

**ANALISIS EFISIENSI MODAL KERJA DALAM
MENINGKATKAN PROFIT PENJUALAN
CV. HEKSA PILAR PRATAMA
CABANG MAKASSAR**

Diajukan oleh :

Muh. Kevin Hadriansa

4516012028



SKRIPSI

Untuk Memenuhi Salah Persyaratan

Guna Memperoleh Gelar

Sarjana Ekonomi

**PROGRAM STUDI MANAJEMEN FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS
UNIVERSITAS BOSOWA
MAKASSAR
2020**

HALAMAN PENGESAHAN

Judul : Analisis Efisiensi Penggunaan Modal Kerja Dalam Meningkatkan Profil Penjualan CV. Heksa Pilar Pratama Cabang Makassar

Nama Mahasiswa : Muh. Kevin Hadriansa

Sambuk/NIM : 4516012028

Fakultas : Ekonomi

Program Studi : Manajemen

Telah Disetujui:

Pembimbing I

Pembimbing II


Dr. Thamrin Abdul, SE., M.Si


Indrayani Nur, S.Pd., SE., M.Si

Mengetahui Dan Mengesahkan :

Sebagai Salah Satu Syarat Memperoleh Gelar
Sarjana Ekonomi pada Universitas Bosowa Makassar


**Dekan Fakultas Ekonomi
Universitas Bosowa**

**Ketua Program Studi
Manajemen**


Dr.H.A. Arifuddin Mane, SE.,M.Si.,SH.,MH


Indrayani Nur, S.Pd., SE., M.Si

PERNYATAAN KEORSINILAN SKRIPSI

Saya yang bertanda tangan dibawah ini:

Nama : Muh. Kevin Hadriansa

NIM :4516012028

Jurusan :Manajemen Keuangan

Fakultas :Ekonomi

Judul : Analisis Efisiensi Penggunaan Modal Kerja Dalam Meningkatkan Profit Penjualan CV. Heksa Pilar Pratama Cabang Makassar

Menyatakan dengan sebenarnya bahwa penulisan skripsi ini berdasarkan hasil penelitian, pemikiran, dan pemaparan asli dari saya adalah karya ilmiah saya sendiri dan sepanjang pengetahuan saya didalam naskah skripsi ini tidak pernah diajukan oleh orang lain untuk memperoleh gelar akademik disuatu perguruan tinggi, dan tidak terdapat karya atau pendapat yang pernah ditulis atau diterbitkan oleh orang lain, kecuali secara tertulis dikutip dalam naskah ini dan disebutkan dalam sumber kutipan daftar pustaka.

Demikian pernyataan saya ini saya buat dalam keadaan sadar dan dapat tanpa paksaan sama sekali.

Makassar, 3 Oktober 2020

Mahasiswa yang bersangkutan



MUH. KEVIN HADRIANSA

**ANALYSIS OF WORKING CAPITAL EFFICIENCY IN INCREASING
SALES PROFIT OF CV. HEKSA PILAR PRATAMA MAKASSAR
BRANCH**

Arranged by:

Muh. Kevin Hadriansa

Management Department Faculty of Economics and Business

Bosowa University

ABSTRACT

Muh Kevin Hadriansa 2020, Thesis. Analysis of Working Capital Efficiency In Increasing Sales Profit of CV. Heksa Pilar Pratama Makassar Branch supervised by Dr. Thamrin Abduh, SE., M.Si and Indrayani Nur, SPd, SE., M.Si.

Working capital is an important factor for CV. Heksa Pilar Pratama for the continuity of its company's operations used to buy raw materials, pay employee wages, pay debts and other payments.

The object of this research is CV. Heksa Pilar Pratama. This research uses a descriptive analysis method of depiction of what is happening in the store and uses the analysis methods of Gross Profit Margin, Operating Ratio Margin, and Nett Profit Margin which is obtained by looking for data in the form of numbers including financial statements.

Based on the three data analysis used (Gross Profit Margin, Operating Profit Margin and Net Profit Margin) shows that the use of working capital in increasing profit on CV. Heksa Pilar Pratama in each month fluctuates. Where the larger working capital will have an impact on the profit level of sales CV. Heksa Pilar Pratama.

Keywords: *Working Capital, Profit, Gross Profit Margin, Operating Profit Margin, Net Profit Margin*

**ANALISIS EFISIENSI MODAL KERJA DALAM MENINGKATKAN
PROFIT PENJUALAN CV. HEKSA PILAR PRATAMA CABANG
MAKASSAR**

Oleh:

Muh. Kevin Hadriansa

Prodi Manajemen Fakultas Ekonomi dan Bisnis

Universitas Bosowa

ABSTRAK

Muh Kevin Hadriansa.2020.Skripsi. Analisis Efisiensi Penggunaan Modal Kerja Dalam Meningkatkan Profit Penjualan CV. Heksa Pilar Pratama Cabang Makassar yang telah dibimbing oleh Dr. Thamrin Abduh, SE., M.Si dan Indrayani Nur, SPd, SE., M.Si

Modal kerja adalah faktor penting bagi CV. Heksa Pilar Pratama, untuk kelangsungan kegiatan operasi perusahaannya yang digunakan untuk membeli bahan baku, membayar upah karyawan, membayar hutang dan pembayaran lainnya.

Objek penelitian dilakukan pada CV. Heksa Pilar Pratama. Penelitian ini menggunakan metode analisis deskriptif penggambaran tentang apa yang terjadi didalam toko, serta menggunakan metode analisis Gross Profit Margin, Operating Ratio Margin, dan Nett Profit Margin yang dimana diperoleh dengan cara mencari data berupa angka termasuk laporan keuangannya.

Hasil penelitian menunjukkan bahwa berdasarkan ketiga analisis data yang digunakan tersebut (Gross Profit Margin, Operating Profit Margin dan Net Profit Margin) menunjukkan bahwa penggunaan modal kerja dalam meningkatkan laba pada CV. Heksa Pilar Pratama pada setiap bulannya mengalami fluktuasi. Dimana semakin besar modal kerja akan berdampak pada tingkat profit penjualan CV. Heksa Pilar Pratama..

Kata Kunci :*Modal Kerja, Profit, Gross Profit Margin, Operating Profit Margin, Net Profit Margin*

KATA PENGANTAR

Puji Syukur penulis panjatkan kehadiran Allah SWT, yang telah melimpahkan rahmat dan hidayah-Nya, serta tak lupa pula shalawat serta salam semoga selalu tercurah kepada Nabi Besar Muhammad SAW beserta para sahabat, sehingga penulis dapat menyelesaikan penyusunan tugas akhir (skripsi) dengan judul “Analisis Efisiensi Penggunaan Modal Kerja Dalam Meningkatkan Profit Penjualan CV. Heksa Pilar Pratama Cabang Makassar.”

Adapun maksud dari penulisan skripsi ini sebagai syarat guna memperoleh gelar Sarjana Ekonomi. Dalam penulisan skripsi ini, penulis menyadari banyak kekurangan dan kelemahan yang disebabkan keterbatasan penulis. Namun, hal ini juga dapat terwujud berkat bimbingan, bantuan, arahan, serta dorongan dari berbagai pihak yang membantu penulis dari awal penyusunan hingga akhir.

Oleh karena itu, dengan segala kerendahan hati perkenankanlah penulis mengucapkan terima kasih yang sebesar-besarnya kepada:

1. Teristimewa kepada Ayahanda Muh Nur T dan Ibunda Haderia tercinta yang telah melahirkan, memelihara dan mendidik dari kecil hingga dewasa serta memberi dorongan moril maupun material penulis yakin bahwa dengan doa restu dan pengorbanannya semua hambatan dan rintangan dapat saya atasi.
2. Bapak Dr. A. Arifuddin Mane SE, M.Si, SH, MH selaku Dekan Fakultas Ekonomi Universitas Bosowa Makassar.
3. Ibu Indrayani, S.Pd, SE., M.Si selaku Ketua Jurusan Manajemen Fakultas Ekonomi Universitas Bosowa Makassar.

4. Bapak Ibu Dosen Fakultas Ekonomi tanpa terkecuali yang dengan iklas mengajarkan dan mentransfer ilmunya kepada penulis melalui proses belajar mengajar dalam berbagi mata kuliah.
5. Bapak Dr. Thamrin Abduh, SE, M.Si. selaku dosen pembimbing I dan ibu Indrayani Nur, Spd, SE, M.Si, selaku pembimbing II yang dengan tangan terbuka menerima kehadiran penulis dan membantu penulis dalam pemeriksaan isi skripsi ini.
6. Bapak A. Mursalim. AS, S.Sos selaku Petta Lurah di Kel. tanabatue tanpa terkecuali yang dengan ihlas mengajarkan dan mentransfer ilmunya kepada penulis melalui proses penelitian ini
7. Sahabat-sahabatku israfil, furqan, idham, yudha, aswan dan rekan-rekan KKN Tanabatue terima kasih telah mendukung penelitian ini.

Akhir kata semoga skripsi ini dapat berguna bagi penulis dan pembaca pada umumnya. Penulis sadar sekali bahwa skripsi ini masih memiliki kekurangan. Oleh karena itu, penulis mengharapkan saran dan kritikan yang membangun.

Makassar, 03 Oktober 2020

Mahasiswa yang bersangkutan


MUH. KEVIN HADRIANSA

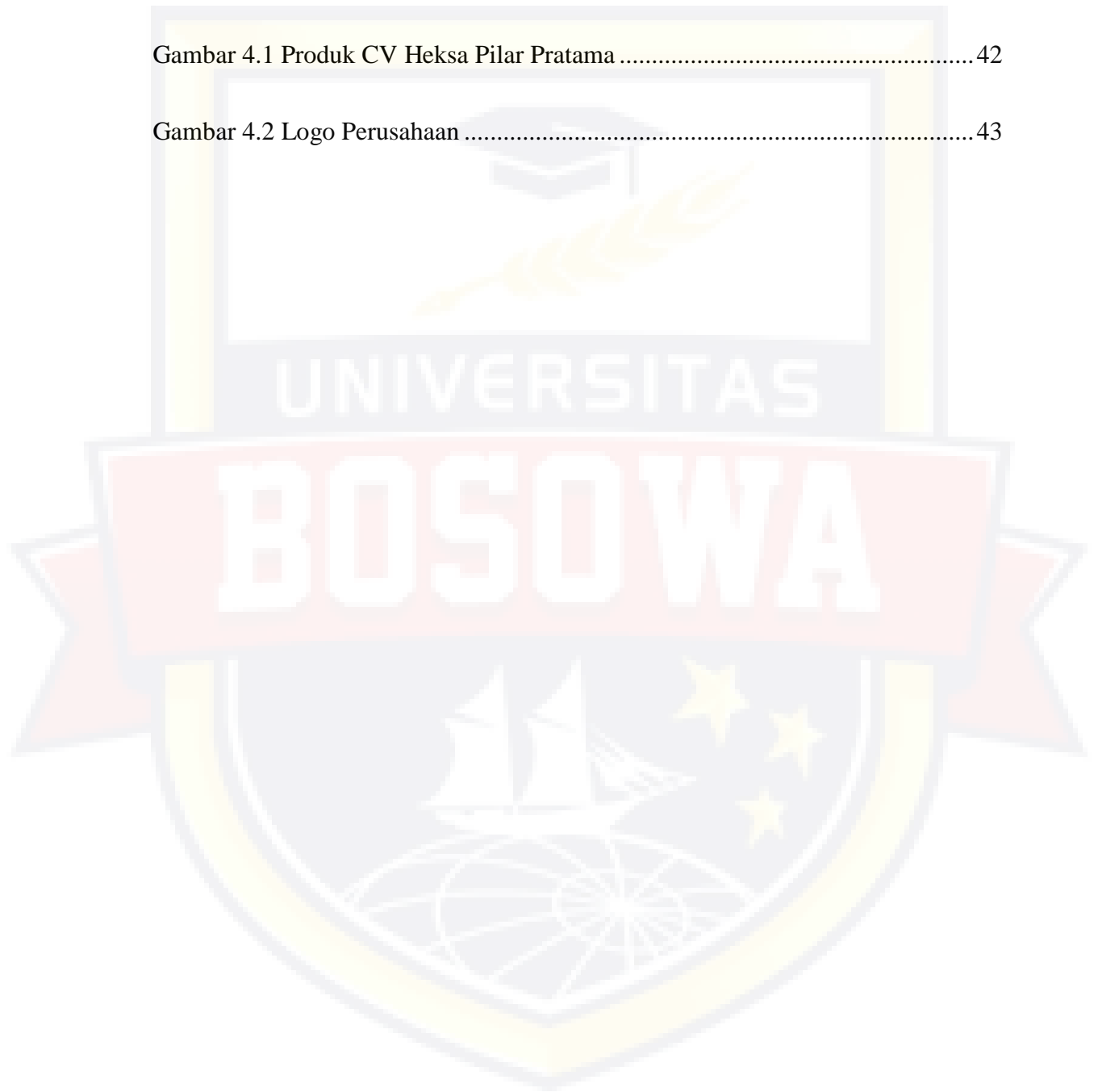
DAFTAR ISI

HALAMAN SAMPUL	i
HALAMAN PENGESAHAN	ii
PERNYATAAN KEORSINILAN	iii
ABSTRACT	iv
ABSTRAK	v
KATA PENGANTAR	vi
DAFTAR ISI	vii
DAFTAR GAMBAR	x
DAFTAR TABEL	xi
DAFTAR LAMPIRAN	xii
BAB I PENDAHULUAN	1
1.1 Latar Belakang.....	4
1.2 Rumusan Masalah.....	9
1.3 Tujuan Penelitian.....	9
1.4 Manfaat Penelitian.....	10
BAB II TINJAUAN PUSTAKA	11
2.1 Kerangka Teori.....	11
2.1.1 Laporan Keuangan.....	11
2.1.2 Rasio Profitabilitas.....	17
2.1.3 Modal Kerja.....	19
2.1.4 Profit Margin.....	32
2.1.5 Pengaruh Penggunaan Modal Kerja terhadap Profit.....	34

2.2 Kerangka Fikir	37
2.3 Hipotesis.....	37
BAB III METODE PENELITIAN	38
3.1 Lokasi dan Waktu Penelitian	38
3.2 Metode Pengumpulan Data.....	38
3.3 Jenis dan Sumber Data.....	38
3.4 Metode Analisis	39
3.5 Definisi Operasional.....	40
BAB IV HASIL DAN PEMBAHASAN.....	41
4.1 Sejarah Perusahaan.....	41
4.2 Logo CV. Heksa Pilar Pratama (SIXPAX)	43
4.3 Visi dan Misi CV. Heksa Pilar Pratama.....	44
4.4 Struktur Organisasi Perusahaan	44
4.5 Deskripsi Data.....	45
4.6 Pembahasan.....	46
BAB V KESIMPULAN DAN SARAN	63
5.1 Kesimpulan	63
5.2 Saran	63
DAFTAR PUSTAKA	64
LAMPIRAN.....	

