

**PENGARUH MODAL KERJA DAN PENJUALAN
TERHADAP PROFITABILITAS PADA PT AGUNG
PODOMORO LAND**

SKRIPSI



Oleh:

Nurmardiyah

140810146

**PROGRAM STUDI AKUNTANSI
FAKULTAS ILMU SOSIAL DAN HUMANIORA
UNIVERSITAS PUTERA BATAM
2018**

**PENGARUH MODAL KERJA DAN PENJUALAN
TERHADAP PROFITABILITAS PADA PT AGUNG
PODOMORO LAND**

SKRIPSI

**Untuk memenuhi salah satu syarat
memperoleh gelar Sarjana**



Oleh:

Nurmardiyah

140810146

**PROGRAM STUDI AKUNTANSI
FAKULTAS ILMU SOSIAL DAN HUMANIORA
UNIVERSITAS PUTERA BATAM**

2018

SURAT PERNYATAAN ORISINALITAS

Yang bertandatangan di bawah ini saya:

Nama : Nurmardiyah
NPM/NIP : 140810146
Fakultas : Ilmu Sosial dan Humaniora
Program Studi : Akuntansi

Menyatakan bahwa “**Skripsi**” yang saya buat dengan judul:

PENGARUH MODAL KERJA DAN PENJUALAN TERHADAP PROFITABILITAS PT AGUNG PODOMORO

Adalah hasil karya sendiri dan bukan “duplikasi” dari karya orang lain. Sepengetahuan saya, didalam naskah Skripsi ini tidak terdapat karya ilmiah atau pendapat yang pernah ditulis atau diterbitkan oleh orang lain, kecuali yang secara tertulis dikutip didalam naskah ini dan disebutkan dalam sumber kutipan dan daftar pustaka.

Apabila ternyata didalam naskah Skripsi ini dapat dibuktikan terdapat unsur-unsur PLAGIASI, saya bersedia naskah skripsi ini digugurkan dan gelar akademik yang saya peroleh dibatalkan, serta diproses sesuai dengan peraturan perundang-undangan yang berlaku.

Demikian pernyataan ini saya buat dengan sebenar-benarnya tanpa ada paksaan dari siapapun.

Batam, 10 Agustus 2018

Nurmardiyah

140810146

**PENGARUH MODAL KERJA DAN PENJUALAN
TERHADAP PROFITABILITAS PADA PT AGUNG
PODOMORO LAND**

SKRIPSI

**Untuk memenuhi salah satu syarat
memperoleh gelar Sarjana**

Oleh:

Nurmardiyah

140810146

**Telah disetujui Pembimbing pada tanggal
seperti tertera di bawah ini**

Batam,

Argo Putra Prima, S.E, M.Ak.

Pembimbing

KATA PENGANTAR

Segala puji bagi Allah SWT yang telah melimpahkan segala rahmat dan karunia-Nya, sehingga penulis dapat menyelesaikan laporan tugas akhir yang merupakan salah satu persyaratan untuk menyelesaikan program studi strata satu (S1) pada Program Studi Akuntansi Universitas Putera Batam.

Penulis menyadari bahwa skripsi ini masih jauh dari sempurna. Karena itu, kritik dan saran akan senantiasa penulis terima dengan senang hati. Dengan segala keterbatasan, penulis menyadari pula bahwa skripsi ini takkan terwujud tanpa bantuan, bimbingan, dan dorongan dari berbagai pihak. Untuk itu, dengan segala kerendahan hati, penulis menyampaikan ucapan terima kasih kepada:

1. Ibu Dr. Nur Elfi Husda, S.Kom., M.SI selaku Rektor Universitas Putera Batam.
2. Bapak Suhardianto, S.Hum., M.Pd. selaku Dekan Fakultas Ilmu Sosial dan Humaniora.
3. Bapak Haposan Banjarmasin, S.E., M.SI. selaku ketua Program Studi Akuntansi.
4. Bapak Argo Putra Prima, S.E., M.Ak. selaku pembimbing Skripsi pada Program Studi Akuntansi Universitas Putera Batam.
5. Dosen dan Staff Universitas Putera Batam.
6. Kedua orang tua penulis, yang telah memberikan dukungan, pengertian dan doa selama penyusunan skripsi ini dan selama menjalani perkuliahan.

7. Kepada seluruh rekan dan sahabat yaitu rainitiwi, sulistya, meidina, nikita indriani, dan Risky setyawan atas semangat yang diberikan selama ini.

Walaupun demikian, penulis menyadari masih banyak terdapat kekurangan dalam skripsi ini. Oleh karena itu, penulis mengharapkan kritik dan saran dari berbagai pihak guna untuk dijadikan sebagai bahan evaluasi untuk meningkatkan kualitas diri kedepannya.

Semoga skripsi ini dapat bermanfaat untuk semua orang terutama bagi mahasiswa Akuntansi.

Batam,2018

Penulis

Nurmardiyah

ABSTRAK

Penelitian ini bertujuan untuk menguji pengaruh modal kerja dan penjualan terhadap profitabilitas. Data yang digunakan dalam penelitian ini adalah sekunder yang berasal dari stamens keuangan perusahaan PT Agung Podomoro Land pada tahun 2011-2017. Dengan menggunakan purposive sampling, penelitian ini menerima 28 sampel perusahaan. Metode analisis yang digunakan dalam penelitian ini adalah analisis regresi linier berganda. Berdasarkan hasil analisis, ditemukan bahwa faktor-faktor yang mempengaruhi profitabilitas adalah penjualan. Ini dibuktikan oleh nilai (Sig $<\alpha$) atau kurang dari 0,05. Sementara modal kerja tidak mempengaruhi profitabilitas. Hasil analisis menunjukkan bahwa modal kerja secara parsial tidak memiliki pengaruh yang signifikan terhadap profitabilitas sedangkan penjualan secara parsial memiliki pengaruh signifikan terhadap profitabilitas. Hasil pengujian secara simultan menunjukkan bahwa modal kerja dan penjualan secara bersama-sama memiliki pengaruh signifikan terhadap profitabilitas perusahaan di lahan PT Agung Podomoro.

Kata kunci: Modal Kerja, Penjualan dan Profitabilitas.

ABSTRACT

This study aims to examine the effect of working capital and sales on profitability. The data used in this study is secondary which comes from the financial statements of the company PT Agung Podomoro Land in 2011-2017. By using purposive sampling, this study received 28 company samples. The analytical method used in this study is multiple linear regression analysis. Based on the results of the analysis, it was found that the factors that influence profitability are sales. This is evidenced by the value (Sig < α) or less than 0.05. While working capital does not affect profitability. The results of the analysis indicate that working capital partially does not have a significant effect on profitability while sales partially have a significant effect on profitability. Simultaneous testing results show that working capital and sales together have a significant influence on the company's profitability in the PT Agung Podomoro land

Keywords: *Working Capital, Sales and Profitability.*

DAFTAR ISI

PENGARUH MODAL KERJA DAN PENJUALAN TERHADAP PROFITABILITAS PADA PT AGUNG PODOMORO LAND.....	i
KATA PENGANTAR.....	v
ABSTRAK.....	vii
<i>ABSTRACT</i>	viii
DAFTAR ISI.....	ix
DAFTAR GAMBAR.....	xii
DAFTAR TABEL.....	xiii
BAB I PENDAHULUAN.....	1
1.1 Latar Belakang.....	1
1.2 Identifikasi Masalah.....	3
1.3 Batasan Masalah.....	4
1.4 Rumusan Masalah.....	5
1.5 Tujuan Penelitian.....	5
1.6 Manfaat Penelitian.....	5
1.6.1 Aspek Teoritis.....	6
1.6.2 Aspek Praktis.....	6
BAB II.....	7
KAJIAN PUSTAKA.....	7
2.1 Teori Dasar.....	7
2.1.1 Pengertian Modal kerja.....	7
2.1.2 Pengertian penjualan.....	9
2.1.2.1 Penjualan Tunai.....	11
2.1.2.2 Penjualan Kredit.....	13
2.1.2.3 Jenis Kredit, Tujuan, Unsur dan Fungsi.....	15

2.1.3 Profitabilitas	18
2.2 Penelitian Terdahulu	22
2.3. Kerangka pemikiran	24
2.3.1 Pengaruh modal kerja terhadap Profitabilitas.....	24
2.3.2 Pengaruh Penjualan terhadap profitabilitas	25
2.4. Hipotesis	26
BAB III	27
METODE PENELITIAN	27
3.1 Desain Penelitian	27
3.2 Operasional Variabel.....	28
3.2.1 Variabel Dependen (Y).....	28
3.2.2 Variabel Independen (X)	29
3.3 Populasi Dan Sampel	30
3.3.1 Populasi	30
3.3.2 Sampel	31
3.4 Teknik Pengumpulan Data	32
3.4.1 Jenis Data.....	33
3.4.2 Sumber Data	33
3.5 Metode Analisis Data.....	34
3.5.1 Analisis Deskriptif.....	34
3.5.2 Uji Asumsi Klasik	34
3.5.2.1 Uji Normalitas	35
3.5.2.2 Uji Multikolinieritas	36
3.5.2.3 Uji Heteroskedastisitas	36
3.5.2.4 Uji Autokorelasi	37
3.5.3 Analisis Regresi Linear Berganda	37
3.5.4 Uji Pengaruh.....	38
3.5.4.1 Koefisien Determinasi (R^2)	38
3.5.4.3 Uji t (Parsial)	39
3.5.4.3 Uji F (Simultan).....	39
3.6 Uji Lokasi dan Jadwal Penelitian	40
3.6.1 Lokasi Penelitian	40
3.6.2 Jadwal penelitian	41
BAB IV	42

HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN.....	42
4.1 Hasil Penelitian.....	42
4.1.1 Gambaran Objek Penelitian.....	42
4.1.2 Gambaran Variabel Penelitian.....	42
4.1.3 Analisis Deskriptif.....	43
4.1.4 Uji Asumsi Klasik	44
4.1.4.1 Uji Normalitas	44
4.1.4.2 Uji Multikolinearitas	47
4.1.4.3 Uji Autokorelasi	48
4.1.5 Analisis Regresi Linear Berganda	50
4.1.5.1 Uji Regresi Modal Kerja dan Penjualan terhadap Profitabilitas	50
4.1.6 Uji Hipotesis.....	51
4.1.6.1 Koefisien Determinasi	51
4.1.6.2 Uji Signifikan Parsial (t-test).....	52
4.1.6.3 Uji Signifikan F (f-test)	54
4.2 Pembahasan.....	55
4.2.1 Pengaruh Modal Kerja Terhadap Penjualan.....	55
4.2.2 Pengaruh Penjualan Terhadap Profitabilitas.....	56
4.2.3 Pengaruh Modal Kerja dan Penjualan terhadap Profitabilitas.....	57
BAB V	45
KESIMPULAN DAN SARAN.....	45
5.1 Kesimpulan.....	45
5.2 Saran.....	46
DAFTAR PUSTAKA.....	48

DAFTAR GAMBAR

Gambar 2.1. Kerangka Pemikiran	25
Gambar 3.1. Desain Penelitian	27
Gambar 4.1. Hasil Uji Normalitas Histogram	45
Gambar 4.2 Hasil Uji Normalitas Pada Norma P-P Plot.....	45
Gambar 4.3 Hasil Uji Heteroskedastisitas	49

DAFTAR TABEL

Tabel 2.1 Penelitian Terdahulu.....	22
Tabel 3.1 Defines Operasional Variabel	30
Tabel 3.2 Jadwal Penelitian	41
Tabel 4.1 <i>Descriptive Statistics</i>	43
Tabel 4.2 Hasil Uji Kolmogrov-Smirnov	46
Tabel 4.3 Hasil Uji Multikolinieritas	47
Tabel 4.4 Hasil Uji Autokolerasi.....	48
Tabel 4.5 Regresi Linear Berganda Profitabilitas.....	50
Tabel 4.6 Koefisien Determinasi Model	51
Tabel 4.7 Hasil Uji Parsial.....	52
Tabel 4.8 Hasil Uji F	54

DAFTAR RUMUS

Rumus 2.1 <i>Gross Profit Margin</i>	20
Rumus 2.2 <i>Net Profit Margin</i>	20
Rumus 2.3 <i>Operating Ratio</i>	21
Rumus 2.4 <i>ROI (Return On Investment)</i>	21
Rumus 3.1 <i>Analisis Regresi Berganda</i>	38
Rumus 3.2 t table.....	39
Rumus 3.3 F table	40

BAB I

PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang

Profitabilitas menunjukkan tingkat kemampuan perusahaan untuk menghasilkan laba. Profitabilitas sering digunakan untuk mengukur efisiensi penggunaan modal dalam suatu perusahaan dengan membandingkan antara laba dengan modal yang digunakan dalam operasi. Perusahaan selalu mengharapkan peningkatan pada profitabilitasnya, jika keuntungan perusahaan meningkat secara teratur maka perusahaan tersebut dapat mengelola aktiva secara efektif dan efisien sehingga mampu menghasilkan profitabilitas yang tinggi (Yanuar Rifqi Abdullah, 2017).

Modal kerja merupakan masalah yang sangat penting bagi setiap perusahaan. Modal kerja diperlukan untuk meningkatkan penjualan karena dengan adanya pertumbuhan penjualan perusahaan harus memiliki dana untuk membiayai aktiva lancar. Misalnya bila perusahaan mengalami peningkatan penjualan secara kredit, maka pada posisi aktiva lancar yaitu pada piutang perusahaan akan mengalami peningkatan pula. Begitu juga dengan persediaan karena semakin banyak barang yang dijual maka persediaan akan bertambah karena adanya peningkatan penjualan. Volume penjualan merupakan salah satu faktor yang sangat penting yang mempengaruhi kebutuhan modal kerja (Yoyon Supriadi dan Ratih Puspitasari, 2012).

Disamping itu, Modal kerja merupakan investasi perusahaan dalam bentuk uang tunai, surat berharga, piutang dan persediaan dikurangi kewajiban lancar yang digunakan untuk pembiayaan aktiva lancar. Pengelolaan modal kerja yang baik sangat penting agar kelangsungan usaha pada suatu perusahaan dapat dipertahankan sehingga tidak mengalami kebangkrutan.

Selain efisiensi dari pengelolaan modal kerja perusahaan juga dipengaruhi oleh faktor-faktor lain salah satunya tingkat penjualan. Penjualan merupakan salah satu faktor penentu atas perolehan laba (*profitabilitas*) yang optimal untuk perkembangan perusahaan yang diharapkan akan terus meningkat.

Modal kerja diperlukan untuk meningkatkan penjualan karena dengan adanya pertumbuhan penjualan perusahaan harus memiliki dana untuk membiayai aktiva lancar. Misalnya bila perusahaan mengalami peningkatan penjualan secara kredit, maka pada posisi aktiva lancar yaitu pada piutang perusahaan akan mengalami peningkatan pula. Begitu juga dengan persediaan karena semakin banyak barang yang dijual maka persediaan akan bertambah karena adanya peningkatan penjualan. Maka dari itu perusahaan memerlukan sumber pembiayaan atau dana dengan adanya peningkatan penjualan tersebut.

Dengan adanya peningkatan penjualan maka profitabilitas perusahaan meningkat pula. Karena salah satu yang mempengaruhi profitabilitas adalah kegiatan penjualan dimana barang yang sudah diproduksi oleh perusahaan sudah siap untuk dipasarkan dan digunakan oleh konsumen. Pengertian profitabilitas itu sendiri adalah kemampuan suatu perusahaan untuk menghasilkan laba dalam periode tertentu dalam hubungannya penjualan. Hal ini sangat penting untuk

perkembangan perusahaan. Maka dari itu, diperlukan pengelolaan keuangan yang baik, dalam mengelola aktiva lancar dan kewajiban lancar. Khususnya pada sisi aktiva lancar yang terdapat dalam manajemen modal kerja adalah cara yang tepat untuk meningkatkan volume penjualan agar profitabilitas perusahaan dapat tercapai.

Perusahaan properti merupakan perusahaan yang bergerak dalam bidang pembangunan apartemen, perumahan, perkantoran, *real estate* dan sebagainya. Bisnis properti merupakan salah satu usaha yang hampir dapat dipastikan tidak akan pernah mati karena kebutuhan akan papan atau tempat tinggal merupakan kebutuhan pokok manusia dan setiap manusia akan berusaha untuk dapat memenuhinya. Agung Podomoro Land merupakan salah satu perusahaan properti terbesar di Indonesia saat ini. Agung Podomoro Land memulai operasional bisnisnya pada tahun 1973.

Berdasarkan uraian di atas penulis tertarik untuk menulis skripsi yang berjudul **“Pengaruh Modal Kerja dan Penjualan terhadap Profitabilitas Perusahaan Pada PT Agung Podomoro Land”**

1.2 Identifikasi Masalah

Berdasarkan latar belakang penelitian yang telah diuraikan, maka dapat diidentifikasi beberapa masalah sebagai berikut :

1. Pengaruh faktor-faktor yang paling mempengaruhi dalam usaha meningkatkan profitabilitas pada PT Agung Podomoro Land.

2. Perusahaan dalam kaitannya untuk mempertinggi profitabilitas menemui beberapa permasalahan salah satunya adalah menyangkut masalah keseimbangan finansial.
3. Didapati masalah bahwa manager keuangan dalam mengambil keputusan keuangan, perlu memahami kondisi keuangan perusahaan. Untuk memahami kondisi keuangan perusahaan, diperlukan analisis laporan keuangan perusahaan supaya tingkat perputaran modal kerja tidak boleh terlalu tinggi dan tidak boleh terlalu rendah.
4. Jika perusahaan menetapkan modal kerja yang tinggi akan menyebabkan perusahaan *overlikuid* sehingga menimbulkan dana menganggur yang akan mengakibatkan inefisiensi perusahaan dan membuang kesempatan memperoleh laba.

1.3 Batasan Masalah

Penulis membatasi penelitian ini agar dapat lebih fokus dalam melakukan penelitiannya. Batasan ini dilakukan agar penelitian tidak menyimpang dari arah tujuan serta dapat diketahui sejauh mana penelitian dapat dimanfaatkan. Batasan-batasan tersebut adalah:

1. Pengaruh modal kerja terhadap profitabilitas perusahaan pada PT Agung Podomoro Land tahun 2011 – 2017.
2. Pengaruh tingkat penjualan terhadap profitabilitas perusahaan pada PT Agung Podomoro Land tahun 2011 – 2017.
3. Pengaruh modal kerja dan tingkat penjualan terhadap profitabilitas perusahaan pada PT Agung Podomoro Land tahun 2011 – 2017.

