

## **BAB II**

### **LANDASAN TEORI**

#### **2.1 Penelitian Terdahulu**

Penelitian mengenai modal kerja dan penjualan sudah pernah dilakukan oleh Nur Azizah (Stesia 2005) dengan judul : pengaruh perputaran modal kerja dan penjualan terhadap profitabilitas pada PT. Kalbe Farma Tbk di BEI penelitian ini menggunakan studi kasus sampel yang diambil dari PT. Kable Farma Tbk di BES.

Hasil pengujian pertama di mana diperoleh nilai t hitung untuk perputaran modal kerja sebesar 16.114 > t tabel sebesar 12.706. Nilai t hitung untuk penjualan sebesar 15.800 > t tabel sebesar 12.706. Nilai t hitung untuk interaksi antara perputaran modal kerja dan penjualan sebesar -16.220 > t tabel sebesar 12.706. sehingga diperoleh kesimpulan bahwa faktor perputaran modal kerja dan penjualan mempunyai pengaruh yang signifikan terhadap profitabilitas dari PT. Kalbe Farma Tbk di BES.

Adapun perbedaan dari penelitian yang di lakukan peneliti dengan peneliti sebelumnya adalah pada tahun.yang diteliti dan sample yang di gunakan, Pada penelitian Nur Azizah menggunakan tahun 2001 sampai 2005 dengan sample PT. Kalbe Farma Tbk. Secara Studi kasus. Sedangkan Peneliti mengambil tahun 2003 sampai 2007 dengan sample PT . Indofood Tbk. Sedamgkan persamaan antara penelitian terdahulu dengan yang Penelitian sekarang adalah pada variabel penelitian dan alat analisis.

## 2.2 Landasan Teori

### 2.2.1 ROI (*Return On Investment*)

*Rate Of Return* (ROR) atau *return on investment* (ROI), atau terkadang biasa disebut dengan *return*, adalah suatu rasio peroleh atau kehilangan uang dari sebuah investasi berhubungan dengan jumlah uang yang telah di investasikan. Jumlah perolehan ataupun kehilangan uang merujuk kepada bunga, *profit/loss*, *gain/loss* atau *net income*, sedangkan uang yang telah di investasikan merujuk pada asset, modal/capital, uang pokok/principal atau basis biaya/*cost* basis dari investasi tersebut.

ROI adalah juga dikenal sebagai tingkat laba (*rate of profit*). ROI adalah hasil di suatu investasi saat ini atau masa lampau, atau hasil yang diperkirakan di suatu investasi masa depan. ROI pada umumnya dinyatakan sebagai persentase dibanding/bukannya nilai sistim desimal. ROI tidak mengindikasikan berapa lama suatu investasi dikelola. Bagaimanapun, ROI paling sering dinyatakan sebagai suatu tingkat pengembalian tahunan, dan paling sering dinyatakan untuk suatu tahun fiskal atau penanggalan.

ROI digunakan oleh kebanyakan perusahaan untuk membandingkan hasil investasi di mana uang yang diperoleh atau hilang (atau uang yang telah diinvestasikan), dan tidaklah mudah melakukan perbandingan tersebut dengan menggunakan nilai moneter. *Return on investment* (pengembalian keuntungan investasi) biasanya dinyatakan dalam bentuk prosentase. Prosentase tersebut menunjukkan pengembalian investasi yang mungkin diperoleh dalam jangka waktu tertentu sebagai hasil dari produksi.

Dari informasi tentang biaya dan keuntungan yang mungkin diperoleh dari suatu produksi, maka diperoleh rumus penghitungan prosentase ROI sebagai berikut:  

$$\text{ROI (\%)} = (\text{Laba Bersih Sesudah Pajak} / \text{Total Asset}) \times 100 \%$$
 Cara lain untuk mengukur ROI adalah dengan menghitung berapa lama (bulan) jangka waktu yang dibutuhkan agar biaya yang telah investasikan untuk produksi menjadi impas. Biaya tersebut telah berhasil ditutup (diimbangi) dengan keuntungan yang diperoleh. Cara ini biasanya disebut dengan istilah jangka waktu pengembalian biaya (*payback period*). Dengan cara ini, pihak manajemen akan lebih mudah melihat berapa lama dana yang diinvestasikan untuk pelatihan akan kembali dan menghasilkan keuntungan sehingga kemungkinan untuk menerima usulan pengadaan program pelatihan menjadi semakin besar. Adapun rumus untuk menghitung jangka waktu pengembalian investasi adalah:

Jangka Waktu Pengembalian = Biaya Program / Keuntungan Bulanan

Dalam prakteknya ada beberapa kegunaan dan kelemahan dalam analisis ROI, kegunaan dan kelemahannya adalah sebagai berikut :

#### 1) Kegunaan Analisis ROI

Menurut Munawir, (2004,91) kegunaan dari analisis ROI dapat dikemukakan sebagai berikut :

a) Sebagai salah satu kegunaannya yang prinsipil ialah sifat yang menyeluruh.