DAFTAR GAMBAR

Gambar 2.1 Skema Kerangka Fikir.....	37
Gambar 4.1 Produk CV Heksa Pilar Pratama	42
Gambar 4.2 Logo Perusahaan	43



DAFTAR TABEL

Tabel 1.1 Data Rekap Penjualan	9
Tabel 4.1 Penjualan Pada CV. Heksa Pilar Pratama Tahun 2018.....	46
Tabel 4.2 Penentuan Harga Pokok Produksi pada CV. Heksa Pilar Pratama Bulan Januari-Juni Tahun 2018.....	47
Tabel 4.3 Penentuan Harga Pokok Produksi pada CV. Heksa Pilar Pratama Bulan Juli-Desember Tahun 2018	47
Tabel 4.4 Laporan Laba Rugi CV. Heksa Pilar Pratama Bulan Januari-Juni Tahun 2018.....	48
Tabel 4.5 Laporan Laba Rugi CV. Heksa Pilar Pratama Bulan Juli-Desember Tahun 2018.....	49
Tabel 4.6 Hasil Analisis Data Yang Digunakan Untuk Menganalisis Penggunaan Modal Kerja Dalam Meningkatkan Laba Pada CV. Heksa Pilar Pratama Bulan Januari-Juni Tahun 2018	61
Tabel 4.7 Hasil Analisis Data Yang Digunakan Untuk Menganalisis Penggunaan Modal Kerja Dalam Meningkatkan Laba Pada CV. Heksa Pilar Pratama Bulan Juli-Desember Tahun 2018.....	61

DAFTAR LAMPIRAN

Dokumentasi



BAB I

PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang

Globalisasi merupakan suatu era dimana kalangan dunia usaha dituntut untuk lebih efektif dalam menjalankan usahanya. Hal ini dikarenakan tidak ada lagi batasan-batasan yang timbul antar Negara. Termasuk dalam bisnis dan persaingan usaha. Setiap perusahaan dituntut harus bisa mengelola perusahaannya dengan baik agar dapat bersaing dengan perusahaan-perusahaan lain baik bagi perusahaan domestik maupun perusahaan asing. Salah satu indikator yang dapat digunakan untuk menilai perusahaan terkelola dengan baik adalah bagaimana perusahaan perusahaan tersebut mengelola modal kerja mereka. Modal kerja merupakan masalah yang sangat penting bagi setiap perusahaan. Modal kerja sangat dibutuhkan untuk membiayai aktivitas operasi perusahaan sehari-hari serta sangat mempengaruhi kontinuitas dari perusahaan itu sendiri.

Situasi dunia bisnis sekarang ini menuntut para usaha-usahawan yang ada untuk senantiasa meningkatkan efisiensinya. Hal ini dapat dimaksudkan agar perusahaan dapat tetap "survive" dan bersaing dengan usaha-usaha lainnya dengan tujuan adalah untuk memperoleh profit atau keuntungan yang maksimal dan continue. Didasari dengan hal tersebut maka yang harus diperhatikan adalah penggunaan modal kerja, dimana penggunaan modal kerja merupakan masalah pokok dan topik penting yang sering kali dihadapi oleh perusahaan, karena hampir semua perhatian untuk mengelola modal kerja dan aktiva lancar yang merupakan

bagian yang cukup besar dari aktiva. Besar kecilnya modal kerja dapat ditambah atau dikurangi sesuai kebutuhan perusahaan. Pengelolaan modal kerja merupakan hal yang sangat penting dalam perusahaan, karena meliputi pengambilan keputusan mengenai jumlah dan komposisi aktiva lancar. Perusahaan yang tidak memiliki pengelolaan modal kerja yang baik akan menimbulkan inefisiensi atau pemborosan dalam operasi perusahaan dan dapat pula perusahaan overlikuid sehingga menimbulkan dana menganggur yang akan mengakibatkan inefisiensi perusahaan, dan membuang kesempatan memperoleh laba. Sementara Laba hanya bisa diperoleh dengan adanya kinerja yang baik dari perusahaan itu sendiri.

Masalah tentang modal kerja adalah hal yang selalu menarik perhatian, terutama bagi para pengusaha. Selama perusahaan masih beroperasi maka modal selalu diperlukan untuk membiayai kegiatan perusahaan sehari-hari. Serta untuk menjaga kontinuitas perusahaan, sehingga modal kerja sangat berpengaruh bagi perusahaan. Adanya modal kerja yang cukup memungkinkan suatu perusahaan dalam melaksanakan aktivitasnya tidak mengalami kesulitan atau hambatan yang mungkin akan timbul. Adanya modal kerja yang berlebihan menunjukkan adanya dana yang tidak produktif dan hal ini memberikan kerugian karena dana yang tersedia tidak dipergunakan secara efektif dalam kegiatan perusahaan. Sebaliknya, kekurangan modal kerja merupakan sebab utama kegagalan perusahaan dalam menjalankan aktivitasnya.

Penetapan besarnya modal kerja yang dibutuhkan perusahaan berbeda-beda, tergantung pada jenis perusahaan dan besar kecilnya perusahaan tersebut. Kebijakan perusahaan dalam mengelola jumlah modal kerja secara tepat

akan menghasilkan keuntungan yang benar-benar diharapkan sedangkan pengelolaan modal kerja yang kurang tepat akan mengakibatkan kerugian. Oleh karena itu, modal adalah faktor yang sangat penting bagi setiap usaha, baik skala kecil, menengah, maupun besar. Dalam banyak literatur modal sering menjadi faktor penghambat utama bagi setiap usaha.

Seiring dengan perkembangan dan semakin jauhnya spesialisasi dalam perusahaan serta juga semakin banyaknya perusahaan-perusahaan kecil yang berkembang menjadi perusahaan besar, dan berhasil memasuki pasar internasional. Maka faktor produksi, modal mempunyai arti yang sangat penting dalam proses produksi tersebut. Pada umumnya tujuan perusahaan adalah untuk memperoleh laba yang maksimal, nama baik di mata publik serta kelangsungan hidup perusahaan. Untuk mendukung pencapaian tujuan tersebut diperlukan tersedianya modal, sumber daya manusia yang berkualitas dan kegiatan yang berjalan dengan baik. Proses pencapaian tujuan tersebut melalui serangkaian operasional yang bersifat ekonomis, efisien, dan efektif.

Menurut Jumingan (2017:2) 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 unsur-unsur aktiva lancar misalnya kas, surat-surat berharga, piutang dan persediaan.

Kasmir (2017:2) adalah Pengertian modal kerja merupakan modal yang digunakan untuk melakukan kegiatan operasi perusahaan. Modal kerja diartikan

sebagai investasi yang ditanamkan dalam aktiva lancar atau aktiva jangka pendek, seperti kas, bank, surat-surat berharga, piutang, persediaan dan aktiva lancar. Modal kerja diartikan sebagai investasi yang ditanamkan dalam aktiva lancar dan tidak lancar lainnya. Modal kerja juga diperlukan untuk yang masih berlangsung. Semakin besar laba usaha yang dapat di peroleh maka perusahaan akan mampu untuk bertahan hidup, tumbuh dan berkembang serta tangguh menghadapi persaingan. Penggunaan modal kerja yang efisien dan efektif sangat penting, guna mendukung pencapaian tujuan perusahaan. Penggunaan dana untuk modal kerja dapat diperoleh dari kenaikan aktiva dan menurunnya pasiva. Pengelolaan dan penggunaan dana dapat berjalan dengan baik apabila perusahaan memiliki kontrol yang baik. Mengingat pentingnya dana, maka dalam penggunaan dana harus tepat dan sesuai dengan kebutuhan. Karena baik kelebihan dan kekurangan dana akan mempengaruhi tingkat profitabilitas perusahaan.

Menurut Munawir (2004:124) tersedianya modal kerja yang cukup dapat segera dipergunakan dalam operasi tergantung pada tipe atau sifat dari aktiva lancar yang dimiliki perusahaan seperti: kas (surat-surat berharga), piutang, dan persediaan. Semakin cepat tingkat masing-masing elemen modal kerja maka modal kerja dapat dikatakan efisien, tetapi jika perputarannya semakin lambat maka penggunaan modal kerja dalam perusahaan kurang efisien. Tetapi modal kerja cukup jumlahnya dalam arti harus mampu membiayai pengeluaran-pengeluaran atau operasi perusahaan sehari-hari, karena dengan modal kerja yang cukup akan menguntungkan bagi perusahaan khususnya dalam memperoleh laba, disamping memungkinkan bagi perusahaan untuk beroperasi

secara ekonomis atau efisien dan perusahaan tidak mengalami kesulitan keuangan, juga akan memberikan beberapa keuntungan lain.

Kemampuan perusahaan untuk menghasilkan laba selama periode tertentu disebut profitabilitas. Rasio profitabilitas merupakan rasio untuk menilai kemampuan perusahaan untuk mencari keuntungan (Kasmir 2008: 196). Profitabilitas dapat digunakan sebagai tolak ukur untuk menilai keberhasilan dari suatu perusahaan dalam menjalankan usahanya dan juga dapat digunakan sebagai tolak ukur dalam menilai prospek return dari modal yang akan ditanamkan oleh investor. Sedangkan bagi perusahaan rentabilitas dapat digunakan untuk menilai kemampuan perusahaan dalam menggunakan modal kerja secara efektif untuk menghasilkan tingkat laba tertentu yang diharapkan.

Penggunaan modal kerja yang efisien dan efektif juga sangat penting guna mendukung pencapaian tujuan perusahaan. Penggunaan modal kerja dipilih dari sumber modal kerja tertentu atau sebaliknya. Penggunaan modal kerja akan dapat mempengaruhi jumlah modal kerja itu sendiri, seorang manajer dituntut untuk menggunakan modal kerja secara tepat, sesuai dengan sasaran yang ingin dicapai perusahaan, yaitu mendapatkan laba (Kasmir 2010:222).

Perusahaan sebagai salah satu lembaga ekonomi dalam menjalankan usahanya harus lebih bijaksana dalam mengambil keputusan terlebih menyangkut masalah keuangan perusahaan, karena bagi suatu perusahaan, aspek keuangan merupakan unsur yang sangat penting dalam mempertahankan kelangsungan hidup perusahaan. Para manajer bertanggung jawab atas perencanaan bagaimana sumber dana diperoleh, apakah dari modal sendiri atau dari penjualan aktiva tetap.

CV. Heksa Pilar Pratama adalah perusahaan yang bergerak dibidang *fashion* seperti pakaian/*clothingan*, dalam mengembangkan usahanya CV. Heksa Pilar Pratama dituntut untuk mempunyai jumlah modal kerja yang cukup dan dapat menggunakan modal kerjanya secara efisien. Modal kerja pada CV. Heksa Pilar Pratama digunakan untuk membiayai operasional perusahaan seperti gaji pegawai, pembelian bahan baku dan lain sebagainya.

Secara garis besar neraca memberikan sumber dan penggunaan dana perusahaan. Sedangkan laporan laba rugi adalah laporan mengenai pendapatan, biaya-biaya dan laba perusahaan selama satu periode perusahaan selama satu periode tertentu. Dari perhitungan modal aktiva untuk mendukung penjualan dan seberapa efisien dana yang diperoleh dapat dipergunakan untuk memberikan imbalan kepada pemilik modal dan sebagai modal untuk investasi.

Setiap perusahaan selalu membutuhkan modal kerja untuk membelanjai operasinya sehari-hari. Misalkan untuk memberikan persekot pembelian barang-barang usaha, membayar gaji pegawai dan lain sebagainya. Modal kerja merupakan 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 investasi perusahaan dalam bentuk uang tunai, dipertahankan sehingga tidak mengalami kebangkrutan.

Modal kerja adalah satu faktor yang sangat penting bagi setiap usaha, baik skala kecil, menengah maupun besar. Dalam banyak studi/literatur sering disebut bahwa modal kerja sering menjadi faktor penghambat utama bagi perkembangan

usaha. Usaha Kecil dan Menengah, khususnya Usaha Kecil di Indonesia menghadapi dua masalah utama dalam aspek finansial: mobilisasi modal awal dan akses ke modal kerja dan finansial jangka panjang untuk investasi yang sangat diperlukan demi pertumbuhan output jangka panjang. Walaupun pada umumnya modal awal bersumber dari modal sendiri atau sumber-sumber informal, namun sumber-sumber permodalan ini sering tidak cukup untuk kegiatan produksi, apalagi untuk berinvestasi, sementara mengharapkan sisa dari kebutuhan finansial sepenuhnya dibiayai oleh perbankan jauh dari realitas.

Setiap perusahaan baik perusahaan dagang, jasa, maupun perusahaan manufaktur mempunyai tujuan untuk menghasilkan laba secara terus menerus sehingga harus tetap mempertahankan kontinuitas dan melakukan berbagai aktivitasnya dalam menghasilkan laba. Untuk mencapai tujuan tersebut, perusahaan harus melakukan kegiatan operasional. Pada umumnya kegiatan-kegiatan operasional perusahaan dagang adalah melakukan pembelian barang untuk dijual kembali tanpa melakukan proses produksi (mengolah/mengubah bentuk). Dalam kegiatan-kegiatan operasional tersebut, modal kerja merupakan sesuatu yang mencakup keseluruhan dana-dana di dalam kegiatan-kegiatan operasional.

Modal kerja merupakan suatu faktor yang dapat mempengaruhi bagian lain dalam perusahaan, untuk itu perlu dikelola secara efektif dan efisien. Pemilihan modal yang tepat untuk membiayai kegiatan perusahaan merupakan salah satu tugas perencanaan pimpinan perusahaan yang penting dan tidak dapat dipisahkan dari jenis kegiatan proyeksi keadaan di masa depan, iklim usaha, dan

pola manajemen perusahaan. Modal merupakan salahsatu faktor produksi yang paling penting dalam suatu perusahaan. Tanpa modal suatu perusahaan tidak mungkin dapat membeli barang, tenaga kerja, dan teknologi lain. Untuk itu perusahaan harus memiliki modal yang cukup agar mampu menjalankan kegiatan operasionalnya.

Adanya modal kerja yang cukup, sangat penting bagi suatu perusahaan untuk beroperasi dengan seefisien mungkin dan perusahaan tidak mengalami kesulitan keuangan. Akan tetapi adanya modal kerja yang berlebihan menunjukkan adanya dana yang tidak produktif dan hal ini akan menimbulkan kerugian bagi perusahaan dan selanjutnya berakibat pada penurunan profitabilitas. Sebaliknya ketidakcukupan modal kerja juga akan menimbulkan kerugian bagi perusahaan karena adanya kesempatan untuk memperoleh keuntungan telah disia-siakan. Untuk itu, setiap perusahaan dituntut untuk mengelola modal kerjanya secara efektif dan efisien sehingga menghasilkan penjualan bagi perusahaan yang berdampak pada pencapaian profitabilitas yang maksimal. Pengelolaan modal kerja yang efektif dan efisien ditunjukkan oleh kenaikan tingkat perputarannya dalam suatu periode. Sedangkan hasil penjualan tersebut dapat dihasilkan apabila modal kerja dikelola secara efektif dan efisien.

Di antara permasalahan sebuah perusahaan adalah mendapatkan sumber pendanaan yang jelas dan terpercaya sehingga tidak terjadi hal-hal yang tidak diinginkan seperti mendapatkan dana yang berbunga terlalu tinggi atau terjadinya penipuan dari pihak pertama kepada pihak kedua. Oleh karena itu dibutuhkan peran yang besar dari pihak manajemen sebuah perusahaan untuk pandai memilih

dan memilah sumber dana yang digunakan. Hal ini juga berpengaruh dalam pencatatan keuangan perusahaan, dengan sumber yang jelas maka pencatatan keuangan pun dapat dipercaya.

TABEL 1.1 DATA REKAP PENJUALAN CV. HEKSA PILAR PRATAMA CABANG MAKASSAR 2018

Bulan	Omzet Penjualan
Januari	Rp. 156.026.800,-
Februari	Rp. 114.619.200,-
Maret	Rp. 88.900.400,-
April	Rp. 118.977.750,-
Mei	Rp. 154.440.100,-
Juni	Rp. 434.804.100,-
Juli	Rp. 119.702.870,-
Agustus	Rp. 158.367.300,-
September	Rp. 145.578.177,-
Oktober	Rp. 151.452.690,-
November	Rp. 173.547.700,-
Desember	Rp. 232.675.670,-

Sumber: Data Rekap Penjualan CV. Heksa Pilar Pratama Cabang Makassar, 2018

Berdasarkan latar belakang tersebut, maka penulis tertarik untuk menulis skripsi dengan judul “**Analisis Efisiensi Modal Kerja Dalam Meningkatkan Profit CV. Heksa Pilar Pratama Cabang Makassar**”.

