan laba rugi 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 dapat diperoleh dari hasil penjualan barang dagangan perusahaan”.

Berdasarkan penjelasan diatas, besar kecilnya volume penjualan yang diperoleh perusahaan akan mempengaruhi besarnya perolehan laba bersih. Semakin besar volume penjualan maka perolehan laba juga akan semakin besar. Begitu juga sebaliknya bila volume penjualan menurun maka perolehan laba juga akan menurun.

2.1.4.3 Hubungan Kebutuhan Modal Kerja dengan Volume Penjualan

Menurut Ridwan (2003:189), besarnya modal kerja yang dibutuhkan suatu perusahaan bergantung pada beberapa hal, yaitu:

> ” Besar kecilnya skala usaha perusahaan, aktivitas perusahaan, volume penjualan, perkembangan teknologi, sikap perusahaan terhadap likuiditas dan profitabilitas”.

Menurut Ridwan S. Sundjaja dan Inge Barlian (2003: 189-190), menjelaskan bahwa:

> ” Volume penjualan merupakan faktor yang sangat penting yang mempengaruhi kebutuhan modal kerja. Bila penjualan meningkat maka kebutuhan modal kerjapun akan meningkat demikian sebaliknya”.

Berdasarkan penjelasan diatas, besar kecilnya volume penjualan yang diperoleh perusahaan juga akan mempengaruhi jumlah kebtuhan modal kerja perusahaan. Semakin besar volume penjualan yang diperoleh maka kebutuhan modal kerja juga akan meningkat.

2.2 Kerangka Pemikiran dan Hipotesis

2.2.1 Kerangka Pemikiran

Menurut J. Fred Weston, Eugene F. Brigham (2002: 410) ada dua cara dalam pembagian modal yaitu:

> ”Modal menurut bentuknya yang disebut sebagai modal aktif dan modal menurut sumbernya yang disebut sebagai modal pasif”.

Dua cara dalam pembagian modal dapat diuraikan sebagai berikut:

1. Modal menurut bentuknya yang disebut sebagai modal aktif

Modal aktif yaitu modal yang tertera disebelah debet dari neraca.

Berdasarkan cara dan lamanya perputaran, modal aktif dapat dibedakan antara aktiva lancar dan aktiva tetap. Berdasarkan fungsi aktiva dalam perusahaan, modal aktif di bedakan menjadi dua yaitu:

a. Modal kerja
b. Modal tetap.

2. Menurut sumbernya yang disebut sebagai modal pasif, yaitu modal yang tertera disebelah kredit dari neraca yang menggambarkan sumber- sumber darimana dana diperoleh, modal pasif terdiri dari :

a. Modal sendiri

Menurut J. Fed Weston (2002: 158) pengertian modal sendiri yaitu:

" Modal yang berasal dari pemilik perusahaan dan yang tertanam di dalam perusahaan untuk waktu yang tidak tertentu lamanya".

Oleh karena itu modal sendiri ditinjau dari sudut likuiditas merupakan dana jangka panjang yang tidak tertentu likuiditasnya.

b. Modal asing.

Menurut J. Fed Weston (2002: 158) pengertian modal asing yaitu:

" Modal yang berasal dari luar perusahaan yang sifatnya sementara bekerja di dalam perusahaan, dan bagi perusahaan yang bersangkutan modal tersebut merupakan utang yang pada saatnya harus dibayar kembali".

Jadi, modal asing merupakan dana yang berasal dari pihak luar.

Dalam menjalankan kegiatan usahanya perusahaan harus menetapkan besarnya kebutuhan modal kerja agar penggunaan dana dapat lebih efisien. Menurut Munawir (2001:136), pengertian kebutuhan modal kerja yaitu:

” Besar kecilnya dana atas jumlah kebutuhan modal kerja dipengaruhi oleh Periode terikatnya modal kerja dengan pengeluaran kas rata- rata tiap harinya”.