Apabila perusahaan sudah menjalankan praktek akuntansi yang baik maka manajemen dengan menggunakan teknik analisis ROI dapat mengukur efisiensi penggunaan modal yang bekerja efisien produksi dan efisien bagian penjualan.

- b) Apabila perusahaan dapat mempunyai data industri sehingga dapat diperoleh rasio industri, maka dengan analisis ROI ini dapat dibandingkan efisiensi penggunaan modal pada perusahaannya dengan perusahaan lain yang sejenis, sehingga dapat diketahui apakah perusahaannya berada di bawah, sama atau diatas rata-ratanya. Dengan demikian akan dapat diketahui dimana kelemahannya dan apa sudah kuat pada perusahaan tersebut dibandingkan dengan perusahaan lain yang sejenis.
- c) Analisis ini dapat digunakan untuk mengukur efisiensi tindakan-tindakan yang dilakukan oleh divisi/bagian yaitu dengan mengalokasikan semua biaya dan modal ke dalam bagian yang bersangkutan. Arti pentingnya mengukur ROI pada tingkat bagian adalah untuk dapat membandingkan efisiensi suatu bagian dengan bagian yang lain di dalam perusahaan yang bersangkutan.
- d) Analisis ROI juga dapat digunakan untuk mengukur profitabilitas dari masing-masing produk yang dihasilkan oleh perusahaan.
- e) ROI selain berguna untuk keperluan kontrol, juga berguna untuk keperluan perencanaan. Misalnya ROI dapat digunakan sebagai dasar untuk pengambilan keputusan kalau perusahaan akan mengadakan ekspansi. Dengan memproyeksikan penjualan dan biaya, perusahaan akan dapat mengestimasi besarnya ROI yang akan dapat dicapai dengan ekspansi yang akan dijalankan.

## 2) Kelemahan Analisis ROI

- a) Salah satu kelemahan yang prinsipil ialah kesukarannya dalam membandingkan *rate of return* suatu perusahaan dengan perusahaan lain yang

sejenis, mengingat bahwa kadang-kadang praktek akuntansi yang digunakan oleh masing-masing perusahaan berbeda-beda. Perbedaan metode dalam penilaian berbagai aktiva antara perusahaan yang satu dengan perusahaan yang lain, perbandingan tersebut akan dapat memberi gambaran yang salah.

- b) Kelemahan lain teknis analisis ini adalah terletak pada adanya fluktuasi nilai dari uang (daya belinya). Suatu mesin atau perlengkapan tertentu yang dibeli dalam keadaan inflasi nilainya berbeda dengan kalau dibeli waktu tidak ada inflasi, dan hal ini akan berpengaruh dalam menghitung *investment turn over* dan *profit margin*.
- c) Dengan menggunakan analisis *rate vrreturn* atau *return on investment* saja tidak akan dapat digunakan untuk mengadakan perbandingan antara dua perusahaan atau lebih dengan mendapatkan kesimpulan yang memuaskan (Munawir, 2004;92).

### **2.2.2 Pengertian Modal Kerja**

Modal kerja merupakan salah satu unsur aktiva yang sangat penting dalam perusahaan karena tanpa modal kerja perusahaan tidak dapat memenuhi kebutuhan dari untuk menjalankan aktivitasnya Untuk mengetahui arti dan gambaran yang jelas tentang modal kerja, di bawah ini penulis akan mengemukakan kutipan beberapa pendapat. Menurut Husnan (2000 : 191) yang menyatakan bahwa "Modal kerja adalah keseluruhan dana yang diperlukan untuk menghasilkan laba pada tahun berjalan". Jadi kesimpulannya setiap perusahaan memerlukan dana (modal kerja) untuk membiayai operasi perusahaan sehari-hari. "Modal kerja merupakan investasi perusahaan dalam bentuk uang tunai, surat

berharga, piutang dan persediaan dikurangi kewajiban lancar yang digunakan untuk membiayai aktivitas lancar". (Weston dan Copeland, 2000 : 327)

