

PENGARUH VOLUME PENJUALAN TERHADAP MODAL KERJA STUDI PADA PT. ELCO INDONESIA SEJAHTERA

Oleh :

**Fitroh Silpiani Islamiyah., S.M.
Wulandari Sungkowo Tri Putri, S.E., MEK.**

ABSTRACT

Working capital management is essentially a method of managing a firm's current assets and current debt with the goal of striking a balance between boosting sales volume and making a positive contribution to the organization. The author chose the title "Effect of Sales Volume on Working Capital" as the study object at PT because of the high level of interest in the problem. Elco Indonesia Sejahtera (Elco Indonesia) is a company based in Jakarta, Indonesia. The descriptive associative research method was utilized in this study, which is a problem that is pleasing to the existence of independent variables, either one or more variables, with a causal relationship that shows causality. The quantitative data was employed, followed by a simple cholera test, a simple regression test, and a coefficient of determination test. Based on the findings of the simple regression test $Y = -0.470 + 1,866X$, there is a moderate association between sales volume and working capital, according to the results of the study conducted negative and positive impacts of a simple cholera test of 0.580, based on the calculation of the coefficient of determination obtained the number 0.337 which means that the sales volume (X) to working capital (Y) is 33.64 percent and the remaining 66.36 percent is influenced by other factors not discussed in this study.

Keywords: Sales Volume, Working Capital

ABSTRAK

Pada dasarnya modal kerja merupakan bentuk pengelolaan terhadap aktiva lancar dan hutang lancar perusahaan dengan tujuan agar tercapainya keseimbangan antara peningkatan volume penjualannya, sehingga dapat memberikan kontribusi positif terhadap perusahaan. Karena ketertarikan pada masalah tersebut maka penulis mengambil judul "Pengaruh Volume Penjualan terhadap Modal Kerja" dengan objek penelitian pada PT. Elco Indonesia Sejahtera. Dalam penelitian ini, metode penelitian yang digunakan adalah deskriptif asosiatif yaitu permasalahan yang berkenaan dengan pernyataan terhadap keberadaan variabel mandiri, baik hanya satu variabel atau lebih, dengan bentuk hubungan kausal yang menunjukkan sebab akibat. Data yang digunakan adalah kuantitatif, kemudian dilanjutkan dengan uji kolerasi sederhana, uji regresi sederhana, uji koefisien determinasi. Dari hasil penelitian yang dilakukan berpengaruh negative dan positif dari uji kolerasi sederhana sebesar 0.580 adanya hubungan yang sedang antara volume penjualan terhadap modal kerja, berdasarkan hasil uji regresi sederhana $Y = -0,470 + 1,866X$, kemudian berdasarkan perhitungan koefisien determinasi diperoleh angka 0.337 yang berarti bahwa volume penjualan (X) terhadap modal kerja (Y) adalah sebesar 33,64% dan sisanya 66,36% dipengaruhi oleh faktor-faktor lain yang tidak dibahas pada penelitian ini.

Kata Kunci: Volume Penjualan, Modal Kerja

PENDAHULUAN

Perusahaan pada dasarnya membutuhkan modal yang cukup dalam menjalankan kegiatan operasionalnya. Tanpa adanya modal kerja aktivitas usaha tidak dapat dijalankan. Modal tersebut berasal dari kekayaan yang dimiliki perusahaan tersebut. Setiap perusahaan selalu membutuhkan modal kerja untuk membiayai operasional perusahaan sehari-hari, misalnya untuk membeli persediaan bahan baku, membayar upah karyawan, dimana dana atau uang yang dikeluarkan diharapkan dapat kembali lagi masuk kedalam perusahaan dalam waktu yang pendek melalui hasil penjualan produksinya.

Tujuan perusahaan pada umumnya adalah untuk mendapatkan laba yang semaksimal mungkin serta menjaga kelangsungan operasional perusahaannya dan meningkatkan keuntungan pemilik modal itu sendiri. Perusahaan diharuskan untuk dapat mengambil keputusan pembelanjaan jangka pendek berkaitan dengan modal kerja yang digunakan untuk membiayai kebutuhan usahanya.

Modal kerja merupakan masalah yang tiada akhirnya selama perusahaan beroperasi modal sangat dibutuhkan untuk pembiayaan kegiatan perusahaan. Modal kerja diartikan sebagai investasi yang ditanamkan dalam aktiva lancar atau aktiva jangka pendek seperti kas, piutang, persediaan, dan aktiva lancar lainnya.

