



**PENGARUH MODAL KERJA TERHADAP PENJUALAN  
PADA PT. NIPPON INDOSARI CORPINDO Tbk**

**SKRIPSI**

*Diajukan untuk Melengkapi Tugas dan Syarat-Syarat  
Mencapai Gelar Sarjana Ekonomi (S.E)  
dalam Bidang Akuntansi*

**Oleh:**

**SYAHRIDAYANTI NASUTION  
NIM. 15 402 00013**

**PROGRAM STUDI EKONOMI SYARIAH**

**FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM  
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI  
PADANGSIDIMPUAN  
2020**





**PENGARUH MODAL KERJA TERHADAP PENJUALAN  
PADA PT.NIPPON INDOSARI CORPINDO Tbk**

**SKRIPSI**

*Diajukan untuk Melengkapi Tugas dan Syarat-Syarat  
Mencapai Gelar Sarjana Ekonomi (S.E)  
dalam Bidang Akuntansi*

Oleh

**SYAHRIDAYANTI NASUTION**

**NIM: 15 402 00013**

**PROGRAM STUDI EKONOMI SYARIAH**

**FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM  
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI  
PADANGSIDIMPUAN**

**2020**





**PENGARUH MODAL KERJA TERHADAP PENJUALAN  
PADA PT.NIPPON INDOSARI CORPINDO Tbk**

**SKRIPSI**

*Diajukan untuk Melengkapi Tugas dan Syarat-Syarat  
Mencapai Gelar Sarjana Ekonomi (SE)  
dalam Bidang Akuntansi*

Oleh

**SYAHRIDAYANTI NASUTION**

**NIM: 15 402 00013**

**PEMBIMBING I**

  
Nofinawati., MA  
Nip.19821116 201101 2 003

**PEMBIMBING II**

  
Rini Hayati-Lubis. M.P  
Nip. 19870413 201903 2011

**PROGRAM STUDI EKONOMI SYARIAH  
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM  
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI  
PADANGSIDIMPUAN  
2020**





**KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA**  
**INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI PADANGSIDIMPUAN**  
**FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM**  
Jl. T. Rizal Nurdin Km. 4.5 Sihitang Padangsidimpuan 22733  
Telp. (0634) 22080 Fax. (0634) 24022

Hal : Lampiran Skripsi  
a.n. SYAHRIDAYANTI NASUTION  
Lampiran : 6 (Enam) Eksemplar

Padangsidimpuan, 31 Desember 2019  
Kepada Yth:  
Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis  
Islam IAIN Padangsidimpuan  
Di-  
Padangsidimpuan

*Assalamu'alaikum Wr. Wb*

Setelah membaca, menelaah dan memberikan saran-saran perbaikan seperlunya terhadap skripsi a.n. SYAHRIDAYANTI NASUTION yang berjudul "Pengaruh Modal Kerja Terhadap Penjualan Pada PT. Nippon Indosari Corpindo Tbk". Maka kami berpendapat bahwa skripsi ini telah dapat diterima untuk melengkapi tugas dan syarat-syarat mencapai gelar Sarjana Ekonomi (SE) dalam bidang ilmu Ekonomi Syariah pada Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam IAIN Padangsidimpuan.

Untuk itu, dalam waktu yang tidak berapa lama kami harapkan saudara tersebut dapat dipanggil untuk mempertanggungjawabkan skripsinya dalam sidang munaqosyah.

Demikian kami sampaikan, atas perhatian dan kerja sama dari Bapak/Ibu kami ucapkan terimakasih.

*Wassalamu'alaikum Wr. Wb.*

PEMBIMBING I

  
Nur Hafidawati, M.A  
NIP. 19821116 201101 2 003

PEMBIMBING II

  
Rini Hayati Lubis, M.P  
NIP. 19870413 201903 2011



## HALAMAN PERNYATAAN PERSETUJUAN PUBLIKASI TUGAS AKHIR UNTUK KEPENTINGAN AKADEMIK

Sebagai civitas akademika Institut Agama Islam Negeri Padangsidempuan.  
Saya yang bertandatangan dibawah ini:

Nama : SYAHRIDAYANTI NASUTION  
NIM : 1540200013  
Jurusan : Ekonomi Syariah  
Fakultas : Ekonomi dan Bisnis Islam  
Jenis Karya : Skripsi

Demi pengembangan ilmu pengetahuan, menyetujui untuk memberikan kepada Institut Agama Islam Negeri Padangsidempuan. Hak Bebas Royalti Non eksklusif (*Non-Exclusive Royalty-Free Right*) atas karya ilmiah saya yang berjudul: **"Pengaruh Modal Kerja Terhadap Penjualan Pada PT, Nippon Indosari Corpindo Tbk"**. Dengan Hak Bebas Royalti Non eksklusif ini Institut Agama Islam Negeri Padangsidempuan berhak menyimpan, mengalih media/formatkan, mengelola dalam bentuk pangkalan data (*database*), merawat, dan mempublikasikan tugas akhir Saya selama tetap mencantumkan nama Saya sebagai peneliti dan sebagai pemilik Hak Cipta.

Demikian pernyataan ini Saya buat dengan sebenarnya.

Dibuat di : Padangsidempuan  
Pada tanggal: 31 Desember 2019



**SYAHRIDAYANTI NASUTION**  
**NIM. 1540200013**



**SURAT PERNYATAAN MENYUSUN SKRIPSI SENDIRI**

Dengan menyebut nama Allah Yang Maha Pengasih lagi Maha Penyayang, bahwa saya yang bertanda tangan dibawah ini:

Nama : SYAHRIDAYANTI NASUTION  
NIM : 1540200013  
Fakultas : Ekonomi dan Bisnis Islam  
Jurusan : Ekonomi Syariah  
Judul Skripsi : **Pengaruh Modal Kerja Terhadap Penjualan Pada PT. Nippon Indosari Corpindo Tbk**

Dengan ini menyatakan bahwa saya telah menyusun skripsi ini sendiri tanpa meminta bantuan yang tidak sah dari pihak lain, kecuali arahan tim pembimbing dan tidak melakukan plagiasi sesuai dengan Kode Etik Mahasiswa IAIN Padangsidempuan pasal 14 ayat 11 tahun 2014.

Pernyataan ini saya buat dengan sesungguhnya dan apabila dikemudian hari terdapat penyimpangan dan ketidakbenaran pernyataan ini, maka saya bersedia menerima sanksi sebagaimana tercantum dalam Pasal 19 Ayat 4 Tahun 2014 tentang Kode Etik Mahasiswa IAIN Padangsidempuan yaitu pencabutan gelar akademik dengan tidak hormat dan sanksi lainnya sesuai dengan norma dan ketentuan hukum yang berlaku.

Padangsidempuan, 21 Desember 2019



**SYAHRIDAYANTI NASUTION**  
**NIM. 1540200013**





**KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA  
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI PADANGSIDIMPUAN  
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM**

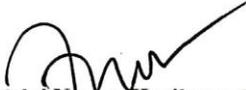
Jalan T. Rizal Nurdin Km. 4,5 Sihitang Padangsidimpuan, 22733  
Telepon (0634) 22080 Faximile (0634) 24022

**DEWAN PENGUJI  
SIDANG MUNAQASYAH SKRIPSI**

**NAMA** : Syahridayanti Nasution  
**NIM** : 15 402 00013  
**FAKULTAS/JURUSAN** : Ekonomi dan Bisnis Islam/Ekonomi Syariah  
**JUDUL SKRIPSI** : Pengaruh Modal Kerja Terhadap Penjualan  
Pada PT. Nippon Indosari Corpindo Tbk

**Ketua**

**Sekretaris**

  
**Dr. Abdul Nasser Hasibuan SE., MSi**  
NIP. 19790525 200604 1 004

  
**Dr. Budi Gautama Siregar., MM**  
NIP. 19790720 201101 1 005

**Anggota**

  
**Dr. Abdul Nasser Hasibuan SE., MSi**  
NIP. 19790525 200604 1 004

  
**Dr. Budi Gautama Siregar., MM**  
NIP. 19790720 201101 1 005

  
**Nofinawati., SEL., MA**  
NIP. 19821116 201101 2 003

  
**Hamni Fadlilah Nasution., M.Pd**  
NIP. 19831703 201801 2 001

**Pelaksanaan Sidang Munaqasyah**

**Di** : IAIN Padangsidimpuan  
**Hari/Tanggal** : Selasa/ 11Februari2020  
**Pukul** : 09.00 WIB s/d 11.30 WIB  
**Hasil/Nilai** : Lulus/71(B-)  
**Index Prestasi Kumulatif** : 3,41  
**Predikat** : Sangat Memuaskan





KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA  
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI PADANGSIDIMPUAN  
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM  
Jl. H.Tengku Rizal Nurdin Km.4,5 Sihitang 22733  
Telepon (0634) 22080 Faximile (0634) 24022

**PENGESAHAN**

**JUDUL SKRIPSI : PENGARUH MODAL KERJA TERHADAP  
PENJUALAN PADA PT. NIPPON INDOSARI  
CORPINDO Tbk**  
**NAMA : SYAHRIDAYANTI NASUTION**  
**NIM : 15 402 00013**

Telah dapat diterima untuk memenuhi salah satu tugas  
Dan syarat-syarat dalam memperoleh gelar  
**Sarjana Ekonomi (SE)**  
Dalam Bidang Ekonomi Syariah

Padangsidimpuan, 26 Februari 2020  
Dekan



**Dr. Darwis Harahap, S.HI., M.Si**  
// NIP. 19780818 200901 1 015



## KATA PENGANTAR



*Assalaamu'alaikum Warahmatullahi Wabarakatuh*

Syukur Alhamdulillah penulis ucapkan ke hadirat Allah SWT, yang telah melimpahkan rahmat, nikmat dan hidayah-Nya yang tiada henti sehingga peneliti dapat menyelesaikan penulisan skripsi ini dengan judul penelitian **“Pengaruh Modal Kerja Terhadap Penjualan Pada PT. Nippon Indosari Corpindo Tbk Periode 2011-2018”** Serta tidak lupa juga shalawat dan salam senantiasa dicurahkan kepada Nabi Besar Muhammad SAW, seorang pemimpin umat yang patut dicontoh dan diteladani kepribadiaannya dan senantiasa dinantikan syafaatnya di hari Akhir.

Skripsi ini disusun dengan bekal ilmu pengetahuan yang sangat terbatas dan amat jauh dari kesempurnaan, sehingga tanpa bantuan, bimbingan dan petunjuk dari berbagai pihak, maka sulit bagi peneliti untuk menyelesaikannya. Oleh karena itu, dengan penuh rasa syukur dan kerendahan hati, penulis mengucapkan terima kasih sebesar-besarnya kepada seluruh pihak yang telah membantu peneliti menyelesaikan skripsi ini, yaitu:

1. Bapak Prof. Dr. H. Ibrahim Siregar, MCL Rektor IAIN Padangsidempuan serta Bapak Dr. H. Muhammad Darwis Dasopang, M.Ag Wakil Rektor Bidang Akademik dan Pengembangan Lembaga, Dr. Anhar, M.A Wakil Rektor Bidang Administrasi Umum, Perencanaan dan Keuangan, dan Bapak Dr. H. Sumper Mulia Harahap, M.Ag Wakil Rektor Bidang Kemahasiswaan dan Kerjasama.