Pengertian Modal kerja Menurut Munawir (2000 ; 114-116) ada tiga konsep yaitu: pertama, konsep kuantitatif, konsep ini menitikberatkan kepada kuantum yang diperlukan untuk mencukupi kebutuhan perusahaan dalam membiayai operasinya yang bersifat rutin, atau menunjukkan jumlah dana (*fund*) yang tersedia untuk tujuan operasi jangka pendek. Dalam konsep ini menganggap bahwa modal kerja adalah jumlah aktiva lancar (*gross working capital*). Kedua, konsep kualitatif, konsep ini menitikberatkan pada kualitas modal kerja. dalam konsep ini pengertian modal kerja adalah kelebihan aktiva lancar terhadap hutang jangka pendek (*net working capital*), yaitu jumlah aktiva lancar yang berasal dari pinjaman jangka panjang maupun dari para pemilik perusahaan. Terakhir adalah konsep fungsional, konsep ini menitikberatkan fungsi dari dana yang dimiliki dalam rangka menghasilkan pendapatan (laba) dari usaha pokok perusahaan. Pada dasarnya dana-dana yang dimiliki oleh perusahaan seluruhnya akan digunakan untuk menghasilkan laba sesuai dengan usaha pokok perusahaan, tetapi tidak semua dana digunakan menghasilkan laba periode ini (*Current income*) ada sebagian dana yang akan digunakan untuk memperoleh atau menghasilkan laba di masa yang akan datang.

Modal kerja adalah nilai aktiva atau harta yang dapat dijadikan uang kas yaitu dipakai perusahaan industri atau jasa untuk membayar gaji pegawai, membeli bahan baku, membayar hutang dan sebagainya. Unsur-unsur modal kerja menurut Soeprihanto (1997 : 27) adalah sebagai berikut:

1. Uang Kas, adalah uang yang dimiliki atau dibawa kemana-mana. Uang kas itu terdiri dari kas keluar kas masuk
2. Surat-surat berharga yang dapat dijadikan uang kas. Pengaturan penanaman modal dalam surat-surat berharga dimaksudkan agar perusahaan dapat menggunakan kelebihan dananya atau saldo kasnya, dengan maksud untuk mendapatkan pendapatan dana yang ditanamkan dalam surat-surat berharga tersebut.
3. Piutang-piutang dagang timbul karena perusahaan menjual kredit. Penjualan kredit dilaksanakan dalam rangka memperbesar volume penjualan. Penjualan kredit tidak segera menghasilkan penerimaan kas, tetap menimbulkan piutang dan kemudian pada hari jauh temponya pembayaran piutang tersebut terjadilah penerimaan kas. piutang merupakan unsur modal kerja yang terus berputar.
4. Persediaan Barang, Persediaan barang dagangan merupakan persediaan yang selalu dalam perputaran, yang selalu dibeli dan selalu dijual lain tanpa mengalami proses lebih lanjut di dalam perusahaan, yang mengakibatkan perubahan bentuk dan barang yang bersangkutan. Pengaturan tentang persediaan barang dagangan ini ditujukan untuk mengusahakan agar barang yang ada dalam perusahaan tidak kurang atau tidak berlebihan.

Adapun jenis-jenis modal kerja (Riyanto, 2001 : 61) antara lain:

1. Modal Kerja Permanen (*Permanent Working Capital*) yaitu modal kerja yang harus tetap ada pada perusahaan untuk menjalankan fungsinya, atau dengan

kata lain modal kerja yang secara terus menerus diperlukan untuk kelancaran usaha.

2. Modal Kerja Primer (*Primary Working Capital*) yaitu jumlah modal kerja minimum yang, harus ada pada perusahaan untuk menjamin kontinuitas usahanya.
3. Modal Kerja Normal (*Normal Working Capital*) yaitu modal kerja diperlukan untuk menyelenggarakan luas produksi yang normal. Pengertian minimal disini adalah dalam artian yang dinamis.
4. Modal Kerja Variabel (*Variabel Working Capital*) yaitu modal kerja yang jumlahnya berubah-ubah sesuai dengan perubahan keadaan, dan modal kerja ini dibedakan antara lain:
  5. Modal Kerja Musiman (*Seasonal Working Kapital*) yaitu modal kerja yang jumlahnya berubah-ubah disebabkan karena fluktuasi musim.
  6. Modal Kerja Siklis (*Cydical Working Capital*) yaitu modal kerja yang jumlahnya berubah-ubah karena fluktuasi konjungtur.
  7. Modal Kerja Darurat (*Emergency Working Capital*) yaitu modal kerja yang besarnya berubah-ubah karena adanya keadaan darurat yang tidak diketahui sebelumnya (misalnya adanya pemogokan buruh, banjir, perubahan keadaan yang mendadak).