Besarnya kebutuhan modal kerja bergantung pada sifat dan jenis perusahaan. Perusahaan industri memerlukan modal kerja yang cukup besar dibandingkan perusahaan jasa maupun perusahaan dagang karena perusahaan industri melakukan investasi dalam bahan baku, barang dalam proses dan barang jadi. Apabila jumlah aktiva lancar terlalu kecil, maka akan menimbulkan situasi ilikuid yang artinya perusahaan mempunyai hutang lancar yang lebih besar daripada aktiva lancarnya, sedangkan apabila aktiva lancar yang terlalu besar akan berakibat timbulnya aktiva lancar atau dana yang menganggur. Semua ini akan berpengaruh kepada jalannya operasi perusahaan yang pada akhirnya akan mengurangi keuntungan atau laba yang seharusnya diperoleh perusahaan pada periode bersangkutan. Pengelolaan modal kerja yang baik selain akan lebih memperlancar aktivitas perusahaan juga dapat meningkatkan keberhasilan usaha untuk meraih keuntungan yang diharapkan.

Menurut Suad Husnan (2002: 178) Besar kecilnya modal kerja tergantung dari 2 faktor, yaitu:

1. Periode perputaran modal kerja
2. Pengeluaran kas rata- rata setiap hari

Faktor- faktor tersebut dijelaskan seperti dibawah ini:

1. Periode perputaran modal kerja

Merupakan keseluruhan atau jumlah dari periode yang meliputi jangka waktu pemberian kredit beli, lama penyimpana bahan mentah di gudang, lamanya proses produksi, lamanya barang disimpan digudang, jangka waktu penerimaan piutang.

2. Pengeluaran kas rata- rata setiap hari

   Merupakan jumlah pengeluaran kas rat-rata setiap hari untuk keperluan bahan mentah, bahan pembantu, pembayaran upah buruh, dan lain-lain.

Menurut Lukas Setia Atmajaya (2008:38) Modal kerja makin besar jika:

1. Jumlah pengeluaran kas setiap harinya tetap, dan periode perputaran kas lama
2. Periode perputaran tetap, jumlah pengeluaran kas besar.

Besar kecilnya penetapan kebutuhan modal kerja akan mempengaruhi perolehan laba. Modal kerja yang terlalu besar dari kebutuhan akan mengakibatkan tidak efisiennya penggunaan dana perusahaan dan akan mengakibatkan kerugian. Sebaliknya bila modal kerjanya terlalu kecil juga akan mengganggu jalannya operasi perusahaan.

Modal kerja dapat digunakan untuk meningkatkan investasi secara optimal dalam aktiva lancar serta melakukan pembelanjaan jangka pendek dan pembelanjaan jangka panjang yang digunakan untuk mendukung investasi dalam aktiva lancar.

Menurut Suad Husnan (2002:169) pengertian aktiva lancar didefinisikan sebagai:

“ Aktiva yang secara normal berubah menjadi kas dalam waktu satu tahun atau kurang”.

Rangkaian proses tersebut dimulai dari penginvestasian kas sebagai modal kerja, kemudian modal kerja dapat digunakan sebagai sumber pendukung dalam kegiatan produksi. Semakin besar modal kerja yang digunakan untuk proses produksi maka semakin banyak barang persediaan yang dapat dihasilkan dan digunakan untuk kegiatan penjualan dan akan mempengaruhi besarnya volume penjualan serta perolehan laba.

Hal ini sesuai dengan penelitian yang telah dilakukan Imelda Yulistia (2009) yang menggunakan variabel efektivitas dan kebutuhan modal kerja terhadap laba bersih industri barang konsumsi di Bursa Efek Indonesia, menyatakan bahwa secara simultan efektivitas modal kerja dan kebutuhan modal kerja berpengaruh terhadap laba bersih industri barang konsumsi di Bursa Efek Indonesia dan secara parsial efektivitas modal kerja dan kebutuhan modal kerja berpengaruh terhadap laba bersih industri barang konsumsi di Bursa Efek Indonesia.