2. Bapak Dr. Darwis Harahap, M.Si Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam IAIN Padangsidempuan, Bapak Dr. Abdul Nasser Hasibuan, S.E., M.Si Wakil Dekan I Bidang Akademik dan Pengembangan Lembaga, Bapak Drs. Kamaluddin, M.Ag Wakil Dekan Bidang Administrasi Umum, Perencanaan dan Keuangan dan Bapak Dr. H. Arbanur Rasyid, M.A Wakil Dekan Bidang Kemahasiswaan dan Kerjasama.
3. Ibu Delima Sari Lubis, M.A Selaku Ketua Prodi Ekonomi Syariah dan Bapak/Ibu Dosen serta Pegawai Administrasi pada Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam.
4. Dr. Nofinawati, M.A., selaku pembimbing I dan ibu Rini Hayati Lubis M.P. selaku pembimbing II yang telah menyediakan waktunya untuk memberikan pengarahan, bimbingan dan ilmu yang sangat berharga bagi peneliti dalam menyelesaikan skripsi ini.
5. Bapak serta Ibu Dosen IAIN Padangsidempuan yang dengan ikhlas telah memberikan ilmu pengetahuan dan dorongan yang sangat bermanfaat bagi peneliti dalam proses perkuliahan di IAIN Padangsidempuan.
6. Teristimewa kepada Keluarga Tercinta (Ayahanda Usman Nasution, Ibunda Nurhayani Dalimunte, Kakak Sahriana Nasution, Abanganda Sahrial Nasution, dan adik-adik penulis Melisah Nasution, Abdul Rohim Nasution, Hapni Sahri Nasution, Rasita Ruli Nasution yang paling berjasa dalam hidup penulis. Doa dan usahanya yang tidak mengenal lelah memberikan dukungan dan harapan dalam menyelesaikan skripsi ini. Semoga Allah nantinya dapat membalas perjuangan mereka dengan surga firdaus-Nya.

7. Untuk sahabat peneliti Nurkholijah Harahap, S.E, Siti Armila, S.E, Landong Soleha Siregar, Juliana Sipahutar, S.E, Anisa, S.E, Robiatul Adawiyah Harahap, Rida Juliana, S.E, Ramsyah Hasibuan, S.Pd, Siti Dayani, S.E, Winda Astuti Siregar, Norma Sari Tanjung, S.E, rekan-rekan Ekonomi Syariah 7 Akuntansi-1, angkatan 2015 Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam IAIN Padangsidimpuan yang telah berjuang bersama-sama meraih gelar S.E. Serta pejuang subuh dan semoga kita semua sukses dalam meraih cita-cita, yang selalu memberikan motivasi dan dorongan untuk menyelesaikan karya ini.
8. Terimakasih juga kepada ibu Kos Asni Harty Siregar, adik penulis Marisha Febby Antara Hasibuan dan adik kos, kakak Manun, kakak Nelmi, kakak Hotlina yang memberikan dukungan dan semangat kepada penulis dalam menyelesaikan skripsi ini.
9. Semua pihak yang tidak dapat disebutkan satu persatu yang telah banyak membantu peneliti dalam menyelesaikan studi dan melakukan penelitian sejak awal hingga selesainya skripsi ini.

Semoga Allah SWT senantiasa memberikan balasan yang jauh lebih baik atas amal kebaikan yang telah diberikan kepada peneliti. Akhirnya peneliti mengucapkan rasa syukur yang tidak terhingga kepada Allah SWT, karena atas karunia-Nya peneliti dapat menyelesaikan skripsi ini dengan baik. Harapan peneliti semoga skripsi ini bermanfaat bagi pembaca dan peneliti. Amin yarabbalamin.

Peneliti menyadari sepenuhnya akan keterbatasan kemampuan dan pengalaman yang ada pada diri peneliti. Peneliti juga menyadari bahwa skripsi ini masih jauh dari kata sempurna, untuk itu peneliti sangat mengharapkan kritik dan saran yang sifatnya membangun demi kesempurnaan skripsi ini.

Padangsidempuan, 31 Desember 2019

Peneliti,

**Syahridayanti Nasution**  
**NIM. 15 402 00013**

## PEDOMAN TRANSLITERASI ARAB-LATIN

### A. Konsonan

Fonem konsonan bahasa Arab yang dalam sistem tulisan Arab dilambangkan dengan huruf dalam transliterasi ini sebagian dilambangkan dengan huruf, sebagian dilambangkan dengan tanda dan sebagian lain dilambangkan dengan huruf dan tanda sekaligus. Berikut ini daftar huruf Arab dan transliterasinya dengan huruf latin.

Huruf Arab	Nama Huruf Latin	Huruf Latin	Nama
ا	Alif	Tidak dilambangkan	Tidak dilambangkan
ب	Ba	B	Be
ت	Ta	T	Te
ث	ša	š	Es (dengan titik di atas)
ج	Jim	J	Je
ح	ħa	ħ	Ha (dengan titik di bawah)
خ	Kha	Kh	Ka dan ha
د	Dal	D	De
ذ	žal	ž	Zet (dengan titik di atas)
ر	Ra	R	Er
ز	Zai	Z	Zet
س	Sin	S	Es
ش	Syin	Sy	Es
ص	šad	š	Es(dengan titik di bawah)
ض	ḍad	ḍ	De (dengan titik di bawah)
ط	ṭa	ṭ	Te (dengan titik di bawah)
ظ	žā	ž	Zet (dengan titik di bawah)
ع	‘ain	‘	Koma terbalik di atas
غ	Gain	G	Ge
ف	Fa	F	Ef
ق	Qaf	Q	Ki
ك	Kaf	K	Ka
ل	Lam	L	El
م	Mim	M	Em

ن	Nun	N	En
و	Wau	W	We
ه	Ha	H	Ha
ء	Hamzah	.. ' ..	Apostrof
ي	Ya	Y	Ye

## B. Vokal

Vokal bahasa Arab seperti vokal bahasa Indonesia, terdiri dari vokal tunggal atau monoftong dan vokal rangkap atau diftong.

1. Vokal Tunggal adalah vokal tunggal bahasa Arab yang lambangnya berupa tanda atau harkat transliterasinya sebagai berikut:

Tanda	Nama	Huruf Latin	Nama
— /	fathah	A	A
— /	Kasrah	I	I
— و	ḍommah	U	U

2. Vokal Rangkap adalah vokal rangkap bahasa Arab yang lambangnya berupa gabungan antara harkat dan huruf, transliterasinya gabungan huruf.

Tanda dan Huruf	Nama	Gabungan	Nama
.....ي	fathah dan ya	Ai	a dan i
و.....	fathah dan wau	Au	a dan u

3. Maddah adalah vokal panjang yang lambangnya berupa harkat dan huruf, transliterasinya berupa huruf dan tanda.

Harkat dan Huruf	Nama	Huruf dan Tanda	Nama
.....ا.....ى	fathah dan alif atau ya	ā	a dan garis atas
.....ى	Kasrah dan ya	ī	i dan garis dibawah
.....و	ḍommah dan wau	ū	u dan garis di atas

### **C. Ta Mar butah**

Transliterasi untuk *ta marbutah* ada dua:

1. *Ta Marbutah* hidup yaitu *Ta Marbutah* yang hidup atau mendapat harkat fathah, kasrah, dan dommah, transliterasinya adalah /t/.
2. *Ta Marbutah* mati yaitu *Ta Marbutah* yang mati atau mendapat harkat sukun, transliterasinya adalah /h/.

Kalau pada suatu kata yang akhir katanya *Ta Marbutah* diikuti oleh kata yang menggunakan kata sandang al, serta bacaan kedua kata itu terpisah maka *Ta Marbutah* itu ditransliterasikan dengan ha (h).

### **D. Syaddah (Tasydid)**

*Syaddah* atau *tasydid* yang dalam sistem tulisan Arab dilambangkan dengan sebuah tanda, tanda *syaddah* atau tanda *tasydid*. Dalam transliterasi ini tanda *syaddah* tersebut dilambangkan dengan huruf, yaitu huruf yang sama dengan huruf yang diberi tanda *syaddah* itu.

### **E. Kata Sandang**

Kata sandang dalam sistem tulisan Arab dilambangkan dengan huruf, yaitu ّ . Namun dalam tulisan transliterasinya kata sandang itu dibedakan antara kata sandang yang diikuti oleh huruf *syamsiah* dengan kata sandang yang diikuti oleh huruf *qamariah*.

1. Kata sandang yang diikuti huruf *syamsiah* adalah kata sandang yang diikuti oleh huruf *syamsiah* ditransliterasikan sesuai dengan bunyinya, yaitu huruf /l/ diganti dengan huruf yang sama dengan huruf yang langsung diikuti kata sandang itu.

2. Kata sandang yang diikuti huruf *qamariah* adalah kata sandang yang diikuti oleh huruf *qamariah* ditransliterasikan sesuai dengan aturan yang digariskan didepan dan sesuai dengan bunyinya.

#### **F. Hamzah**

Dinyatakan di depan Daftar Transliterasi Arab-Latin bahwa hamzah ditransliterasikan dengan apostrof. Namun, itu hanya terletak di tengah dan diakhir kata. Bila hamzah itu diletakkan diawal kata, ia tidak dilambangkan, karena dalam tulisan Arab berupa alif.

#### **G. Penulisan Kata**

Pada dasarnya setiap kata, baik *fi'il*, *isim*, maupun *huruf*, ditulis terpisah. Bagi kata-kata tertentu yang penulisannya dengan huruf Arab yang sudah lazim dirangkaikan dengan kata lain karena ada huruf atau harakat yang dihilangkan maka dalam transliterasi ini penulisan kata tersebut bisa dilakukan dengan dua cara: bisa dipisah perkata dan bisa pula dirangkaikan.

#### **H. Huruf Kapital**

Meskipun dalam sistem kata sandang yang diikuti huruf tulisan Arab huruf kapital tidak dikenal, dalam transliterasi ini huruf tersebut digunakan juga. Penggunaan huruf capital seperti apa yang berlaku dalam EYD, diantaranya huruf kapital digunakan untuk menuliskan huruf awal, nama diri dan permulaan kalimat. Bila nama diri itu dilalui oleh kata sandang, maka yang ditulis dengan huruf kapital tetap huruf awal nama diri tersebut, bukan huruf awal kata sandangnya.

Penggunaan huruf awal kapital untuk Allah hanya berlaku dalam tulisan Arabnya memang lengkap demikian dan kalau penulisan itu disatukan dengan kata lain sehingga ada huruf atau harakat yang dihilangkan, huruf capital tidak dipergunakan.

## **I. Tajwid**

Bagi mereka yang menginginkan kefasihan dalam bacaan, pedoman transliterasi ini merupakan bagian tak terpisahkan dengan ilmu tajwid. Karena itu keresmian pedoman transliterasi ini perlu disertai dengan pedoman tajwid.

Sumber: Tim Puslitbang Lektur Keagamaan. *Pedoman Transliterasi Arab-Latin, Cetakan Kelima*, Jakarta: Proyek Pengkajian dan Pengembangan Lektur Pendidikan Agama, 2003.

## ABSTRAK

**Nama** : Syahridayanti Nasution  
**Nim** : 15 402 00013  
**JudulSkripsi** : Pengaruh Modal Kerja Terhadap Penjualan Pada PT. Nippon Indosari Corpindo Tbk, Periode 2011-2018

Latar belakang masalah dalam penelitian ini yaitu pada PT. Nippon Indosari Corpindo Tbk modal kerja yang meningkat tidak disertai dengan penjualan yang meningkat hal tersebut bertolak belakang dengan teori dimana modal kerja kerja yang besar akan disertai dengan penjualan yang besar begitu pula sebaliknya, pada variabel modal kerja (X) pada PT. Nippon Indosari Corpindo Tbk pada tahun 2017 modal kerja meningkat sedangkan penjualan menurun, pada tahun 2018 modal kerja menurun sedangkan penjualan meningkat. Adapun rumusan masalah dalam penelitian ini yaitu apakah terdapat pengaruh signifikan modal kerja terhadap penjualan pada PT. Nippon Indosari Corpindo Tbk, tujuan dari rumusan masalah dalam penelitian ini yaitu untuk mengetahui apakah terdapat pengaruh signifikan modal kerja terhadap penjualan pada PT. Nippon Indosari Corpindo Tbk periode 2011-2018.

Teori yang digunakan dalam penelitian ini adalah modal kerja yang besar mencerminkan bahwa kegiatan suatu usaha suatu perusahaan meningkat yang dapat terlihat dari meningkatnya penjualan yang diperoleh, artinya peningkatan modal kerja akan diikuti dengan peningkatan penjualan demikian pula sebaliknya, penurunan modal kerja akan diikuti juga dengan penurunan penjualan. Modal kerja perusahaan digunakan untuk mencapai target penjualan.