Tersedianya modal kerja yang segera dapat dipergunakan dalam operasi tergantung pada type atau sifat dari aktiva yang dimiliki seperti Kas, Efek, piutang dan persediaan. Modal kerja harus cukup jumlahnya dalam artian harus mampu membiayai pengeluaran-pengeluarannya atau sehari-hari, karena modal kerja yang

cukup akan menguntungkan bagi perusahaan, disamping memungkinkan bagi perusahaan tidak mengalami kesulitan keuangan juga akan memberikan beberapa keuntungan yang lain, menurut Munawir (2000 : 116) antara lain:

1. Melindungi perusahaan terhadap krisis modal kerja karena turunnya nilai dari aktiva lancar.
2. Memungkinkan untuk dapat membayar semua kewajiban- kewajiban tepat pada waktunya.
3. Menjamin dimilikinya kredit standing perusahaan semakin besar dan memungkinkan bagi perusahaan untuk dapat menghadapi bahaya-bahaya atau kesulitan keuangan yang mungkin terjadi
4. Memungkinkan untuk memiliki persediaan dalam jumlah yang cukup untuk melayani para konsumennya
5. Memungkinkan bagi perusahaan untuk memberikan syarat kredit yang lebih menguntungkan kepada para langganannya
6. Memungkinkan bagi perusahaan untuk dapat beroperasi dengan lebih efisien karena tidak ada kesulitan untuk memperoleh barang ataupun jasa yang dibutuhkan.

Ada beberapa sumber untuk mendapatkan modal kerja perusahaan (Munawir 2000: 120) pertama hasil operasi perusahaan, yaitu jumlah pendapatan bersih yang nampak dalam laporan perhitungan rugi laba ditambah dengan depresiasi atau amortisasi jumlah ini menunjukkan jumlah modal kerja yang berasal dari hasil operasi perusahaan. Jadi Jumlah modal kerja yang berasal dari hasil operasi perusahaan dapat dihitung dengan menganalisis laporan perhitungan rugi laba

tersebut. Dengan adanya keuntungan atau laba dan usaha perusahaan, dan apabila laba tersebut tidak diambil oleh pemilik perusahaan maka laba tersebut akan menambah modal perusahaan yang bersangkutan.

Kedua, Keuntungan dari penjualan surat-surat berharga yaitu Surat berharga yang dimiliki perusahaan untuk jangka pendek adalah salah satu elemen aktiva lancar yang segera dapat dijual dan akan menimbulkan keuntungan bagi perusahaan. Penjualan surat berharga ini menyebabkan terjadinya perubahan dalam unsur modal kerja yaitu dari bentuk surat berharga berubah menjadi uang kas. Keuntungan yang diperoleh dari penjualan surat berharga ini merupakan suatu sumber untuk bertambahnya modal kerja. Apabila penjualan tersebut terjadi kerugian maka menyebabkan berkurangnya modal kerja.

Ketiga, Penjualan aktiva tidak lancar yaitu Sumber lain yang dapat menambah modal kerja adalah hasil penjualan aktiva tetap, investasi jangka panjang dan aktiva tidak lancar lainnya yang tidak diperlukan lagi oleh perusahaan. Perubahan dari aktiva ini menjadi kas atau piutang akan menyebabkan bertambahnya modal kerja sebesar hasil penjualan tersebut.

Keempat, Penjualan saham atau obligasi yaitu untuk menambah dana atau modal kerja yang dibutuhkan, perusahaan dapat pula mengadakan emisi saham baru atau meminta kepada para pemilik perusahaan. Untuk menambah modalnya, perusahaan dapat juga mengeluarkan obligasi atau bentuk hutang jangka panjang lainnya guna memenuhi kebutuhan modal kerjanya. Penjualan obligasi ini mempunyai konsekwensi bahwa perusahaan harus membayar bunga tetap, oleh

karena itu dalam mengeluarkan hutang dalam bentuk obligasi ini harus disesuaikan dengan kebutuhan perusahaan.

Disamping keempat sumber tersebut diatas masih ada sumber lain yang dapat diperoleh oleh perusahaan untuk menambah aktiva Pinjaman atau kredit dari bank dan pinjaman jangka pendek lainnya serta hutang dagang yang diperoleh dari para penjual (*supplier*) disini bertambahnya aktiva lancar diimbangi atau dibarengi dengan bertambahnya hutang lancar, sehingga modal kerja (*Net Working Capital*) tidak berubah. Menurut Riayanto (2001: 64) besar kecilnya kebutuhan modal kerja terutama tergantung pada dua faktor, pertama Periode perputaran atau periode terikatnya modal kerja, merupakan keseluruhan atau jumlah dari periode-periode yang meliputi jangka waktu pemberian kredit. Lama penyimpanan bahan mentah di gudang, lamanya proses produksi, lamanya barang jadi disimpan di gudang dan jangka waktu penerimaan piutang. Makin pendek perputaran modal kerja tersebut berarti makin cepat perputarannya atau makin tinggi tingkat perputarannya. Kedua, pengeluaran kas rata-rata setiap harinya Merupakan jumlah pengeluaran kas rata-rata setiap harinya untuk keperluan pembelian bahan mentah, pembayaran upah buruh dan biaya-biaya lainnya.