Salah satu yang bisa dilakukan perusahaan adalah menjaga kualitas kerja dalam perusahaan itu sendiri (internal perusahaan), terutama dalam hal upaya peningkatan kinerja keuangan perusahaan. Salah satu aspek penting yang harus diperhatikan perusahaan dalam upaya peningkatan kinerja perusahaan adalah aspek pengaturan keuangan yang terutang didalam pengelolaan modal kerja.

Volume penjualan merupakan salah satu elemen penting dalam modal kerja. Volume penjualan timbul karena adanya penjualan barang atau jasa yang dilakukan suatu perusahaan secara meningkat. Mengingat begitu pentingnya volume penjualan, sehingga perlu adanya perhatian khusus dengan cara melakukan pengelolaan volume penjualan, volume penjualan juga merupakan salah satu bentuk baku dari kinerja perusahaan dan berhasil tidaknya suatu perusahaan dapat dilihat dari kondisi volume penjualan secara keseluruhan, jika jumlah produksi yang dihasilkan perusahaan mengalami peningkatan dimana penghasilan penjualan perusahaan akan memperoleh keuntungan yang lebih besar dengan mengetahui seberapa peningkatan dari hasil penjualan yang kemudian bisa menutupi biaya total dan dapat juga terhindar dari kerugian.

Berikut adalah tabel perkembangan aktiva lancar dan hutang lancar pada perusahaan PT` Elco Indonesia Sejahtera periode 2012-2018:

Tabel 1.1
Perkembangan Aktiva Lancar dan Hutang Lancar PT Elco Indonesia Sejahtera
Periode 2012-2018

Periode	Aktiva Lancar (A)	Hutang Lancar (B)	Modal Kerja (A-B)	Perkembangan		Ket
				Rp	(%)	
2012	Rp 30,929,642,917	Rp 6,760,970,663	Rp 24,168,672,254	-	-	-
2013	Rp 31,623,445,950	Rp 5,569,750,494	Rp 26,053,695,456	Rp 1,885,023,202	7.80	Naik
2014	Rp 31,382,835,039	Rp 7,076,175,489	Rp 24,306,659,550	Rp (1,747,035,906)	(6.71)	Turun
2015	Rp 33,641,199,730	Rp 6,052,585,814	Rp 27,588,613,916	Rp 3,281,954,365	13.50	Naik
2016	Rp 36,282,256,300	Rp 7,046,230,266	Rp 29,236,026,034	Rp 1,647,412,118	5.97	Naik
2017	Rp 38,256,452,000	Rp 7,348,961,100	Rp 30,907,490,900	Rp 1,671,464,866	5.72	Naik
2018	Rp 40,071,540,000	Rp 7,286,972,350	Rp 32,784,567,650	Rp 1,877,076,750	6.07	Naik

Sumber Neraca PT Elco Indonesia Sejahtera (data diolah)

Berdasarkan tabel diatas dapat diketahui bahwa perkembangan aktiva lancar PT. Elco Indonesia Sejahtera cenderung mengalami peningkatan mulai dari periode 2012-2018. Namun pada tahun 2014 aktiva lancar mengalami penurunan, akan tetapi perkembangan hutang lancar PT. Elco Indonesia Sejahtera mengalami fluktuasi selama 7 tahun terakhir.

Hal ini disebabkan di PT Elco untuk aktiva lancar cenderung mengalami kenaikan walaupun pada tahun 2013 – 2014 sempat mengalami penurunan disini Bilamana aktiva lancar mengalami penurunan ataupun kenaikan akan menunjukkan tingkat kemampuan perusahaan untuk membayar hutang – hutang tersebut, jadi jika aktiva lancar menurun itu adanya penurunan proses penjualan kulit atau adanya penyusutan di PT Elco, serta dengan adanya perubahan hutang lancar yang mengalami kenaikan serta penurunan adanya perbaikan posisi keuangan PT Elco jangka pendek, sehingga bila ada kenaikan dan penurunan Aktiva Lancar dan Hutang Lancar di PT Elco bisa membantu dalam proses pengambilan keputusan.

Dapat diketahui bahwa Perkembangan modal kerja pada PT.Elco Indonesia Sejahtera periode tahun 2012 sampai dengan 2018 cenderung terus meningkat, penurunan jumlah modal kerja hanya terjadi pada tahun 2013-2014 sebesar 6.70% dan untuk tahun - tahun berikutnya jumlah modal kerja pada PT.Elco Indonesia Sejahtera mengalami kenaikan yang cukup stabil. Penyebab perkembangan yang terus meningkat ini adalah tidak sebandingnya perkembangan di setiap periode pada akun aktiva lancar dan juga utang lancar.