Penelitian ini menggunakan penelitian jenis kuantitatif, kuantitatif adalah penelitian yang bekerja dengan angka yang dianalisis menggunakan statistik untuk menjawab pertanyaan dan hipotesis penelitian, dengan menggunakan data sekunder dengan teknik pengambilan sampel *Purposive Sampling* dengan jumlah sampel sebanyak 32 sampel. Teknik pengumpulan data dalam penelitian ini berupa dokumentasi dan studi kepustakaan, sedangkan teknis analisis data yaitu uji statistik deskriptif, uji Normalitas, uji koefisien determinasi ( $R^2$ ), uji t atau parsial dengan menggunakan *software* SPSS versi 22.

Hasil penelitian menunjukkan bahwa nilai R sebesar 0,535 yang artinya bahwa hubungan antara modal kerja terhadap penjualan adalah sedang, adapun nilai  $R^2$  sebesar 28,6 persen adapun sisanya sebesar 71,4 persen yang merupakan sumbangan dari variabel lain yang tidak dijelaskan dalam penelitian ini. Modal kerja berpengaruh signifikan terhadap penjualan yang dapat dilihat dari uji t dimana  $t_{hitung} > t_{tabel}$  ( $3,469 > 2,04$ ).

**Kata Kunci:** Modal Kerja, Penjualan



## DAFTAR ISI

### Halaman

<b>HALAMAN JUDUL</b>	
<b>HALAMAN PENGESAHAN PEMBIMBING</b>	
<b>SURAT PERNYATAAN PEMBIMBING</b>	
<b>SURAT KETERANGAN PERSETUJUAN PUBLIKASI</b>	
<b>SURAT PERNYATAKAN MENYUSUN SKRIPSI SENDIRI</b>	
<b>BERITA ACARA UJIAN MUNAQASYAH</b>	
<b>HALAMAN PENGESAHAN DEKAN</b>	
<b>ABSTRAK .....</b>	<b>i</b>
<b>KATA PENGANTAR.....</b>	<b>ii</b>
<b>PEDOMAN TRANSLITERASI ARAB LATIN.....</b>	<b>vi</b>
<b>DAFTAR ISI.....</b>	<b>xi</b>
<b>DAFTAR TABEL .....</b>	<b>xii</b>
<b>DAFTAR GAMBAR.....</b>	<b>xiii</b>

### **BAB 1 PENDAHULUAN**

A. Latar Belakang Masalah .....	1
B. Identifikasi Masalah .....	5
C. Batasan Masalah .....	5
D. Rumusan Masalah .....	6
E. Tujuan Penelitian.....	6
F. Manfaat Penelitian.....	6
G. Definisi Operasional Variabel .....	7
H. Sitematika Pembahasan .....	8

### **BAB II LANDASAN TEORI**

A. Kerangka teori .....	11
1. Penjualan .....	11
a. Pengertian Penjualan .....	11
b. Dalil Tentang Penjualan .....	12
c. Faktor-faktor yang Mempengaruhi Penjualan .....	14
d. Konsep Penjualan .....	15
2. Modal.....	16
a. Pengertian Modal.....	16
b. Sumber-sumber Modal .....	16
3. Modal Kerja.....	17
a. Pengertian Modal Kerja.....	17

b. Unsur-unsur Modal Kerja.....	18
c. Kebutuhan Modal Kerja .....	20
d. Macam- macam Modal Kerja.....	21
e. Faktor-faktor yang mempengaruhi Modal Kerja.....	21
f. Sumber Modal Kerja .....	23
g. Penggunaan Modal Kerja .....	24
h. Pengaruh Modal Kerja Terhadap Penjualan.....	25
B. Penelitian Terdahulu .....	26
C. Kerangka Pikir.....	28
D. Hipotesis.....	29

### **BAB III METODE PENELITIAN**

A. Lokasi dan Waktu Penelitian.....	32
B. Jenis Penelitian .....	32
C. Populasi dan Sampel.....	32
D. Sumber Data .....	34
E. Teknik Pengumpulan Data .....	34
F. Teknik Analisis Data .....	34
1. Uji Statistik Deskriptif.....	35
2. Uji linearitas .....	35
3. Uji Normalitas .....	35
4. Analisis Regresi Sederhana .....	36
5. Uji Hipotesis.....	36

### **BAB IV HASIL PENELITIAN**

A. Gambaran Umum Perusahaan .....	39
1. Sejarah PT. Nippon Indosari Corpindo Tbk.....	39
2. Visi dan Misi PT. Nippon Indosari Corpindo Tbk .....	41
3. Jaminan Mutu .....	42
4. Nilai-nilai.....	42
5. Struktur Organisasi.....	44
6. Bagian dan Tanggung jawab Struktur Organisasi .....	45
B. Deskripsi Data Penelitian .....	46
C. Hasil Analisis Data .....	55
1. Uji Statistik Deskriptif .....	55
2. Uji Normalitas .....	56
3. Uji linearitas .....	57

4. Analisis Regresi Sederhana .....	58
5. Uji Hipotesis .....	60
D. Pembahasan Penelitian` .....	62
E. Keterbatasan Penelitian .....	63

**BAB V PENUTUP**

A. Kesimpulan.....	65
B. Saran-saran .....	65

## DAFTAR TABEL

Tabel I.1	Data penjualan PT. Nippon Indosari Corpindo Tbk.....	4
Tabel I.2	Definisi Operasional Variabel .....	7
Tabel II.1	Penelitian Terdahulu.....	26
Tabel IV.1	Data Penjualan PT. Nippon Indosari Corpindo Tbk .....	47
Tabel IV.2	Data Modal Kerja PT. Nippon Indosari Corpindo Tbk.....	51
Tabel IV.3	Hasil Uji Statistik Deskriptif.....	56
Tabel IV.4	Hasil Uji Normalitas .....	57
Tabel IV.5	Hasil Uji Linearitas .....	58
Tabel IV.6	Hasil Analisis Regresi Sederhana .....	59
Tabel IV.7	Hasil Uji Koefisien Determinasi .....	60
Tabel IV.8	Hasil Uji t atau Parsial .....	61

## DAFTAR GAMBAR

Gambar II.1 : Kerangka Pikir.....	30
Gambar IV.1 : Struktur Organisasi Perusahaan .....	44
Gambar IV.2 : Grafik Penjualan PT. Nippon Indosari Corpindo Tbk.....	51
Gambar IV.4 : Grafik Modal Kerja PT. Nippon Indosari Corpindo Tbk ...	54

# **BAB I**

## **PENDAHULUAN**

### **A. Latar Belakang Masalah**

Pada dasarnya setiap perusahaan yang berdiri baik perusahaan dagang, industri, maupun jasa memiliki tujuan yang sama yaitu untuk memperoleh laba yang optimal. Laba merupakan selisih jumlah yang dikeluarkan untuk membeli sumber daya yang menghasilkan produk atau jasa dengan penerimaan dari hasil penjualan. Modal kerja merupakan salah satu unsur aktiva yang sangat penting dalam perusahaan, karena tanpa modal kerja perusahaan tidak dapat memenuhi kebutuhan dana untuk menjalankan aktivitasnya. Masa perputaran modal kerja yakni sejak kas ditanamkan pada elemen-elemen modal kerja hingga menjadi kas lagi. Usaha yang berhasil memerlukan jumlah modal kerja yang cukup karena apabila perusahaan kekurangan modal kerja untuk memperluas penjualan dan meningkatkan produksinya maka besar kemungkinan akan kehilangan pendapatan dan keuntungan, akan tetapi pada umumnya perusahaan yang berhasil adalah perusahaan yang menyediakan modal kerjanya lebih dari cukup. Dengan memiliki modal kerja yang lebih dari cukup, manajer dapat mengkonsentrasikan untuk mengumpulkan hasil (uang) yang lebih besar.

Modal kerja diperlukan untuk meningkatkan penjualan, Penjualan adalah pendapatan lazim dalam perusahaan dan merupakan jumlah kotor yang dibebankan kepada pelanggan atas barang dan jasa. Penjualan yang

dilakukan oleh perusahaan dapat dilakukan secara tunai maupun kredit. 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. Dengan modal kerja yang memadai kegiatan penjualan akan semakin meningkat karena persediaan barang dagang dari kegiatan produksi yang mengalami peningkatan. Penjualan barang dan jasa merupakan sumber pendapatan bagi perusahaan, oleh karena itu penjualan memerlukan perhatian yang khusus sehingga dapat mencapai target yang telah ditetapkan oleh suatu perusahaan.<sup>1</sup>

Modal kerja mempunyai peranan penting dalam kelangsungan kegiatan operasi perusahaan, jika modal kerja yang disediakan terlalu sedikit, akan mengakibatkan kemacetan dalam operasi perusahaan, sebaliknya bila terlalu banyak dapat menimbulkan adanya sejumlah dana yang menganggur. Oleh karena itu setiap perusahaan, hendaknya dapat menetapkan kebutuhan modal kerja secara tepat dan efisien agar dapat beroperasi dengan baik sehingga memberikan penjualan yang dapat menambah pendapatan perusahaan. Modal kerja juga diperlukan oleh perusahaan untuk memenuhi kebutuhan operasional perusahaan sehari-hari, seperti pembelian bahan baku, pembayaran upah buruh, membayar hutang, dan pembayaran lainnya.<sup>2</sup> Modal kerja yang digunakan diharap

---

<sup>1</sup>Annisa Widya Maulida, *Pengaruh Modal Kerja Terhadap Penjualan dan Dampaknya Pada Laba Bersih*, Dalam Jurnal Ekonomi, 2015, hlm. 3

<sup>2</sup>Ni Kadek Sriwati, *Pengaruh Modal Kerja Terhadap Volume Penjualan Pada Kantin Irma PT. Poso Energy Desa Sulewana*, Dalam Jurnal Ekonomi, Vol. 11, No. 2, 2011

akan kembali masuk ke perusahaan dalam waktu pendek melalui penjualan. Besar kecilnya laba usaha tergantung kepada pendapatan dari penjualan dan besarnya biaya usaha, dapat dikatakan bahwa menaikkan tingkat penjualan berarti memperbesar pendapatan dari penjualan.<sup>3</sup>

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. Modal kerja yang besar mencerminkan bahwa kegiatan usaha suatu perusahaan meningkat yang dapat terlihat dari meningkatnya penjualan yang diperoleh.<sup>4</sup> Artinya, peningkatan modal kerja akan diikuti dengan peningkatan penjualan demikian pula sebaliknya, penurunan modal kerja akan diikuti juga dengan penurunan penjualan.

PT. Nippon Indosari Corpindo Tbk merupakan salah satu perusahaan roti dengan merek Sari Roti terbesar di Indonesia yang berdiri tahun 1996 yang terdaftar di Bursa Efek Indonesia (BEI). Produk Sari Roti juga telah terdaftar melalui BPOM Indonesia dan memperoleh sertifikat Halal dari Majelis Ulama Indonesia. Perkembangan perusahaan

---

<sup>3</sup>Bambang Riyanto, *Dasar-dasar Pembelian Perusahaan Edisi 4*, (Yogyakarta:BPFE, 1997), hlm. 39.

<sup>4</sup>Erlina Yunitasari Widyamukti dan B.Junianto Wibowo, *Pengaruh Modal Kerja Terhadap Penjualan Dan Laba Perusahaan (Studi Kasus pada Sektor Food and Beverage yang terdaftar di BEI 2011-2014)*, Dalam Jurnal Ekonomi, Vol. 1, No. 1, 2018

ini semakin meningkat sejalan dengan meningkatnya permintaan konsumen karena rasanya yang enak dan bervariasi adapun produk Sari Roti seperti roti manis, roti sobek, roti isi dan roti tawar. Berdasarkan laporan keuangan PT. Nippon Indosari Corpindo Tbk peneliti mendapatkan perkembangan modal kerja dan penjualan selama 8 tahun terakhir.