1.4 Rumusan Masalah

Berdasarkan latar belakang dan batasan masalah diatas, maka peneliti merumuskan masalah diantaranya:

1. Bagaimana pengaruh modal kerja terhadap profitabilitas pada PT.Agung Podomoro Land ?
2. Bagaimana pengaruh tingkat penjualan terhadap profitabilitas pada PT.Agung Podomoro Land ?
3. Bagaimana pengaruh antara modal kerja dan tingkat penjualan terhadap profitabilitas pada Agung Podomoro Land ?

1.5 Tujuan Penelitian

Berdasarkan rumusan masalah diatas, adapun tujuan penelitian ini adalah:

1. Untuk mengetahui pengaruh modal kerja terhadap profitabilitas pada Agung Podomoro Land.
2. Untuk mengetahui apakah tingkat penjualan berpengaruh terhadap profitabilitas pada Agung Podomoro Land.
3. Untuk mengetahui apakah modal kerja dan penjualan berpengaruh terhadap profitabilitas pada Agung Podomoro Land.

1.6 Manfaat Penelitian

Sesuai dengan tujuan penelitian diatas, penelitian ini diharapkan dapat memberikan manfaat berupa:

1.6.1 Aspek Teoritis

1. Hasil penelitian ini diharapkan dapat memberi kontribusi yang baik bagi Agung Podomoro Land dalam proses menilai kinerja perusahaan pada aspek keuangan.
2. Sebagai evaluasi dan bentuk perbandingan dengan sistem yang selama ini dijalankan perusahaan, dengan perkembangan ilmu pengetahuan yang ada terutama ilmu penjualan terhadap profitabilitas perusahaan.

1.6.2 Aspek Praktis

1. Belajar untuk meneliti, menguji, dan / atau mengobservasi fenomena dan permasalahan yang terjadi.
2. Untuk tambahan informasi dan wawasan bagi penulis.
3. Secara akademis manfaat penelitian ini diharapkan dapat menjadi salah satu literatur di akuntansi dan juga dapat memperkaya pengembangan ilmu dalam bidang keuangan perusahaan.
4. Menjadi sarana perwujudan latihan akademik dan pendalaman ilmu sekaligus pemahaman penulis, sebagai hasil proses pembelajaran penulis hingga saat ini, serta tentunya menjadi stimulus bagi penulis untuk lebih banyak belajar.
5. Sebagai bahan referensi bagi penulis lain yang ingin memperdalam pengetahuan dan ingin melakukan evaluasi lebih lanjut.

BAB II

KAJIAN PUSTAKA

2.1 Teori Dasar

2.1.1 Pengertian Modal kerja

Modal kerja adalah satu unsur aktiva yang sangat penting dalam perusahaan. Karena tanpa modal kerja perusahaan tidak dapat memenuhi kebutuhan untuk kegiatan sehari-hari dan kewajiban lainnya seperti membayar hutang, upah dan sebagainya. Dimana uang atau dana yang telah dikeluarkan itu diiharapkan akan dapat kembali lagi masuk dalam perusahaan dengan waktu yang pendek melalui hasil penjualan produksinya.

(Richard Gomgom P.S, Betri Sirajuddin, 2013) terdapat dua definisi modal kerja yang lazim dipergunakan, yakni sebagai berikut:

1. Modal kerja adalah kelebihan aktiva lancar terhadap utang jangka pendek. Kelebihan ini disebut modal kerja bersih (*net working capital*). Kelebihan ini merupakan jumlah aktiva lancar yang berasal dari utang jangka panjang dan modal sendiri. Definisi ini bersifat kualitatif karena menunjukkan kemungkinan tersedianya aktiva lancar yang lebih besar daripada hutang jangka pendek dan menunjukkan tingkat keamanan bagi kreditur jangka pendek serta menjamin kelangsungan usaha di masa mendatang.

2. Modal kerja adalah jumlah dari aktiva lancar. Jumlah ini merupakan modal kerja bruto (*gross working capital*). Definisi ini bersifat kuantitatif karena menunjukkan jumlah dana yang digunakan untuk maksud – maksud operasi jangka pendek. Waktu tersedianya modal kerja akan tergantung pada macam dan tingkat likuiditas dari unsure – unsur aktiva lancar misalnya kas, surat – surat berharga, piutang dan persediaan.

Menurut (ARYANI, 2012) terdapat tiga konsep atau definisi modal kerja yang umum dipergunakan, yaitu:

1. 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.

2. Konsep Kualitatif

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

3. 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 suatu perusahaan seluruhnya akan

digunakan untuk menghasilkan laba sesuai dengan usaha pokok perusahaan, tetapi tidak semua dana digunakan untuk menghasilkan laba periode ini, ada sebagian besar dana yang akan digunakan untuk memperoleh atau menghasilkan laba di masa yang akan datang. Misalnya : bangunan, mesin – mesin, pabrik, alat – alat kantor dan aktiva tetap lainnya.

Sedangkan Menurut (Kasmir, 2008) modal kerja merupakan modal yang digunakan untuk melakukan kegiatan operasi perusahaan. Modal kerja juga dapat diartikan sebagai investasi yang ditanamkan dalam aktiva lancar.

2.1.2 Pengertian penjualan

Penjualan merupakan puncak dari kegiatan pemasaran secara keseluruhan, karena seluruh kegiatan pemasaran yang dilakukan oleh perusahaan pada akhirnya mengarahkan pada produk yang dihasilkan baik berupa barang maupun jasa untuk dipasarkan. Menurut (Swastha, 2001) penjualan adalah:

“Suatu tindakan atau kecakapan untuk mempengaruhi orang-orang untuk mau membeli barang yang ditawarkan dan saling menguntungkan walaupun sebelumnya tidak terpicat untuk membeli barang tersebut tetapi akhirnya tertarik membeli”.

Pengertian penjualan dianggap sama dengan istilah pemasaran. Misalnya seorang wiraniaga atau manajer penjualan membicarakan pemasaran, tetapi sebenarnya masalah yang dibicarakan masalah penjualan. Istilah tersebut mempunyai ruang lingkup yang berbeda. Pemasaran meliputi kegiatan yang luas,

sedangkan penjualan hanyalah merupakan satu kegiatan saja di dalam pemasaran.

Untuk lebih jelasnya menurut (Alfia Suci Tafdilla, 2016) adalah

“Pemasaran adalah suatu proses sosial yang didalamnya individu dan kelompok mendapatkan apa yang mereka butuhkan dan inginkan dengan menciptakan, menawarkan, dan secara bebas mempertukarkan produk yang bernilai dengan pihak lain”.

Dari pengertian diatas bahwa pemasaran merupakan tahap akhir dari kegiatan perusahaan, pemasaran berhubungan langsung dengan kedua belah pihak yaitu pihak penjual dan pihak pembeli, mereka saling membutuhkan menjual produk untuk memperoleh keuntungan, sedangkan konsumen mendapatkan produk yang mereka butuhkan, namun yang perlu diperhatikan produk yang diberikan oleh marketing harus menjamin dari sisi kualitas dan memberikan nilai lebih bagi konsumen, tujuannya agar konsumen merasa puas sebagai pelanggan potensial.

Konsep penjualan yaitu: “berkeyakinan bahwa para konsumen dan perusahaan bisnis, jika dibiarkan tidak akan secara teratur membeli banyak produk-produk yang ditawarkan oleh organisasi tertentu. Oleh karena itu organisasi tersebut harus melakukan usaha penjualan dan promosi penjualan”.

Dari uraian tersebut memberikan gambaran bahwa marketing harus kontinyu dalam mempromosikan produknya kepada konsumen, jika dibiarkan konsumen akan beralih ke produk lain.

2.1.2.1 Penjualan Tunai

Pengertian Penjualan tunai adalah merupakan salah satu bentuk transaksi dari barang dan jasa. Dalam transaksi penjualan secara tunai ini, penjual langsung menyerahkan barang kepada pihak pembeli setelah pembeli membayar uang kepada penjual.

Definisi penjualan tunai menurut dalam (Mulyadi, 2001) “Penjualan tunai dilaksanakan oleh perusahaan dengan cara mewajibkan pembeli melakukan pembayaran harga barang diserahkan oleh perusahaan kepada pembeli”.

Transaksi penjualan tunai dikatakan telah terlaksana apabila perusahaan telah menerima pembayaran dari pelanggan atas barang ataupun jasa yang kemudian akan diserahkan oleh perusahaan kepada pelanggan. Penjualan dilakukan oleh perusahaan dengan cara mewajibkan pembeli melakukan pembayaran harga barang terlebih dahulu sebelum barang diserahkan oleh perusahaan kepada pembeli. Setelah uang diterima oleh perusahaan, barang kemudian diberikan pada pembeli dan transaksi penjualan kemudian dicatat oleh perusahaan.