Berdasarkan uraian latar belakang tersebut, penulis tertarik untuk melakukan penelitian dengan judul **“Pengaruh Volume Penjualan terhadap Modal Kerja studi pada PT. Elco Indonesia Sejahtera”**.

TINJAUAN PUSTAKA

1. Volume Penjualan

Menurut Swastha (2014: 8) “Penjualan adalah interaksi antara individu, saling bertemu muka yang ditunjukkan untuk menciptakan, memperbaiki, mempertahankan hubungan pertukaran yang saling menguntungkan dengan pihak lain”.

Menurut Rangkuti (2009 : 207) menyatakan bahwa “Volume Penjualan adalah pencapaian yang dinyatakan secara kuantitatif dari segi fisik atau volume atau unit suatu produk”.

Menurut Daryono (2011 :187) bahwa “Volume Penjualan merupakan ukuran yang menunjukkan banyaknya atau besarnya jumlah barang atau jasa yang terjual”.

Berdasarkan definisi diatas penulis menyimpulkan bahwa volume penjualan adalah ilmu untuk menawarkan barang atau jasa dan volume penjualan itu sendiri dilihatkannya pencapaian yang dinyatakan secara kuantitatif.

Menurut Swastha (2014: 129) dalam praktek, kegiatan penjualan itu dipengaruhi oleh beberapa faktor.

Faktor-faktor tersebut adalah:

1. Kondisi dan kemampuan penjual
2. Kondisi pasar
3. Modal
4. Kondisi organisasi perusahaan
5. Faktor lain

Menurut Swastha (2014: 80) bagi perusahaan, pada umumnya mempunyai tiga tujuan umum dalam penjualannya, yaitu:

1. Mencapai volume penjualan tertentu.
2. Mendapat laba tertentu.
3. Menunjang pertumbuhan perusahaan

Menurut Syafarudin (2018: 146) tahapan penjualan dapat dilakukan dengan cara:

1. Menetapkan tujuan penjualan. Manajer penjualan melakukan pengaturan dengan mempertimbangkan tujuan pemasaran secara keseluruhan, kebijakan, strategi serta kriteria kendalinya.
2. Memperkirakan volume penjualan. Di banyak perusahaan, manajer penjualan diikutsertakan sebagai anggota tim pemasaran yang membahas hal-hal tersebut di atas. Proses pembahasan biasanya dimulai dengan melakukan perkiraan terhadap volume penjualan pada periode selanjutnya.
3. Hubungan antara perkiraan dengan penentuan target. Perkiraan volume penjualan merupakan tulang punggung bagi tujuan-tujuan manajemen penjualan. Perkiraan tersebut akan mempengaruhi rencana-rencana yang disusun manajer penjualan dan pada saatnya nanti akan terjadi hal sebaliknya.

Menurut Syafarudin (2018: 146) tahapan penjualan dapat dilakukan dengan cara:

1. Menetapkan tujuan penjualan. Manajer penjualan melakukan pengaturan dengan mempertimbangkan tujuan pemasaran secara keseluruhan, kebijakan, strategi serta kriteria kendalinya.
2. Memperkirakan volume penjualan. Di banyak perusahaan, manajer penjualan diikutsertakan sebagai anggota tim pemasaran yang membahas hal-hal tersebut di atas. Proses pembahasan biasanya dimulai dengan melakukan perkiraan terhadap volume penjualan pada periode selanjutnya.
3. Hubungan antara perkiraan dengan penentuan target. Perkiraan volume penjualan merupakan tulang punggung bagi tujuan-tujuan manajemen penjualan. Perkiraan tersebut akan mempengaruhi rencana-rencana yang disusun manajer penjualan dan pada saatnya nanti akan terjadi hal sebaliknya.

Untuk mengetahui seberapa besar volume penjualan dalam suatu perusahaan dagang, maka dapat diketahui dengan menggunakan rumus berikut:

$$\text{Total penjualan} = \text{harga jual per unit} \times \text{total unit yang terjual}$$

Sumber : Prastowo (2011 : 126)

2.Modal Kerja

Menurut Brigham dan Houston (2013 :150) “ modal kerja yaitu investasi perusahaan pada aktiva jangka pendek, yaitu kas, sekuritas yang mudah di pasarkan, persediaan dan piutang usaha”.