**Tabel 1.1**  
**Laporan Perkembangan Modal Kerja dan Penjualan**  
**pada PT. Nippon Indosari Corpindo Tbk periode 2011-2018**  
**(Dalam Rupiah)**

<b>Tahun</b>	<b>Modal Kerja</b>	<b>Penjualan</b>
2011	190.230.952.758	813.342.078.952
2012	219.818.034.145	1.190.825.893.340
2013	363.881.019.917	1.505.519.937.691
2014	420.316.388.535	1.880.262.901.697
2015	812.990.646.097	2.174.501.712.899
2016	949.414.338.057	2.521.920.968.213
2017	2.319.937.439.019	2.491.100.179.560
2018	1.876.409.299.238	2.766.545.866.684

**Sumber: [www.idx.co.id](http://www.idx.co.id)**

Dari penjelasan laporan keuangan di atas peneliti mendapatkan beberapa masalah yang terdapat dilaporan keuangan PT. Nippon Indosari Corpindo Tbk, bahwa setiap tahunnya terjadi fluktuasi modal kerja perusahaan tersebut. Selain itu pada tahun 2011-2018 modal kerja menurun sedangkan penjualannya meningkat. Hal tersebut bertentangan dengan teori makin tinggi tingkat perputaran kas, piutang dan persediaan menunjukkan tingginya volume penjualan yang dicapai oleh perusahaan. Maka tingkat modal kerja sangat penting dalam menentukan besar kecilnya penjualan yang artinya apabila modal kerja meningkat maka

penjualan juga akan meningkat begitu pula sebaliknya.<sup>5</sup> Dari beberapa penjelasan masalah di atas tersebut peneliti tertarik untuk melakukan penelitian tentang **Pengaruh Modal Kerja Terhadap Penjualan Pada PT. Nippon Indosari Corpindo Tbk Periode 2011-2018.**

## **B. Identifikasi Masalah**

Berdasarkan latar belakang masalah di atas, maka dapat diidentifikasi yang terdapat dalam penelitian yaitu:

1. Modal kerja pada PT. Nippon Indosari Corpindo Tbk, mengalami fluktuasi dari tahun 2017-2018, pada tahun 2017 modal kerja meningkat sedangkan penjualan menurun, pada tahun 2018 modal kerja menurun penjualan meningkat
2. Peningkatan penjualan pada PT. Nippon Indosari Corpindo Tbk tidak disertai dengan peningkatan penjualan
3. Penurunan modal kerja tidak disertai dengan penurunan penjualan pada PT. Nippon Indosari CorpindoTbk

## **C. Batasan Masalah**

Berdasarkan pada identifikasi masalah, maka peneliti membatasi masalah yang akan diteliti yaitu tentang Pengaruh Modal Kerja Terhadap Penjualan pada PT. Nippon Indosari CorpindoTbk, periode 2011-2018.

---

<sup>5</sup>Agus Sartono, *Manajemen Keuangan Teori dan Aplikasi edisi 4* (Yogyakarta:BPFE, 2010), hlm. 385.

#### **D. Rumusan Masalah**

Berdasarkan latar belakang di atas, maka rumusan masalah dalam penelitian ini yaitu, apakah terdapat pengaruh modal kerja terhadap penjualan pada PT. Nippon Indosari Corpindo Tbk periode 2011-2018 ?

#### **E. Tujuan Penelitian**

Adapun tujuan penelitian ini yaitu untuk mengetahui apakah terdapat pengaruh modal kerja terhadap penjualan pada PT. Nippon Indosari Corpindo Tbk periode 2011-2018.

#### **F. Manfaat Penelitian**

##### 1. Secara Teoritis

- a. Hasil penelitian ini diharapkan dapat menambah hazanah keilmuan dan wawasan bagi penulis tentang prngaruh modal kerja terhadap penjualan pada PT. Nippon Indosari Corpindo Tbk
- b. Bagi literatur, sebagai bahan informasi tentang seberapa besar tingkat pengaruh modal kerja terhadap penjualan pada PT. Nippon Indosari Corpindo Tbk
- c. Sebagai bahan rujukan bagi peneliti selanjutnya yang membahas seperti penelitian ini

##### 2. Secara Praktis

- a. Penelitian ini diharapkan dapat digunakan sebagai bahan pertimbangan dan informasi kepada pihak manajemen perusahaan mengenai pengaruh modal kerja terhadap penjualan pada PT. Nippon Indosari Corpindo Tbk

- b. Hasil penelitian ini diharapkan dapat memberikan pemikiran sumbangan pemikiran serta menambah pembahasan bagi mahasiswa Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam khususnya program studi Ekonomi Syariah.

### **G. Definisi Operasional Variabel**

Variabel adalah segala sesuatu yang berbentuk apa saja yang ditetapkan oleh peneliti untuk dipelajari sehingga diperoleh informasi tentang hal tersebut, kemudian ditarik kesimpulannya.<sup>6</sup> Untuk menghindari kesalah pahaman terdapat istilah yang terdapat dalam suatu penelitian, maka dibuat definisi operasional variabel guna menerangkan pengertian dari variabel-variabel yang akan digunakan dalam penelitian ini.

Variabel dalam penelitian ini menggunakan dua jenis variabel, yaitu variabel dependen (terikat) dan variabel independen (bebas). Adapun variabel dependen dalam penelitian ini adalah penjualan, sedangkan variabel independennya adalah modal kerja. Dari batasan masalah di atas, maka dapat dibuat definisi operasional variabel dalam penelitian ini disajikan dalam bentuk tabel antara lain sebagai berikut:

---

<sup>6</sup> Sugiyono, *Metodologi Penelitian Bisnis Pendekatan Kuantitatif, Kualitatif, dan R&D*, (Bandung: CV Alfabeth, 2012), hlm. 58.

**Tabel 1. 2**  
**Definisi Operasional Variabel**

Variabel	Definisi	Indikator	Skala
Modal Kerja (X)	Modal kerja adalah keseluruhan aktiva lancar yang dimiliki perusahaan. <sup>7</sup>	Aktiva lancar	Rasio
Penjualan (Y)	Penjualan merupakan penghasilan utama dari perusahaan dagang, jasa, industri berupa hasil penjualan barang atau jasa kepada pembeli, langganan, penyewa dan pemakai jasa lainnya. <sup>8</sup>	-Penjual -pembeli -Barang/jasa	Rasio

## H. Sistematika Pembahasan

Untuk mendapatkan pengumpulan data gambaran secara ringkas mengenai proposal ini, maka sistem penulisannya akan dibagi ke dalam beberapa bab sebagai berikut:

Bab I adalah pendahuluan, yang terdiri dari latar belakang masalah, identifikasi masalah, batasan masalah, rumusan masalah, tujuan penelitian, manfaat penelitian dan definisi operasional variabel. Identifikasi masalah yaitu berisi uraian yang mengantarkan kepada masalah dan menunjukkan adanya masalah yang menjadi objek penelitian yang memaparkan fenomena-fenomena. Batasan masalah yaitu peneliti membatasi ruang

---

<sup>7</sup> Sofyan Safri Harahap, *Analisis Kritis Atas Laporan Keuangan* (Jakarta: Rajawali Pers, 2010), hlm.288

<sup>8</sup> Irham Fahmi, *Analisis Laporan Keuangan* (Bandung: Alfabeta, 2015), hlm. 99

lingkup penelitian hanya pada beberapa aspek atau sub masalah yang dipandang lebih dominan. Rumusan masalah dibuat dalam bentuk pertanyaan yang bersifat umum dan khusus. Tujuan penelitian ini merupakan jawaban terhadap rumusan masalah atau berupa pertanyaan yang mengungkapkan hal-hal yang akan diperoleh pada akhir penelitian. Manfaat penelitian menjelaskan manfaat yang hendak diperoleh dari hasil penelitian. . Sistematika pembahasan yaitu menuliskan kembali seluruh yang termuat dalam daftar isi. Penulisan sistematika yang benar, selain mengemukakan seluruh yang tercantum pada daftar isi juga memberi penjelasan bagaimana sistematika penulisan yang dilaksanakan mulai dari awal hingga akhir sehingga penulisan penelitian benar-benar sistematis, jelas dan mudah dipahami.

Bab II adalah landasan teori, penelitian terdahulu, kerangka pikir, dan hipotesis. Landasan teori ialah pembahasan dan uraian-uraian tentang objek penelitian sesuai dengan teori dan konsep yang diambil dari segala yang dijadikan sebagai referensi dalam penelitian. Penelitian terdahulu mencantumkan beberapa penelitian dari orang lain yang relevan dengan penelitian yang akan dilakukan. Kerangka pikir berisi tentang pemikiran peneliti tentang variabel atau masalah penelitian yang ingin diselesaikan pemecahannya. Membuat hipotesis yang merupakan jawaban sementara tentang penelitian.

Bab III adalah metode penelitian yang terdiri dari lokasi dan waktu penelitian, jenis penelitian, populasi dan sampel dan sumber data, teknik

pengumpulan data, teknik analisa data lokasi. Waktu penelitian yaitu uraian yang menjelaskan penelitian yang dimulai dari awal penulisan proposal hingga penulisan laporan penelitian yang akan dilaksanakan dan karakteristiknya dan menjelaskan pendekatan yang dilakukan yaitu kuantitatif. Populasi dan sampel yaitu ada hubungannya dengan generalisasi, namun bila jumlah populasinya besar, dapat ditetapkan sampel sesuai dengan aturan yang ada dalam metodologi penelitian, sumber data yaitu darimana data penelitian itu diperoleh, teknik pengumpulan data disesuaikan dengan bentuk sumber data dan jenis data dan jenis pendekatan penelitian. Untuk penelitian dokumentasi, pengumpulan datanya dilakukan dengan menelaah buku-buku atau arsip yang ada dan bahan lain yang menjadi sumber data.

Bab IV merupakan hasil penelitian yang keseluruhan isi skripsi yang memuat temuan penelitian yang merupakan jawaban terhadap permasalahan penelitian yang telah dirumuskan.

Bab V merupakan penutup dari keseluruhan isi skripsi yang memuat kesimpulan sesuai dengan rumusan masalah disertai dengan saran-saran kemudian dilengkapi dengan literatur.

## **BAB II LANDASAN TEORI**

### **A. Kerangka Teori**

#### **1. Penjualan**

##### **a. Pengertian Penjualan**

Penjualan merupakan penerimaan yang diperoleh dari pengiriman barang dagangan atau dari penyerahan pelayanan dalam bursa sebagai bahan pertimbangan. Penjualan menurut Irham Fahmi merupakan penghasilan utama dari perusahaan dagang perusahaan jasa atau perusahaan industri berupa hasil penjualan barang barang atau jasa kepada pembeli, langganan, penyewa dan pemakai jasa lainnya.<sup>1</sup> Penjualan adalah interaksi antara individu saling bertemu muka yang ditujukan untuk menciptakan, memperbaiki, menguasai atau mempertahankan hubungan pertukaran sehingga menguntungkan bagi pihak lain. Penjualan dapat diartikan juga sebagai usaha yang dilakukan manusia untuk menyampaikan barang bagi yang memerlukan dengan imbalan uang menurut harga yang telah ditentukan atas persetujuan bersama.

Penjualan dapat dilakukan secara kredit maupun tunai dan pada umumnya kepada beberapa langganan. Penjualan secara kredit menimbulkan piutang yang biasanya dicatat dalam akun.

---

<sup>1</sup>Irham Fahmi, *Analisis Laporan Keuangan* (Bandung: Alfabeta, 2015), hlm. 99

Piutang dagang seperti halnya waktu membeli, ketika menjual perusahaan jugaterikat dengan syarat jual beli tertentu. Kemampuan perusahaan dalam menjual produknya menentukan keberhasilan dalam mencari keuntungan, apabila perusahaan tidak mampu menjual maka perusahaan akan mengalami kerugian. Aktifitas penjualan banyak dipengaruhi oleh faktor yang dapat meningkatkan aktifitas perusahaan, oleh karena itu manajer penjualan perlu memperhatikan hal-hal yang mempengaruhi penjualan<sup>2</sup>.