Dokumen–dokumen yang digunakan dalam prosedur penjualan tunai adalah sebagai berikut :

a. Faktur Penjualan Tunai

Dokumen ini digunakan untuk merekam berbagai informasi yang diperlukan manajemen mengenai transaksi penjualan tunai. Formulir faktur penjualan tunai dapat digunakan untuk merekam data mengenai nama pembeli, alamat pembeli, tanggal transaksi, kode dan nama barang,

kuantitas, harga satuan, jumlah harga, nama dan kode pramuniaga, otorisasi terjadinya berbagai tahap transaksi.

b. Bukti Setor Bank

Dokumen ini dibuat sebagai bukti penyetoran kas ke bank. Bukti setor bank dibuat tiga lembar, dan diserahkan ke bank bersamaan dengan penyetoran kas dari hasil penjualan tunai ke bank. Dua lembar tembusannya diminta kembali dari bank setelah ditanda tangani dan dicap oleh bank sebagai tanda bukti penyetoran kas ke bank.

c. Pita Register Kas

Dokumen ini dihasilkan pada bagian kassa dengan cara mengoperasikan mesin register kas. Pita register kas ini merupakan bukti penerimaan kas yang dikeluarkan oleh bagian kassa dan merupakan dokumen pendukung faktur penjualan tunai yang dicatat dalam jurnal penjualan.

d. Rekap Harga Penjualan

Dokumen ini digunakan untuk meringkas harga pokok produk yang dijual selama satu periode. Dokumen ini merupakan pendukung bagi pembuatan memorial guna mencatat harga pokok pendukung produk yang dijual.

Catatan – catatan yang digunakan dalam prosedur penjualan tunai adalah:

a. Jurnal Penjualan

Jurnal Penjualan digunakan untuk mencatat dan meringkas data penjualan. Jika perusahaan menjual berbagai macam produk dan manajemen memerlukan informasi penjualan tiap jenis produk yang dijualnya selama jangka waktu tertentu dalam jurnal penjualan tiap jenis produk yang

dijualnya selama jangka waktu tertentu dalam jurnal penjualan disediakan satu kolom untuk satu jenis produk tersebut.

Jurnalnya adalah sebagai berikut :

Kas	xxx	
Penjualan	xxx	
	Harga Pokok Penjualan	xxx
	Persediaan Barang Dagang	xxx

b. Jurnal Penerimaan Kas

Jurnal penerimaan kas digunakan untuk mencatat penerimaan kas dari berbagai sumber diantaranya dari penjualan tunai.

Kas	xxx	
	Penjualan	xxx

2.1.2.2 Penjualan Kredit

Berbeda dengan penjualan tunai, uang langsung dibayar oleh pembeli pada waktu transaksi penjualan, maka penjualan kredit pembayarannya dapat diterima beberapa waktu kemudian sesuai dengan perjanjian yang dibuat oleh penjual dan pembeli.

Defenisi penjualan kredit menurut Mulyadi (2001;220) “Penjualan kredit dilaksanakan oleh perusahaan dengan cara mengirimkan barang sesuai dengan order yang diterima dari pembeli dan untuk jangka waktu tertentu perusahaan mempunyai tagihan kepada pembeli tersebut”.

Sesuai dengan penjelasan diatas, dapat ditarik kesimpulan penjualan kredit yaitu transaksi penjualan yang dilakukan tetapi pembayarannya menggunakan

jangka waktu tertentu sesuai kesepakatan bersama. Untuk mendapatkan pengawasan intern yang baik pada penjualan kredit perlu disusun prosedur tertentu yang menggambarkan arus dokumen dan tata cara pencatatan penjualan kredit yang harus diperhatikan adalah :

a. Surat Order Pengiriman

Dokumen ini merupakan lembar pertama surat order pengiriman yang memberikan otorisasi kepada kepala bagian pengiriman untuk mengirimkan jenis barang dan jumlah spesifikasi seperti yang tertera diatas dokumen tersebut. Dalam hal pemberian surat order pengiriman dilakukan oleh bagian gudang dan memberikan otorisasi kepada bagian pengiriman barang.

b. Faktur Penjualan

Dokumen ini merupakan lembar pertama yang dikirimkan pada pelanggan. Jumlah lembar faktur yang dikirim kepada pelanggan adalah tergantung dari permintaan pelanggan.

Catatan akuntansi yang digunakan dalam prosedur penjualan kredit adalah:

a. Jurnal Penjualan

Catatan akuntansi ini digunakan untuk mencatat transaksi penjualan kredit. Jurnal penjualan digunakan untuk mencatat dan meringkas data penjualan. Jika perusahaan menjual berbagai macam produk dan manajemen memerlukan informasi penjualan tiap jenis produk yang dijualnya selama

jangka waktu tertentu dalam jurnal penjualan disediakan kolom – kolom untuk mencatat penjualan menurut produk tersebut.

Kas	xxx
Piutang Usaha	xxx
Harga Pokok Penjualan	xxx
Persediaan Barang Dagang	xxx

b. Kartu Piutang

Catatan akuntansi ini merupakan buku pembantu yang berisi rincian mutasi piutang perusahaan kepada tiap – tiap debiturnya. Dalam metode pencatatan piutang tertentu, buku piutang ini tidak diselenggarakan dan digantikan fungsinya dengan arsip faktur penjualan menurut abjad.

c. Kartu Persediaan

Catatan akuntansi ini merupakan buku pembantu yang berisi tentang rincian mutasi tiap jenis persediaan.

2.1.2.3 Jenis Kredit, Tujuan, Unsur dan Fungsi

a. Unsur-unsur kredit, yaitu:

- 1) Adanya dua pihak, yaitu pemberi kredit (kreditur) dan penerima kredit (nasabah). Hubungan pemberi kredit dan penerima kredit merupakan hubungan kerjasama yang saling menguntungkan.
- 2) Adanya kerjasama pemberi kredit kepada penerima kredit bahwa kredit yang diberikan akan benar-benar diterima kembali di masa tertentu pada masa yang akan datang. Kepercayaan ini diberikan oleh kreditur, dimana sebelumnya sudah melakukan penelitian penyelidikan

tentang nasabah baik secara intern maupun dari ekstern. Penelitian ini meliputi kondisi masa lalu dan sekarang nasabah.

- 3) Adanya persetujuan, berupa kesepakatan pada kreditur dengan pihak lainnya yang berjanji akan membayar dari penerima kredit kepada pemberi kredit. Kesepakatan ini dituangkan dalam suatu perjanjian dimana masing-masing pihak menandatangani hak dan kewajibannya masing- masing.
- 4) Adanya penyerahan barang, jasa, atau uang dari pemberi kredit kepada penerima kredit.
- 5) Adanya unsur waktu. Setiap kredit yang diberikan memiliki jangka waktu tertentu, jangka waktu ini mencakup masa pengembalian kredit yang telah disepakati.
- 6) Adanya unsur resiko (*degree of risk*), baik di pihak pemberi kredit maupun dipihak penerima kredit. Suatu tenggang waktu pengembalian akan menyebabkan suatu resiko tidak tertagihnya/macet pemberi kredit. Semakin panjang suatu kredit, semakin besar resiko gagal bayar atau ketidakmampuan membayar. Resiko di pihak nasabah adalah kecurangan pihak kreditur, antara lain keinginan dari pihak pemberi kredit untuk mencaplok perusahaan yang diberi kredit atau tanah yang dijaminkan.
- 7) Adanya unsur bunga sebagai kompensasi kepada pemberi kredit

b. Jenis- jenis kredit

Pengelompokan kredit menurut Kasmir (2003:99-102) dapat dilihat dari:

1) Jenis Kredit Berdasarkan Jangka Waktu Kredit

- *Short term credit* (kredit jangka pendek) ialah suatu bentuk kredit yang berjangka waktu maksimum satu tahun.
- *Intermediate term credit* (kredit jangka menengah) ialah suatu bentuk kredit yang berjangka waktu satu tahun sampai tiga tahun.
- *Long term credit* (kredit jangka panjang) ialah suatu bentuk kredit yang berjangka waktu lebih dari tiga tahun.

2) Jenis Kredit Berdasarkan Lembaga yang Menerima Kredit

- Kredit untuk badan usaha pemerintah / daerah, yaitu kredit yang diberikan kepada perusahaan / badan usaha yang dimiliki pemerintah.
- Kredit untuk badan usaha swasta, yaitu kredit yang diberikan kepada perusahaan/badan usaha yang dimiliki swasta.
- Kredit perorangan, yaitu kredit yang diberikan bukan kepada perusahaan, tetapi kepada perorangan.
- Kredit untuk bank koresponden, lembaga pembiayaan dan perusahaan asuransi, yaitu kredit yang diberikan kepada bank koresponden, lembaga pembiayaan dan perusahaan asuransi.

3) Jenis Kredit Berdasarkan Tujuan Penggunaannya

- Kredit Modal Kerja (KMK), adalah kredit untuk modal kerja perusahaan dalam rangka pembiayaan aktiva lancar perusahaan, seperti pembelian bahan baku, piutang, dan lain-lain.