1.2 Rumusan Masalah

Berdasarkan latar belakang tersebut di atas maka dapat di rumuskan permasalahan sebagai berikut : “Apakah peningkatan modal kerja pada CV. Heksa Pilar Pratama Cabang Makassar dapat meningkatkan omzet penjualannya?”

1.3 Tujuan Penelitian

Tujuan yang akan dicapai untuk penelitian yang berdasarkan latar belakang dan rumusan masalah di atas adalah : “Untuk mengetahui dan

menganalisis penggunaan modal kerja terhadap omzet penjualan CV. Heksa Pilar Pratama Cabang Makassar“.

1.4 Manfaat Penelitian

Kegunaan atau manfaat yang dikemukakan dalam penelitian ini adalah sebagai berikut :

1.4.1 Kegunaan Teoritis

- a. Bagi Penulis. Penelitian ini bermanfaat untuk mengembangkan keilmuan dalam konsep teori secara umum maupun khusus.
- b. Bagi akademik, hasil penelitian ini dapat dijadikan sebagai persyarat untuk menyelesaikan studi pada Fakultas Ekonomi Universitas Bosowa Makassar.

1.4.2 Kegunaan Praktis

- a. Bagi Pihak CV. Heksa Pilar Pratama. Hasil penelitian ini diharapkan dapat sebagai bahan masukan dalam pengambilan keputusan tentang kebijaksanaan dalam menggunakan modal kerja sebagai upaya untuk meningkatkan omzet.
- b. Bagi Peneliti lain, hasil dari penelitian ini dapat menjadi referensi atau masukan bagi perkembangan ilmu pengetahuan dan menambah kajian ilmu perbankan .

BAB II

TINJAUAN PUSTAKA

2.1 Kerangka Teori

2.1.1 Laporan Keuangan

Menurut Kasmir (2008:6) dalam praktiknya laporan keuangan oleh perusahaan tidak dibuat secara serampangan, tetapi harus dibuat dan disusun sesuai aturan dan standar yang berlaku. Hal ini perlu diperlakukan agar laporan mudah dibaca dan dimengerti. Laporan keuangan disajikan perusahaan sangat penting bagi manajemen dan para pemilik perusahaan. Disamping itu, banyak pihak yang memerlukan dan berkepentingan terhadap laporan keuangan yang dibuat perusahaan, seperti pemerintah, kreditor, investor, maupun para supplier.

Bagi suatu perusahaan, penyajian laporan keuangan secara khusus merupakan salah satu tanggung jawab manajer keuangan. Hal ini sesuai dengan fungsi manajer keuangan, yaitu:

1. Merencanakan
2. Mencari
3. Memanfaatkan dana-dana perusahaan, dan
4. Memaksimalkan nilai perusahaan

Dengan kata lain, tugas seorang manajer keuangan adalah mencari dana dan berbagai sumber dan membuat keputusan tentang sumber dana yang harus dipilih. Disamping itu, seorang manajer keuangan juga harus mampu mengalokasikan atau menggunakan dana secara tepat dan benar.

Disamping itu, seorang manajer keuangan juga harus mampu mengalokasikan atau menggunakan dana secara tepat dan benar. Dalam pengertian yang sederhana, laporan keuangan adalah laporan yang menunjukkan kondisi keuangan perusahaan pada saat ini atas dalam suatu periode tertentu.

Maksud laporan keuangan yang menunjukkan kondisi perusahaan saat ini adalah merupakan kondisi terkini. Kondisi perusahaan terkini adalah keadaan keuangan perusahaan pada perusahaan tertentu (untuk neraca) dan periode tertentu (untuk laporan laba rugi). Biasanya laporan keuangan dibuat per periode, misalnya tiga bulan, enam bulan untuk kepentingan internal perusahaan. Sementara itu, untuk laporan lebih luas dilakukan satu tahun sekali. Disamping itu, dengan adanya laporan keuangan, dapat diketahui posisi perusahaan terkini setelah menganalisis laporan keuangan tersebut dianalisis.

Laporan keuangan menggambarkan pos-pos keuangan perusahaan yang diperoleh dalam suatu periode. Dalam praktiknya dikenal beberapa macam laporan keuangan seperti:

1. Neraca
2. Perhitungan Laba Rugi
3. Laporan Perubahan Modal
4. Laporan Catatan atas Laporan Keuangan, dan
5. Laporan arus Kas

Menurut Munawir (2010:23) menyatakan bahwa laporan keuangan adalah bersifat historis dan menyeluruh sebagai suatu laporan kemajuan. Bahwa laporan keuangan pada dasarnya merupakan hasil proses akuntansi yang dapat digunakan

sebagai alat untuk berkomunikasi antara data keuangan atau aktivitas suatu perusahaan dengan pihak-pihak yang berkepentingan dengan data atau aktivitas perusahaan tersebut. Sehingga laporan keuangan memegang peranan yang luas dan mempunyai suatu posisi yang mempengaruhi dalam pengambilan keputusan.

Menurut Samryn (2012:208) merupakan suatu cara yang membuat perbandingan data keuangan perusahaan menjadi lebih berarti. Rasio keuangan menjadi dasar untuk menjawab beberapa pertanyaan penting mengenai kesehatan keuangan dari perusahaan. Pertanyaan tersebut meliputi likuiditas perusahaan, kemampuan manajemen memperoleh laba dari penggunaan aktiva perusahaan, dan kemampuan manajemen mendanai investasinya, serta hasil yang dapat diperoleh para pemegang saham dari investasinya, serta hasil dapat diperoleh para pemegang saham dari investasi yang dilakukannya dalam perusahaan.

Untuk memenuhi informasi tersebut jenis rasio keuangan yang lazim, digunakan tersendiri dari rasio likuiditas, rasio profitabilitas, rasio leverage, dan rasio lain. Pemakai informasi keuangan selanjutnya bebas memilih jenis rasio yang ingin digunakannya sesuai dengan kepentingannya terhadap sebuah perusahaan.

Informasi keuangan dinyatakan dalam elemen-elemen laporan keuangan merupakan akumulasi nilai transaksi bisnis yang dilakukan oleh perusahaan selama periode waktu yang dilaporkan. Dalam pelaporan keuangan dikenal sistem pembukuan berpasangan yang secara filosofis berkaitan dengan pemikiran bahwa setiap kegiatan dalam bisnis bukan merupakan kegiatan tunggal yang berdiri sendiri.

Tujuan utama pembuatan dan penyusunan laporan keuangan adalah untuk memberikan informasi yang berguna bagi pihak yang berkepentingan dalam pengambilan suatu keputusan.

Menurut Ikatan Akuntan Indonesia (2009:3), tujuan laporan keuangan adalah: menyediakan informasi yang menyangkut posisi keuangan, kinerja, serta perubahan posisi keuangan suatu perusahaan yang bermanfaat bagi sejumlah besar pemakai dalam pengambilan keputusan ekonomi. Menurut Fahmi (2011:28), tujuan utama dari laporan keuangan adalah: Memberikan informasi keuangan yang mencakup perubahan dari unsur-unsur laporan keuangan yang ditujukan kepada pihak-pihak lain yang berkepentingan dalam menilai kinerja keuangan terhadap perusahaan di samping pihak manajemen perusahaan. Menurut Kasmir (2016:11), tujuan pembuatan atau penyusunan laporan keuangan adalah:

1. Memberikan informasi tentang jenis dan jumlah aktiva (harta) yang dimiliki perusahaan pada saat ini.
2. Memberikan informasi tentang jenis dan jumlah kewajiban dan modal yang dimiliki perusahaan pada saat ini.
3. Memberikan informasi tentang jenis dan jumlah pendapatan yang diperoleh pada suatu periode tertentu.
4. Memberikan informasi tentang jumlah biaya dan jenis biaya yang dikeluarkan perusahaan dalam suatu periode tertentu.
5. Memberikan informasi tentang perubahan-perubahan yang terjadi terhadap aktiva, pasiva dan modal perusahaan.

6. Memberikan informasi tentang kinerja manajemen perusahaan dalam suatu periode.
7. Memberikan informasi tentang catatan-catatan atas laporan keuangan.
8. Informasi keuangan lainnya.

Berdasarkan pendapat para ahli diatas, dapat disimpulkan bahwa tujuan laporan keuangan adalah:

1. Informasi posisi laporan keuangan yang dihasilkan dari kinerja dan aset perusahaan sangat dibutuhkan oleh para pemakai laporan keuangan, sebagai bahan evaluasi dan perbandingan untuk melihat dampak keuangan yang timbul dari keputusan ekonomis yang diambilnya.
2. Informasi keuangan perusahaan diperlukan juga untuk menilai dan meramalkan apakah perusahaan di masa sekarang dan di masa yang akan datang sehingga akan menghasilkan keuntungan yang sama atau lebih menguntungkan.
3. Informasi perubahan posisi keuangan perusahaan bermanfaat untuk menilai aktivitas investasi, pendanaan dan operasi perusahaan selama periode tertentu. Selain untuk menilai kemampuan perusahaan, laporan keuangan juga bertujuan sebagai bahan pertimbangan dalam pengambilan keputusan investasi.

Setiap laporan keuangan yang disusun pasti memiliki keterbatasan tertentu. Menurut Kasmir (2016:16) mengemukakan bahwa ada beberapa keterbatasan laporan keuangan yang dimiliki perusahaan, yaitu:

1. Pembuatan laporan keuangan disusun berdasarkan sejarah (historis), dimana data-data yang diambil dari data masa lalu.
2. Laporan keuangan dibuat umum, artinya untuk semua orang bukan hanya untuk pihak tertentu saja.
3. Proses penyusunan tidak terlepas dari taksiran-taksiran dan pertimbangan-pertimbangan tertentu.
4. Laporan keuangan bersifat konservatif dalam menghadapi situasi ketidakpastian. Misalnya dalam suatu peristiwa yang tidak menguntungkan selalu dihitung kerugiannya. Sebagai contoh harta dan pendapatan, nilainya dihitung dari yang paling rendah.
5. Laporan keuangan selalu berpegang teguh kepada sudut pandang ekonomi dalam memandang peristiwa-peristiwa yang terjadi bukan kepada sifat formalnya.

Menurut Kasmir (2016:66), mengemukakan analisis laporan keuangan bahwa: Agar laporan keuangan menjadi lebih berarti sehingga dapat dipahami dan dimengerti oleh berbagai pihak, maka perlu dilakukan analisis laporan keuangan. Hasil analisis laporan keuangan juga akan memberikan informasi tentang kelemahan dan kekuatan yang dimiliki perusahaan.

Dengan adanya kelemahan dan kekuatan yang dimiliki, akan tergambar kinerja manajemen selama ini. Menurut Munawir (2010:35), analisis laporan keuangan adalah: Analisis laporan keuangan yang terdiri dari penelaahan atau mempelajari dari pada hubungan dan tendensi atau kecenderungan (trend) untuk

menentukan posisi keuangan dan hasil operasi serta perkembangan perusahaan yang bersangkutan.

Menurut Kasmir (2016:68), tujuan dari analisis laporan keuangan adalah:

1. Untuk mengetahui posisi keuangan perusahaan dalam satu periode tertentu, baik aset, kewajiban, ekuitas, maupun hasil usaha yang telah dicapai untuk beberapa periode.
2. Untuk mengetahui kelemahan-kelemahan apa saja yang menjadi kekurangan perusahaan.
3. Untuk mengetahui kekuatan-kekuatan yang dimiliki.
4. Untuk mengetahui langkah-langkah perbaikan apa saja yang perlu dilakukan ke depan berkaitan dengan posisi keuangan perusahaan saat ini.
5. Untuk melakukan penilaian kinerja manajemen ke depan apakah perlu penyegaran atau tidak karena sudah dianggap berhasil atau gagal.
6. Dapat juga digunakan sebagai pembandingan dengan perusahaan sejenis tentang hasil yang mereka capai.

Menurut Munawir (2010:31), tujuan analisis laporan keuangan merupakan: Alat yang sangat penting untuk memperoleh informasi sehubungan dengan posisi keuangan dan hasil-hasil yang telah dicapai perusahaan yang bersangkutan. Data keuangan tersebut akan lebih berarti bagi pihak-pihak yang berkepentingan apabila data tersebut diperbandingkan untuk dua periode atau lebih, dan dianalisa lebih lanjut sehingga akan dapat diperoleh data yang akan dapat mendukung keputusan yang akan diambil.

2.1.2 Rasio Profitabilitas

Menurut Kasmir (2008:196) Rasio profitabilitas ini untuk menilai kemampuan perusahaan dalam mencari keuntungan. Rasio ini juga memberikan ukuran tingkat efektivitas manajemen suatu perusahaan. Hal ini ditunjukkan oleh laba yang dihasilkan dari penjualan dan pendapatan investasi. Intinya adalah penggunaan rasio ini menunjukkan efisiensi perusahaan.

Menurut Sutrisno (2005:268) Seperti rasio-rasio lain yang sudah dibahas sebelumnya, rasio profitabilitas juga memiliki tujuan dan manfaat, tidak hanya bagi pihak pemilik usaha atau manajemen saja, tetapi juga bagi pihak diluar perusahaan, terutama pihak-pihak yang memiliki hubungan atau kepentingan dengan perusahaan.

Tujuan penggunaan rasio profitabilitas bagi perusahaan, maupun bagi pihak luar perusahaan yaitu:

1. Untuk mengukur atau menghitung laba yang diperoleh perusahaan dalam satu periode tertentu.
2. Untuk menilai posisi laba perusahaan tahun sebelumnya dengan tahun sekarang.
3. Untuk menilai perkembangan laba dari waktu ke waktu.
4. Untuk menilai besarnya laba bersih sesudah pajak dengan modal sendiri.
5. Untuk mengukur produktivitas seluruh dana perusahaan yang digunakan baik modal pinjaman maupun modal sendiri.
6. Untuk mengukur profitabilitas dari seluruh dana perusahaan yang digunakan baik modal sendiri.

Sementara itu, manfaat yang diperoleh adalah untuk:

1. Mengetahui besarnya tingkat laba yang diperoleh perusahaan dalam satu periode.
2. Mengetahui posisi laba perusahaan tahun sebelumnya dengan tahun sekarang.
3. Mengetahui perkembangan laba dari waktu ke waktu.
4. Mengetahui besarnya laba bersih sesudah pajak dengan modal sendiri.
5. Mengetahui produktivitas dari seluruh dana perusahaan yang digunakan baik modal pinjaman maupun modal sendiri.