#### **b. Dalil Tentang Penjualan**

Adapun penjualan dalam perspektif Islam yang dijelaskan dalam QS An-Nisa ayat 29:<sup>3</sup>

يَأْتِيهَا الَّذِينَ ءَامَنُوا لَا تَأْكُلُوا أَمْوَالَكُمْ بَيْنَكُمْ

بِالْبَطْلِ إِلَّا أَنْ تَكُونَ تِجْرَةً عَنْ تَرَاضٍ مِّنْكُمْ<sup>ج</sup>

---

<sup>2</sup>Muh Ansar Hm, *Pengaruh Modal Kerja Terhadap Volume Penjualan Ukm Minyak Kelapa di Kabupaten Polewali Mandar*, dalam Skripsi Ekonomi, 2014, hlm. 14

<sup>3</sup>Departemen Agama RI, *Al-Quran dan Terjemahannya* (Jakarta:Bintang Indonesia), hlm. 83.

Artinya: Hai orang-orang yang beriman janganlah kamu saling memakan harta sesamamu dengan jalan yang batil, kecuali dengan jalan perniagaan yang berlaku dengan suka sama suka diantara kamu.

Ayat di atas tersebut berbicara tentang bagaimana manusia yang beriman mengelola hartanya sesuai dengan keridoan Allah SWT. Wahai orang-orang beriman janganlah kamu memakan , yakni memperoleh harta yang merupakan sarana kehidupan kamu, di antara kamu dengan jalan yang batil, yakni tidak sesuai dengan tuntunan syariat, tetapi hendaklah kamu peroleh harta itu dengan perniagaan yang berdasarkan kerelaan diantara kamu, kerelaan yang tidak melanggar agama.<sup>4</sup>

Adapun jenis penjualan yang biasa dikenal dalam masyarakat yaitu sebagai berikut:

- 1) *Trade Selling* penjualan yang terjadi dimana produsen dan pedagang besar menghasilkan pengecer untuk berusaha memperbaiki distribusi mereka.
- 2) *Missionarry selling* penjualan berusaha ditingkatkan dengan mendorong pembeli untuk membeli barang dari penyalurperusahaan. Hal ini melibatkan kegiatan promosi perdagangan, persediaan dan produk yang baru.
- 3) *Technical selling* berusaha meningkatkan penjualan dengan pemberian saran dan nasihat kepada pembeli akhir dari barang dan jasa.

---

<sup>4</sup>M. Quraish Shihab, *Tafsir Al-Mishbah*(Jakarta: Lentera Hati, 2002), hlm. 497.

- 4) *New bussiness selling* berusaha membuka transaksi baru dengan membuat calon pembeli menjadi pembeli.
- 5) *Resvonsive selling* setiap tenaga penjual diharapkan dapat memberikan reaksi terhadap permintaan pembeli. Jenis penjualan ini tidak akan menciptakan penjualan yang besar, tetapi akan terjalin hubungan pelanggan yang baik menjurus pada pembelian ulang.

**c. Faktor-faktor yang Mempengaruhi Penjualan**

1) Kondisi dan Kemampuan Penjual

Kondisi dan kemampuan terdiri dari pemahaman atas beberapa masalah penting yang berkaitan dengan produk yang dijual.

2) Kondisi Pasar

Pasar mempengaruhi kegiatan dalam transaksi penjualan baik sebagai kelompok pembeli atau penjual. Kondisi pasar dipengaruhi oleh beberapa faktor yaitu, jenis pasar, kelompok pembeli, daya beli, frekuensi pembelian serta keinginan dan kebutuhannya.

3) Modal

Modal atau dana sangat diperlukan untuk membesar usaha dan melancarkan kegiatan operasional. Modal kerja perusahaan digunakan untuk mencapai target penjualan atau volume penjualan.

#### 4) Kondisi Organisasi Perusahaan

Pada perusahaan yang besar, biasanya masalah penjualan ini ditangani oleh bagian tersendiri, yaitu bagian penjualan yang dipegang oleh orang-orang yang ahli dibidang penjualan.<sup>5</sup>

#### **d. Konsep Penjualan**

Konsep penjualan menyatakan konsumen dan bisnis jika ditinggalkan sendiri biasanya tidak akan membeli cukup banyak produk-produk organisasi. Oleh karena itu organisasi harus melakukan usaha penjualan dan promosi yang agresif. Konsep penjualan mengasumsikan bahwa konsumen enggan melakukan pembelian dan untuk itu konsumen harus didorong, selain itu konsep ini juga diasumsikan bahwa perusahaan mempunyai cara penjualan dan peralatan promosi yang efektif untuk menstimulus atau merangsang lebih banyak pembelian oleh konsumen. Tujuan penjual adalah untuk bisa menjual sesuatu yang terpenting akan menghasilkan keuntungan bagi mereka daripada memenuhi kebutuhan pasar, sedangkan tujuan pemasaran adalah menjual lebih banyak barang kepada lebih banyak orang untuk mendapatkan lebih banyak uang supaya menghasilkan laba yang lebih banyak.<sup>6</sup>

---

<sup>5</sup>Philip Kotler Kevin Line Keller, *Manajemen Pemasaran Edisi 13 Jilid 1*, (Jakarta: PT. Indeks, 2013), hlm. 19-20

<sup>6</sup>*Ibid*, hlm. 18.

Semakin tinggi tingkat penjualan maka kebutuhan investasi pada persediaan juga akan semakin besar.

## **2. Modal**

### **a. Pengertian Modal**

Modal adalah sesuatu yang dapat digunakan untuk menjalankan usaha, meliputi benda fisik dan non fisik, seperti uang, raga, pendidikan, pengalaman kerja, waktu, kesempatan, benda sekeliling, dan perbuatan sikap/mental.<sup>7</sup> Besarnya modal yang diperlukan tergantung dari jenis usaha yang dilakukan seperti usaha kecil, usaha menengah, dan usaha besar. Modal dalam bentuk uang diperlukan untuk membiayai segala bentuk keperluan usaha, sementara itu modal keahlian dan kemampuan seseorang untuk mengelola dan menjalankan suatu usaha.<sup>8</sup>

### **b. Sumber-sumber Modal**

Adapun sumber modal terbagi menjadi 2 yaitu:

#### 1) Modal usaha sendiri

Modal yang berasal dari modal sendiri bisa menggunakan tabungan dan aset berharga untuk dijual sebagai modal usaha untuk menunjang berkembangnya suatu usaha yang dijalan.

---

<sup>7</sup> Muhammad Ismail Yusanto dan Muhammad Karebet Widjajakususma, *Menggagas Bisnis Islam* (Jakarta: Gema Insani, 2002), hlm. 46.

<sup>8</sup>Kasmir, *Kewirausahaan* (Jakarta Pers, 2013), hlm. 90.

## 2) Modal asing (modal pinjaman)

Modal asing atau modal pinjaman merupakan modal yang diperoleh dari pihak luar. Penggunaan modal pinjaman untuk membiayai suatu usaha akan menimbulkan biaya bunga, serta biaya administrasi dan mewajibkan pengembalian pinjaman setelah jangka waktu tertentu.<sup>9</sup>

## 3. Modal Kerja

### a. Pengertian Modal Kerja

Menurut Kasmir modal kerja adalah:

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 lainnya.<sup>10</sup>

Modal kerja yaitu aktiva lancar yang mewakili bagian dari investasi yang berputar dari satu bentuk ke bentuk lainnya dalam melaksanakan suatu usaha. 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. Modal kerja adalah aktiva lancar dikurangi utang lancar. Modal kerja ini merupakan ukuran tentang keamanan dari kepentingan kreditur jangka pendek. Modal kerja bisa juga

---

<sup>9</sup>Ibid., hlm. 95-96.

<sup>10</sup>Kasmir, *Analisis Laporan Keuangan*, (Jakarta: Rajawali Pers, 2009), hlm. 7.

dianggap sebagai dana yang tersedia untuk diinvestasikan dalam aktiva tidak lancar atau untuk membayar utang tidak lancar.<sup>11</sup>

#### **b. Unsur-unsur Modal Kerja**

Berikut merupakan unsur-unsur terpenting dalam modal kerja adalah sebagai berikut :

##### **1. Kas**

Kas merupakan aktiva perusahaan yang paling likuid dan merupakan salah satu unsur modal kerja yang paling tinggi tingkat likuiditasnya. Makin besar jumlah kas yang ada didalam perusahaan berarti makin tinggi tingkat likuiditasnya. Hal ini berarti bahwa perusahaan mempunyai resiko yang lebih kecil untuk tidak dapat memenuhi kewajiban *financialnya*. Sebaliknya jika perusahaan memiliki kas yang terlalu besar dibandingkan dengan kebutuhan berarti ada banyak uang yang menganggur, sehingga akan memperkecil profitabilitas perusahaan.

##### **2. Piutang**

Operasi perusahaan dalam penjualan hasil produk baik barang maupun jasa, sebagian besar dilakukan dengan kredit. Akibat penjualan kredit tersebut, maka timbul piutang terhadap pihak lain, dengan demikian perusahaan pada saat terjadinya penjualan tidak mendapatkan uang tunai. Pembelian secara kredit tersebut berarti perusahaan telah menanamkan atau

---

<sup>11</sup>Sofyan Safri Harahap, *Analisis Kritis Atas Laporan Keuangan* (Jakarta: Rajawali Pers, 2010), hlm. 288

menginvestasikan sebagian modalnya dalam bentuk piutang. Investasi dalam bentuk piutang diharapkan akan meningkatkan penjualan.

Penjualan secara kredit menjadi suatu kebutuhan bagi perusahaan dalam rangka untuk meningkatkan volume penjualan. Dengan menginvestasikan piutang diharapkan untuk dapat meningkatkan volume penjualan, meskipun sistem penjualan dengan kredit tidak segera menghasilkan uang tunai, akan tetapi ada batas waktu yang disepakati antara penjual dengan pembeli, sehingga dalam waktu tersebut piutang akan kembali menjadi uang tunai.

### 3. Persediaan

Persediaan merupakan salah satu faktor produksi yang sangat penting, baik persediaan bahan mentah, barang dalam proses, persediaan produk jadi maupun persediaan barang dagangan yang diukur dengan nilai uang. Tanpa adanya persediaan yang mencukupi kemungkinan besar perusahaan tidak dapat memperoleh keuntungan yang diinginkan disebabkan proses produksi tidak berjalan lancar.

Perusahaan dagang hanya ada satu penggolongan persediaan yang sifat perputarannya sama yaitu persediaan barang dagangan yang tidak mengalami proses lebih lanjut. Berbeda dengan perusahaan industri. Persediaan bahan yang

besar akan mengakibatkan biaya penyimpanannya juga menjadi besar. Selain itu modal kerja yang tertanam dalam bentuk persediaan akan lebih besar. Demikian sebaliknya jika persediaan bahan yang kecil, resiko kehabisan bahan juga mempengaruhi proses produksi dalam perusahaan. Persediaan yang dimiliki perusahaan baik untuk dijual ataupun untuk diproses menjadi produk jadi, harus disesuaikan dengan kebutuhan normal perusahaan selama satu tahun. Hal ini dimaksudkan agar persediaan yang ada tidak terlalu besar dan juga tidak terlalu kecil sesuai dengan kebutuhan perusahaan.<sup>12</sup>

### **c. Kebutuhan Modal Kerja**

Masalah yang cukup penting dalam pengelolaan modal kerja adalah menentukan seberapa besar kebutuhan modal kerja suatu perusahaan. Karena bila modal kerja perusahaan tidak sesuai kebutuhan akan mempengaruhi produktifitas perusahaan yang dapat menyebabkan tidak tercapainya tujuan perusahaan untuk memperoleh keuntungan penjualan yang tinggi.