Perusahaan harus mampu melakukan pengendalian dan menentukan besarnya kebutuhan modal kerja yang dibutuhkan oleh perusahaan selama satu periode (1 tahun) agar dana yang dicadangkan sebagai modal kerja dapat digunakan seefisien mungkin. Dengan melakukan perhitungan secara tepat mengenai besarnya kebutuhan modal kerja perusahaan hal tersebut berkaitan dengan periode perputaran modal kerja dan rata- rata pengeluaran kas perperiodenya.

Dalam kegiatan perusahaan juga melakukan kegiatan penjualan agar perusahaan memperoleh kembali dana yang telah digunakan untuk kegiatan produksi. Biasanya dalam memprediksi laba yang akan diperoleh oleh perusahaan dalam kegiatan penjualan dapat dilihat dari volume penjualan yang terjual. Total volume penjualan secara keseluruhan yang diperoleh bisa digunakan sebagai acuan penjualan agar harapan mencapai target laba terpenuhi. Volume penjualan juga dapat digunakan sebagai informasi pendukung berapa besar pasar yang bisa direbut jika memproduksi produk yang sama dan dapat digunakan sebagai informasi untuk mengejar kekurangan dalam penjualan di area tertentu. Besarnya volume penjualan dapat dipegaruhi dari harga yang ditetapkan pada produk yang dijual. Dengan harga yang tinggi dapat menyebabkan penurunan volume penjualan.

Menurut Kotler (2006:457) pengertian penjualan yaitu:

> " Sebuah proses dimana kebutuhan pembeli dan kebutuhan penjualan dipenuhi, melalui antar pertukaran informasi kepentingan".

Volume penjualan juga dipengaruhi oleh besarnya harga jual, pengertian harga jual menurut Hansen dan Mowen (2001: 633) yaitu:

> " Jumlah moneter yang dibebankan oleh suatu unit usaha kepada pembeli atau pembeli atau pelanggan atas barang atau jasa yang dijual atau diserahkan".

Kegiatan penjualan yang menghasilkan volume penjualan serta penetapan kebutuhan modal kerja akan mempengaruhi perolehan laba bersih.