Sesuai dengan tujuan yang hendak dicapai, terhadap beberapa jenis rasio profitabilitas yang digunakan. Masing-masing jenis rasio profitabilitas digunakan untuk menilai serta mengukur posisi keuangan perusahaan dalam suatu periode tertentu atau untuk beberapa periode. Dalam praktiknya, jenis-jenis rasio profitabilitas yang dapat digunakan adalah:

- a. Gross Profit Margin Merupakan rasio yang digunakan untuk mengukur margin laba atas penjualan.

$$\text{Rumus} = \frac{\text{Penjualan Bersih} - \text{Harga Penjualan}}{\text{Penjualan}} \times 100\%$$

- b. Operating Ratio Merupakan rasio yang biaya operasi per rupiah penjualan. Semakin besar rasio ini berarti semakin buruk.

$$\text{Rumus} = \frac{\text{EBIT}}{\text{Penjualan Bersih}} \times 100\%$$

- c. Nett Profit Margin Merupakan ukuran keuntungan dengan membandingkan laba setelah bunga dan pajak dibandingkan dengan penjualan. Rasio ini menunjukkan pendapatan bersih perusahaan atas penjualan.

$$\text{Rumus} = \frac{\text{EAT}}{\text{Penjualan Bersih}} \times 100\%$$

2.1.3 Modal Kerja

Modal adalah pokok utama dalam menjalankan suatu bisnis atau usaha, modal faktor penting dalam menjalankan usahanya, karna modal salah satu unsur dimana perusahaan dapat menjalankan usahanya dan mendapatkan keuntungan. Pengertian modal menurut Munawir (2004:19), yaitu: Modal adalah hak atau bagian yang dimiliki oleh pemilik perusahaan yang ditunjukkan dalam pos modal (modal saham), surplus dan laba yang ditahan. Atau kelebihan nilai aktiva yang dimiliki oleh perusahaan terhadap seluruh hutang-hutangnya. Sedangkan Menurut Bambang Riyanto (2001:18) Modal Adalah : Modal adalah kekuasaan untuk menggunakan barang-barang modal dengan modal terdapat di neraca sebelah kredit. Adapun yang dimaksud barang-barang modal yang ada di perusahaan yang belum digunakan, jadi yang terdapat di neraca sebelah debit.

Riyanto (2001:240), membagi jenis-jenis modal atas dua jenis, yaitu: “modal sendiri dan modal pinjaman (hutang).”

1. Modal Sendiri

Modal sendiri pada dasarnya adalah modal yang berasal dari pemilik perusahaan yang tertanam di dalam perusahaan untuk jangka waktu yang tidak tertentu lamanya dan merupakan modal yang dipertaruhkan untuk segala risiko, baik risiko usaha maupun risiko kerugian-kerugian lainnya. Modal sendiri dapat berasal dari luar perusahaan dan dapat juga berasal dari dalam perusahaan itu sendiri. Modal sendiri yang berasal dari dalam perusahaan adalah dalam bentuk keuntungan yang dihasilkan oleh perusahaan. Sedangkan modal sendiri yang berasal dari luar perusahaan adalah modal yang berasal dari pemilik

perusahaan sesuai dengan bentuk hukum dari masing-masing perusahaan yang bersangkutan.

2. Modal Pinjaman (Hutang)

Modal pinjaman (hutang) adalah modal yang berasal dari luar perusahaan yang sifatnya sementara bekerja di dalam perusahaan dan bagi perusahaan yang bersangkutan, modal tersebut merupakan “hutang” yang harus dibayar kembali tepat pada waktunya, baik itu dalam jangka pendek, jangka menengah, maupun jangka panjang. Pendapat yang sama juga dikemukakan oleh Rusdin (2005:59) bahwa “modal pinjaman (hutang) adalah modal yang diperoleh dari luar perusahaan yang bekerja hanya sementara dan bagi perusahaan modal tersebut merupakan hutang yang harus dibayar kembali.” Semakin lama jangka waktu dan semakin ringannya syarat-syarat pembayaran kembali hutang tersebut, amaka akan mempermudah dan memperluas kesempatan bagi perusahaan untuk mendayagunakan sumber dana yang berasal dari hutang tersebut.

Adapun pengertian modal kerja menurut Harahap (2008:288) yaitu: Aktiva Lancar dikurangi dengan hutang lancar. Modal kerja ini merupakan ukuran tentang keamanan dari kepentingan kreditur jangka pendek. Modal kerja bisa juga dianggap sebagai dana yang tersedia untuk diinvestasikan dalam aktiva tidak lancar atau untuk membayar hutang tidak lancar. Kenaikan dalam modal kerja terjadi apabila aktiva menurun atau dijual atau karena kenaikan dalam hutang jangka panjang dan modal. Penurunan dalam modal kerja timbul akibat aktiva tidak lancar naik atau dibeli atas hutang jangka panjang dan modal naik.

Menurut Harmono (2009:193) Modal kerja adalah aktiva lancar, sedangkan komponen aktiva lanacar meliputi kas dan setara kas, piutang, persediaan dan aktiva lancar lainnya, pengelolaan modal kerja dapat diartikan sebagai pengelolaan terhadap komponen – komponen aktiva lancar.

Keown et.all (2005:190) menjelaskan pengertian bahwa modal kerja adalah total investasi perusahaan pada asset lancar atau asset yang diharapkan bisa dikonversi menjadi kas dalam waktu satu tahun atau kurang. Modal kerja adalah perkiraan–perkiraan yang ada pada aktiva lancar. Seperti investasi perusahaan pada aktiva jangka pendek yaitu kas,sekuritas yang mudah dijual,persediaan dan piutang (Dewi Astuti, 2004:156)

Menurut Agnes Sawir (2003:129) Modal kerja adalah keseluruhan aktiva lancar yang dimiliki perusahaan, atau dapat pula dimaksudkan sebagai dana yang harus tersedia untuk membiayai kegiatan operasi perusahaan sehari-hari. Kasmir (2010:210), modal kerja didevinisikan sebagai modal yang digunakan untuk membiayai operasional sehari–hari, terutama yang memiliki jangka waktu pendek. Modal kerja juga diartikan seluruh aktiva lancar yang dimiliki suatu perusahaan atau aktiva lancar setelah dikurangi dengan hutang lancar.atau dengan kata lain modal kerja merupakan investasi yang ditanamkan dalam aktiva lancar atau aktiva jangka pendek, seperti kas, bank, surat berharga, piutang,persediaan, dan aktiva lancar lainnya. Biasanya modal kerja digunakan untuk beberapa kali kegiatan dalam satu periode.

Dari pengertian-pengertian diatas dapat disimpulkan bahwa modal kerja adalah faktor penting bagi perusahaan, setiap perusahaan harus mempunyai modal

kerja yang cukup untuk kelangsungan kegiatan operasi perusahaannya yang digunakan untuk membeli bahan baku, membayar upah karyawan, membayar hutang dan pembayaran lainnya.

Menurut Agnes Sawir (2003: 129) ada 3 konsep modal kerja ini dapat dikemukakan beberapa konsep, yaitu:

1. Konsep Kuantitatif

Konsep ini berdasarkan pada kuantitas dari dana yang tertanam dalam unsur-unsur aktiva lancar di mana aktiva ini merupakan aktiva yang sekali berputar kembali dalam bentuk semula atau aktiva di mana dana yang tertanam di dalamnya akan dapat bebas lagi dalam waktu yang pendek. Dengan demikian modal kerja menurut konsep ini adalah keseluruhan dari aktiva lancar. Modal kerja dalam pengertian ini sering disebut modal kerja bruto (*Gross Working Capital*).

2. Konsep kualitatif

Dalam konsep ini modal kerja di artikan sebagai besarnya jumlah utang lancar atau utang yang harus segera dibayar. Dengan demikian, sebagian dari aktiva lancar ini harus disediakan untuk memenuhi kewajiban finansial yang segera harus dilakukan, di mana bagian aktiva lancar ini tidak boleh digunakan untuk membiayai operasi perusahaan untuk menjaga likuiditasnya. Oleh karenanya, modal kerja menurut konsep ini adalah sebagian dari aktiva lancar yang benar-benar dapat digunakan untuk membiayai operasi perusahaan tanpa mengganggu likuiditasnya, yaitu yang merupakan kelebihan aktiva lancar di atas utang lancarnya. Modal kerja dalam pengertian ini sering disebut modal kerja bersih (*Net Working Capital*).

3. Konsep fungsional

Konsep ini didasarkan pada fungsi dari dana dalam menghasilkan pendapatan. Setiap dana yang digunakan dalam suatu periode akuntansi tertentu yang seluruhnya langsung menghasilkan pendapatan bagi periode tersebut (*current income*) dan ada sebagian dana lain yang juga digunakan selama periode tersebut, tetapi tidak seluruhnya digunakan untuk menghasilkan pendapatan bagi periode tersebut. Sebagian dari dana itu dimaksudkan untuk menghasilkan pendapatan untuk periode-periode berikutnya (*future income*).

Menurut S.munawir (2007:114) Ada tiga konsep atau definisi modal kerja yang umum dipergunakan, yaitu :

1. Konsep kuantitatif

Konsep ini menitik beratkan kepada kuantum yang diperlukan untuk mencukupi kebutuhan perusahaan dalam membiayai operasinya yang bersifat rutin atau menunjukkan jumlah dana (*fund*) yang tersedia untuk tujuan oprasi jangka pendek.dalam konsep ini menganggap bahwa modal kerja adalah jumlah aktiva lancar (*gross working capital*).

2. Konsep kualitatif

Konsep ini menitik beratkan 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.

3. Konsep Fungsional

Konsep ini menitik beratkan fungsi dari dana (modal kerja) 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. Dana yang diperlukan oleh perusahaan untuk memenuhi kebutuhan operasional perusahaan sehari–hari, seperti pembelian bahan baku, pembayaran upah buruh, membayar hutang, dan pembayaran lainnya disebut modal kerja.

Konsep lain yang dikemukakan William H. Husband, Ph.D., dan James C. Dockerey, Ph.D., adalah konsep umum dari modal kerja merupakan seluruh jumlah aktiva lancar (*current assets*) yang terdapat dalam satu neraca perusahaan. Sedangkan modal kerja netto mencerminkan selisih antara aktiva Lancar dengan pasiva lancar (Suyadi Prawirosentono, 2002 : 131).

Menurut Bambang Riyanto (2008, h. 61), modal kerja dalam perusahaan dapat golongan sebagai berikut:

1. Modal Kerja Permanen (Permanen Working Capital) yaitu modal kerjayang harus tetap ada pada perusahaan untuk menjalankan fungsinya, ataudengan kata lain modal kerja yang secara terus menerus diperlukan untuk kelancaran usaha. Modal Kerja Permanen dapat dibedakan ke dalam :
 - a. Modal Kerja Primer (Primary Working Capital) yaitu jumlah modal kerja minimum yang harus ada pada perusahaan untuk menjamin kontinuitas usahanya.

- b. Modal Kerja Normal (Normal Working Capital) yaitu jumlah modal kerja yang diperlukan untuk menyelenggarakan luas produksi yang normal (dinamis).
2. Modal Kerja Variabel (Variabel Working Capital) yaitu modal kerja yang jumlahnya berubah-ubah sesuai dengan perubahan keadaan, dan modal kerja ini dibagi menjadi :
- a. Modal Kerja Musiman (Sesasional Working Capital) yaitu modal kerja yang jumlahnya berubah-ubah karena fluktuasi musim.
 - b. Modal Kerja Siklis (Cyclical Working Capital) yaitu modal kerja yang jumlahnya berubah-ubah disebabkan fluktuasi konjungtur.
 - c. 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 ekonomi yang mendadak).

Mengetahui standar dari tingkat efisiensi modal kerja agar dikatakan efisien (ukuran efisien), diperlukan alat pembandingan dan rasio dalam industry sebagai keseluruhan yang sejenis di mana perusahaan yang menjadi anggotanya dapat digunakan sebagai alat pembandingan dari angka rasio tersebut. Manajemen atau pengelolaan modal kerja merupakan hal yang sangat penting agar kelangsungan usaha sebuah perusahaan dapat dipertahankan Hanafi & Halim (2005: 125). Kesalahan atau kekeliruan dalam pengelolaan modal kerja akan menyebabkan buruknya kondisi keuangan perusahaan dapat terhambat atau terhenti sama sekali.

Berdasarkan uraian mengenai beberapa definisi modal di atas, maka dapat disimpulkan bahwa modal adalah sumber pembelanjaan perusahaan yang berasal

dari pemilik perusahaan, baik dalam bentuk uang maupun dalam bentuk barang. Juga dapat disimpulkan bahwa modal adalah faktor utama penentu kelanjutan hidup perusahaan.

Modal kerja memiliki arti yang sangat penting bagi operasional suatu perusahaan. Oleh karena itu, setiap perusahaan berusaha memenuhi kebutuhan modal kerjanya, agar dapat meningkatkan likuiditasnya. Kemudian, dengan terpenuhi modal kerja, perusahaan juga dapat memaksimalkan perolehan labanya.

Menurut Kasmir (2016:252), secara umum arti penting modal kerja bagi perusahaan terutama bagi kesehatan keuangan perusahaan, yaitu sebagai berikut:

1. Kegiatan seorang manajer keuangan lebih banyak dihabiskan di dalam kegiatan operasional perusahaan dari waktu ke waktu. Ini merupakan manajemen modal kerja.
2. Investasi dalam aktiva lancar cepat dan sering kali mengalami perubahan serta cenderung labil. Sedangkan aktiva lancar adalah modal kerja perusahaan, artinya perubahan tersebut akan berpengaruh terhadap modal kerja. Oleh karena itu, perlu mendapat perhatian yang sungguh-sungguh dari manajer keuangan.
3. Dalam praktiknya sering kali bahwa separuh dari roral aktiva merupakan bagian dari aktiva lancar yang merupakan modal kerja perusahaan. Dengan kata lain, jumlah aktiva lancar sama atau lebih dari 50% dari total aktiva.
4. Bagi perusahaan yang relative kecil, fungsi modal kerja amat penting. Perusahaan kecil, relative terbatas untuk memasuki pasar modal besar dan jangka panjang. Pendanaan perusahaan lebih mengandalkan pada utang

jangka pendek, seperti utang dagang, utang bank satu tahun yang tentunya dapat mempengaruhi modal kerja.

5. Terdapat hubungan yang sangat erat antara pertumbuhan penjualan dengan kebutuhan modal kerja. Kenaikan penjualan berkaitan dengan tambahan, piutang, persediaan dan juga saldo kas.

Demikian pula sebaliknya apabila terjadi penurunan penjualan, akan berpengaruh terhadap komponen dalam aktiva lancar. Menurut Kasmir (2016:253), tujuan manajemen modal kerja bagi perusahaan adalah sebagai berikut:

1. Guna memenuhi kebutuhan likuiditas perusahaan.
2. Dengan modal kerja yang cukup perusahaan memiliki kemampuan untuk memenuhi kewajiban pada waktunya.
3. Memungkinkan perusahaan untuk memiliki persediaan yang cukup dalam rangka memenuhi kebutuhan pelanggannya.
4. Memungkinkan perusahaan untuk memperoleh tambahan dana dari para kreditor, apabila rasio keuangannya memenuhi syarat.
5. Memungkinkan perusahaan memberikan syarat kredit yang menarik minat pelanggan, dengan kemampuan yang dimilikinya.
6. Guna memaksimalkan penggunaan aktiva lancar guna meningkatkan penjualan dan laba.
7. Melindungi diri apabila terjadi krisis modal kerja akibat turunnya nilai aktiva lancar, serta
8. Tujuan lainnya.