Gitosudarmo (2002 :36) mengatakan bahwa besar kecilnya modal kerja dipengaruhi oleh faktor-faktor. Pertama, Volume penjualan. Faktor ini adalah factor yang paling utama karena perusahaan memerlukan modal kerja untuk menjalankan aktivitasnya yang mana puncak dari aktivitasnya itu adalah aktivitas penjualan. Pada tingkat penjualan tinggi diperlukan modal kerja yang *relative*

tinggi dan bila penjualan rendah dibutuhkan modal kerja yang relatif rendah. Kedua, Kebijaksanaan dari beberapa manajemen, beberapa manajemen yang ditetapkan oleh perusahaan yaitu:

1. Politik penjualan kredit, panjang pendeknya piutang akan mempengaruhi besar kecilnya modal kerja dalam satu periode.
2. Politik penentuan persediaan, bila diinginkan persediaan tinggi, baik persediaan kas, bahan baku, bahan jadi, maka diperlukan modal kerja yang relatif besar dan sebaliknya bila ditetapkan persediaan rendah maka diperlukan modal kerja yang relatif rendah
3. Pengaruh musim, dengan adanya pergantian musim akan dapat mempengaruhi besar kecilnya barang atau jasa kemudian akan mempengaruhi besarnya tingkat penjualan, fluktuasi tingkat penjualan akan mempengaruhi besar kecilnya modal kerja yang dibutuhkan untuk menyelenggarakan kegiatan produksinya.
4. Kemajuan teknologi, perkembangan. teknologi dapat mempengaruhi atau merubah proses produksi menjadi lebih cepat dan lebih ekonomis.

Untuk menentukan jumlah modal kerja yang dianggap cukup bagi suatu perusahaan bukanlah merupakan hal yang mudah, karena modal kerja yang dibutuhkan oleh suatu perusahaan, menurut Munawir (2000 :117-119) tergantung atau dipengaruhi oleh beberapa faktor sebagai berikut : Pertama, Sifat atau type dari perusahaan. Modal kerja dari suatu Perusahaan. Jasa *relative* akan lebih rendah bila dibandingkan dengan kebutuhan. Modal kerja perusahaan industri, karena untuk perusahaan jasa tidak memerlukan investasi yang besar dalam kas,

piutang maupun persediaan. Sifat perusahaan jasa biasanya memiliki atau harus menginvestasikan modal-modalnya sebagian besar pada aktiva tetap atau *plant and aquipment* yang digunakan untuk memberikan pelayanan atau jasanya kepada masyarakat. Apabila dibandingkan dengan Perusahaan Industri, maka keadaannya sangatlah ekstrem karena perusahaan industri harus mengadakan. Investasi yang cukup besar dalam aktiva lancar agar perusahaannya tidak mengalami kesulitan di dalam operasinya sehari-hari. Bahkan di antara perusahaan industri sendiri kebutuhan akan modal kerjanya pun tidak sama, perusahaan yang memproduksi barang akan membutuhkan modal kerja yang lebih besar daripada perusahaan perdagangan atau perusahaan eceran, karena perusahaan yang memproduksi barang harus mengadakan. investasi yang relativ besar dalam bahan baku, barang dalam proses dan persediaan barang jadi.

Kedua, waktu yang dibutuhkan untuk memproduksi 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 diproduksi sampai barang tersebut dijual. Makin panjang waktu yang dibutuhkan untuk memproduksi atau untuk memperoleh barang tersebut makin besar pula modal kerja yang dibutuhkan. Disamping itu harga pokok per satuan barang juga akan mempengaruhi besar kecilnya modal kerja yang dibutuhkan, semakin besar harga pokok per-satuan barang yang dijual akan semakin besar pula kebutuhan akan modal kerja. Misalnya perusahaan kapal terbang dibandingkan dengan perusahaan mebel atau perabot rumah tangga maka modal kerja yang

dibutuhkan oleh perusahaan kapal terbang akan jauh lebih besar karena di samping membutuhkan waktu yang lama untuk menyelesaikan sebuah kapal terbang juga harga pokok sebuah kapal terbang jauh lebih tinggi dibandingkan dengan harga pokok sebuah meubel.

Ketiga, 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 menguntungkan, makin sedikit uang kas yang harus diinvestasikan dalam persediaan bahan ataupun barang dagangan bila pembayaran atas bahan atau barang yang dibeli tersebut harus dilakukan dalam jangka waktu yang pendek maka uang kas yang diperlukan untuk membiayai persediaan semakin besar pula.