- Kredit Investasi, adalah kredit (berjangka menengah atau panjang) yang diberikan kepada usaha-usaha guna merehabilitas, modernisasi, perluasan ataupun pendirian proyek baru, misalnya untuk pembelian mesin, bangunan dan tanah untuk pabrik.
- Kredit konsumtif, adalah yang diberikan bank kepada pihak ketiga / perorangan (termasuk karyawan bank sendiri) untuk keperluan konsumsi berupa barang dan jasa dengan cara membeli, menyewa atau dengan cara lain.

2.1.3 Profitabilitas

Profitabilitas adalah suatu ukuran perusahaan untuk mendapatkan keuntungan/laba yang terdapat hubungan dengan penjualan, total aktiva dan modal sendiri. (Raharjaputra, 2009) Profitabilitas merupakan hasil bersih dari sejumlah kebijakan dan keputusan perusahaan. Rasio profitabilitas mengukur seberapa besar kemampuan perusahaan dalam menghasilkan keuntungan.

(TIURMAIDA SINAGA, 2009), *“Profitability is the relationship between revenues and cost generated by using the firm’s asset- both current and fixed- in productive activities”*. Profitabilitas merupakan faktor yang seharusnya mendapat perhatian penting karena untuk dapat melangsungkan hidupnya, suatu perusahaan harus berada dalam keadaan yang menguntungkan (*profitable*). Tanpa adanya keuntungan, maka akan sangat sulit bagi perusahaan untuk menarik modal dari luar. Para kreditur, pemilik perusahaan, dan terutama sekali dari pihak manajemen perusahaan akan berusaha meningkatkan keuntungan karena disadari

benar betapa pentingnya arti dari profitabilitas terhadap kelangsungan dan masa depan perusahaan.

(Dimas, 2012) Mengemukakan rasio profitabilitas terdiri atas dua jenis, yaitu rasio yang menunjukkan profitabilitas dalam kaitannya dengan penjualan dan rasio yang menunjukkan profitabilitas dalam kaitannya dengan investasi. Profitabilitas dalam hubungannya dengan penjualan terdiri atas margin laba kotor (*gross profit margin*) dan margin laba bersih (*net profit margin*). Profitabilitas dalam hubungannya dengan investasi terdiri atas tingkat pengembalian atas aktiva (*return on total assets*) dan tingkat pengembalian atas ekuitas (*return on equity*).

1. Jenis Rasio profitabilitas terdiri dari :

a. *Gross Profit Margin*

Gross profit margin mencerminkan *mark-up* terhadap harga pokok penjualan dan kemampuan manajemen untuk meminimalisasi harga pokok penjualan dalam hubungannya dengan penjualan yang dilakukan perusahaan. Profitabilitas dalam ukuran *gross profit margin* yang dimaksud adalah rasio penjualan setelah dikurangi harga pokok penjualan (*cost of goods sold*) dengan nilai penjualan bersih perusahaan (Abdullah, 2005). Rasio ini memberitahu kita laba dari perusahaan yang berhubungan dengan penjualan, setelah kita mengurangi biaya untuk memproduksi barang yang dijual. Rasio tersebut merupakan pengukur efisiensi operasi perusahaan, serta merupakan indikasi dari cara produk ditetapkan harganya. Dengan kata lain rasio ini menunjukkan laba bruto per rupiah dari penjualan yang

dilakukan. *gross profit margin* sebesar 3 berarti bahwa setiap Rp1 penjualan menghasilkan keuntungan bruto sebesar.

$$\text{Gross Profit Margin} = \frac{\text{Net Sales} - \text{Cost of Goods Sold}}{\text{Net sales}}$$

Rumus 2.1 *Gross Profit Margin*

b. *Net Profit Margin*

Net profit margin merupakan rasio perbandingan antara laba bersih setelah pajak dengan penjualan (TIURMAIDA SINAGA, 2009). Besarnya perhitungan margin laba bersih menunjukkan seberapa besar laba setelah pajak yang diperoleh perusahaan untuk tingkat penjualan tertentu. Rasio ini menunjukkan keuntungan bersih per rupiah penjualan net profit margin 3 % berarti bahwa setiap Rp 1 penjualan menghasilkan keuntungan bersih sebesar Rp 0,03. Semakin besar rasio ini semakin baik karena dianggap kemampuan perusahaan dalam mendapatkan laba cukup tinggi.

$$\text{Net Profit Margin} = \frac{\text{Net Profit After Tax}}{\text{Net Sales}}$$

Rumus 2.2 *Net Profit Margin*

c. *Operating Ratio*

Operating ratio menunjukkan berapa biaya yang dikorbankan dalam penjualan atau berapa persentase biaya yang dikeluarkan dalam penjualan. *Operating ratio* mencerminkan tingkat efisiensi perusahaan sehingga rasio yang tinggi menunjukkan keadaan yang kurang baik karena berarti bahwa setiap rupiah penjualan yang terserap dalam

biaya juga tinggi, dan yang tersedia untuk laba kecil. Operating ratio sebesar 90 % berarti bahwa setiap rupiah penjualan mempunyai biaya operasi Rp 0,9.

$$\text{Operating Ratio} = \frac{\text{Cost of goods sold}}{\text{Net Sales}}$$

Rumus 2.3 *Operating Ratio*

d. *ROI (Return On Investment)*

ROI (Return On Investment) mencerminkan kemampuan manajemen dalam mengatur aktiva-aktivasnya seoptimal mungkin sehingga dicapai laba bersih yang diinginkan. Rasio ini mengukur kemampuan perusahaan dengan jumlah aktiva yang digunakan dalam operasi perusahaan untuk menghasilkan keuntungan. Rasio ini menunjukkan produktivitas dari seluruh dana perusahaan baik modal pinjaman maupun modal sendiri. Semakin kecil/rendah rasio ini semakin tidak baik, demikian juga sebaliknya.

$$\text{ROI} = \frac{\text{Net profit after tax}}{\text{Total Asset}}$$

Rumus 2.4 *ROI (Return On Investment)*

e. *ROE (Return On Equity)*

ROE (Return On Equity) adalah rasio yang menunjukkan kemampuan perusahaan dalam menghasilkan laba bersih dengan menggunakan modal sendiri dan menghasilkan laba bersih yang tersedia bagi pemilik atau investor. ROE sangat bergantung pada besar kecilnya perusahaan,

misalnya untuk perusahaan kecil tentu memiliki modal yang relative kecil, sehingga ROE yang dihasilkanpun kecil , begitu pula sebaliknya untuk perusahaan besar. ROE (*Return On Equity*) membandingkan laba bersih setelah pajak dengan ekuitas yang telah diinvestasikan pemegang saham perusahaan (Van Horne dan Wachowicz, 2005:225). Rasio ini menunjukkan daya untuk menghasilkan laba atas investasi berdasarkan nilai buku para pemegang saham, dan sering kali digunakan dalam membandingkan dua atau lebih perusahaan atas peluang investasi yang baik dan manajemen biaya yang efektif.

2.2 Penelitian Terdahulu

Dalam penelitian ini, terdapat penelitian sebelumnya yang berisikan data atau informasi yang terdapat pada penulisan ini. Data atau informasi yang didapat dari beberapa penelitian sejenis adalah sebagai berikut:

Tabel 2.1 Penelitian Terdahulu

No.	Peneliti (Tahun)	Variabel	Hasil
1.	Badjra (2013)	Pengaruh <i>leverage</i> , Pertumbuhan penjualan dan Ukuran perusahaan terhadap profitabilitas pada perusahaan industri makanan dan minuman di BEI periode 2008-2013	<i>leverage</i> berpengaruh negatif dan signifikan terhadap profitabilitas, Pertumbuhan penjualan berpengaruh negative dan tidak signifikan terhadap profitabilitas, dan Ukuran perusahaan berpengaruh negatif dan tidak signifikan terhadap profitabilitas.
2.	Lisawati Dewi (2016)	Profitabilitas (Y), Perputaran Kas (X_1), Perputaran Piutang (X_2),	perputaran kas dan perputaran persediaan tidak berpengaruh terhadap profitabilitas, sedangkan perputaran piutang berpengaruh terhadap profitabilitas. Nilai adjusted R

No.	Peneliti (Tahun)	Variabel	Hasil
		Perputaran Persediaan (X_3).	square sebesar 0,113 yang menunjukkan bahwa seluruh variabel independen yaitu perputaran kas, perputaran piutang, dan perputaran persediaan dapat menjelaskan variabel dependen yaitu profitabilitas sebesar 11.3% dan sisanya 88,7% dipengaruhi oleh faktor lain yang tidak diikutsertakan dalam model.
3.	Veronica Reimeinda (2016)	Perputaran Modal Kerja Bersih (Y), Perputaran Persediaan (X_1), Perputaran Piutang (X_2), Perputaran Kas (X_3), Laba Bersih (X_4)	Hasil pengujian hipotesis pertama diperoleh hasil 0,353 disimpulkan perputaran modal kerja bersih tidak berpengaruh secara signifikan terhadap laba bersih. Hasil pengujian hipotesis kedua diperoleh hasil 0,925 disimpulkan perputaran persediaan tidak berpengaruh secara signifikan terhadap laba bersih. Hasil pengujian hipotesis ketiga diperoleh hasil 0,165 disimpulkan perputaran piutang tidak berpengaruh secara signifikan terhadap laba bersih. Hasil pengujian hipotesis keempat diperoleh hasil 0,000 disimpulkan perputaran kas berpengaruh secara signifikan terhadap laba bersih.
4.	Yuliyati Sunarto (2011)	Perputaran Modal Kerja (X_1), Perputaran Kas (X_2), Struktur Modal (X_3), Profitabilitas (Y)	Hasil penelitian inisejalan dengan Berhasak (2008) yang menyatakan bahwa tidak ada pengaruh signifikan antara manajemen modal kerja terhadap tingkat profitabilitas.
5.	Lina Andayani, Fridayana Yudiaatmaja, Wayan Cipta (2016)	Penjualan (X_1) berpengaruh positif terhadap likuiditas (X_2), variabel penjualan (X_1) berpengaruh positif terhadap profitabilitas (Y), dan variabel likuiditas (X_2) berpengaruh negatif terhadap	Penjualan dapat juga mempengaruhi profitabilitas perusahaan. Semakin tingginya penjualan bersih yang dilakukan oleh perusahaan dapat mendorong semakin tingginya laba kotor yang mampu diperoleh, sehingga dapat mendorong semakin tingginya profitabilitas perusahaan.