Begitupun dengan Sutrisno (2013 :41) bahwa “ Modal kerja adalah dana yang diperlukan oleh perusahaan untuk memenuhi kebutuhan operasional perusahaan sehari-hari, seperti pembelian bahan baku, pembayaran upah buruh, membayar hutang, dan pembayaran lainnya.”

W.B Taylor (Riyanto 2013 : 60) menggolongkan modal kerja menjadi 2 jenis yaitu :

1. Modal Kerja Permanen (*Permanent Workin Capital*), yaitu modal kerja yang tetap harus ada dalam perusahaan untuk menjalankan kegiatan usaha, modal kerja permanen dikelompokkan menjadi 2 yaitu :
 - a. Modal Kerja Primer, yaitu modal kerja minimum yang harus ada untuk menjamin kontinuitas kegiatan usaha.
 - b. Modal Kerja Normal, yaitu modal kerja yang dibutuhkan untuk melakukan luas produksi yang normal.
2. Modal Kerja Variabel (*Variable Working Capital*), yaitu modal kerja yang jumlahnya berubah – ubah sesuai dengan perubahan keadaan. Modal Kerja variabel dapat dikelompokkan menjadi 3, yaitu:
 - a. Modal Kerja Musiman, yaitu modal kerja yang jumlahnya berubah-ubah karena fluktuasi musim.
 - b. Modal Kerja Siklis, yaitu modal kerja yang jumlahnya berubah-ubah karena fluktuasi kongjungtur.
 - c. Modal Kerja Darurat, yaitu modal kerja yang jumlahnya berubah-ubah karena adanya keadaan darurat yang tidak diketahui sebelumnya.

Untuk menentukan jumlah modal kerja yang dianggap cukup bagi suatu perusahaan bukan merupakan hal yang mudah, Karen modal kerja yang dibutuhkan oleh suatu perusahaan dipengaruhi oleh beberapa faktor menurut Kasmir (2016 : 254) adalah sebagai berikut :

1. Jenis Perusahaan
2. Syarat Kredit
3. Waktu Produksi
4. Tingkat Perputaran Persediaan

Menurut Sudaja dan Barlian (2011 : 189), besarnya modal kerja yang dibutuhkan suatu perusahaan tergantung pada beberapa hal, yaitu :

1. Besar kecilnya skala perusahaan, kebutuhan modal kerja pada perusahaan besar berbeda dengan perusahaan kecil. Hal ini terjadi karena beberapa alasan. Perusahaan besar mempunyai keuntungan akibat lebih luasnya sumber pembiayaan yang tersedia dibandingkan dengan perusahaan kecil yang sangat tergantung pada beberapa sumber saja. Pada perusahaan kecil, tidak tertagihnya beberapa piutang para pelanggan dapat sangat mempengaruhi unsur-unsur modal kerja lainnya seperti kas dan persediaan.
2. Aktivitas perusahaan, perusahaan yang bergerak dalam bidang jasa tidak mempunyai persediaan barang dagangan sedangkan perusahaan yang menjual persediaannya secara tunai tidak memiliki piutang dagang. Hal ini mempengaruhi tingkat perputaran dan jumlah modal kerja suatu perusahaan. Demikian pula dengan syarat pembelian dan waktu yang dibutuhkan untuk memproduksi atau memperoleh barang yang akan dijual.
3. Volume penjualan, volume penjualan merupakan faktor yang sangat penting yang mempengaruhi kebutuhan modal kerja. Bila penjualan meningkat maka kebutuhan modal kerja pun akan meningkat demikian pula sebaliknya.
4. Perkembangan teknologi, kemajuan teknologi khususnya yang berhubungan dengan proses produksi yang lebih cepat membutuhkan persediaan bahan baku yang lebih banyak agar kapasitas maksimum dapat tercapai, selain itu akan membuat perusahaan mempunyai persediaan barang jadi dalam jumlah yang besar.
5. Sikap perusahaan terhadap likuiditas dan profitabilitas, adanya biaya dari semua dana yang digunakan perusahaan mengakibatkan jumlah modal kerja yang relatif besar mempunyai kecenderungan untuk mengurangi laba perusahaan, tetapi dengan menahan uang kas dan persediaan barang yang lebih besar akan membuat perusahaan lebih mampu untuk membayar transaksi yang dilakukan dan risiko kehilangan pelanggan tidak terjadi karena perusahaan mempunyai persediaan barang yang cukup.