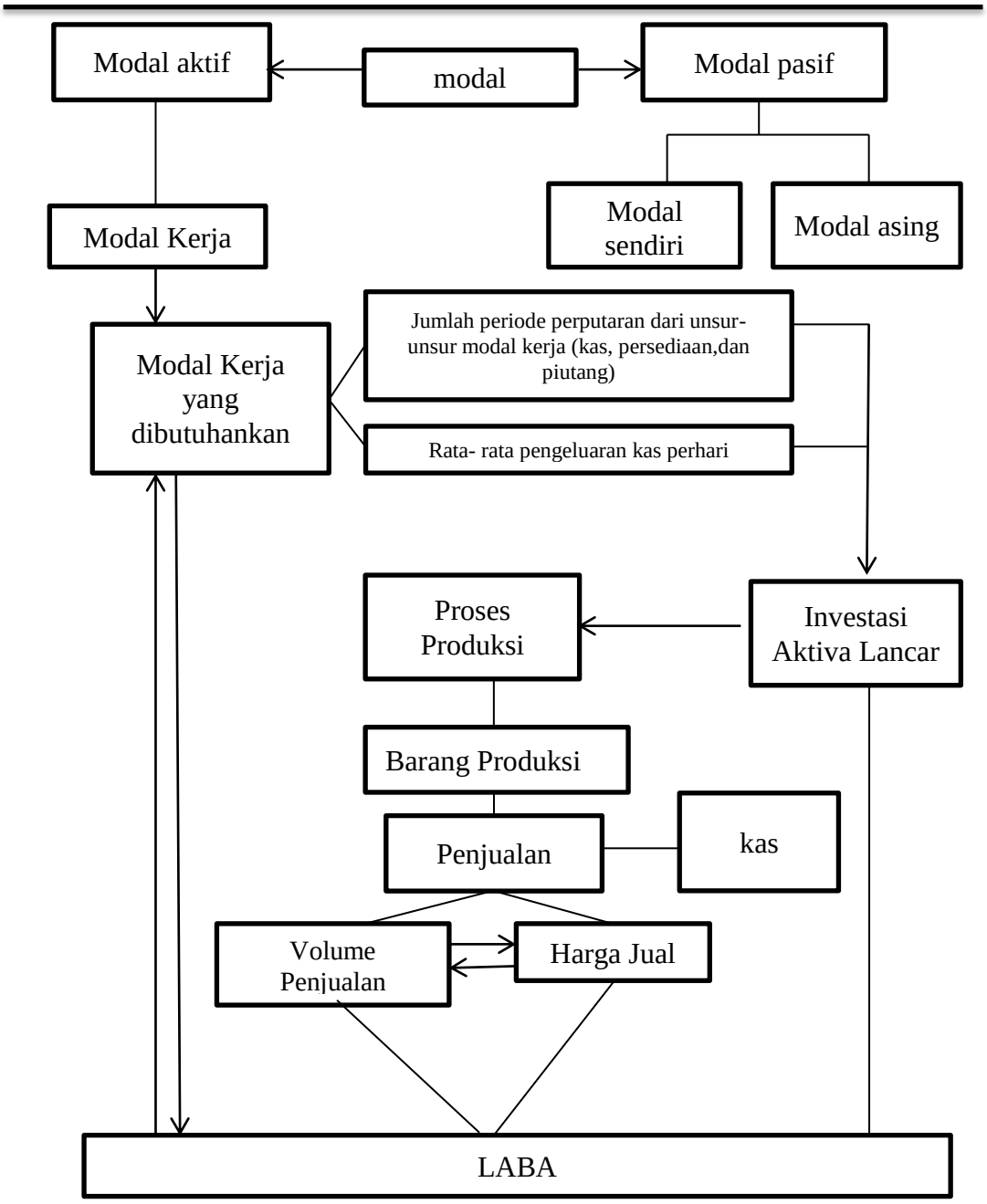
Sofjan Assauri (2000: 277) mengungkapkan bahwa volume penjualan yang dicapai oleh produsen bisa juga disebut total penerimaan penjualan (total revenue) dan besarnya hasil penerimaan total yang diterima oleh perusahaan atau produsen dari penjualannya dapat dihitung denga rumus TR= Q x P (hasil dari jumlah barang yang dijual dikalikan dengan harga dari barang yag terjual tersebut).

Berdasarkan penelitian yang telah dilakukan oleh Soegiyatmodjo, ibnoe koes dengan judul Analisa Pengaruh Pemberian Kredit dan Volume Penjualan Terhadap Laba di KPRI Rumaket Karanganyar menyatakan bahwa volume penjualan berpengaruh signifikan terhadap laba. Hasil pengujian hipotesis dengan uji t terhadap variabel volume penjualan memperoleh $t_{hitung} > t_{tabel}$ (7,773 > 2,776) diterima pada taraf signifikansi 5% dan Ha : diterima. Penelitian yang dilakukan oleh makhdalena yang berjudul pengaruh volume penjualan dan biaya usaha terhadap keberhasilan usaha pada kopkar di kota batam menunjukan bahwa volume penjualan dan harta berpengaruh terhadap keberhasilan usaha pada kota Batam. Keberhasilan usaha ini dapat diukur melalui peningkatan perolehan laba bersih perusahaan.

Volume penjualan merupakan faktor yang sangat penting yang mempengaruhi kebutuhan modal kerja. Bila penjualan meningkat maka kebutuhan modal kerjapun akan meningkat demikian sebaliknya. Hal ini menandakan adanyak hubungan antara kebutuhan modal kerja dan volume penjualan dalam menghasilkan laba bersih.