Penetapan besarnya modal kerja yang dibutuhkan perusahaan berbeda-beda, salah satunya tergantung pada jenis perusahaan dan besar kecilnya perusahaan itu sendiri. Kebijakan perusahaan dalam mengelola jumlah modal kerja secara tepat akan menghasilkan keuntungan yang benar-benar diharapkan oleh

---

<sup>12</sup>Ni Kadek Sriwati, Pengaruh Modal Kerja Terhadap Volume Penjualan Pada Kantin Irma di PT. Poso Energi Desa Sulewana Kec. Pamona Utara, dalam jurnal Ekonomi, 2011, Vol 11, no. 2 hlm. 6-9

perusahaan sedangkan akibat pengelolaan modal yang kurang tepat akan mengakibatkan kerugian.

#### **d. Macam-macam Modal Kerja**

Modal kerja dalam suatu perusahaan dapat digolongkan sebagai berikut:

1. Modal kerja Permanen (*Permanen Working Capital*) yaitu modal kerja yang harus selalu ada pada perusahaan agar dapat berfungsi dengan baik dalam satu periode akuntansi
2. Modal Kerja Variabel (*Variable Working Capital*) yaitu modal kerja yang dibutuhkan saat-saat tertentu dengan jumlah yang berubah-ubah sesuai dengan perubahan keadaan dalam satu periode.<sup>13</sup>

#### **e. Faktor-faktor yang mempengaruhi Jumlah Modal kerja**

1. Sifat umum atau jenis perusahaan

Modal kerja yang dibutuhkan perusahaan jasa relatif rendah karena investasi dalam persediaan dan piutang pencairannya menjadikan relatif cepat. Berbeda dengan perusahaan industri, investasi dalam aktiva lancar cukup besar dengan tingkat perputaran persediaan dan piutang relatif rendah.

---

<sup>13</sup>Kasmir, *Pengantar Manajemen Keuangan*(Jakarta: Prenada Media, 2010), hlm. 219.

## 2. Volume Penjualan

Perusahaan memerlukan modal kerja untuk menjalankan aktivitasnya dan puncak aktivitas tersebut adalah aktivitas penjualan. Dengan demikian, pada tingkat penjualan tinggi diperlukan modal kerja relatif tinggi, begitu pula sebaliknya.

## 3. Waktu produksi

Artinya jangka waktu atau lamanya memproduksi barang, semakin lama waktu yang digunakan untuk memproduksi suatu barang, maka semakin besar modal kerja yang dibutuhkan.

## 4. Syarat pembelian dan penjualan

Syarat kredit yang menguntungkan akan memperkecil kebutuhan uang kas yang harus ditanamkan dalam persediaan, sebaliknya bila pembayaran harus dilakukan segera setelah barang diterima maka kebutuhan uang kas untuk membelanjai volume perdagangan menjadi lebih besar.

## 5. Tingkat perputaran persediaan

Semakin sering persediaan diganti maka kebutuhan modal kerja yang ditanamkan dalam bentuk persediaan akan semakin rendah.

## 6. Tingkat perputaran piutang

Apabila piutang terkumpul dalam waktu pendek berarti kebutuhan akan modal kerja menjadi semakin rendah atau kecil.<sup>14</sup>

## f. Sumber Modal kerja

Sumber-sumber dana untuk modal kerja dapat diperoleh dari penurunan jumlah aktiva dan kenaikan passiva. Berikut ini beberapa sumber modal kerja yang dapat digunakan yaitu:<sup>15</sup>

### 1. Hasil operasi perusahaan

Hasil perusahaan adalah jumlah net income yang tampak dalam laporan perhitungan rugi laba ditambah dengan depresiasi dan amortisasi. Jumlah ini menunjukkan jumlah modal kerja yang berasal dari hasil operasi perusahaan.

### 2. Keuntungan penjualan surat-surat berharga

Penjualan surat berharga ini menyebabkan terjadinya perubahan dalam unsur modal kerja, yaitu dari bentuk surat berharga berubah menjadi uang kas. Keuntungan yang diperoleh dari penjualan surat berharga ini adalah bertambahnya modal kerja. Sebaliknya apabila dalam penjualan tersebut terjadi kerugian, modal kerja akan berkurang.

---

<sup>14</sup>Jumingan, *Analisis Laporan Keuangan* (Jakarta: PT. Bumi Aksara, 2011), hlm. 69-70

<sup>15</sup>Kasmir, *Pengantar Manajemen Keuangan* (Jakarta: Prenada Media, 2010), hlm. 219-

### 3. Penjualan Aktiva tidak Lancar

Perubahan aktiva ini akan menjadi kas atau piutang yang menyebabkan bertambahnya modal kerja, sebesar dari hasil penjualan tersebut.

### 4. Penjualan saham atau obligasi

Untuk menambah modal kerja yang dibutuhkan, perusahaan dapat pula mengadakan emisi saham baru atau meminta kepada para pemilik perusahaan untuk menambahkan modalnya.<sup>16</sup>

## **g. Penggunaan Modal Kerja**

Penggunaan dana untuk modal kerja dapat diperoleh dari kenaikan aktiva dan menurunnya passiva. Secara umum dikatakan bahwa penggunaan modal kerja biasanya dilakukan perusahaan untuk:

- 1) Pengeluaran untuk gaji, upah dan biaya operasi perusahaan lainnya
- 2) Pengeluaran untuk membeli bahan baku atau barang dagangan
- 3) Untuk menutupi kerugian akibat penjualan surat berharga atau kerugian lainnya, artinya pada saat perusahaan menjual surat berharga namun mengalami kerugian dan ini akan mengurangi modal kerja segera ditutupi.

---

<sup>16</sup>Setia Mulyawan, *Manajemen Keuangan* (Bandung: CV. Pustaka Setia, 2015), hlm. 20-202

- 4) Pembentukan dana merupakan pemisahan aktiva lancar untuk tujuan tertentu dalam jangka panjang
- 5) Pembelian aktiva tetap (tanah, bangunan, kendaraan, mesin dan lainnya)
- 6) Pembayaran utang jangka panjang
- 7) Pembelian atau penarikan kembali saham yang beredar
- 8) Pengembalian uang atau barang untuk kepentingan pribadi<sup>17</sup>.

#### **h. Pengaruh Modal Kerja Terhadap Penjualan**

Suatu perusahaan menanamkan sebagian dari dananya dalam modal kerja karena modal kerja diperlukan untuk menunjang kegiatan operasional yang bertumbuh pada 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. Faktor utama yang mempengaruhi besar kecilnya laba adalah pendapatan, pendapatan dapat diperoleh dari hasil penjualan barang dagangan. Dengan adanya pertumbuhan penjualan perusahaan harus memiliki dana untuk membiayai aktiva lancar. Modal kerja perusahaan digunakan untuk mencapai target penjualan atau volume penjualan, artinya kegiatan penjualan ditentukan oleh tingkat perputaran modal kerja yang artinya modal

---

<sup>17</sup> Kasmir., *Op. Cit*, hlm. 222-224.

kerja yang meningkat menunjukkan penjualan juga akan meningkat, begitu pula sebaliknya.<sup>18</sup>

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. Dengan modal kerja yang memadai kegiatan penjualan akan semakin meningkat karena persediaan barang dagang dari kegiatan produksi yang mengalami peningkatan. Maka, karena modal kerja adalah modal (tidak selalu dalam bentuk kas) yang dipergunakan untuk menjalankan aktivitas pembentukan jasa/produk yang dijual sehingga keinginan atau permintaan konsumen akan produk terpenuhi dan akan meningkatkan volume penjualan sehingga pendapatan pun akan meningkat.

## **B. Penelitian Terdahulu**

Ada beberapa penelitian yang hampir sama dengan judul yang peneliti akan teliti, beberapa penelitian tersebut dapat dilihat dari tabel berikut:

---

<sup>18</sup> Philip Kotler Kevin Line Keller, *Manajemen Pemasaran Edisi 13 jilid 1*, (Jakarta: PT. Indeks, 2013), hlm. 18

**Tabel II.1**  
**Penelitian Terdahulu**

No	Nama/Tahun Penelitian	Judul Penelitian	Hasil Penelitian
1	Muh Ansar Hm 2014, Skripsi UIN Alauddin Makassar	Pengaruh Modal Kerja Terhadap Volume Penjualan Ukm Minyak Kelapa di Kabupaten Polewali Mandar	Hasil analisis regresi linear sederhana menunjukkan persamaan $Y = 1,896 + 7,553X + e$ , yang berarti bahwa nilai konstanta (a) sebesar 1,896 adalah besarnya volume penjualan (Y) yang dapat dicapai tanpa memperhatikan besar kecilnya modal kerja yang dikeluarkan. Nilai koefisien regresi sebesar 7,553% menunjukkan bahwa setiap kenaikan modal kerja sebesar 1% maka volume penjualan akan meningkat sebesar 7,553%.
2	Annisa Widya Maulida, 2015, Jurnal Universitas Siliwangi	Pengaruh Moda Kerja Terhadap Penjualan dan Dampaknya Pada Laba Bersih	Modal kerja pada Perusahaan <i>Food and Beverage</i> yang terdaftar di BEI tahun 2014 secara umum mengalami kenaikan, meskipun jumlahnya mengalami kenaikan yang berbeda-beda. dari 15 Perusahaan <i>Food and Beverage</i> diketahui perusahaan yang jumlah modal kerja kotornya

			paling besar diatas 1 Triliyun Rupiah.
3	Yoyon Supriadi, 2012, Jurnal Universitas Wiralodra	Pengaruh Modal Kerja Terhadap Penjualan Dan Profitabilitas Pada PT. Indocement Tunggal Prakarsa Tbk	Modal Kerja bersih PT Indocement Tunggal Prakarsa Tbk bersifat fluktuasi pada periode tahun 2004 sampai dengan tahun 2009.
4	Ni Kadek Sriwati, 2011, Jurnal Universitas Sintuwu Maroso	Pengaruh Modal Kerja Terhadap Volume Penjualan Pada Kantin Irma, di PT. Poso Energy Desa Sulewana Kec. Pamona Utara	Hasil analisis data yang diperoleh dari perusahaan dengan menggunakan analisis regresi sederhana telah diperoleh persamaan regresi yaitu $Y = 2.966,04 + 1,30004X$ , menunjukkan bahwa setiap kenaikan modal kerja, akan menaikkan volume penjualan sebesar 1,30004.
5	Erlina Yunitasari Widyamukti dan B.Junianto Wibowo, 2018, Jurnal Universitas Katolik Soegijapranata	Pengaruh Modal Kerja Terhadap Penjualan Dan Laba Perusahaan (Studi Kasus pada Sektor Food and Beverage yang terdaftar di BEI 2011-2014)	Hasil pembahasan pada penelitian ini yaitu modal kerja sebesar $0,00 < 0,05$ . Yang berarti modal kerja sebagai variabel independen berpengaruh terhadap laba sebagai variabel dependen.

Adapun persamaan penelitian terdahulu dengan penelitian peneliti saat ini yaitu sama-sama meneliti tentang Pengaruh Modal Kerja Terhadap Penjualan. Adapun perbedaaan penelitian terdahulu dengan penelitian peneliti saat ini yaitu:

- 1) Adapun perbedaan penelitian ini dengan penelitian Muh Ansar Hm yaitu pada jenis penelitian, adapun jenis penelitian yang digunakan peneliti Muh Ansar Hm tersebut yaitu menggunakan penelitian asosiatif/hubungan. Penelitian asosiatif merupakan suatu penelitian yang bertujuan untuk mengetahui hubungan antara dua variabel atau lebih. Adapun jenis penelitian yang digunakan peneliti ini yaitu penelitian kuantitatif.
- 2) Adapun perbedaan penelitian ini dengan penelitian Annisa Widya Maulida yaitu tentang teknik analisis data teknik yang digunakan dalam analisis data tersebut adalah analisis jalur (*path analysis*) tujuan digunakan analisis jalur adalah untuk mengetahui seberapa besar pengaruh seperangkat variabel X1 dan X2 terhadap variabel Y. Sedangkan penelitian ini tidak menggunakan jalur *path analysis*.
- 3) Adapun perbedaan penelitian ini dengan penelitian Yoyon Supriadi yaitu tentang metode yang digunakan dalam penelitian ini adalah metode penelitian deskriptif sedangkan penelitian ini menggunakan metode deskriptif kuantitatif.
- 4) Adapun perbedaan penelitian Ni Kadek Sriwati dengan penelitian ini yaitu penelitian Ni Kadek Sriwati menggunakan penelitian yang

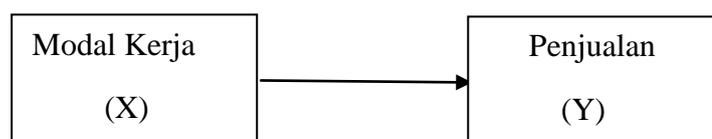
bersifat survei artinya peneliti melakukan pengamatan dan pengambilan data secara langsung ke obyek penelitian. Sedangkan penelitian ini bersifat secara tidak langsung atau sekunder

- 5) Adapun perbedaan penelitian Erlina Yunitasari Widyamukti dan B. Junianto Wibowo dengan penelitian ini yaitu penelitian Erlina Yunitasari memakai uji asumsi klasik sedangkan pada penelitian ini tidak menggunakan uji asumsi klasik.