METODE PENELITIAN

Metode yang digunakan dalam penelitian ini adalah metode deskriptif dan asosiatif. Menurut Sugiyono (2016 :11) metode deskriptif adalah penelitian yang dilakukan untuk mengetahui nilai variabel mandiri baik satu variabel atau lebih tanpa membuat perbandingan. Sedangkan metode asosiatif bertujuan untuk mengetahui hubungan antara dua variabel atau lebih, dengan bentuk hubungan kausal yaitu hubungan yang menunjukkan sebab akibat.

Data yang diperlukan pada penelitian ini adalah laporan keuangan perusahaan yang memenuhi kriteria sebagai: (1) Data yang berhubungan dengan volume penjualan dan (2) Data yang berhubungan dengan tingkat perputaran piutang dan volume penjualan dalam upaya pemenuhan modal kerja. Sumber data yang digunakan adalah data primer dan data sekunder. Untuk memperoleh data serta informasi yang di dapat menunjang penelitian ini, penulis menggunakan teknik-teknik dalam pengumpulan data, sebagai berikut:

1. Studi lapangan (*Field Research*), yaitu penelitian yang dilakukan oleh penulis secara langsung terjun ke lapangan untuk memperoleh data yang diperlukan.
2. Penelitian kepustakaan dilakukan sebagai usaha guna memperoleh data yang bersifat teori sebagai pembanding dengan data penelitian yang diperoleh. Data tersebut dapat diperoleh dari literatur, catatan kuliah serta tulisan lain yang berhubungan dengan penelitian.

Teknik analisis data yang digunakan adalah analisis data deskriptif dan kuantitatif, dengan menggunakan rumus volume penjualan sebagai berikut:

$$\text{Total penjualan} = \text{harga jual per unit} \times \text{total unit yang terjual}$$

Sedangkan untuk rumus modal kerja yang digunakan adalah:

$$\text{Modal Kerja} = \text{Aktiva Lancar} - \text{Hutang Lancar}$$

Analisis kolerasi sederhana yang akan digunakan adalah rumus koefisien kolerasi yang biasa digunakan untuk data

$$r_{xy} = \frac{\sum xy}{\sqrt{(\sum x^2) - (\sum y^2)}}$$

Analisis regresi linier sederhana yaitu analisis yang digunakan untuk menyatakan pengaruh antara variabel bebas dan variabel terikat. Sugiyono (237:2014) mengemukakan “Persamaan regresi dapat digunakan untuk melakukan prediksi seberapa tinggi nilai variabel dependen bila nilai variabel independen dimanipulasi (dirubah-rubah)”. Adapun persamaan umum regresi sederhana dirumuskan sebagai

$$Y = a + bX$$

berikut:

Analisis Koefisien determinasi di gunakan untuk mengukur besarnya persentase kontribusi penentu variabel X yang mempengaruhi variabel Y. Rumus determinasi adalah sebagai berikut :

$$Kd = r^2 \times 100\%$$

HASIL DAN PEMBAHASAN

Untuk mengetahui volume penjualan terlebih dahulu maka dilihat dari nilai volume penjualan itu sendiri diketahui selama periode 2012 sampai dengan periode 2018. Berikut disajikan data mengenai volume penjualan PT. Elco Indonesia Sejahtera selama 7 periode terakhir yaitu mulai dari periode 2-12 sampai dengan periode 2018.

Tabel 4.1 Perkembangan Volume Penjualan PT. Elco Indonesia Sejahtera Periode 2012-2018

Periode	Volume Penjualan	Perkembangan		Ket
		Rp	(%)	
2012	Rp 13,384,405,136.48			
2013	Rp 14,033,363,443.99	Rp 648,958,307.51	4.85	Naik
2014	Rp 15,787,790,874.97	Rp 1,754,427,430.98	12.50	Naik
2015	Rp 15,772,936,859.58	Rp (14,854,015.39)	0.09	Turun
2016	Rp 15,692,407,300.00	Rp (80,529,559.58)	(0.51)	Turun
2017	Rp 15,923,817,600.00	Rp 231,410,300.00	1.47	Naik
2018	Rp 15,662,694,750.00	Rp (261,122,850.00)	(1.64)	Turun

Sumber :Laporan Keuangan PT. Elco Indonesia Sejahtera (Data Diolah)

Berdasarkan Tabel 4.1 Dapat diketahui Perkembangan Volume penjualan PT. Elco Indonesia Sejahtera pada tahun 2013 mengalami peningkatan sebesar Rp 648,958,307.51 dengan presentase 4.85% dan pada tahun 2014 perkembangan volume penjualan mengalami peningkatan yang sangat signifikan sebesar Rp 1,754,427,430.98 dengan presentase 12.50% akan tetapi pada tahun 2015 perkembangan volume penjualan mengalami penurunan sebesar Rp (14,854,015.39) dengan presentase -0.09% dan pada tahun 2016 mengalami penurunan kembali sebesar Rp (80,529,559.58) dengan presentase -0.51% pada tahun 2017 mengalami peningkatan kembali sebesar Rp 231,410,300.00 dengan presentase 1.47% penurunan terbesar pada tahun 2018 sebesar Rp (261,122,850.00) dengan presentase 1.64%.