Keempat, Syarat penjualan Semakin lunak kredit yang diberikan oleh perusahaan kepada para pembeli akan mengakibatkan semakin besarnya modal kerja yang harus diinvestasikan dalam sector Piutang. Untuk memperoleh dan memperkecil jumlah modal kerja yang harus diinvestasikan dalam Piutang dan untuk memperkecil risiko adanya piutang yang tak dapat ditagih, perusahaan memberikan potongan tunai kepada para pembeli, karena dengan demikian para pembeli akan tertarik untuk segera membayar hutangnya dalam periode diskonto tersebut. Terakhir, tingkat perputaran persediaan. Tingkat perputaran persediaan (*inventory turn-over*), menunjukkan berapa kali persediaan tersebut diganti dalam arti dibeli dan dijual kembali. Semakin tinggi tingkat perputaran persediaan tersebut maka jumlah modal kerja yang dibutuhkan (terutama yang harus

diinvestasikan dalam persediaan) semakin rendah. Untuk dapat mencapai tingkat perputaran yang tinggi, maka harus diadakan perencanaan dan pengawasan persediaan secara teratur dan efisien. Semakin cepat atau semakin tinggi tingkat perputaran, akan memperkecil resiko terhadap kerugian yang disebabkan karena penurunan harga atau karena perubahan selera konsumen, disamping itu akan menghemat ongkos penyimpanan dan pemeliharaan terhadap, persediaan tersebut.

Untuk menentukan berapa jumlah kebutuhan akan modal kerja, menurut Awat (1999 : 55) dapat digunakan beberapa metode, yakni:

1. Metode keterikatan dana dan pengeluaran kas

Dengan metode ini harus terlebih dulu ditentukan berapa jumlah pengeluaran kas setiap hari dan berapa lama dana itu terikat. Pengeluaran kas perhari itu biasanya untuk pembayaran upah tenaga kerja, dan untuk membayar harga bahan baku. Lama dana itu terikat adalah jumlah waktu yang diperlukan saat pelepasan dana untuk pembelian bahan baku dan pembayaran upah tenaga kerja hingga proses produksi, penjualan produk dan penerimaan kembali piutang dalam bentuk kas.

2. Metode perputaran modal kerja

Dengan metode ini, kebutuhan modal kerja dapat ditentukan dengan cara membagi taksiran penjualan dengan perputaran modal kerja tahun lalu. Perputaran modal kerja tahun lalu itu diperoleh dengan cara membagi penjualan tahun lalu dengan rata-rata modal kerjanya. Perputaran modal kerja dapat pula dicari dengan cara membagi 360 hari dengan jumlah keterikatan dan dalam kas, piutang, dan dalam persediaan.

Modal kerja selalu dalam keadaan operasi atau berputar dalam perusahaan selama perusahaan yang bersangkutan dalam keadaan usaha. Riyanto (2001 : 62) mengatakan bahwa periode perputaran modal kerja (*working, capital turnover period*) dimulai dari kas diinvestasikan dalam komponen-komponen modal kerja sampai saat dimana kembali lagi menjadi kas.

Menurut Suprihanto (2001 : 36) yang mengatakan bahwa semakin pendek waktu perputaran modal kerja, semakin kecil kebutuhan modal kerja dan semakin panjang waktu perputaran modal kerja semakin besar pula kebutuhan modal kerja. Jangka waktu terikatnya dana sangat tergantung pada periode normal operasi perusahaan masing-masing unsur modal kerja tersebut.

### 3. Metode *cash flow*

Metode ini mendasarkan diri pada aliran kas masuk atau *cashflow* (CIF) dan aliran kas keluar atau *outflow* (COF)

### **2.2.3 Penjualan**

Penjualan adalah suatu usaha yang terpadu untuk mengembangkan rencana-rencana strategis yang diarahkan pada usaha pemuasan kebutuhan dan keinginan pembeli, guna mendapatkan penjualan yang menghasilkan laba (Warwan ,2002). Penjualan dapat dilakukan dengan berbagai cara, ada penjualan yang dilakukan secara tunai dan ada yang dilakukan secara kredit. Penjualan tunai dilakukan apabila barang yang diberikan oleh penjual langsung saat barang tersebut diterima dan ini sudah umum dilakukan juga dianggap sebagai penjualan yang lazim, dan penjualan yang dilakukan secara kredit adalah merupakan hal tagihan yang timbul

dari transaksi penjualan barang atau jasa, dan merupakan komponen besar dalam aktiva lancar. Piutang dagang memiliki kecairan nomor dua setelah kas/bank.

Penjualan adalah penerimaan dari hasil penjualan barang yang dilakukan oleh suatu perusahaan selama 1 periode tertentu. Penjualan diukur dengan rupiah. Kegiatan penjualan adalah salah satu faktor penentu atas perolehan laba yang optimal. Karena laba akan timbul jika penjualan produk lebih besar dibandingkan dengan biaya-biaya yang dikeluarkan.