Hal ini sesuai dengan penelitian yang dilakukan oleh Nelmida yang berjudul Efektivitas modal kerja serta faktor- faktor yang mempengaruhinya. Bertujuan untuk mengetahui jumlah kebutuhan modal kerja dan untuk mengetahui efektivitas modal kerja serta faktor- faktor dominan yang mempengaruhi kebutuhan modal kerja. Hasil pengujian memperlihatkan bahwa lama persediaan barang jadi disimpan, lama piutang dapat ditagih dan kebutuhan kas perhari serta volume penjualan terbukti berpengaruh positif terhadap kebutuhan modal kerja dengan tingkat keyakinan alpha 5 %. Koefisien regresi volume penjualan sebesar 5095,70 dapat diperkirakan bahwa setiap rata- rata kenaikan 1% volume penjualan akan dapat menaikan sebanyak 5095,70%. Hal ini dapat diyakini (signifikan) pada alph 5% dan df 12, maka nilai t hitung lebih besar dari nilai t tabel (t_{hiutng}= 9,81 > t_{table}= 1,78), kebutuhan modal kerja memiliki hubungan dengan volume penjualan sebesar 94,05% yang relatif kuat.

2.2.2 Bagan Kerangka Pemikiran



Gambar 2.1

Kerangka Pemikiran

2.2.3 Referensi Jurnal Terdahulu

Tabel 2.1
Jurnal Penelitian Lain

No	Judul Penelitian	Oleh	Kesimpulan
1	Analisa Pengaruh Pemberian Kredit dan Volume Penjualan Terhadap Laba di KPRI Rumaket Karanganyar	Soegiyatmodjo, ibnoe koes	volume penjualan berpengaruh signifikan terhadap laba. Hasil pengujian hipotesis dengan uji t terhadap variabel volume penjualan memperoleh $t_{hitung} > t_{tabel}$ (7,773 > 2,776) diterima pada taraf signifikansi 5% dan Ha : diterima.
2	Pengaruh Efektivitas dan Kebutuhan Modal Kerja Terhadap Laba Bersih Industri Barang Konsumsi di Bursa Efek Indonesia	Imelda Yulistri	Secara simultan efektivitas modal kerja dan kebutuhan modal kerja berpengaruh terhadap laba bersih industry barang konsumsi di Bursa Efek Indonesia; dan Secara parsial efektivitas modal kerja dan kebutuhan modal kerja berpengaruh terhadap laba bersih industry barang konsumsi di Bursa Efek Indonesia.
3.	Efektivitas modal kerja serta faktor- faktor yang mempengaruhinya	Nelmida	Hasil pengujian memperlihatkan bahwa lama persediaan barang jadi disimpan, lama piutang dapat ditagih dan kebutuhan kas perhari serta volume penjualan terbukti berpengaruh positif terhadap kebutuhan modal kerja dengan tingkat keyakinan alpha 5 %. Koefisien regresi volume penjualan sebesar 5095,70 dapat diperkirakan bahwa setiap rata- rata kenaikan 1% volume penjualan akan

			dapat menaikan sebanyak 5095,70%. Hal ini dapat diyakini (signifikan) pada alph 5% dan df 12, maka nilai t hitung lebih besar dari nilai t tabel (t_{hitung}= 9,81 > t_{table}= 1,78), kebutuhan modal kerja memiliki hubungan dengan volume penjualan sebesar 94,05% yang relatif kuat.

2.3 Hipotesis

Berdasarkan kerangka pemikiran tersebut maka hipotesis dalam penelitian yang digunakan yaitu

H_1 : Kebutuhan modal kerja berpengaruh signifikan secara parsial terhadap laba bersih pada perusahaan industri otomotif yang terdaftar di BEI.

H_2 : Volume penjualan berpengarh signifikan secara parsial terhadap laba bersih pada perusahaan industri otomotif yang terdaftar di BEI

H_3 : Kebutuhan modal kerja dan volume penjualan berpengaruh secara simultan terhadap laba bersih pada perusahaan industri otomotif yang terdaftar di BEI