Dapat disimpulkan bahwa perkembangan volume penjualan periode 2012-2018 mengalami fluktuasi yang sangat signifikan kenaikan volume penjualan periode 2013, 2014, 2017 kenaikan tertinggi periode 2017 sebesar Rp 231,410,300.00 dengan presentase 1.47% kenaikan tersebut disebabkan karena adanya permintaan

konsumen yang meningkat sehingga naiknya jumlah persediaan yang dimilikinya volume penjualan pada PT. Elco Indonesia Sejahtera menurun pada tahun 2015, 2016, 2018 penurunan terendah pada tahun 2018 sebesar Rp (261,122,850.00) dengan presentase 1.64%. hal ini disebabkan karena adanya return barang, persediaan yang dimiliki perusahaan tidak dapat memenuhi permintaan konsumen karena persediaan barang jadi 2018 jumlahnya paing sedikit dibandingkan dengan tahun sebelumnya.

Perkembangan Modal Kerja PT. Elco Indonesia Sejahtera sebagai berikut :

**Tabel 4.2 Modal Kerja
 PT. Elco Indonesia Sejahtera Periode 2012-2018**

Periode	Aktiva Lancar (A)	Hutang Lancar (B)	Modal Kerja (A-B)	Perkembangan		Ket
				Rp	(%)	
2012	Rp 30,929,642,917	Rp 6,760,970,663	Rp 24,168,672,254	-	-	-
2013	Rp 31,623,445,950	Rp 5,569,750,494	Rp 26,053,695,456	Rp 1,885,023,202	7.80	Naik
2014	Rp 31,382,835,039	Rp 7,076,175,489	Rp 24,306,659,550	Rp (1,747,035,906)	(6.71)	Turun
2015	Rp 33,641,199,730	Rp 6,052,585,814	Rp 27,588,613,916	Rp 3,281,954,365	13.50	Naik
2016	Rp 36,282,256,300	Rp 7,046,230,266	Rp 29,236,026,034	Rp 1,647,412,118	5.97	Naik
2017	Rp 38,256,452,000	Rp 7,348,961,100	Rp 30,907,490,900	Rp 1,671,464,866	5.72	Naik
2018	Rp 40,071,540,000	Rp 7,286,972,350	Rp 32,784,567,650	Rp 1,877,076,750	6.07	Naik

Dari tabel 4.2, perkembangan *net working capital* PT. Elco Indonesia Sejahtera dari tahun ketahunnya tidak mengalami kenaikan secara signifikan seperti yang diharapkan hal itu bisa dilihat dari data laporan keuangan nya dari periode 2012 – 2018

Berdasarkan tabel 4.4 dapat dilihat bahwa perkembangan modal kerja pada PT. Elco Indonesia Sejahtera pada periode 2013 modal kerja mengalami peningkatan sebesar Rp 1,885.023.202 dengan presentase 7.80 %, pada periode 2014 perkembangan modal kerja pada PT. Elco Indonesia Sejahtera mengalami penurunan sebesar Rp (1,747,035,906) dengan pesentase 6.71% hal ini disebabkan karena komponen – komponen aktiva lancar terutama pada pinjaman diberikan, kas, bank, persediaan. Pada tahun 2015 modal kerja pada PT. Elco Indonesia Sejahtera mengalami peningkatan sebesar Rp 3,281,954,365 dengan presentase 13.50 % dan pada periode 2016 perkembangan modal kerja PT. Elco ndonesia Sejahtera mengalami peningkatan sebesar Rp 1,647,412,118 dengan presentase 5.97 % dan pada periode 2017 modal kerja PT. Elco Indonesia Sejahtera mengalami eningkatan sebesar Rp 1,671,464,866 dengan presentase 5.72 % hal ini disebabkan karena aktiva lancar adanya kembali investasi pada persediaan dan pada periode 2018 perkembangan modal kerja PT. Elco Indonesia Sejahtera mengalami peningkatan sebesar Rp 1,877,076,750 dengan presentase 6.07%.