Adapun faktor-faktor yang memengaruhi modal kerja menurut Kasmir (2016:254), yaitu:

1. Jenis perusahaan Jenis kegiatan perusahaan dalam praktiknya meliputi dua macam, yaitu perusahaan yang bergerak dalam bidang jasa dan non jasa (industri). Kebutuhan modal dalam perusahaan industry lebih besar jika dibandingkan dengan perusahaan jasa. Di perusahaan industry, investasi dalam bidang kas, piutang dan sediaan relative lebih besar jika dibandingkan dengan perusahaan sangat menentukan kebutuhan akan modal kerjanya.
2. Syarat kredit Syarat kredit atau penjualan yang pembayarannya dilakukan dengan mencicil (angsuran) juga sangat memengaruhi modal kerja. Untuk meningkatkan penjualan bias dilakukan dengan berbagai cara dan salah satunya adalah melalui penjualan secara kredit. Penjualan barang secara kredit memberikan kelonggaran kepada konsumen untuk membeli barang dengan cara pembayaran diangsur (dicicil) beberapa kali untuk jangka waktu tertentu. Hal yang perlu diketahui dari syaratsyarat kredit dalam hal ini adalah : 1) Syarat untuk pembelian bahan atau barang dagangan. Syarat untuk pembelian bahan atau barang yang akan digunakan untuk memproduksi barang memengaruhi modal kerja. Pengaruhnya berdampak terhadap pengeluaran kas. Jika persyaratan kredit lebih mudah, akan sedikit uang kas yang keluar, demikian pula sebaliknya, syarat untuk pembelian bahan atau barang dagangan juga memiliki kaitannya dengan sediaan. 2) Syarat penjualan barang. Dalam syarat penjualan, apabila syarat kredit diberikan relative lunak seperti potongan harga, modal kerja yang dibutuhkan semakin

besar dalam sector piutang. Syarat-syarat kredit yang diberikan apakah 2/10 net 30 atau 2/10 net 60 juga akan memengaruhi penjualan kredit. Agar modal kerja diinvestasikan dalam sector piutang dapat diperkecil, perusahaan perlu memberikan potongan harga. Kebijakan ini disamping bertujuan untuk menarik minat debitur untuk segera membayar utangnya, juga untuk memperkecil kemungkinan risiko utang yang tidak tertagih (macet).

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

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

Menurut Kasmir (2016:259), secara umum dikatakan bahwa penggunaan modal kerja biasa dilakukan perusahaan untuk:

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

2. Pengeluaran untuk membeli bahan baku atau barang dagangan. Maksud Pengeluaran untuk membeli bahan baku atau barang dagangan, adalah pada sejumlah bahan baku yang dibeli yang akan digunakan untuk proses produksi dan pembelian barang dagangan untuk dijual kembali.
3. Menutupi kerugian akibat penjualan surat berharga. Maksud untuk menutupi kerugian akibat penjualan surat berharga atau kerugian lainnya adalah pada saat perusahaan menjual surat-surat berharga, namun mengalami kerugian. Hal ini akan mengurangi modal kerja dan segera ditutupi.
4. Pembentukan dana merupakan pemisahan aktiva lancar untuk tujuan tertentu dalam jangka panjang, misalnya pembentukan dana pension, dana ekspansi atau dana pelunasan obligasi. Pembentukan dana ini akan mengubah bentuk aktiva dari aktiva lancar menjadi aktiva tetap.
5. Pembelian aktiva tetap (tanah, bangunan, kendaraan, mesin dan lainlain). Pembelian aktiva tetap atau investasi jangka panjang seperti pembelian tanah, bangunan, kendaraan, mesin. Pembelian ini akan mengakibatkan berkurangnya aktiva lancar dan timbulnya utang lancar.
6. Pembayaran utang jangka panjang (obligasi, hipotek, utang bank jangka panjang). Arti pembayaran utang jangka panjang adalah adanya pembayaran utang jangka panjang yang sudah jatuh tempo seperti pelunasan obligasi, hipotek dan utang bank jangka panjang.
7. Pembelian atau penarikan kembali saham yang beredar. Maksud pembelian atau penarikan kembali saham yang beredar adalah perusahaan menarik

kembali saham-saham yang sudah beredar dengan alasan tertentu dengan cara membeli kembali, baik untuk sementara waktu maupun selamanya.

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

2.1.4 Profit Margin

Laba terbagi menjadi dua yaitu laba bersih dan laba usaha. Laba usaha dapat diketahui dengan cara mengurangi total penjualan dengan biaya-biaya dalam proses produksi dan operasionalnya. Sedangkan laba bersih dapat diketahui dengan cara mengurangi laba usaha dengan pajak. Dengan adanya laba usaha maka perusahaan dapat mengukur tingkat keuntungan yang dicapai dihubungkan dengan penjualan atau yang dikenal dengan istilah Profit Margin. Pengertian Profit Margin menurut Bambang Riyanto (2001:37): "Profit margin yaitu perbandingan antara net operating income dengan net sales"

Pengertian Profit Margin menurut S. Munawir (2004:89): "Profit margin ini mengukur tingkat keuntungan yang dapat dicapai oleh perusahaan dihubungkan dengan penjualannya" Pengertian Profit Margin menurut Sofyan Syafri Harahap (2001:304): "Angka ini menunjukkan berapa besar persentase pendapatan bersih yang diperoleh dari setiap penjualan. Semakin besar rasio ini semakin baik karena dianggap kemampuan perusahaan dalam mendapatkan laba cukup tinggi".

Berdasarkan beberapa pengertian tentang profit margin di atas maka dapat disimpulkan bahwa profit margin ialah rasio yang digunakan untuk mengetahui efisiensi perusahaan dengan melihat kepada besar kecilnya laba usaha dalam hubungannya dengan sales.

Menurut Forsyth (2011:9-10) faktor-faktor yang mempengaruhi turunnya penjualan meliputi:

1. Faktor Internal

Yaitu sebab yang terjadi karena perusahaan itu sendiri:

- a. Penurunan promosi penjualan
- b. Penurunan komisi penjualan
- c. Turunnya kegiatan salesman
- d. Turunnya jumlah saluran distribusi
- e. Pengetatan terhadap piutang yang diberikan

2. Faktor Eksternal

Yaitu sebab yang terjadi karena pihak lain:

- a. Perubahan kebijakan pemerintah
- b. Bencana alam
- c. Perubahan pola konsumen
- d. Munculnya saingan baru
- e. Munculnya pengganti

Secara khusus dalam aspek pasar dan pemasaran bahwa tujuan perusahaan untuk memproduksi atau memasarkan produknya dapat dikategorikan sebagai berikut:

a. Untuk meningkatkan penjualan dan laba

Artinya, tujuan perusahaan dalam hal ini bagaimana caranya memperbesar omzet penjualan dari waktu ke waktu. Dengan meningkatnya omzet penjualan, maka diharapkan keuntungan atau laba juga dapat meningkat sesuai dengan target yang telah ditetapkan.

b. Untuk menguasai pasar

Untuk perusahaan jenis ini jelas tujuannya bagaimana caranya menguasai pasar yang ada dengan cara memperbesar market share-nya untuk wilayah tertentu.

c. Untuk mengurangi saingan

Tujuan perusahaan model ini adalah dengan cara menciptakan produk sejenis dengan mutu yang sama tetapi harga lebih rendah dari produk utama. Tujuannya adalah untuk mengurangi saingan danantisipasi terhadap kemungkinan pesaing baru yang akan masuk ke dalam industry tersebut.

d. Untuk menaikkan prestise tertentu di pasaran

Dalam hal produk tertentu, terutama untuk produk kelas tinggi. Tujuan perusahaan memasarkan adalah untuk meningkatkan prestise produk di depan pelanggannya dengan cara promosi atau cara lainnya. Cara lainnya juga dilakukan dengan meningkatkan mutu, selera yang sesuai dengan keinginan konsumen.

e. Untuk memenuhi pihak-pihak tertentu

Tujuan ini biasanya lebih diarahkan untuk memenuhi pihak-pihak tertentu dengan jumlah yang biasanya terbatas, misalnya permintaan pemerintah, atau lembaga tertentu. Dari pemaparan di atas, kita dapat menarik kesimpulan bahwa

omzet penjualan adalah seluruh jumlah hasil penjualan barang/jasa dalam periode tertentu. Serta salah satu tujuan perusahaan dalam pemasaran adalah untuk meningkatkan atau memperbesar omzet penjualan dari waktu ke waktu.

2.1.5 Pengaruh Penggunaan Modal Kerja terhadap Profit

Menurut Supriadi (2012: 1-2) 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. Maka dari itu perusahaan memerlukan sumber pembiayaan atau dana dengan adanya peningkatan penjualan tersebut. Sehingga dengan adanya peningkatan penjualan 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.

Selanjutnya Kamarudin Ahmad (2014:7-8) menjelaskan fungsi modal kerja, yang secara ringkas dibagi 2:

1. Menopang kegiatan produksi dan penjualan atau sebagai jembatan saat pengeluaran pembelian persediaan dengan penjualan dan penerimaan kembali hasil pembayaran;
2. Menutup dana atau pengeluaran tetap dan dana yang tidak berhubungan secara langsung dengan produksi dan penjualan.

Lebih lanjut Kamaruddin Ahmad (2014:7-8) menjelaskan tentang kebutuhan modal kerja atau komposisi modal kerja akan dipengaruhi oleh:

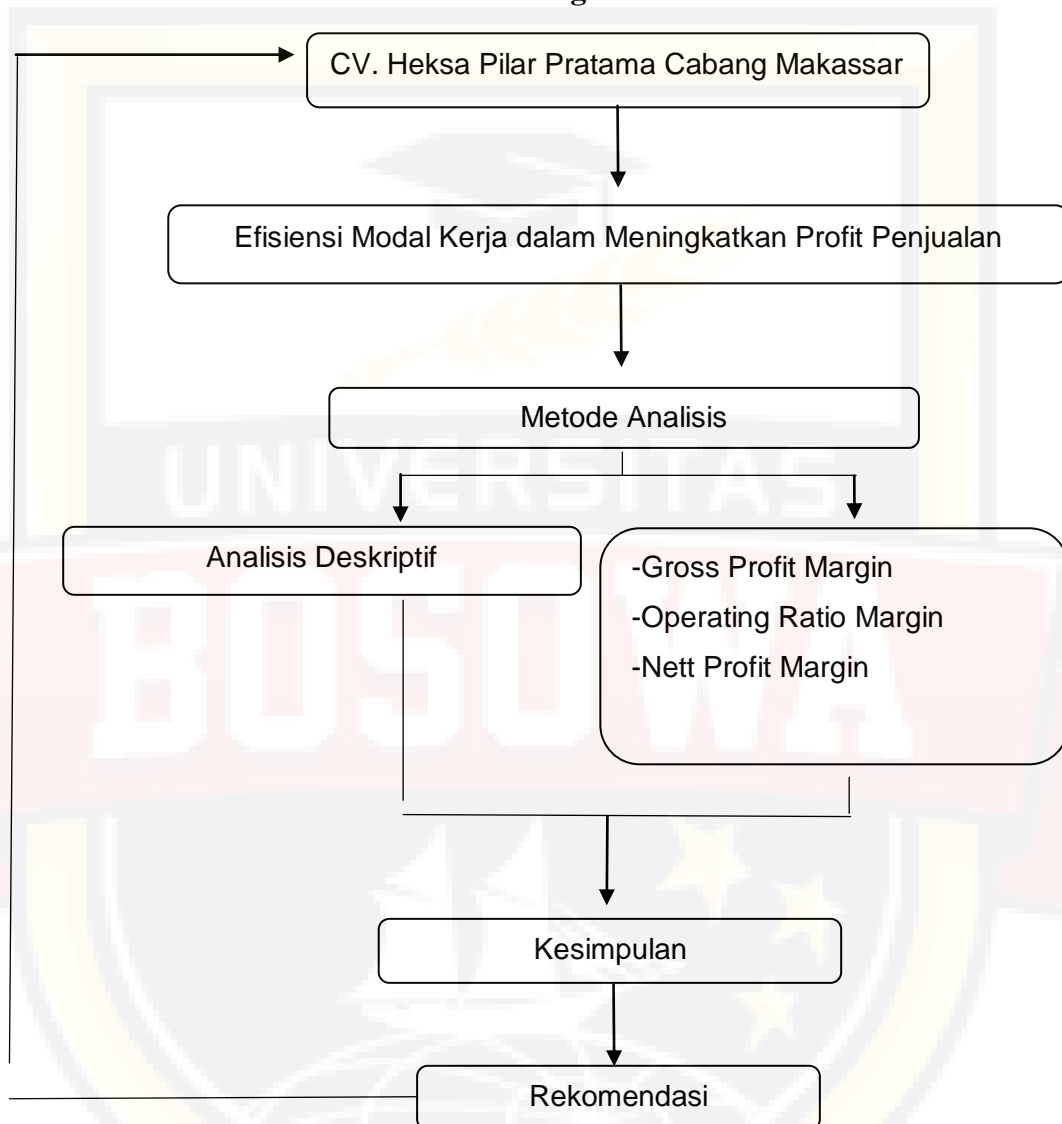
1. Besar kecilnya kegiatan usaha atau perusahaan, dimana semakin besar kegiatan perusahaan semakin besar modal kerja yang diperlukan, apabila hal lainnya tetap. Selain itu sifat perusahaan juga mempengaruhi besar modal kerja. Misalnya perusahaan jasa pengangkutan membutuhkan modal kerja relative kecil. Sebaliknya perusahaan kontraktor (seperti piutang dan persediaan).
2. Kebijakan tentang penjualan (kredit atau tunai). Persediaan (dengan $EOQ = \text{Economic Order Quantity}$ dan safety stock) dan saldo ke kas minimal, pembelian bahan (tunai atau kredit),
3. Faktor lain seperti faktor ekonomi, peraturan pemerintah yang berkaitan dengan uang ketat atau kredit ketat, tingkat bunga yang berlaku, peredaran uang, tersedianya bahan-bahan di pasar dan kebijakan perusahaan.

Berdasarkan penjelasan di atas, dapat ditarik kesimpulan bahwa Modal Kerja memiliki pengaruh yang kuat terhadap meningkatnya omzet penjualan sebuah perusahaan. Karena semakin banyak modal maka semakin tinggi pula omzet penjualan yang dihasilkan. Begitupun sebaliknya, jika modal yang digunakan sedikit maka profit yang dihasilkan pun kurang.



2.2 Kerangka Pikir

Gambar 2.1.
Skema Kerangka Pikir



2.3 Hipotesis

Berdasarkan rumusan masalah dan landasan teori yang telah dikemukakan di atas. Maka hipotesis yang dapat dikemukakan adalah “ Diduga bahwa penggunaan modal kerja meningkatkan profit“

BAB III

METODE PENELITIAN

3.1 Daerah dan Waktu Penelitian

Penelitian ini dilakukan di CV. Heksa Pilar Pratama, SIXPAX Clothing Jl. Boulevard No.9 Masale, Kecamatan Makassar, Kota Makassar, Sulawesi Selatan. Sedangkan waktu penelitian diperkirakan dari bulan Mei sampai bulan November.

3.2 Metode Pengumpulan Data

Dalam menghimpun data sebagai dasar dalam melakukan penelitian, maka penulis menggunakan teknik pengumpulan data sebagai berikut:

1. Penelitian kepustakaan (*Library Research*), yaitu mengumpulkan sumber-sumber pustaka berupa buku- buku literature yang berhubungan dengan permasalahan dalam penelitian.
2. Metode dokumenter, adalah metode pengumpulan data terhadap jurnal pribadi, data server, dan dokumen *website*.

3.

3.3 Jenis dan Sumber Data

Adapun jenis data yang digunakan dalam penulisan ini adalah :

1. Data kualitatif, yaitu data yang diperoleh dari perusahaan berupa data tertulis, seperti gambaran umum perusahaan dan struktur organisasi.

2. Data kuantitatif, yaitu data yang diperoleh dari perusahaan berupa angka-angka yang dapat dihitung pada laporan keuangan.

Sedangkan sumber data yang akan dianalisis adalah :

1. Data Primer yaitu data yang diperoleh dari dalam perusahaan berupa dokumen-dokumen atau arsip perusahaan yang ada kaitannya dengan masalah yang akan diteliti.
2. Data Sekunder yaitu data-data yang diperoleh dengan mengumpulkan dokumen-dokumen serta arsip perusahaan, membaca buku-buku literatur lainnya yang berhubungan dengan penelitian ini.

3.4 Metode Analisis

Untuk menjawab permasalahan yang dihadapi oleh perusahaan, maka penulis menggunakan pengolahan data dengan menggunakan Analisis Deskriptif Kuantitatif.