## B. Kerangka Pikir

Terdapat hubungan yang sangat erat antara pertumbuhan penjualan dengan kebutuhan modal kerja, dengan terpenuhinya modal kerja maka penjualan pada perusahaan tersebut akan terpenuhi sehingga perusahaan dapat memaksimalkan laba yang sudah direncanakan. Berikut gambaran kerangka pikir pada penelitian ini:

**Gambar II.1**  
**Kerangka Pikir**



Kerangka pikir di atas menjelaskan tentang 2 variabel dalam penelitian ini. Dalam penelitian ini variabel *Independen* (X) adalah variabel yang mempengaruhi variabel lain yaitu penjualan. Sedangkan variabel *dependen* (Y) adalah variabel yang dipengaruhi variabel *independen* yaitu modal kerja.

### C. Hipotesis

Hipotesis adalah jawaban sementara terhadap rumusan masalah penelitian. Dikatakan sementara karena, jawaban yang diberikan baru didasarkan pada teori yang relevan, belum didasarkan pada fakta-fakta empiris yang diperoleh dari pengumpulan data.<sup>19</sup>

Berdasarkan pengamatan dan penelitian peneliti atas permasalahan yang terjadi di atas maka peneliti mengemukakan dugaan sementara (hipotesis) yaitu:  $H_a$ : Terdapat pengaruh modal kerja terhadap penjualan pada PT. Nippon Indosari Corpindo, Tbk

---

<sup>19</sup>Muhammad Teguh, *Metodologi Penelitian Ekonomi* (Jakarta: PT. Raja Grafindo, 2005), hlm. 58.



PT. Nippon Indosari Corpindo Tbk pada tahun 2011-2018 yaitu sebanyak 8 tahun.

## 2. Sampel

Sampel merupakan bagian dari jumlah dan karakteristik yang dimiliki oleh populasi tersebut. Tujuan penentuan sampel yaitu untuk memperoleh keterangan mengenai objek penelitian dengan cara mengamati hanya sebagian dari populasi suatu reduksi terhadap jumlah objek penelitian.<sup>1</sup> Adapun sampel dalam penelitian ini adalah laporan keuangan dalam bentuk triwulan dari tahun 2011-2018 yang berjumlah 32 sampel. Adapun teknik pengambilan sampel pada penelitian ini dilakukan secara *purposive sampling*. Tujuan Penggunaan teknik *purposive sampling* karena sampel yang dipilih memiliki kriteria yang dapat mewakili populasi.<sup>2</sup> Adapun kriteria pemilihan sampel yaitu sebagai berikut:

- 1) PT. Nippon Indosari Corpindo Tbk memiliki laporan keuangan yang lengkap dari tahun 2011-2018
- 2) PT, Nippon Indosari Corpindo Tbk merupakan perusahaan yang tercatat di Bursa Efek Indonesia
- 3) PT. Nippon Indosari Corpindo Tbk memiliki laporan triwulan yang lengkap dari tahun 2011-2018

---

<sup>1</sup>Mardalis, *Metode Penelitian Suatu Pendekatan Proposal* (Jakarta: Bumi Aksara, 2007), hlm. 55

<sup>2</sup>Muhammad Teguh, *Metodologi Penelitian Ekonomi Islam Pendekatan Kuantitatif* (Jakarta: Rajawali Pers, 2008), hlm. 117

## **B. Sumber Data**

Data yang digunakan dalam penelitian ini adalah data sekunder. Data sekunder adalah data yang diperoleh dan digali melalui hasil pengolahan pihak kedua dari hasil penelitian lapangan, baik berupa data kualitatif maupun kuantitatif. Dalam penelitian ini data sekunder yang digunakan yaitu laporan keuangan PT. Nippon Indosari Corpindo Tbk yang diambil dari situs *www.idx.co.id*. Data yang digunakan adalah data time series yang merupakan data runtutan waktu yaitu tahun 2011-2018 pertriwulan, yang diolah menggunakan SPSS Versi 22.

## **C. Teknik Pengumpulan Data**

### 1. Dokumentasi

Dokumentasi adalah pengumpulan data untuk melihat data dengan jelas dan berhubungan dengan penelitian tentang perusahaan yang akan diteliti. Data yang digunakan dalam penelitian yaitu laporan keuangan yang terkait dengan penjualan dan modal kerja PT. Nippon Indosari Corpindo Tbk, Tahun 2011-2018

### 2. Studi kepustakaan

Studi kepustakaan peneliti ini yaitu yang bersumber dari buku ekonomi, skripsi, jurnal yang berkaitan dengan variabel penelitian.

## **D. Teknik Analisis Data**

Teknik analisis data adalah suatu teknik yang digunakan untuk mengolah hasil penelitian guna memperoleh suatu kesimpulan. Sesuai dengan tujuan penelitsian dan hipotesis, maka analisis data bertujuan

untuk mengetahui peran masing-masing variabel modal kerja dalam mempengaruhi variabel penjualan pengujian hipotesis tersebut dilakukan dengan melakukan perhitungan sebagai berikut.

### 1. Uji Statistik Deskriptif

Statistik deskriptif memberikan gambaran atau deskripsi suatu data yang dilihat dari nilai rata-rata (mean), nilai minimum, nilai maksimum, sum, range, dan skewnes (kemencengan distribusi).

### 2. Uji Normalitas

Uji normalitas adalah uji yang digunakan untuk melihat apakah nilai residual terdistribusi normal atau tidak. Pada penelitian ini uji normalitas dilakukan dengan berdasar pada uji kolmogrov smirnov. Kriteria yang digunakan adalah apabila hasil perhitungan *kolmogrov smirnov* jika signifikan  $>0,05$  maka data berdistribusi normal. Sedangkan jika nilai signifikan  $<0,05$  maka data berdistribusi tidak normal.<sup>3</sup>

### 3. Uji Linearitas

Uji linearitas bertujuan untuk menunjukkan pengaruh suatu variabel terhadap variabel lainnya. Variabel yang mempengaruhi disebut *independen*. Sedangkan variabel yang dipengaruhi disebut variabel *dependen*.

Uji ini juga digunakan untuk melihat apakah seluruh variabel memiliki hubungan linear atau tidak. Data yang baik seharusnya

---

<sup>3</sup>Sugiono dan Agus Susanto, *Cara Mudah Belajar SPSS dan Lisrel Teori dan Aplikasi Untuk Analisis Data Penelitian* (Bandung: Alfabeta, 2015), hlm. 323

memiliki hubungan yang linear antara variabel bebas dengan variabel terikat.<sup>4</sup> Uji yang digunakan dalam penelitian ini yaitu *Deviation From Linearity* dengan kriteria dua variabel dikatakan mempunyai hubungan yang linear jika nilai signifikan *deviation from linearity* lebih besar dari 0,05.

#### 4. Analisis Regresi Sederhana

Analisis regresi sederhana digunakan untuk mengetahui pengaruh antara variabel independen terhadap variabel dependen. Adapun persamaan dari regresi sederhana yaitu sebagai berikut:

$$Y = a + bX + e$$

Dengan turunan:

$$\text{Penjualan} = a + b \text{MK} + e^5$$

Dimana:

$$Y = \text{Penjualan}$$

$$a = \text{Konstanta}$$

$$b = \text{Koefisien Regresi}$$

$$X = \text{Modal Kerja}$$

#### 5. Uji Hipotesis

Uji hipotesis merupakan pengujian yang menyangkut keseluruhannya populasi. Akan tetapi pengujian yang seperti itu kemungkinan menjadi tidak praktis dan sukar dilakukan, apalagi

---

<sup>4</sup>Imam Ghazali, *Aplikasi Analisis Multivariate IBM SPSS 23* (Semarang: Badan Penerbit Universitas Diponegoro, 2013), hlm. 162

<sup>5</sup>Husein Umar, *Op.Cit.*, hlm. 114

populasinya tidak terbatas. Uji hipotesis dalam penelitian ini ada 2 yaitu:

a. Uji Koefisien Determinasi ( $R^2$ )

Koefisien determinan dapat digunakan untuk menjelaskan kontribusi variabel independen terhadap variabel dependen, sedangkan sisanya dipengaruhi oleh variabel bebas yang tidak dimasukkan ke dalam model.<sup>6</sup> Model dianggap baik jika koefisien determinan sama dengan satu atau mendekati satu.

Tabel R (Interpretasi)

Interval Koefisien	Tingkat Hubungan
0,00-0,199	Sangat Rendah
0,20-0,399	Rendah
0,40-0,599	Sedang
0,60-0,799	Kuat
0,80-1	Sangat Kuat

b. Uji t atau Parsial

Uji t digunakan untuk menguji apakah suatu variabel bebas berpengaruh atau tidak terhadap variabel terikat. Dengan ketentuan  $t_{hitung} > t_{tabel}$  pada tingkat taraf signifikan 0,05. Pengujian secara parsial ini bertujuan untuk melihat seberapa jauh pengaruh satu variabel bebas secara individual dalam menerangkan variabel terikat.<sup>7</sup> Kriteria pengujiannya sebagai berikut:

<sup>6</sup>Nugroho Budiyowono, *Pengantar Statistik Ekonomi dan Perusahaan* (Yogyakarta: UPP AMP YKPN, 1993), hlm. 256

<sup>7</sup>Husein Umar, *Metode Penelitian Untuk Skripsi dan Tesis Bisnis* (Jakarta: Rajawali Pers, 2013), hlm. 98

- a) Jika  $t_{hitung} < t_{tabel}$  maka  $H_0$  diterima  $H_a$  ditolak, artinya masing-masing variabel bebas tidak berpengaruh signifikan terhadap variabel terikat
- b) Jika  $t_{hitung} > t_{tabel}$  maka  $H_0$  ditolak dan  $H_a$  diterima, artinya masing-masing variabel bebas berpengaruh signifikan terhadap variabel terikat

## **BAB IV**

### **HASIL PENELITIAN**

#### **A. Gambaran umum perusahaan**

##### **1. Sejarah PT. Nippon Indosari Corpindo, Tbk**

PT. Nippon Indosari Corpindo, Tbk berdiri pada tahun 1996, dan memulai kegiatan pemasarannya pada tahun 1997. Awal berdirinya, perusahaan hanya memiliki pabrik dikawasan industri Jababeka-Cikarang, Jawa Barat dengan kapasitas produksi sebanyak 2 lini mesin. Pada tahun 2002, mengantisipasi permintaan konsumen yang semakin meningkat, perseroan menambah kapasitas produksi menjadi total 4 lini mesin. Areal pemasaran Sari Roti saat itu meliputi Jabodetabek, Bandung (Jawa Barat) dan Lampung. Kemudian pada tahun 2005, perseroan mengembangkan usahanya di wilayah Jawa Timur dengan mendirikan pabrik di daerah Pasuruan dengan kapasitas produksi sebanyak 3 lini mesin. Dalam perkembangannya pabrik di Pasuruan juga melayani pemasaran di wilayah Jogja dan Jawa Tengah serta Pulau Bali. Dengan semakin pesatnya pertumbuhan penjualan Sari Roti di wilayah Jabodetabek, tahun 2008 perseroan kembali membangun pabrik yang ke 3 yang juga berlokasi di kawasan industry Jababeka-Cikarang dengan kapasitas produksi sebanyak 2 lini mesin yang kemudian di tahun 2010 mengalami ekspansi kapasitas produksi menjadi 4 lini mesin.