No.	Peneliti (Tahun)	Variabel	Hasil
		profitabilitas (Y).	

Sumber : Penelitian Terdahulu

2.3. Kerangka pemikiran

2.3.1 Pengaruh modal kerja terhadap Profitabilitas

Profitabilitas adalah kemampuan suatu perusahaan untuk menghasilkan laba dalam periode tertentu hubungan penjualan. Hal ini sangat penting untuk perkembangan perusahaan. Modal kerja sangat berpengaruh bagi suatu perusahaan. Perusahaan yang tidak memiliki kecukupan modal kerja akan sangat sulit untuk menjalankan kegiatannya, atau akan macet operasinya. Adanya modal kerja yang cukup memungkinkan suatu perusahaan dalam melaksanakan aktivitasnya tidak mengalami kesulitan dan hambatan yang mungkin akan timbul. Dengan pengelolaan modal kerja yang efektif dan efisien maka perusahaan dapat meningkatkan profitabilitas. Profitabilitas menjadi ukuran yang digunakan manajemen dalam mengelola modal kerja secara efisien.

Kemampuan perusahaan melakukan kinerja yang efektif dan efisien demi memperoleh laba dapat dilihat dari pencapaian profitabilitas. Profitabilitas yang tinggi menunjukkan semakin efektif perusahaan dalam menjalankan operasinya sehingga mampu meningkatkan laba. Tujuan dari penelitian ini adalah untuk mengetahui perkembangan modal kerja perusahaan, untuk mengetahui perkembangan profitabilitas perusahaan, dan untuk menganalisis pengaruh modal kerja terhadap profitabilitas perusahaan. Metode analisis data yang digunakan

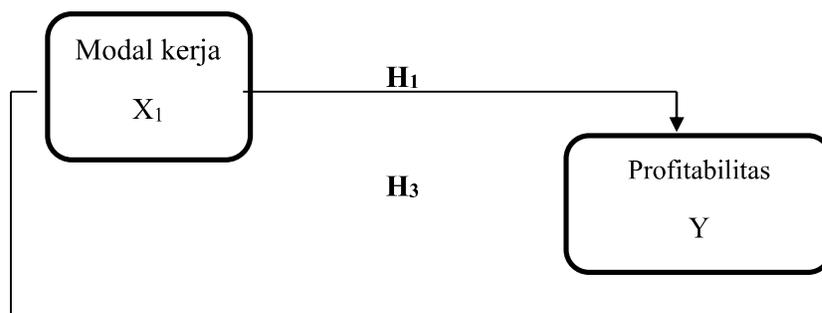
adalah regresi linier sederhana, korelasi, dan koefisien determinasi. Pengujian hipotesis dengan menggunakan uji t. Penelitian ini membuktikan bahwa modal kerja berpengaruh signifikan terhadap profitabilitas.

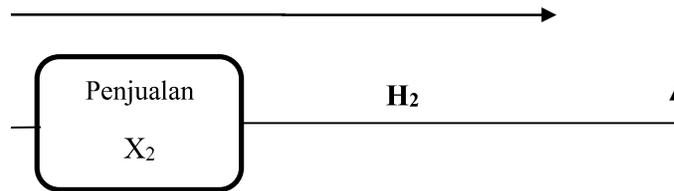
2.3.2 Pengaruh Penjualan terhadap profitabilitas

Perusahaan tidak akan berjalan tanpa adanya sistem penjualan yang baik. Penjualan merupakan ujung tombak dari sebuah perusahaan. Perusahaan yang meningkatkan pertumbuhan penjualan dengan menggunakan aset mereka secara efisien serta mengarah pada penggunaan sumber daya yang optimal dapat diartikan bahwa perusahaan tersebut dapat mempertahankan posisi ekonomi dan kelangsungan hidupnya memberikan dampak positif terhadap ROA. Ketika jumlah barang yang dijual semakin besar, maka biaya rata-rata per-satuan produk akan semakin kecil sehingga ROA yang dihasilkan suatu perusahaan akan meningkat. Dengan demikian, pertumbuhan penjualan akan mempengaruhi terhadap profitabilitas suatu perusahaan.

Kerangka pemikiran merupakan suatu model konseptual tentang bagaimana teori berhubungan dengan berbagai faktor yang telah diidentifikasi sebagai masalah riset. Kerangka pemikiran akan memberikan manfaat, yaitu terjadi persepsi yang sama antara periset dan pembaca terhadap alur-alur pikiran periset, dalam rangka membentuk hipotesis-hipotesis riset nya secara logis.

Adapun Model yang dikembangkan adalah sebagai berikut:





Gambar 2.1 Kerangka Pemikiran

2.4. Hipotesis

Menurut (Nariana, Siti Khairani, 2011), hipotesis berasal dari kata hipo yang berarti ragu dan tesis yang berarti benar. Jadi, hipotesis adalah kebenaran yang masih diragukan. Hipotesis merupakan jawaban sementara terhadap masalah penelitian. Berdasarkan latar belakang dan kajian teori yang telah dijelaskan, maka hipotesis penelitian ini bisa dirumuskan sebagai berikut:

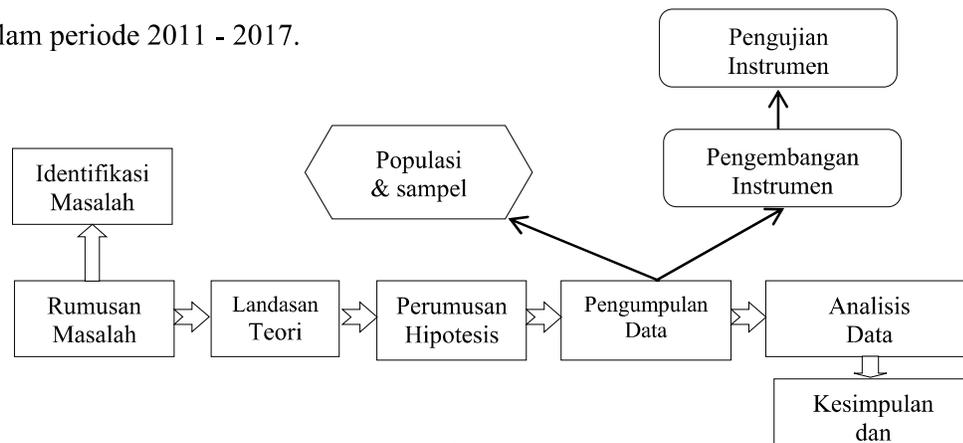
1. H1 : Modal kerja (X_1) berpengaruh signifikan terhadap profitabilitas (Y)
2. H2 : Penjualan (X_2) berpengaruh signifikan terhadap profitabilitas (Y)
3. H3 : Modal kerja (X_1) dan penjualan (X_2) secara simultan berpengaruh signifikan terhadap profitabilitas (Y)

BAB III

METODE PENELITIAN

3.1 Desain Penelitian

Desain penelitian ini ialah rencana atau panduan bagi seorang peneliti yang berisi tentang bagaimana suatu penelitian tersebut akan dilakukan. Dengan kata lain desain penelitian ini adalah alur atau tahapan-tahapan yang akan dilakukan peneliti dalam melakukan penelitiannya. Desain penelitian dalam penelitian ini merupakan penelitian kuantitatif. Penelitian kuantitatif dalam melihat hubungan variabel terhadap objek yang diteliti lebih bersifat sebab dan akibat (kausal), sehingga dalam penelitiannya ada variabel independen dan dependen (Sugiyono, 2014: 11). Dalam penelitian ini cara untuk pengambilan sampel dari suatu populasi dan juga pengumpulan data yang diperlukan berupa laporan keuangan yang didapatkan dari PT Agung Podomoroland Kota Batam dalam periode 2011 - 2017.



Gambar 3.1. Desain penelitian

3.2 Operasional Variabel

Menurut (Ariariansy, 2010), menyatakan bahwa Variabel penelitian adalah segala sesuatu yang berbentuk apa saja yang ditetapkan oleh penelitian untuk dipelajari sehingga diperoleh informasi tentang hal tersebut, kemudian ditarik kesimpulannya.