Analisis Rasio Profitabilitas, yaitu:

- a. Gross Profit Margin

$$\text{Rumus} = \frac{\text{Penjualan Bersih} - \text{Harga Penjualan}}{\text{Penjualan}} \times 100\%$$

- b. Operating Ratio

$$\text{Rumus} = \frac{\text{EBIT}}{\text{Penjualan Bersih}} \times 100\%$$

- c. Nett Profit Margin

$$\text{Rumus} = \frac{\text{EAT}}{\text{Penjualan Bersih}} \times 100\%$$

3.5 Definisi Operasional

Modal kerja adalah investasi pada aktiva lancar dan utang lancar terutama mengenai bagaimana menggunakan dan komposisi keduanya akan mempengaruhi risiko. (Sartono, 2009:385).

Profitabilitas adalah suatu kemampuan perusahaan dalam mencari keuntungan. (Kasmir, 2008:196).



BAB IV

HASIL DAN ANALISIS PEMBAHASAN

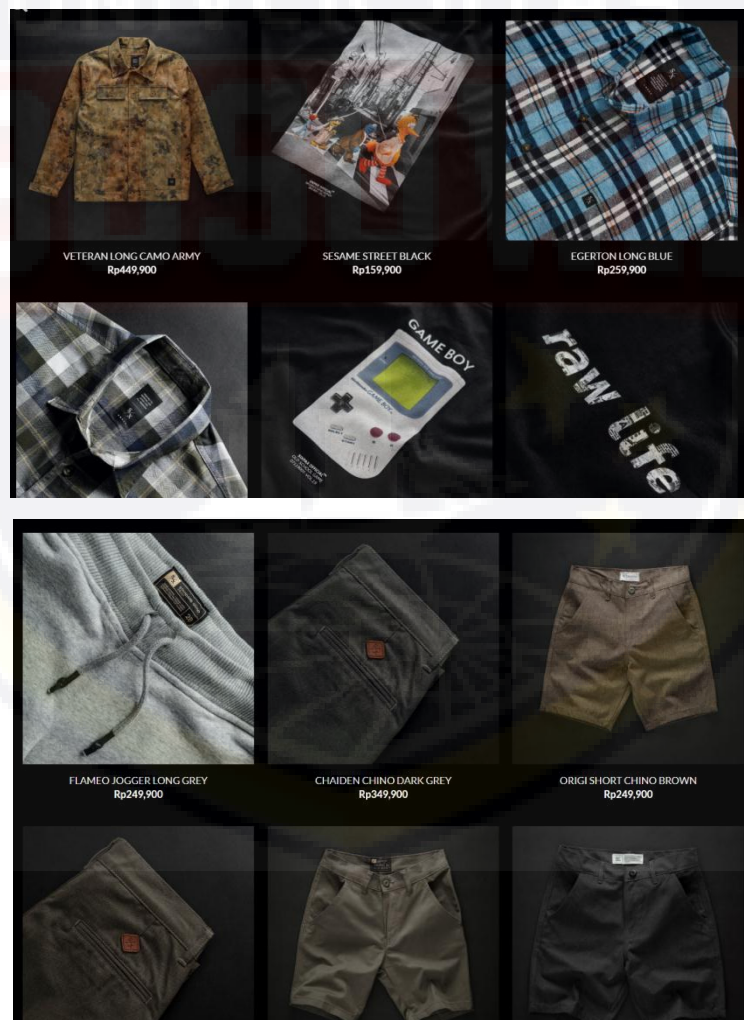
4.1. Sejarah Perusahaan

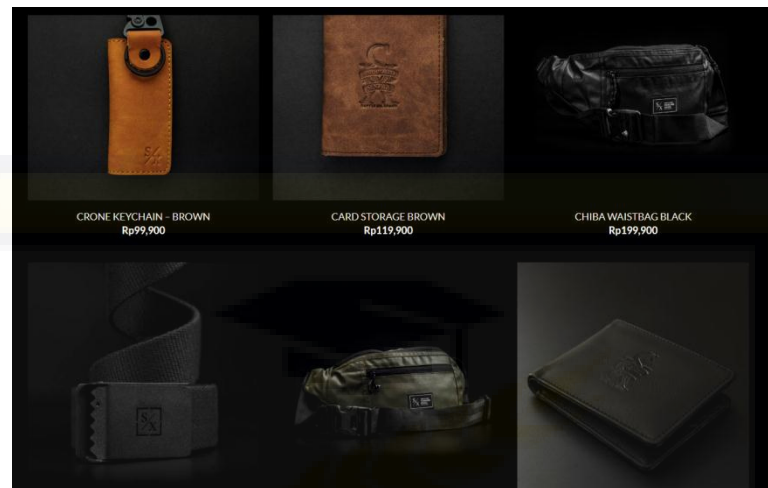
CV Heksa Pilar Pratama merupakan salah satu perusahaan lokal di Indonesia yang menyediakan produk pakaian untuk pria dengan nama merk (brand) SIXPAX. Cv Heksa Pilar Pratama berdiri pada bulan Juni tahun 2014. Kegiatan produksi produk Cv Heksa Pilar Pratama dilakukan di kota Bandung dan untuk penjualan produk dijual di berbagai kota seperti Jakarta, Bali, dan Makassar dari tahun 2014 hingga saat ini melalui media online Instagram serta toko offline (store) dengan fokus pemasaran dan penjualan melalui media online serta offline. CV Heksa Pilar Pratama rutin untuk melakukan iklan di berbagai media online terutama di media sosial Instagram dengan cara memasang iklan di akun-akun yang memiliki pengikut dan penyuka dengan jumlah yang banyak serta melakukan endorse ke beberapa pengguna Instagram yang memiliki jumlah pengikut dan penyuka yang banyak di dalam negeri. CV Heksa Pilar Pratama membuat dan memperkenalkan website resmi dari CV Heksa Pilar Pratama yaitu @www.sixpax.co

www.sixpax.co yang berisi informasi mengenai seluruh produk seperti harga dan ukuran yang sedang tersedia melalui website ini juga bisa dilakukan transaksi pembelian produk. Melihat peningkatan jumlah penjualan akhirnya CV Heksa Pilar Pratama memutuskan untuk membuka warehouse dan toko yang bertujuan untuk tempat penyimpanan pakaian dan memamerkan produk-

produk dari CV heksa pilar pratama. Para konsumen yang ingin melihat langsung produk CV heksa pilar pratama dapat berkunjung di toko SIXPAX yang beralamatkan di JL. BOULEVARD RUKO EMERALD 09-10 Makassar. Pada awalnya CV heksa pilar pratama ini hanya menjual produk berupa pakaian seperti kaos, jeans, jaket, setelah seiring berkembangnya waktu CV heksa pilar pratama ini juga mengembangkan beberapa produk baru seperti backpack, waistbag dan aksesoris.

Gambar 4.1 Produk CV Heksa Pilar Pratama





Sumber: <https://sixpax.co/product-category/accessories/>

4.2 Logo CV. Heksa Pilar Pratama (SIXPAX)

Para pendiri CV. Heksa Pilar Pratama menekankan bahwa logo merupakan hal penting dalam suatu bisnis maka dari itu penentuan logo CV. Heksa Pilar Pratama sangatlah diperhatikan oleh pendiri mulai dari desain dan warna tetapi logo dari CV. Heksa Pilar Pratama tidak memiliki arti dan makna yang spesifik.

Gambar 4.2 Logo dari CV. Heksa Pilar Pratama



Sumber: www.sixpax.co

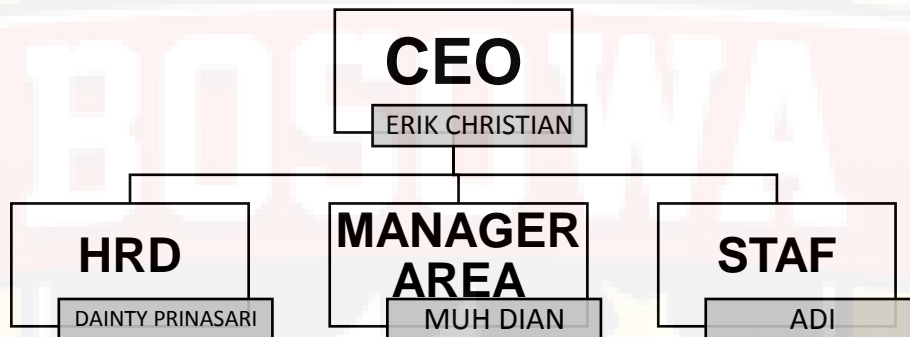
4.3. Visi dan Misi CV. Heksa Pilar Pratama

Visi “Menjadi produk pakaian asal Indonesia yang terkemuka dan terkenal baik di Indonesia maupun internasional”.

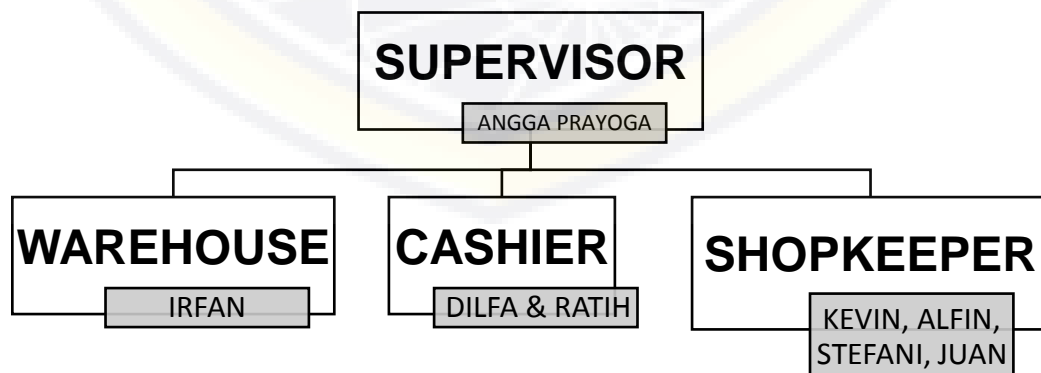
Misi ”Terus menerus menciptakan produk pakaian dengan harga terjangkau dengan kualitas dunia”.

4.4. Struktur Organisasi Perusahaan

Kantor



Toko



4.5. Deskripsi Data

Penelitian ini menggunakan analisis deskriptif dengan bertujuan untuk mendeskripsikan suatu gejala, peristiwa, dan kejadian yang terjadi pada saat sekarang dimana peneliti berusaha memotret peristiwa dan kejadian yang menjadi pusat perhatian untuk kemudian digambarkan sebagaimana adanya. Penelitian ini mendeskripsikan modal kerja dan profit perusahaan pada CV. Heksa Pilar Pratama.

Data tentang modal kerja dan profit perusahaan di dapatkan dari perusahaannya langsung dengan meminta ijin terlebih dahulu kepada kepala toko (SPV). Hal ini dilakukan agar dapat mempermudah pengambilan data. Dalam pengambilan datanya kepala toko (SPV) bersedia untuk memberikan data berupa laporan keuangan yang memuat nilai modal kerja dan profit perusahaan.

Terdapat 2 data pada laporan keuangan yang akan menjadi fokus utama penulis dalam pengolahan data yaitu modal kerja dan profit. Besar kecilnya modal kerja yang digunakan sangat ditentukan oleh permintaan pelanggan. Permintaan produk berpengaruh langsung terhadap jumlah produksi. Berikut adalah tabel Penjualan, tabel Penentuan Harga Pokok Produksi (HPP) dan tabel Laporan Laba Rugi pada CV. Heksa Pilar Pratma.

4.6 Pembahasan

Tabel 4.1 Penjualan Pada CV. Heksa Pilar Pratama Tahun 2018

Bulan	Penjualan
Januari	Rp. 156.026.800,-
Februari	Rp. 114.619.200,-
Maret	Rp. 88.900.400,-
April	Rp. 118.977.750,-
Mei	Rp. 154.440.100,-
Juni	Rp. 434.804.100,-
Juli	Rp. 119.702.870,-
Agustus	Rp. 158.367.300,-
September	Rp. 145.578.177,-
Oktober	Rp. 151.452.690,-
November	Rp. 173.547.700,-
Desember	Rp. 232.675.670,-

Sumber: Data Rekap Penjualan CV. Heksa Pilar Pratama Cabang Makassar, 2018

Tabel 4.2 Penentuan Harga Pokok Produksi pada CV. Heksa Pilar Pratama Bulan Januari-Juni Tahun 2018

Rincian	Bulan					
	Januari	Februari	Maret	April	Mei	Juni
Biaya Bahan Baku	Rp 15.600.000	Rp 12.200.000	Rp 10.500.000	Rp 13.000.000	Rp 15.200.000	Rp 40.750.000
Biaya Bahan Pembantu	Rp 1.250.000	Rp 1.100.050	Rp 850.000	Rp 1.200.145	Rp 1.250.150	Rp 4.500.000
Biaya Tenaga Kerja Langsung	Rp 23.200.000	Rp 23.200.000	Rp 23.200.000	Rp 23.200.000	Rp 23.200.000	Rp 48.000.000
Biaya Overhead Pabrik	Rp 2.603.200	Rp 2.532.350	Rp 2.391.500	Rp 2.777.105	Rp 3.217.850	Rp 6.834.700
Harga Pokok Penjualan (HPP)	Rp 42.653.200	Rp 39.032.400	Rp 36.941.500	Rp 40.177.250	Rp 42.868.000	Rp 100.084.700

Sumber: Data Primer,2018

Tabel 4.3 Penentuan Harga Pokok Produksi pada CV. Heksa Pilar Pratama Bulan Juli-Desember Tahun 2018

Rincian	Bulan					
	Juli	Agustus	September	Oktober	November	Desember
Biaya Bahan Baku	Rp 13.350.000	Rp 16.000.000	Rp 14.700.000	Rp 15.000.000	Rp 17.750.000	Rp 22.000.000
Biaya Bahan Pembantu	Rp 1.200.170	Rp 1.350.060	Rp 1.300.177	Rp 1.200.140	Rp 1.500.480	Rp 1.900.169
Biaya Tenaga Kerja Langsung	Rp 23.200.000	Rp 23.200.000	Rp 23.200.000	Rp 23.200.000	Rp 23.200.000	Rp 23.200.000
Biaya Overhead Pabrik	Rp 2.279.200	Rp 2.836.740	Rp 8.430.100	Rp 2.630.250	Rp 2.439.220	Rp 2.885.801
Harga Pokok Penjualan (HPP)	Rp 40.029.370	Rp 43.386.800	Rp 47.630.277	Rp 42.030.390	Rp 44.889.700	Rp 49.985.970

Sumber:

Data

Primer,2018

Berdasarkan data di atas maka dapat diketahui harga pokok produksi pada CV. Heksa Pilar Pratama di tahun 2018. Dari hasil tersebut maka dapat kita ketahui bahwa harga pokok produksi setiap bulannya berfluktuasi dengan mengalami kenaikan dan penurunan disebabkan oleh jumlah biaya-biaya yang dikeluarkan yang disesuaikan dengan kebutuhan perusahaan tersebut.