## **BAB V PENUTUP**

### **A. Kesimpulan**

Berdasarkan hasil penelitian menunjukkan bahwa R square sebesar 28,6 persen adapun sisanya sebesar 71,4 persen, maka dapat diambil kesimpulan yaitu terdapat pengaruh tidak signifikan antara modal kerja terhadap penjualan. Hal ini dapat dilihat dari hasil uji t yang menunjukkan bahwa modal kerja dan penjualan memiliki  $t_{hitung} > t_{tabel} = (3,469 > 2,04)$  maka  $H_a$  diterima dan  $H_0$  ditolak artinya terdapat pengaruh tidak signifikan antara modal kerja terhadap penjualan.

### **B. Saran-Saran**

Berdasarkan hasil penelitian yang telah diuraikan di atas, maka dapat ditentukan saran sebagai berikut:

1. Bagi PT. Nippon Indosari Corpindo Tbk diharapkan mampu menyeimbangkan modal kerja guna untuk meningkatkan penjualan karena apabila penjualan meningkat laba yang diharapkan perusahaan juga akan meningkat demi kemajuan dan kesejahteraan perusahaan dimasa yang akan datang
2. Bagi peneliti selanjutnya yang ingin meneliti tentang pengaruh modal kerja terhadap penjualan, disarankan untuk menambah variabel lain yang mempengaruhi kedua variabel serta menambah teori-teori yang dapat mendukung judul penelitian agar mampu menambah dan memberikan ilmu, pengalaman, yang lebih luas mengenai penelitian ini.

## DAFTAR RIWAYAT HIDUP

### 1. Mahasiswa

Nama : SYAHRIDAYANTI NASUTION  
Nim : 15 402 00013  
Fakultas/Jurusan : FEBI/EKONOMI SYARIAH  
Tempat/Tanggal Lahir : Aek Kundur, Sigambal/ 08 Oktober 1996  
Alamat : Aek Kundur Sigambal Kec. Dolok  
Sigompulon, Kab. PALUTA  
Telepon/HP : 0813 9702 1407

### 2. Nama Orang Tua

Ayah : USMAN NASUTION  
Ibu : NUR HAYANI DALIMUNTHE  
Alamat : Aek Kundur, Sigambal, Kec. Dolok  
Sigompulon, Kab PALUTA

### 3. Pendidikan

Tahun 2003-2009 : SDN 100550 Hatiran  
Tahun 2009-2012 : MTS.s Ash-Shobriyah Titi Aloban  
Tahun 2012-2015 : MAS Al-Ma'shum Rantauprapat  
Tahun 2015-2019 : Program Sarjana (S1) Ekonomi Syariah Institut  
Agama Islam Negeri (IAIN)  
Padangsidempuan, Fakultas Ekonomi dan  
Bisnis Islam



LAMPIRAN

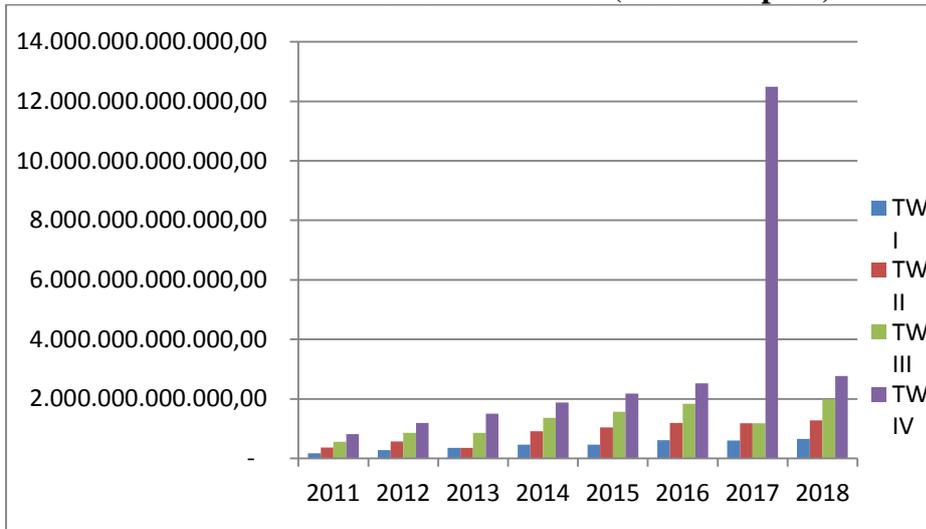
**Tabel IV.1**  
**Penjualan PT. Nippon Indosari Corpindo Tbk Tahun 2011-2018**

<b>Tahun</b>	<b>Triwulan</b>	<b>Penjualan</b>
<b>2011</b>	<b>1</b>	172.357.797.603
	<b>2</b>	366.327.271.986
	<b>3</b>	559.971.829.490
	<b>4</b>	813.342.078.952
<b>2012</b>	<b>1</b>	273.764.907.806
	<b>2</b>	570.362.625.652
	<b>3</b>	855.942.273.104
	<b>4</b>	1.190.825.893.340
<b>2013</b>	<b>1</b>	356.725.809.614
	<b>2</b>	706.876.767.848
	<b>3</b>	1.056.902.415.077
	<b>4</b>	1.505.519.937.691
<b>2014</b>	<b>1</b>	464.595.477.295
	<b>2</b>	914.646.850.876
	<b>3</b>	1.360.905.400.850
	<b>4</b>	1.880.262.901.697
<b>2015</b>	<b>1</b>	518.864.868.682
	<b>2</b>	1.039.130.348.756
	<b>3</b>	1.569.450.249.871
	<b>4</b>	2.174.501.712.899
<b>2016</b>	<b>1</b>	610.976.659.778
	<b>2</b>	1.193.105.660.853
	<b>3</b>	1.837.251.049.506
	<b>4</b>	2.521.920.968.213
<b>2017</b>	<b>1</b>	602.453.160.763
	<b>2</b>	1.183.649.732.708
	<b>3</b>	1.825.291.531.402
	<b>4</b>	12.491.100.179.560
<b>2018</b>	<b>1</b>	659.064.387.509
	<b>2</b>	1.276.207.676.608
	<b>3</b>	1.985.177.825.653
	<b>4</b>	2.766.545.866.684

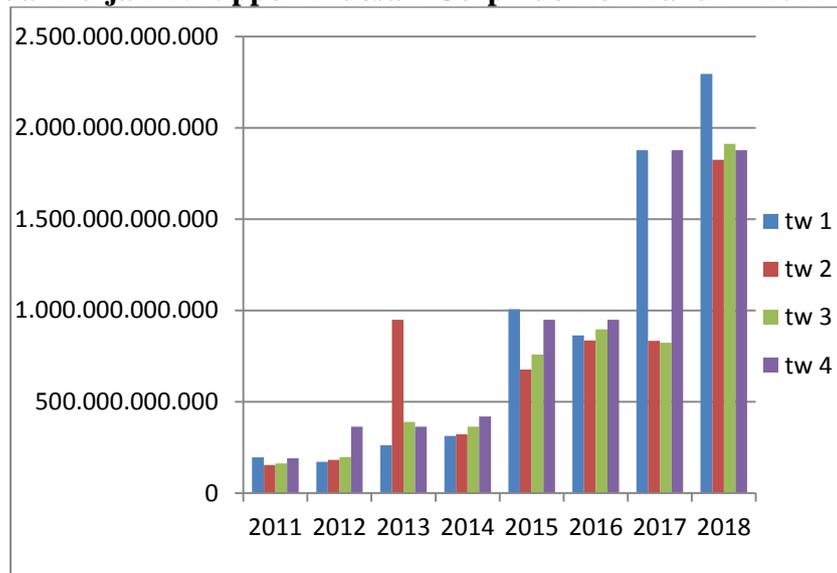
**Tabel IV.2**  
**Modal Kerja Maret 2011-Desember 2018**

<b>Tahun</b>	<b>Triwulan</b>	<b>Modal Kerja</b>
<b>2011</b>	<b>1</b>	196.071.485.294
	<b>2</b>	154.755.308.398
	<b>3</b>	163.124.403.412
	<b>4</b>	190.230.952.758
<b>2012</b>	<b>1</b>	170.718.412.914
	<b>2</b>	182.178.941.154
	<b>3</b>	196.956.888.012
	<b>4</b>	219.818.034.145
<b>2013</b>	<b>1</b>	262.878.344.210
	<b>2</b>	949.414.338.057
	<b>3</b>	389.925.349.829
	<b>4</b>	363.881.019.917
<b>2014</b>	<b>1</b>	312.685.340.239
	<b>2</b>	321.673.130.155
	<b>3</b>	363.602.736.566
	<b>4</b>	420.316.388.535
<b>2015</b>	<b>1</b>	1.006.028.401.420
	<b>2</b>	676.538.416.653
	<b>3</b>	757.957.021.246
	<b>4</b>	812.990.646.097
<b>2016</b>	<b>1</b>	863.511.862.369
	<b>2</b>	835.188.501.788
	<b>3</b>	896.796.870.441
	<b>4</b>	949.414.338.057
<b>2017</b>	<b>1</b>	895.810.233.204
	<b>2</b>	833.090.827.660
	<b>3</b>	823.850.704.274
	<b>4</b>	2.319.937.439.019
<b>2018</b>	<b>1</b>	2.294.875.059.765
	<b>2</b>	1.825.253.399.217
	<b>3</b>	1.911.789.553.763
	<b>4</b>	1.876.409.299.238

**Gambar IV.1**  
**Penjualan PT. Nippon Indosari Corpindo Tbk**  
**Tahun 2011-2018 (Dalam Rupiah)**



**Gambar IV.2**  
**Modal Kerja PT. Nippon Indosari Corpindo Tbk Tahun 2011-2018**



**Tabel IV.3**  
**Uji Statistik Deskriptif**  
**Descriptive Statistics**

	N	Minimum	Maximum	Mean
Penjualan	32	17238000000 0	2766550000000	1165064218750.0 0
Modal Kerja	32	15475530839 8	2294880000000	732739956453.06
Valid N (listwise)	32			

**Tabe IV.4**  
**Hasil Uji Normalitas**  
**One-Sample Kolmogorov-Smirnov Test**

		Standardized Residual
N		32
Normal	Mean	.0000000
Parameters <sup>a,b</sup>	Std. Deviation	.98373875
Most	Absolute	.090
Extreme	Positive	.090
Differences	Negative	-.078
Test Statistic		.090
Asymp. Sig. (2-tailed)		.200 <sup>c,d</sup>

**Tabel IV.5**  
**Hasil Uji Linearitas**  
ANOVA Table

			Sum of Squares	df	Mean Square	F	Sig.
penjualan * modal kerja	Between	(Combined)	1571890879	30	52396362646	16,324	,194
			3803204000		01068400000		
			000000,000		00,000		
		Linearity	4376284177	1	43762841775	136,340	,054
		5736990000	73699000000				
		00000,000		000,000			
		Deviation from Linearity	1134262461	29	39112498676	12,185	,223
			6229504000		65346400000		
			000000,000		00,000		
Within Groups			3209824165	1	32098241656		
			6218056000		21805600000		
			000,000		0,000		
Total			1575100703	31			
			5459421000				
			000000,000				

**Tabel VI.6**  
**Analisis Regresi Sederhana**  
**Coefficients<sup>a</sup>**

Model	Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	t	Sig.
	B	Std. Error	Beta		
(Constant)	708421383	1702900752		4.160	.000
	874.509	80.370			
Modal Kerja	.623	.180	.535	3.469	.002

**Tabel VI.7**  
**Uji Koefisiensi Determinasi**  
**Model Summary**

Model	R	R Square	Adjusted R Square	Std. Error of the Estimate
1	.535 <sup>a</sup>	.286	.263	611136120040.889