Menurut (Ariariansy, 2010), menyatakan bahwa variabel adalah suatu kualitas (*qualities*) dimana peneliti mempelajari dan menarik kesimpulan. Berdasarkan pengertian-pengertian diatas, maka dapat dirumuskan disini bahwa variabel penelitian adalah suatu sifat atau nilai dari orang, obyek atau kegiatan yang mempunyai variasi tertentu yang ditetapkan oleh peneliti untuk dipelajari dan ditarik kesimpulannya. Dalam penelitian ini penulis menggunakan dua jenis variabel, yaitu variabel independennya (bebas) adalah Modal Kerja (X_1) dan Penjualan (X_2) sedangkan untuk variabel dependennya adalah Profitabilitas (Y). penelitian ini bertujuan untuk mengetahui hubungan antara variabel independen terhadap dependen.

3.2.1 Variabel Dependen (Y)

Menurut (Ariariansy, 2010) sering disebut sebagai variabel output, kriteria konsekuen. Dalam bahasa Indonesia sering disebut sebagai variabel terikat. Variabel terikat merupakan variabel yang dipengaruhi atau yang menjadi akibat, karena adanya variabel bebas.

Variabel dependen dalam penelitian ini adalah profitabilitas. Variabel dependen adalah jenis variabel yang dijelaskan atau dipengaruhi oleh variabel independen. Variabel dependen dalam penelitian ini adalah profitabilitas (Y). Dalam operasional variabel ini analisis rasio keuangan merupakan pengukuran dalam penelitian yang indikatornya terdiri dari Rasio keuangan. Profitabilitas diukur dengan ROI yang dinyatakan dalam presentase (%) dengan kata lain ROI adalah Laba setelah pajak dibagi dengan Total Aktiva dikali 100%

3.2.2 Variabel Independen (X)

Menurut (Ariariansy, 2010) variabel ini sering disebut sebagai variabel *stimulus, predictor, antecedent*. Dalam bahasa Indonesia sering disebut sebagai variabel bebas. Variabel bebas adalah merupakan variabel yang mempengaruhi atau yang menjadi sebab perubahannya atau timbulnya variabel dependen (terikat).

Variabel independen dalam penelitian ini antara lain:

1. Modal Kerja (X_1)

Menurut Kasmir (2016: 140) rasio perputaran kas (*cash turn over*) berfungsi untuk mengukur tingkat kecukupan modal kerja perusahaan yang dibutuhkan untuk membayar tagihan dan membiayai penjualan. Artinya rasio ini digunakan untuk mengukur tingkat ketersediaan kas untuk membayar tagihan (utang) dan biaya-biaya yang berkaitan dengan penjualan.

2. Penjualan (X_2)

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”. (Basu Swastha dan Irawan (2000:75))

Tabel 3.1 Defines Operasional Variabel

Variabel	Definisi	Indikator
<i>Profitabilitas (Return On Asset) (Y)</i>	Rasio ini mengukur kemampuan perusahaan menghasilkan laba bersih berdasarkan tingkat aset tertentu.	$\frac{\text{Laba bersih}}{\text{Total asset}}$
Penjualan (perputaran Aset Tetap) (X ₂)	Rasio ini mengukur berapa kali dana yang ditanamkan dalam aktiva tetap berputar dalam satu periode.	$\frac{\text{Pejualan}}{\text{Total aktiva tetap}}$
Modal Kerja (X ₁)	Rasio ini digunakan untuk mengukur tingkat ketersediaan kas untuk membayar tagihan (utang) dan biaya-biaya yang berkaitan dengan penjualan.	$\frac{\text{Pejualan bersih}}{\text{Modal kerja bersih}}$

3.3 Populasi Dan Sampel

3.3.1 Populasi

Menurut Sugiyono (2014: 80), Populasi adalah wilayah generalisasi yang terdiri atas obyek / subyek yang mempunyai kualitas dan karakteristik tertentu

yang ditetapkan oleh peneliti untuk dipelajari dan kemudian ditarik kesimpulannya. Jadi populasi bukan hanya orang, tetapi juga obyek dan benda-benda yang lain.

Populasi dalam penelitian ini adalah laporan keuangan tahunan PT Agung Podomoro Land selama kurun waktu lima tahun dimulai dari tahun 2011 – 2017.

3.3.2 Sampel

Menurut (Ariariansy, 2010) Sampel adalah bagian dari jumlah dan karakteristik yang dimiliki oleh populasi tersebut. Bila populasi besar dan peneliti tidak mungkin mempelajari semua yang ada pada populasi, hal tersebut di akibatkan oleh beberapa alasan yaitu keterbatasan dana, tenaga dan waktu. Maka peneliti dapat menggunakan sampel yang diambil dari populasi itu. Apa yang dipelajari dari sampel itu, kesimpulannya akan dapat diberlakukan untuk populasi.

Metode pengambilan sampel dalam penelitian ini menggunakan Sampel jenuh adalah teknik penentuan sampel bila semua anggota populasi digunakan sebagai sampel. Hal ini sering dilakukan bila jumlah populasi relatif kecil, kurang dari 30 orang. Istilah lain sampel jenuh adalah sensus, dimana semua anggota populasi dijadikan sampel. Jenis data yang digunakan dalam penelitian ini adalah data sekunder yaitu laporan keuangan.

Adapun kriteria-kriteria penentuan sampel yang digunakan dalam penelitian ini adalah sebagai berikut:

1. Penelitian di PT Agung Podomoro Land yang bergerak dibidang *property*.

2. Data laporan keuangan tahunan PT Agung Podomoro Land untuk periode tahun 2011-2017.
3. Perusahaan yang menggunakan satuan rupiah dalam laporan keuangannya.
4. Perusahaan sampel tidak berganti jenis usaha pada saat periode penelitian sedang berlangsung.

Dalam penelitian ini sampel yang digunakan adalah laporan keuangan PT Agung Podomoro Land tahun 2011-2017.

3.4 Teknik Pengumpulan Data

Menurut (Ariariansy, 2010) teknik pengumpulan data merupakan langkah yang paling strategis dalam penelitian, karena tujuan utama dari penelitian adalah mendapatkan data.

Untuk mendapatkan data yang menunjang dalam penelitian ini, penulis melakukan pengumpulan data dengan cara sebagai berikut :

1. Penelitian Lapangan (*Field Research*)

Penelitian ini dilakukan dengan cara mendatangi langsung ke lapangan untuk memperoleh data-data yang berkaitan dengan masalah yang dibahas, penelitian ini dilakukan melalui :

- a. Observasi (Pengamatan Langsung), yaitu melakukan pengamatan secara langsung dilokasi untuk memperoleh data yang diperlukan yaitu melalui pengumpulan data langsung pada PT Agung Podomoro Land.

- b. Dokumentasi, yaitu pengumpulan data dengan cara mencatat data yang berhubungan dengan masalah yang akan diteliti dari dokumen-dokumen yang dimiliki perusahaan. Adapun dokumen yang digunakan sebagai alat penelitian
 - c. Laporan keuangan yang penulis teliti adalah Laporan Laba Rugi dan Laporan Neraca pada Agung Podomoro Land.
2. Penelitian Kepustakaan (*Library Research*)

Yaitu penelitian yang dilakukan dengan cara membaca buku-buku dipergustakaan dan tulisan-tulisan yang berkaitan dengan masalah-masalah yang akan diteliti oleh penulis.

3.4.1 Jenis Data

Jenis data yang digunakan dalam penelitian ini adalah data kuantitatif, yaitu semua data yang dinyatakan dalam bentuk angka-angka. Sedangkan data berupa angka-angka tersebut yang diperlukan dalam penelitian ini adalah data Neraca dan Laporan laba rugi pada PT Agung Podomoro Land.

3.4.2 Sumber Data

Sumber data yang digunakan adalah data sekunder dimana data tersebut diperoleh dari PT Agung Podomoro Land dan sumber data yang dijadikan sampel dalam penelitian ini adalah laporan keuangan selama periode waktu 2011-2017.

3.5 Metode Analisis Data

Metode analisis data yang digunakan dalam penelitian ini adalah metode analisis data deskriptif-kuantitatif. Karena data penelitian berupa angka-angka dan analisis menggunakan statistik. Metode ini dipilih guna mengetahui hasil perlakuan secara akurat dan membandingkan antara keadaan sebelum dan sesudah diberi pelakuan.

Menurut (Ariariansy, 2010) "Penelitian kuantitatif dinamakan metode tradisional, karena metode ini sudah cukup lama digunakan sehingga sudah mentradisi sebagai metode penelitian dengan menggunakan data berupa angka sebagai alat menemukan keterangan mengenai apa yang kita ketahui".

Sebelum data dianalisis, maka diperlukan analisis deskriptif, pengujian asumsi klasik, pengujian pengaruh, dan pengujian hipotesis.

3.5.1 Analisis Deskriptif

Menurut (Febri, 2014) Analisis deskriptif dalam penelitian ini dilakukan untuk memberikan gambaran tentang variabel independen dan variabel dependen yang diamati, analisis deskriptif adalah statistik yang digunakan untuk menganalisis data dengan cara mendeskripsikan atau menggambarkan data yang telah terkumpul sebagaimana adanya tanpa bermaksud membuat kesimpulan yang berlaku untuk umum atau generalisasi.