Sejak beberapa abad yang lalu pada waktu penduduk dunia belum sepadat zaman sekarang, teknik daripada produksi dan pengangkutan masih bersifat sederhana, dalam keadaan demikian kemampuan memproduksi barang dan jasa untuk memenuhi kebutuhan masyarakat masih sangat terbatas. Dengan perkataan lain dapat juga dikatakan bahwa pada waktu itu jumlah barang-barang dan jasa-jasa yang ditawarkan jauh lebih sedikit bila dibandingkan dengan jumlah permintaan terhadap barang dan jasa tersebut, sehingga barang dan jasa yang ditawarkan akan habis terjual. Jadi pada waktu itu terdapat keadaan dimana "*supply creates its own demand*" yang berarti bahwa setiap penawaran suatu barang dan jasa akan menciptakan sendiri permintaan terhadap barang dan jasa tersebut.

Keadaan perekonomian ini dinamakan "*economics of scarcity*", dalam keadaan ini fungsi Penjualan tidak ada dan tidak menjadi masalah sehingga usaha-usaha untuk lebih mendekatkan hubungan antara produsen dan konsumen atau penjual dan pembeli belum begitu memegang peranan penting. Keadaan "*economics of scarcity*" peranan daripada kegiatan promosi belum begitu

menonjol. Keadaan ini kemudian berubah menjadi "*economics of relative plenty*", yaitu dengan terjadinya revolusi industri sebagai akibat adanya inovasi atau penemuan - penemuan baru dalam bidang pengetahuan dan teknologi.

Maka dengan sendirinya perekonomian dan perindustrian makin berkembang pula dengan pesat dimana produsen dapat menghasilkan barang dan jasa secara besar-besaran, akibatnya produsen sekarang dapat menawarkan barang dan jasa dalam jumlah yang jauh lebih besar daripada permintaan terhadap barang dan jasa tersebut, dimana barang dan jasa yang dihasilkannya tidak hanya ditujukan untuk konsumen yang dikenal saja, melainkan juga untuk konsumen yang tidak dikenalnya sama sekali. sekarang dikatakan bahwa apa yang ditawarkan oleh produsen kepada konsumen belum tentu akan habis terjual, karena dalam hal ini sebutan lagi "*supply creates its own demand*", tapi sudah beralih pada "*demand creates its own supply*". Maka sekarang permintaan konsumenlah yang akan menciptakan penawaran, dengan demikian agar penjualan berhasil dengan baik maka produsen dalam menghasilkan barang-barang dan jasa-jasanya, harus mengetahui keinginan dan kemampuan konsumen, sehingga hubungan antara produsen dengan konsumen harus menjadi lebih dekat.

Prosedur penjualan sejak dulu sampai sekarang penjualan masih tetap berperan paling penting diantara aktivitas lainnya. Penjualan merupakan sumber hidup suatu perusahaan, karena dari penjualan dapat diperoleh laba. Banyak faktor selain usaha promosi termasuk segi pelayanan atau pemberian *service*, harga yang cocok, juga bagian pimpinan perusahaan dapat mengikuti order penjualan yang masih luas/terbuka. Maka aktivitas penjualan dapat di kronologiskan sebagai

berikut: Penerimaan pesanan, penegasan pesanan, pengiriman barang, pembuatan faktur, pembuatan laporan operasional penjualan

Menurut Baridwan (2001), prosedur penjualan adalah urutan-urutan sejak diterimanya pesanan dari pembeli pengiriman barang, pembuatan faktur (penagihan) dan pencatatan penjualan. Prosedur penjualan melibatkan beberapa bagian dalam perusahaan dengan maksud agar penjualan yang terjadi dapat diawasi dengan baik. Bagian-bagian yang terkait dalam penjualan adalah bagian pesanan penjualan, bagian kredit, bagian gudang, bagian pengiriman dan bagian billing. Penjualan juga dipengaruhi oleh beberapa faktor sebagai berikut: (Swastha dan Irawan, 2003). Kondisi dan Kemampuan Penjual, kondisi Pasar, modal, faktor lain.

Menurut Riyanto (2001 : 35) "Setiap perusahaan selalu membutuhkan modal kerja untuk membelanjai operasinya sehari-hari, misalkan untuk memberikan persekot pembelian bahan mentah, membayar upah buruh, gaji pegawai, dana yang telah dikeluarkan itu diharapkan akan dapat kembali lagi masuk dalam perusahaan dalam jangka waktu yang pendek melalui hasil penjualan produksinya. Dana yang masuk yang berasal dari penjualan produk akan segera dikeluarkan lagi untuk membiayai operasi selanjutnya, demikian seterusnya". Dengan adanya kelancaran dana yang masuk dan keluar berarti perputaran modal kerja dalam perusahaan telah dapat dikatakan baik, yang ada akhirnya akan berpengaruh terhadap perusahaan.