Tabel 4.4 Laporan Laba Rugi CV. Heksa Pilar Pratama Bulan Januari-Juni Tahun 2018

Rincian	Bulan					
	Januari	Februari	Maret	April	Mei	Juni
Penjualan	Rp 156.026.800	Rp 114.619.200	Rp 88.900.400	Rp 118.977.750	Rp 154.440.100	Rp 434.804.100
Biaya Produksi						
Biaya Bahan Baku	Rp 15.600.000	Rp 12.200.000	Rp 10.500.000	Rp 13.000.000	Rp 15.200.000	Rp 40.750.000
Biaya Bahan Pembantu	Rp 1.250.000	Rp 1.100.050	Rp 850.000	Rp 1.200.145	Rp 1.250.150	Rp 4.500.000
Biaya Tenaga Kerja Langsung	Rp 23.200.000	Rp 23.200.000	Rp 23.200.000	Rp 23.200.000	Rp 23.200.000	Rp 48.000.000
Biaya Overhead Pabrik	Rp 2.603.200	Rp 2.532.350	Rp 2.391.500	Rp 2.777.105	Rp 3.217.850	Rp 6.834.700
Harga Pokok Penjualan (HPP)	Rp 42.653.200	Rp 39.032.400	Rp 36.941.500	Rp 40.177.250	Rp 42.868.000	Rp 100.084.700
Lab Kotor	Rp 113.373.600	Rp 75.586.800	Rp 51.958.900	Rp 78.800.500	Rp 111.572.100	Rp 334.719.400
Biaya Pemasaran	Rp 800.000	Rp -	Rp -	Rp -	Rp 1.500.000	Rp -
EBIT	Rp 112.573.600	Rp 75.586.800	Rp 51.958.900	Rp 78.800.500	Rp 110.072.100	Rp 334.719.400
Pajak 1% X EBIT	Rp 1.125.736	Rp 755.868	Rp 519.589	Rp 788.005	Rp 1.172.100	Rp 3.347.194
Bunga 1% xRp. 20.000.000/tahun	Rp 200.000	Rp 200.000	Rp 200.000	Rp 200.000	Rp 200.000	Rp 200.000
Lab Bersih (EAT)	Rp 111.247.864	Rp 74.630.932	Rp 51.239.311	Rp 77.812.495	Rp 108.700.000	Rp 331.172.206

Sumber: Data Primer, 2018

Tabel 4.5 Laporan Laba Rugi CV. Heksa Pilar Pratama Bulan Juli-Desember Tahun 2018

Rincian	Bulan					
	Juli	Agustus	September	Oktober	November	Desember
Penjualan	Rp 119.702.870	Rp 158.367.300	Rp 145.578.177	Rp 151.452.690	Rp 173.547.700	Rp 232.675.670
Biaya Produksi						
Biaya Bahan Baku	Rp 13.350.000	Rp 16.000.000	Rp 14.700.000	Rp 15.000.000	Rp 17.750.000	Rp 22.000.000
Biaya Bahan Pembantu	Rp 1.200.170	Rp 1.350.060	Rp 1.300.177	Rp 1.200.140	Rp 1.500.480	Rp 1.900.169
Biaya Tenaga Kerja Langsung	Rp 23.200.000	Rp 23.200.000	Rp 23.200.000	Rp 23.200.000	Rp 23.200.000	Rp 23.200.000
Biaya Overhead Pabrik	Rp 2.279.200	Rp 2.836.740	Rp 8.430.100	Rp 2.630.250	Rp 2.439.220	Rp 2.885.801
Harga Pokok Penjualan (HPP)	Rp 40.029.370	Rp 43.386.800	Rp 47.630.277	Rp 42.030.390	Rp 44.889.700	Rp 49.985.970
Laba Kotor	Rp 79.673.500	Rp 114.980.500	Rp 97.947.900	Rp 109.422.300	Rp 128.658.000	Rp 182.689.700
Biaya Pemasaran	Rp -	Rp -	Rp 1.500.000	Rp -	Rp -	Rp 1.500.000
EBIT	Rp 79.673.500	Rp 114.980.500	Rp 96.447.900	Rp 109.422.300	Rp 128.658.000	Rp 181.189.700
Pajak 1% X EBIT	Rp 796.735	Rp 1.149.805	Rp 964.479	Rp 1.094.223	Rp 1.286.580	Rp 1.811.897
Bunga 1% xRp. 20.000.000/tahun	Rp 200.000	Rp 200.000	Rp 200.000	Rp 200.000	Rp 200.000	Rp 200.000
Laba Bersih (EAT)	Rp 78.676.765	Rp 113.630.695	Rp 95.283.421	Rp 108.128.077	Rp 127.171.420	Rp 179.177.803

Sumber: Data Primer,2018

Berdasarkan data di atas, maka analisis data yang digunakan untuk menganalisis penggunaan modal kerja dalam meningkatkan laba yaitu Gross Profit Margin, Operating Profit Margin, dan Net Profit Margin setiap tahunnya dapat dihitung sebagai berikut:

a. Gross Profit Margin

Gross Profit Margin Gross Profit Margin yang digunakan untuk mengukur kemampuan perusahaan dalam mendapatkan laba bruto per rupiah penjualan sebagai berikut :

1. Gross Profit Margin Januari 2018

$$\begin{aligned} \text{Gross Profit Margin} &= (\text{Penjualan Bersih-HPP}) / (\text{Penjualan Bersih}) \times 100\% \\ &= (\text{Rp.156.026.800} - \text{Rp.42.653.200}) / (\text{Rp.156.026.800}) \times 100\% \\ &= (\text{Rp.113.373.600}) / (\text{Rp.156.026.800}) \times 100\% = 72,66\% \end{aligned}$$

Artinya bahwa setiap penjualan bersih 100 persen mampu memberikan tambahan laba kotor sebesar 72,66 persen.

2. Gross Profit Margin Februari 2018

$$\begin{aligned} \text{Gross Profit Margin} &= (\text{Penjualan Bersih-HPP}) / (\text{Penjualan Bersih}) \times 100\% \\ &= (\text{Rp.88.900.400} - \text{Rp.36.941.500}) / (\text{Rp.88.900.400}) \times 100\% \\ &= (\text{Rp.51.958.900}) / (\text{Rp.88.900.400}) \times 100\% = 58,44\% \end{aligned}$$

Artinya bahwa setiap penjualan bersih 100 persen mampu memberikan tambahan laba kotor sebesar 58,44 persen.

3. Gross Profit Margin Maret 2018

$$\begin{aligned}\text{Gross Profit Margin} &= (\text{Penjualan Bersih-HPP}) / (\text{Penjualan Bersih}) \times 100\% \\ &= (\text{Rp.114.619.200} - \text{Rp.39.032.400}) / (\text{Rp.114.619.200}) \times 100\% \\ &= (\text{Rp.75.586.800}) / (\text{Rp.114.619.200}) \times 100\% = 65,94\%\end{aligned}$$

Artinya bahwa setiap penjualan bersih 100 persen mampu memberikan tambahan laba kotor sebesar 65,94 persen.

4. Gross Profit Margin April 2018

$$\begin{aligned}\text{Gross Profit Margin} &= (\text{Penjualan Bersih-HPP}) / (\text{Penjualan Bersih}) \times 100\% \\ &= (\text{Rp.154.440.100} - \text{Rp.42.868.000}) / (\text{Rp.154.440.100}) \times 100\% \\ &= (\text{Rp.111.572.100}) / (\text{Rp.154.440.100}) \times 100\% = 72,24\%\end{aligned}$$

Artinya bahwa setiap penjualan bersih 100 persen mampu memberikan tambahan laba kotor sebesar 72,24 persen.

5. Gross Profit Margin Mei 2018

$$\begin{aligned}\text{Gross Profit Margin} &= (\text{Penjualan Bersih-HPP}) / (\text{Penjualan Bersih}) \times 100\% \\ &= (\text{Rp.118.977.750} - \text{Rp.40.177.250}) / (\text{Rp.118.977.750}) \times 100\% \\ &= (\text{Rp.78.800.500}) / (\text{Rp.118.977.750}) \times 100\% = 66,23\%\end{aligned}$$

Artinya bahwa setiap penjualan bersih 100 persen mampu memberikan tambahan laba kotor sebesar 66,23 persen.

6. Gross Profit Margin Juni 2018

$$\begin{aligned}\text{Gross Profit Margin} &= (\text{Penjualan Bersih-HPP}) / (\text{Penjualan Bersih}) \times 100\% \\ &= (\text{Rp.119.702.870} - \text{Rp.40.029.370}) / (\text{Rp.119.702.870}) \times 100\% \\ &= (\text{Rp.79.673.500}) / (\text{Rp.119.702.870}) \times 100\% = 66,55\%\end{aligned}$$

Artinya bahwa setiap penjualan bersih 100 persen mampu memberikan tambahan laba kotor sebesar 66,55 persen.

7. Gross Profit Margin Juli 2018

$$\begin{aligned} \text{Gross Profit Margin} &= (\text{Penjualan Bersih-HPP}) / (\text{Penjualan Bersih}) \times 100\% \\ &= (\text{Rp.158.367.300} - \text{Rp.43.386.800}) / (\text{Rp.158.367.300}) \times 100\% \\ &= (\text{Rp.114.980.500}) / (\text{Rp.158.367.300}) \times 100\% = 72,60\% \end{aligned}$$

Artinya bahwa setiap penjualan bersih 100 persen mampu memberikan tambahan laba kotor sebesar 72,60 persen.

8. Gross Profit Margin Agustus 2018

$$\begin{aligned} \text{Gross Profit Margin} &= (\text{Penjualan Bersih-HPP}) / (\text{Penjualan Bersih}) \times 100\% \\ &= (\text{Rp.434.804.100} - \text{Rp.100.084.700}) / (\text{Rp.434.804.100}) \times 100\% \\ &= (\text{Rp.334.719.400}) / (\text{Rp.434.804.100}) \times 100\% = 76,98\% \end{aligned}$$

Artinya bahwa setiap penjualan bersih 100 persen mampu memberikan tambahan laba kotor sebesar 76,98 persen.

9. Gross Profit Margin September 2018

$$\begin{aligned} \text{Gross Profit Margin} &= (\text{Penjualan Bersih-HPP}) / (\text{Penjualan Bersih}) \times 100\% \\ &= (\text{Rp.145.578.177} - \text{Rp.47.630.277}) / (\text{Rp.145.578.177}) \times 100\% \\ &= (\text{Rp.97.947.900}) / (\text{Rp.145.578.177}) \times 100\% = 67,28\% \end{aligned}$$

Artinya bahwa setiap penjualan bersih 100 persen mampu memberikan tambahan laba kotor sebesar 67,28 persen.

10. Gross Profit Margin Oktober 2018

$$\begin{aligned} \text{Gross Profit Margin} &= (\text{Penjualan Bersih-HPP}) / (\text{Penjualan Bersih}) \times 100\% \\ &= (\text{Rp.151.452.690} - \text{Rp.42.030.390}) / (\text{Rp.151.452.690}) \times 100\% \\ &= (\text{Rp.109.422.300}) / (\text{Rp.151.452.690}) \times 100\% = 72,24\% \end{aligned}$$

Artinya bahwa setiap penjualan bersih 100 persen mampu memberikan tambahan laba kotor sebesar 72,24 persen.

11. Gross Profit Margin November 2018

$$\begin{aligned} \text{Gross Profit Margin} &= (\text{Penjualan Bersih-HPP}) / (\text{Penjualan Bersih}) \times 100\% \\ &= (\text{Rp.173.547.700} - \text{Rp.44.889.700}) / (\text{Rp.173.547.700}) \times 100\% \\ &= (\text{Rp.128.658.000}) / (\text{Rp.173.547.700}) \times 100\% = 74,13\% \end{aligned}$$

Artinya bahwa setiap penjualan bersih 100 persen mampu memberikan tambahan laba kotor sebesar 74,13 persen.

12. Gross Profit Margin Desember 2018

$$\begin{aligned} \text{Gross Profit Margin} &= (\text{Penjualan Bersih-HPP}) / (\text{Penjualan Bersih}) \times 100\% \\ &= (\text{Rp.232.675.670} - \text{Rp.49.985.970}) / (\text{Rp.232.675.670}) \times 100\% \\ &= (\text{Rp.182.689.700}) / (\text{Rp.232.675.670}) \times 100\% = 78,51\% \end{aligned}$$

Artinya bahwa setiap penjualan bersih 100 persen mampu memberikan tambahan laba kotor sebesar 78,51 persen.

Semakin besar persentase laba kotor yang diperoleh pada CV Heksa Pilar Pratama maka semakin efisien penggunaan biaya operasional pada perusahaan tersebut.

b. Net Profit Margin

Net Profit Margin (NPM), digunakan untuk menunjukkan kemampuan perusahaan dalam menghasilkan keuntungan bersih dihitung sebagai berikut:

1. Net Profit Margin Januari 2018

$$\begin{aligned}\text{Net Profit Margin} &= \text{EAT/Penjualan} \times 100\% \\ &= (\text{Rp. } 111.247.864)/(\text{Rp. } 156.026.800) \times 100\% \\ &= 71,30\%\end{aligned}$$

Artinya setiap penjualan 100 persen mampu memberikan tambahan laba bersih (laba sesudah bunga dan pajak) sebesar 71,30 persen.

2. Net Profit Margin Februari 2018

$$\begin{aligned}\text{Net Profit Margin} &= \text{EAT/Penjualan} \times 100\% \\ &= (\text{Rp. } 74.630.932)/(\text{Rp. } 114.619.200) \times 100\% \\ &= 65,11\%\end{aligned}$$

Artinya setiap penjualan 100 persen mampu memberikan tambahan laba bersih (laba sesudah bunga dan pajak) sebesar 65,11 persen.

3. Net Profit Margin Maret 2018

$$\begin{aligned}\text{Net Profit Margin} &= \text{EAT/Penjualan} \times 100\% \\ &= (\text{Rp. } 51.239.311)/(\text{Rp. } 88.900.400) \times 100\% \\ &= 57,63\%\end{aligned}$$

Artinya setiap penjualan 100 persen mampu memberikan tambahan laba bersih (laba sesudah bunga dan pajak) sebesar 57,63 persen.

4. Net Profit Margin April 2018

$$\begin{aligned} \text{Net Profit Margin} &= \text{EAT/Penjualan} \times 100\% \\ &= (\text{Rp. } 77.812.495)/(\text{Rp. } 118.977.750) \times 100\% \\ &= 65,40\% \end{aligned}$$

Artinya setiap penjualan 100 persen mampu memberikan tambahan laba bersih (laba sesudah bunga dan pajak) sebesar 65,40 persen.

5. Net Profit Margin Mei 2018

$$\begin{aligned} \text{Net Profit Margin} &= \text{EAT/Penjualan} \times 100\% \\ &= (\text{Rp. } 108.700.000)/(\text{Rp. } 154.440.100) \times 100\% \\ &= 70,38\% \end{aligned}$$

Artinya setiap penjualan 100 persen mampu memberikan tambahan laba bersih (laba sesudah bunga dan pajak) sebesar 70,38 persen.

6. Net Profit Margin Juni 2018

$$\begin{aligned} \text{Net Profit Margin} &= \text{EAT/Penjualan} \times 100\% \\ &= (\text{Rp. } 331.172.206)/(\text{Rp. } 434.804.100) \times 100\% \\ &= 76,16\% \end{aligned}$$

Artinya setiap penjualan 100 persen mampu memberikan tambahan laba bersih (laba sesudah bunga dan pajak) sebesar 76,16 persen.

7. Net Profit Margin Juli 2018

$$\begin{aligned} \text{Net Profit Margin} &= \text{EAT/Penjualan} \times 100\% \\ &= (\text{Rp. } 78.676.765)/(\text{Rp. } 119.702.870) \times 100\% \\ &= 65,72\% \end{aligned}$$

Artinya setiap penjualan 100 persen mampu memberikan tambahan laba bersih (laba sesudah bunga dan pajak) sebesar 65,72 persen.

8. Net Profit Margin Agustus 2018

$$\begin{aligned}\text{Net Profit Margin} &= \text{EAT/Penjualan} \times 100\% \\ &= (\text{Rp. } 113.630.695)/(\text{Rp.}158.367.300) \times 100\% \\ &= 71,75\%\end{aligned}$$

Artinya setiap penjualan 100 persen mampu memberikan tambahan laba bersih (laba sesudah bunga dan pajak) sebesar 71,75 persen.