Koefisien korelasi antara variabel X terhadap Y dapat di lihat pada tabel dibawah ini:

**Tabel 4.5
 Hasil Uji Korelasi Sederhana
 Correlations**

		VOLUME PENJUALAN	MODAL KERJA
VOLUME PENJUALAN	Pearson Correlation	1	.580
	Sig. (2-tailed)		.172
	N	7	7
MODAL KERJA	Pearson Correlation	.580	1
	Sig. (2-tailed)	.172	
	N	7	7

Sumber : Hasil pengolahan data dengan SPSS versi 24.

Berdasarkan tabel 4.5 di atas, koefisien korelasi *product moment* adalah sebesar 0.580. Untuk memberikan interpretasi terhadap nilai korelasi yang diperoleh digunakan kriteria korelasi yang diberikan pada Bab III. Nilai korelasi yang diperoleh sebesar 0,580, dimana nilai tersebut berada pada interval 0,400 – 0,599 sehingga dapat ditafsirkan bahwa hubungan antara volume penjualan (X) terhadap modal kerja (Y) pada PT. Elco Indonesia Sejahtera mempunyai hubungan yang sedang.

Untuk mengetahui seberapa besar kontribusi pengaruh volume penjualan (X) terhadap modal kerja (Y) pada PT. Elco Indonesia Sejahtera dilakukan dengan uji koefisien determinasi. Adapun perhitungan uji koefisien determinasi adalah sebagai berikut :

Tabel 4.6
Hasil Uji Koefisien Determinasi

$$\begin{aligned}
 KD &= r^2 \times 100\% \\
 &= (0,580)^2 \times 100\% \\
 &= 0,3364 \times 100\% \\
 &= 33,64\%
 \end{aligned}$$

Dari perhitungan di atas, diperoleh koefisien determinasi sebesar 33,64% Dari hasil tersebut dapat disimpulkan bahwa besarnya kontribusi volume penjualan (X) terhadap modal kerja (Y) adalah sebesar 33,64% dan sisanya 66,36% dipengaruhi oleh faktor-faktor lain yang tidak dibahas pada penelitian ini. Analisis regresi sederhana digunakan untuk menguji pengaruh Volume Penjualan (X) terhadap Modal Kerja (Y). Estimasi model regresi linier sederhana ini menggunakan *software SPSS 24* dan diperoleh hasil output sebagai berikut :

Tabel 4.7
Hasil Perhitungan Uji Regresi Sederhana
Coefficients^a

Model	Unstandardized Coefficients		z/Standardized Coefficients
	B	Std. Error	Beta
(Constant)	-.470	17.817	
VOLUME PENJUALAN	1.866	1.172	.580

a. Dependent Variable: MODAL KERJA

Dari data di atas diketahui persamaan $Y = -0,470 + 1,866X$ dari persamaan di atas dapat diartikan bahwa :

1. Nilai Konstanta $a = -0,470$ Berarti apabila variabel *independen* (Volume Penjualan) tidak berubah atau dianggap konstan (bernilai 0), maka rata-rata modal kerja akan bernilai sebesar -0,470. Dengan pengertian lain yaitu modal kerja akan bernilai negatif, artinya ketika perusahaan tidak meningkatkan atau membiarkan volume penjualan tetap, maka modal kerja akan mengalami penurunan oleh karena itu perusahaan harus meningkatkan volume penjualan.
2. Koefisien Regresi $b_1 = 1,866$ Angka ini menunjukkan bahwa setiap penambahan satu persen *Volume Penjualan* (X), maka Modal Kerja (Y) akan ikut naik sebesar 1,866 persen.