#### 2.2.4 Hubungan Penjualan dan Rentabilitas

Dalam rangka meningkatkan volume penjualan, suatu perusahaan akan menjualkan kegiatan dari barang dagangnya yang disebut kegiatan penjualan. Menurut Narwan (1986) penjualan adalah suatu usaha yang terpadu untuk mengembangkan rencana. Rencana strategis yang diarahkan pada usaha pemuasan kebutuhan dan keinginan pembeli guna mendapatkan penjualan yang menghasilkan laba

Pengertian rentabilitas menurut Munawir (2004;33) yaitu menunjukkan kemampuan perusahaan untuk menghasilkan laba selama periode tertentu. Rentabilitas suatu perusahaan dapat diketahui dengan membandingkan antara laba yang diperoleh dalam suatu periode dengan jumlah aktiva atau modal perusahaan. *ROI improvement management action* Peningkatan ROI dengan cara : Mengurangi biaya Meningkatkan komponen laba Meningkatkan laba atas penjualan Mengurangi aktiva yang Meningkatkan efektivitas digunakan penggunaan aktiva (Sumber : Wright 2003).

Walaupun ROI banyak digunakan untuk mengukur kinerja perusahaan dan unit dalam perusahaan, tetapi untuk menghitung ROI digunakan angka-angka yang tercantum dalam laporan keuangan yang disusun sesuai dengan standar akuntansi keuangan. Oleh karena itu diperlukan pengolahan atas angka-angka.

### 2.2.5 Hubungan Modal Kerja dan ROI

Suatu perusahaan dalam menjalankan aktivitasnya, baik perusahaan industri maupun perusahaan jasa selalu membutuhkan modal kerja, besarnya modal kerja di sesuaikan dengan kebutuhan dalam arti harus digunakan secara seimbang. ROI analisis keuangan mempunyai arti yang sangat penting. Karena sebagai salah satu teknik analisa keuangan yang bersifat menyeluruh ( *Kompreshensif* ). Analisa ROI ini sudah merupakan teknik analisa yang lazim di gunakan oleh pimpinan perusahaan untuk pengukur & efektivitas dari keseluruhan Operasi Perusahaan.

Dengan menggunakan modal kerja yang baik akan dapat menghindari adanya penurunan terhadap profitabilitas. Pendapat munawir (2000 : 89) Profitabilitas kemampuan perusahaan dengan keseluruhan dana yang ditanamkan dalam aktiva yang digunakan untuk Operasinya perusahaan. Untuk menghasilkan keuntungan bagi pemilik modal dalam perusahaan itu artinya profitabilitas dapat menjadi ukuran efektifitas bagi penggunaan modal kerja yang diopersikan dalam perusahaan.

Dengan demikian ratio ini, menghubungkan keuntungan yang di peroleh dari Operasinya perusahaan (*Net Operating Income*) dengan jumlah Investasi atau aktiva yang digunakan untuk menghasilkan keuntungan operasi tersebut (*net operating assets*). Sebutan lain untuk ratio ini adalah “ *net operating profit rate of return*” atau “ *operating earning power*. Pimpinan perusahaan atau manager keuangan perusahaan harus mampu mengelola sumber dan penggunaan modal kerjanya dengan baik dan efisien. Agar perusahaan dapat memperoleh

profitabilitas maksimal sesuai dengan tujuan perusahaan. Jumlah modal yang optimal didalam perusahaan, maka perusahaan mempunyai peluang untuk mendapatkan laba yang lebih besar, sehingga profitabilitas perusahaan dapat ditingkatkan.

### **2.3 Kerangka Berpikir**

Adapun kerangka berfikir dalam penelitian ini dapat dilihat pada gambar dibawah ini :

Gambar 2.1  
Kerangka berfikir

## 2.4 Hipotesis

Hipotesis merupakan jawaban sementara terhadap rumusan masalah penelitian (Sugiyono, 2004 : 51). Berdasarkan latar belakang, rumusan masalah dan landasan teori yang digunakan maka dapat dirumuskan hipotesis sebagai berikut :

1. Diduga modal kerja dan penjualan secara bersama-sama (simultan) mempunyai pengaruh yang signifikan terhadap profitabilitas pada PT. Indofood Sukses Mamur Tbk.
2. Diduga modal kerja dan penjualan secara sendiri-sendiri (parsial) mempunyai pengaruh yang signifikan terhadap profitabilitas pada PT. Indofood Sukses Mamur Tbk .