3.5.2 Uji Asumsi Klasik

Menurut (Martien, 2016), asumsi klasik yang harus terpenuhi dalam model regresi linear yaitu residual terdistribusi normal, tidak adanya multikolinearitas,

tidak adanya heteroskedasitas, dan tidak adanya autokorelasi pada model regresi. Untuk regresi linear sederhana tidak ada ada asumsi klasik multikolinearitas karena hanya ada satu variable independen. Harus terpenuhinya asumsi klasik agar diperoleh model regresi dengan estimasi yang tidak biasa dan pengujian dapat dipercayai.

3.5.2.1 Uji Normalitas

Menurut (Martien, 2016) uji normalitas pada model regresi digunakan untuk menguji apakah nilai residual yang dihasilkan dari regresi terdistribusi secara normal atau tidak. Model regresi yang baik adalah yang memiliki nilai residual yang normal. Beberapa metode uji normalitas yaitu dengan melihat penyebaran data pada sumber diagonal pada grafik normal Histogram, *P-P plot of regression standardized residual* atau dengan uji *one sample kolmogorov smirnov*.

Uji normalitas dengan metode grafik yaitu dengan melihat penyebaran data pada sumber diagonal pada grafik normal *P-P plot of regression standardized residual*. Sebagai dasar pengambil keputusannya, jika titik-titik menyebar sekitar garis dan mengikuti garis diagonal maka nilai residual tersebut telah normal.

Uji *one sample kolmogorv smirnov* digunakan untuk mengetahui distribusi data, apakah mengikuti distribusi normal. Dalam hal ini untuk mengetahui apakah distribusi residual terdistribusi normal atau tidak. Residual berdistribusi normal jika nilai signifikansi lebih dari $< 0,05$. Uji normalitas dalam penelitian ini menggunakan uji Histogram, *P-P plot of regression standardized residual* atau dengan uji *one sample kolmogorov smirnov*.

3.5.2.2 Uji Multikolinieritas

Menurut (Martien, 2016) multikolinieritas adalah keadaan di mana pada model regresi ditemukan adanya korelasi yang sempurna atau mendekati sempurna antar variabel independen. Pada model yang baik seharusnya tidak terjadi korelasi yang sempurna atau mendekati sempurna diantara variabel bebas (korelasinya 1 atau mendekati 1). Beberapa metode uji multikolinieritas yaitu dengan melihat nilai *Variance Inflation Factor* (VIF) dan *Tolerance*. Untuk mengetahui suatu model regresi bebas dari multikolinieritas, yaitu mempunyai nilai VIF kurang dari 10 dan mempunyai angka *Tolerance* lebih dari 0,1, maka dinyatakan tidak terjadi multikolinieritas.

3.5.2.3 Uji Heteroskedastisitas

Uji ini bertujuan untuk menguji apakah dalam model regresi terjadi ketidaksamaan *variance* dari satu residual pengamatan ke pengamatan yang lain. Ghazali (2013: 139) Jika *variance* dari residual satu pengamatan ke pengamatan yang lain tetap, maka disebut homoskedastisitas dan jika berbeda disebut heteroskedastisitas. Model regresi yang baik adalah homoskedastisitas atau tidak terjadi heteroskedastisitas.

Salah satu cara untuk mendeteksi heteroskedastisitas adalah dengan melihat grafik *scatter plot* antara lain prediksi variabel terikat (*ZPRED*) dengan residualnya (*SRESID*). Jika ada titik pola tertentu yang teratur (bergelombang, melebar kemudian menyempit) maka mengindikasikan telah terjadi heteroskedastisitas. Jika tidak ada pola yang jelas, serta titik-titik menyebar di atas dan dibawah angka 0 pada sumbu Y, maka tidak terjadi heteroskedastisitas.

(Ghozali,2013: 139).

1. Jika ada pola tertentu seperti titik-titik yang ada membentuk suatu pola tertentu yang teratur (bergelombang, melebar kemudian menyempit), maka terjadi heteroskedastisitas.
2. Jika tidak ada pola yang jelas, seperti titik-titik menyebar di atas dan di bawah angka 0 pada sumbu Y, maka tidak terjadi heteroskedastisitas.

3.5.2.4 Uji Autokorelasi

Menurut (Fransderrick, 2013) persamaan regresi yang baik adalah yang tidak memiliki masalah autokorelasi. Jika terjadi autokorelasi maka persamaan tersebut menjadi tidak baik atau tidak layak dipakai prediksi. Masalah autokorelasi baru timbul jika ada korelasi secara linier antara kesalahan pengganggu periode t (berada) dan kesalahan pengganggu periode $t-1$ (sebelumnya). (Suntoyo, 2011: 91).

Salah satu ukuran dalam menentukan ada tidaknya masalah autokorelasi dengan uji Durbin Watson (DW), dengan ketentuan sebagai berikut :

1. Terjadi autokorelasi positif jika nilai DW dibawah - 2 ($DW < - 2$).
2. Tidak terjadi autokorelasi jika nilai DW berada diantar - 2 dan + 2 atau $- 2 \leq DW \leq + 2$.
3. Terjadi autokorelasi negatif jika nilai DW di atas + 2 atau $DW > + 2$.

3.5.3 Analisis Regresi Linear Berganda

Menurut (Martien, 2016) analisis regresi linear berganda adalah analisis untuk mengukur besarnya pengaruh antara dua atau lebih variabel independen

terhadap satu variabel dependen dengan menggunakan variabel independen. Perbedaan dengan regresi linear sederhana adalah dalam regresi linear sederhana menggunakan satu variabel independen yang dimasukkan dalam model, sedangkan regresi linear berganda menggunakan dua atau lebih variabel independen yang dimasukkan dalam model. Adapun persamaan regresi linear dapat dirumuskan sebagai berikut:

$$Y = a + b_1x_1 + b_2x_2 + \dots + b_nx_n$$

Rumus 3.1 Analisis Regresi Berganda

Keterangan

Y = Profitabilitas

A = Konstanta

B_1 = koefisien regresi

X_1 = Modal Kerja

X_2 = Penjualan

X_n = Variabel independen ke – n

3.5.4 Uji Pengaruh

Uji pengaruh yang digunakan dalam penelitian ini adalah:

3.5.4.1 Koefisien Determinasi (R^2)

Menurut (Pratama, 2015) koefisien determinasi (R^2) pada intinya mengukur seberapa jauh persentase sumbangan pengaruh variabel independen terhadap dependen. Nilai koefisien determinasi adalah antara nol dan satu. Nilai R^2 yang kecil berarti kemampuan variabel-variabel independen dalam

menjelaskan variasi variabel dependen amat terbatas. Nilai yang mendekati satu berarti variabel-variabel independen memberikan hampir semua informasi yang dibutuhkan untuk memprediksi variasi variabel dependen.

3.5.4.3 Uji t (Parsial)

Menurut (Martien, 2016) Uji t atau uji koefisien regresi secara parsial digunakan untuk mengetahui apakah secara parsial variabel independen berpengaruh secara signifikan atau tidak terhadap variabel dependen (Priyatno, 2012: 139).

Sedangkan rumus untuk menghitung T tabel sebagai berikut:

dicari pada signifikansi $0,05/2 = 0,025$ (uji 2 sisi) dengan derajat kebebasan

$df = n-k-1$

Rumus 3.2 *t* tabel

Keterangan :

N = Banyaknya sampel observasi

K = jumlah variabel independen

3.5.4.3 Uji F (Simultan)

Menurut (Martien, 2016) Uji F atau uji koefisien regresi secara bersama-sama digunakan untuk mengetahui apakah secara bersama-sama variabel independen berpengaruh signifikan terhadap variabel dependen (Priyatno, 2012: 137).

Dasar pengambilan keputusan adalah bila $F \text{ hitung} > F\text{-tabel}$, maka koefisien relasi ganda yang ditemukan adalah signifikan, sedangkan rumus untuk menghitung F tabel sebagai berikut:

Dicari pada signifikansi $0,05/2 = 0,025$ (uji 2 sisi) dengan derajat kebebasan.

$$df = n-k-1$$

Rumus 3.3 *F tabel*

Keterangan :

N = Banyaknya sampel observasi

K = jumlah variabel independen

3.6 Uji Lokasi dan Jadwal Penelitian

3.6.1 Lokasi Penelitian

Lokasi penelitian merupakan tempat dimana peneliti melakukan penelitian untuk memperoleh data-data yang diperlukan. Dalam melakukan penelitian ini peneliti memilih penelitian di Bursa Efek Indonesia yaitu PT Agung Podomoro Land di Jalan Engku Putri, Batam Center.

Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui pengaruh modal kerja dan penjualan terhadap profitabilitas perusahaan pada PT Agung Podomoro Land.

3.6.2 Jadwal penelitian

Jadwal penelitian dalam penelitian ini yaitu dari bulan Januari 2018 hingga Juni 2018.

Tabel 3.2 Jadwal Penelitian

Keterangan	Januari				Februari				Maret				April				Mei				Juni	
	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2
Pengajuan Judul	■																					
Pengajuan Proposal		■	■																			
Penyusunan data				■	■	■	■	■	■													
Pengolahan data									■	■	■	■	■									
Pemeriksaan laporan penelitian																■						
Penyelesaian dan pengumpulan hasil penelitian																	■	■	■	■	■	■

Sumber : Penulis (2018)