9. Net Profit Margin September 2018

$$\begin{aligned}\text{Net Profit Margin} &= \text{EAT/Penjualan} \times 100\% \\ &= (\text{Rp. } 95.283.421)/(\text{Rp.}145.578.177) \times 100\% \\ &= 65,45\%\end{aligned}$$

Artinya setiap penjualan 100 persen mampu memberikan tambahan laba bersih (laba sesudah bunga dan pajak) sebesar 65,45 persen.

10. Net Profit Margin Oktober 2018

$$\begin{aligned}\text{Net Profit Margin} &= \text{EAT/Penjualan} \times 100\% \\ &= (\text{Rp. } 108.128.077)/(\text{Rp.}151.452.690) \times 100\% \\ &= 71,39\%\end{aligned}$$

Artinya setiap penjualan 100 persen mampu memberikan tambahan laba bersih (laba sesudah bunga dan pajak) sebesar 71,39 persen.

11. Net Profit Margin November 2018

$$\begin{aligned}\text{Net Profit Margin} &= \text{EAT/Penjualan} \times 100\% \\ &= (\text{Rp. } 127.171.420)/(\text{Rp.}173.547.700) \times 100\% \\ &= 73,27\%\end{aligned}$$

Artinya setiap penjualan 100 persen mampu memberikan tambahan laba bersih (laba sesudah bunga dan pajak) sebesar 73,27 persen.

12. Net Profit Margin Desember 2018

$$\begin{aligned}\text{Net Profit Margin} &= \text{EAT/Penjualan} \times 100\% \\ &= (\text{Rp. } 179.177.803)/(\text{Rp.}232.675.670) \times 100\% \\ &= 77,00\%\end{aligned}$$

Artinya setiap penjualan 100 persen mampu memberikan tambahan laba bersih (laba sesudah bunga dan pajak) sebesar 77,00 persen.

Semakin besar persentase laba bersih yang diperoleh pada CV. Heksa Pilar Pratama maka semakin efisien penggunaan biaya operasional pada Perusahaan tersebut.

c. Operating Profit Margin

Operating Profit Margin yang digunakan untuk mengukur kemampuan perusahaan dalam menghasilkan laba operasi sebelum bunga dan pajak yang dihasilkan oleh setiap rupiah penjualan sebagai berikut:

1. Operating Profit Margin Januari 2018

$$\begin{aligned}\text{Operating Profit Margin} &= \text{EBIT}/(\text{Penjualan bersih}) \times 100\% \\ &= (\text{Rp. } 112.573.600)/(\text{Rp. } 156.026.800) \times 100\% \\ &= 72,15\%\end{aligned}$$

Artinya setiap penjualan bersih 100 persen mampu memberikan tambahan laba operasi sebelum bunga dan pajak sebesar 72,15 persen.

2. Operating Profit Margin Februari 2018

$$\begin{aligned}\text{Operating Profit Margin} &= \text{EBIT}/(\text{Penjualan bersih}) \times 100\% \\ &= (\text{Rp. } 75.586.800)/(\text{Rp. } 114.619.200) \times 100\% \\ &= 65,94\%\end{aligned}$$

Artinya setiap penjualan bersih 100 persen mampu memberikan tambahan laba operasi sebelum bunga dan pajak sebesar 65,94 persen.

3. Operating Profit Margin Maret 2018

$$\begin{aligned}\text{Operating Profit Margin} &= \text{EBIT}/(\text{Penjualan bersih}) \times 100\% \\ &= (\text{Rp. } 51.958.900)/(\text{Rp. } 88.900.400) \times 100\% \\ &= 58,44\%\end{aligned}$$

Artinya setiap penjualan bersih 100 persen mampu memberikan tambahan laba operasi sebelum bunga dan pajak sebesar 58,44 persen.

$$\begin{aligned}\text{Operating Profit Margin} &= \text{EBIT}/(\text{Penjualan bersih}) \times 100\% \\ &= (\text{Rp. } 78.800.500)/(\text{Rp. } 118.977.750) \times 100\% \\ &= 66,23\%\end{aligned}$$

Artinya setiap penjualan bersih 100 persen mampu memberikan tambahan laba operasi sebelum bunga dan pajak sebesar 66,23 persen.

4. Operating Profit Margin April 2018

$$\begin{aligned}\text{Operating Profit Margin} &= \text{EBIT}/(\text{Penjualan bersih}) \times 100\% \\ &= (\text{Rp. } 110.072.100)/(\text{Rp. } 154.440.100) \times 100\% \\ &= 71,27\%\end{aligned}$$

Artinya setiap penjualan bersih 100 persen mampu memberikan tambahan laba operasi sebelum bunga dan pajak sebesar 35,58 persen.

5. Operating Profit Margin Mei 2018

$$\begin{aligned}\text{Operating Profit Margin} &= \text{EBIT}/(\text{Penjualan bersih}) \times 100\% \\ &= (\text{Rp. } 334.719.400)/(\text{Rp. } 434.804.100) \times 100\% \\ &= 76,98\%\end{aligned}$$

Artinya setiap penjualan bersih 100 persen mampu memberikan tambahan laba operasi sebelum bunga dan pajak sebesar 76,98 persen.

6. Operating Profit Margin Juni 2018

$$\begin{aligned}\text{Operating Profit Margin} &= \text{EBIT}/(\text{Penjualan bersih}) \times 100\% \\ &= (\text{Rp. } 79.673.500)/(\text{Rp. } 119.702.870) \times 100\% \\ &= 66,55\%\end{aligned}$$

Artinya setiap penjualan bersih 100 persen mampu memberikan tambahan laba operasi sebelum bunga dan pajak sebesar 66,55 persen.

7. Operating Profit Margin Juli 2018

$$\begin{aligned}\text{Operating Profit Margin} &= \text{EBIT}/(\text{Penjualan bersih}) \times 100\% \\ &= (\text{Rp. } 114.980.500)/(\text{Rp. } 158.367.300) \times 100\% \\ &= 72,60\%\end{aligned}$$

Artinya setiap penjualan bersih 100 persen mampu memberikan tambahan laba operasi sebelum bunga dan pajak sebesar 72,60 persen.

8. Operating Profit Margin Agustus 2018

$$\begin{aligned}\text{Operating Profit Margin} &= \text{EBIT}/(\text{Penjualan bersih}) \times 100\% \\ &= (\text{Rp. } 96.447.900)/(\text{Rp. } 145.578.177) \times 100\% \\ &= 66,25\%\end{aligned}$$

Artinya setiap penjualan bersih 100 persen mampu memberikan tambahan laba operasi sebelum bunga dan pajak sebesar 66,26 persen.

9. Operating Profit Margin September 2018

$$\begin{aligned} \text{Operating Profit Margin} &= \text{EBIT}/(\text{Penjualan bersih}) \times 100\% \\ &= (\text{Rp. } 109.422.300)/(\text{Rp. } 151.452.690) \times 100\% \\ &= 72,24\% \end{aligned}$$

Artinya setiap penjualan bersih 100 persen mampu memberikan tambahan laba operasi sebelum bunga dan pajak sebesar 72,24 persen.

10. Operating Profit Margin Oktober 2018

$$\begin{aligned} \text{Operating Profit Margin} &= \text{EBIT}/(\text{Penjualan bersih}) \times 100\% \\ &= (\text{Rp. } 128.658.000)/(\text{Rp. } 173.547.700) \times 100\% \\ &= 74,13\% \end{aligned}$$

Artinya setiap penjualan bersih 100 persen mampu memberikan tambahan laba operasi sebelum bunga dan pajak sebesar 74,13 persen.

11. Operating Profit Margin November 2018

$$\begin{aligned} \text{Operating Profit Margin} &= \text{EBIT}/(\text{Penjualan bersih}) \times 100\% \\ &= (\text{Rp. } 181.189.700)/(\text{Rp. } 232.675.670) \times 100\% \\ &= 77,87\% \end{aligned}$$

Artinya setiap penjualan bersih 100 persen mampu memberikan tambahan laba operasi sebelum bunga dan pajak sebesar 77,87 persen.

12. Operating Profit Margin Desember 2018

Semakin besar persentase laba operasi sebelum bunga dan pajak yang diperoleh pada CV. Heksa Pilar Pratama maka semakin efisien penggunaan biaya operasional pada Perusahaan tersebut.

Tabel 4.6 Hasil Analisis Data Yang Digunakan Untuk Menganalisis Penggunaan Modal Kerja Dalam Meningkatkan Laba Pada CV. Heksa Pilar Pratama Bulan Januari-Juni Tahun 2018

No	Rincian	Bulan					
		Januari	Februari	Maret	April	Mei	Juni
1	Gross Profit Margin	72.66%	58.44%	65.94%	66.23%	72.24%	76.98%
2	Nett Profit Margin	65.11%	71.30%	65.40%	57.63%	76.16%	70.38%
3	Operating Profit Margin	72.15%	65.94%	58.44%	66.23%	72.27%	76.98%

Sumber: Data diolah, 2020

Tabel 4.7 Hasil Analisis Data Yang Digunakan Untuk Menganalisis Penggunaan Modal Kerja Dalam Meningkatkan Laba Pada CV. Heksa Pilar Pratama Bulan Juli-Desember Tahun 2018

No	Rincian	Bulan					
		Juli	Agustus	September	Oktober	November	Desember
1	Gross Profit Margin	66.55%	72.60%	67.28%	72.24%	74.13%	78.51%
2	Nett Profit Margin	71.75%	65.72%	71.39%	65.45%	77.00%	73.27%
3	Operating Profit Margin	66.55%	72.60%	66.25%	72.24%	74.13%	77.87%

Sumber: Data diolah, 2020

Berdasarkan tabel 4.6 dan 4.7 di atas maka dapat diketahui hasil analisis data yang digunakan untuk mengukur penggunaan modal kerja dalam meningkatkan laba pada CV. Heksa Pilar Pratama: 1. Gross Profit Margin (laba kotor) pada tahun 2018 berfluktuasi dengan mengalami kenaikan dan penurunan disebabkan oleh jumlah biaya-biaya yang dikeluarkan yang disesuaikan dengan kebutuhan perusahaan tersebut. sesuai dengan 2. Operating Profit Margin (Laba Sebelum Bunga Dan Pajak) pada tahun 2018 berfluktuasi dengan mengalami kenaikan dan penurunan disebabkan oleh jumlah biaya-biaya yang dikeluarkan

yang disesuaikan dengan kebutuhan perusahaan tersebut.3. Net Profit Margin (Laba Bersih)) pada tahun 2018 berfluktuasi dengan mengalami kenaikan dan penurunan disebabkan oleh jumlah biaya-biaya yang dikeluarkan yang disesuaikan dengan kebutuhan perusahaan tersebut.



BAB V

KESIMPULAN DAN SARAN

5.1. Kesimpulan

Berdasarkan hasil analisis penggunaan modal kerja dalam meningkatkan laba pada CV. Heksa Pilar Pratama maka penulis mengambil kesimpulan sebagai berikut berdasarkan ketiga (3) analisis data yang digunakan tersebut (Gross Profit Margin, Operating Profit Margin dan Net Profit Margin) menunjukkan bahwa penggunaan modal kerja dalam meningkatkan laba pada CV. Heksa Pilar Pratama pada setiap bulannya mengalami fluktuasi. Dimana semakin besar modal kerja akan berdampak pada tingkat profit penjualan CV. Heksa Pilar Pratama.

5.2. Saran

Berdasarkan kesimpulan yang telah diuraikan di atas, maka melalui penelitian ini penulis memberikan saran-saran sebagai berikut:

1. Sebaiknya CV. Heksa Pilar Pratama tetap mempertahankan usahanya karena mampu memberikan laba yang cukup besar.
2. Sebaiknya CV. Heksa Pilar Pratama selalu melakukan perhitungan terhadap penggunaan modal kerja yang digunakan agar dapat mengetahui tingkat kemampuan usahanya dan untuk menghindari pemborosan dalam penggunaan modal kerja.

DAFTAR PUSTAKA

- Agnes Sawir. 2003. *Analisis Kinerja Keuangan Dan Perencanaan Keuangan Perusahaan*. Jakarta: PT Gramedia pustaka utama.
- Ahmad Kamaruddin. 2014. *Akuntansi Manajemen: Dasar-dasar Konsep Biaya & Pengambilan Keputusan*. Jakarta: Rajawali Pers.
- Ahmad Munawar. 2004. *Manajemen Lalu Lintas Perkotaan*. Yogyakarta : Penerbit Beta Offset.
- Astuti, Dewi. 2004. *Manajemen Keuangan Perusahaan*. Jakarta: Ghalia Indonesia.
- Bambang Riyanto. 2008. *Dasar-dasar Pembelajaran Perusahaan, BPFE*. Yogyakarta.
- Bambang, Riyanto, 2001. *Dasar-Dasar Pembelanjaan Perusahaan, Edisi Keempat, Cetakan Ketujuh*. BPFE Yogyakarta, Yogyakarta.
- Chaniago, Harmon. 2013. *Manajemen Kantor Kontemporer*. Bandung: Akbar Limas Perkasa.
- Chaniago, R. Hafiz & Fauziah Kartini H.B. 2011. *Budaya Populer dan Komunikasi: Impak Kumpulan Slank Terhadap Slankers di Indonesia. Jurnal Komunikasi, Malaysian Journal of Communication Jilid 27(1) hal 91-100*.
- Forsyth, D.R. 2011. *Group Dynamics 4th Edition*. United State of America: Thomson Learning, Inc.
- Hanafi, Mamduh M. 2005. *Manajemen Keuangan*. Yogyakarta: BPFE.
- Harmono, 2009, *Manajemen Keuangan : Berbasis Blanced Scorecard*. Jakarta : Bumi Aksara.
- Jumingan. 2017. *Analisis Laporan Keuangan*. Jakarta: PT. Bumi Aksara.
- Kasmir. 2008. *Bank dan Lembaga Keuangan Lainnya. Edisi Revisi 2008*. Jakarta: PT. RAJAGRAFINDO PERSADA.
- Kasmir. 2010. *Dasar-dasar Perbankan*. Jakarta: PT. Raja Grafindo Persada.
- Kasmir. 2017. *Analisis Laporan Keuangan*. Jakarta: PT Rajagrafindo Persada.
- Keown, Arthur J, John D. Martin dan J. William, 2005. *Financial Management, Tenth Edition*. Pearson Education, Inc, United States.
- Munawir, S. 2007. *Analisa Laporan Keuangan. Edisi Keempat*. Liberty. Yogyakarta.

- Munawir, S. 2010. *Analisis laporan Keuangan Edisi keempat.Cetakan Kelima Belas*. Yogyakarta: Liberty
- Prawirosentono, Suyadi. 2002. *Manajemen Sumber Daya Manusia: Kebijakan Kinerja Karyawan. Edisi 1. Cetakan Kedelapan*.BPFE. Yogyakarta
- S. Munawir, 2004. *Analisis Laporan Keuangan*. Penerbit Liberty. Yogyakarta.
- Samryn. 2011. *Pengantar Akuntansi Mudah Membuat Jurnal Dengan Pendekatan Siklus Transaksi*. Jakarta: PT. Raja Grafindo Persada
- Sofyan Syafri Harahap. 2008. *Analisis Kritis atas Laporan Keuangan*.Jakarta : PT. Raja Grafindo Persada.
- Supriadi.(2012). *Cara Mengajar Matematika untuk PGSD 1*. Universitas Pendidikan Indonesia : Serang.
- Sutrisno. 2005. *Manajemen Keuangan Terbaru: Teori, Konsep dan Aplikasi*. Yogyakarta: Ekonisia.



BOSOWA