PENUTUP

Kesimpulan

1. Volume Penjualan PT. Elco Indonesia Sejahtera secara keseluruhan mengalami fluktuasi periode 2012, 2015, 2016, dan 2018 mengalami penurunan dan periode 2013, 2014, dan 2017, penyebab terjadinya fluktuasi volume penjualan disebabkan karena kondisi pasar yang meningkat pemintaannya dan penyebab turunnya volume penjualan disebabkan karena persediaan yang dimiliki oleh perusahaan tidak dapat memenuhi permintaan konsumen sehingga perusahaan belum mampu untuk memenuhi permintaan konsumen yang lebih banyak maka volume penjualan tersebut menurun.
2. Modal kerja PT. Elco Indonesia Sejahtera secara keseluruhan mengalami peningkatan akan tetapi pada tahun 2014 terjadi penurunan, peningkatan terjadi disebabkan karena tidak sebandingnya perkembangan di setiap periode pada akun aktiva lancar dan juga utang lancar. Penurunan terjadi disebabkan karena komponen – komponen aktiva lancar terutama pada pinjaman diberikan, kas, bank, persediaan.
3. Berdasarkan hasil perhitungan diketahui bahwa nilai kolerasi sebesar 0.580. hal ini menunjukkan adanya hubungan yang sedang antara volume penjualan dengan modal kerja. Hasil perhitungan uji regresi sederhana adalah $Y = -0,470 + 1,866X$ Nilai Konstanta $a = -0,470$ Berarti apabila variabel *independen* (Volume Penjualan) tidak berubah atau dianggap konstan (bernilai 0), maka rata-rata modal kerja akan bernilai sebesar -0,470. Dengan pengertian lain yaitu modal kerja akan bernilai negatif, artinya ketika perusahaan tidak meningkatkan atau membiarkan volume penjualan tetap, maka modal kerja akan mengalami penurunan oleh karena itu perusahaan harus meningkatkan volume pnjualan.Koefisien Regresi $b_1 = 1,866$ Angka ini menunjukkan bahwa setiap penambahan satu persen *Volume Penjualan* (X), maka Modal Kerja (Y) akan ikut naik sebesar 1,866. persen. Dari perhitungan koefisien determinasi diperoleh hasil sebesar 33,64% Dari hasil tersebut dapat disimpulkan bahwa besarnya kontribusi volume penjualan

(X) terhadap modal kerja (Y) adalah sebesar 33,64% dan sisanya 66,36% dipengaruhi oleh faktor-faktor lain yang tidak dibahas pada penelitian ini.

Saran

1. Volume penjualan yang terjadi penurunan pada PT. Elco Indonesia Sejahtera perlu diperhatikan oleh pihak manajemen dengan melakukan pengecekan, perawatan dan menyediakan persediaan yang cukup agar konsumen dapat terpenuhi pesannya dan memperhatikan terlebih dahulu kulit yang akan dijual agar volume penjualan meningkat.
2. Modal Kerja yang terjadi penurunan pada PT. Elco Indonesia Sejahtera perlu diperhatikan bahwa untuk membuat modal kerja meningkat setiap periodenya, sebaiknya PT. Elco Indonesia Sejahtera harus menambah jumlah aktiva lancar yang longgar, dimana kas, bank, dan persediaan yang dimiliki dengan jumlah yang relatif besar serta penjualan dilakukan dengan penjualan kredit yang longgar sehingga mengakibatkan tingkat piutang usaha yang tinggi, atau dengan mengurangi jumlah hutang lancar.
3. *Volume Penjualan* berpengaruh positif terhadap *Modal Kerja*. Setelah dilakukan pengujian, diketahui bahwa *Volume Penjualan* berpengaruh positif dan mempunyai nilai sedang. Hal tersebut ditunjukkan oleh arah hubungan pada uji kolerasi, begitupun pada model regresi menunjukkan bahwa volume penjualan bernilai positif. Maka perusahaan harus mampu memperhatikan indikator lain yang mempengaruhi modal kerja seperti tingkat perputaran piutang, tingkat perputaran persediaan, faktor musiman, syarat penjualan, dan jumlah rata – rata pengeluaran uang setiap harinya.

DAFTAR PUSTAKA

- F Brigham, F. Houston. 2013, *Dasar-dasar Manajemen Keuangan*. Salemba Empat. Jakarta Kamaludin, 2011. *Manajemen Keuangan*. CV Mandar Maju, Bandung
- Kasmir, 2016. *Analisis Laporan Keuangan*, Bumi Aksara. Jakarta Pers
- Rangkuti Freddy. 2009. *Strategi Promosi Yang Kreatif dan Analisis Kasus Integrating Marketing Communication*. Jakarta : Gramedia Pustaka Utama
- Riyanto, 2013. *Dasar Dasar Pembelian Perusahaan*, BPFE-YOGYAKARTA
- Riyanto, Bambang, 2010, *Dasar-dasar Pembelian Perusahaan*, Edisi keempat, Cetakan kesepuluh, Yogyakarta:BPFE.
- Sartono, Agus. 2012. *Manajemen Keuangan Teori dan Aplikasi Edisi 4* Yogyakarta : BPFE-Yogyakarta
- Sudana. I Made. 2011. *Manajemen Keuangan Perusahaan*. Edisi Kedua . Jakarta : Erlangga
- Sugiyono, 2016. *Metode Penelitian Kuantitatif, kualitatif, dan R&D*. Bandung: Penerbit Alfabeta Sugiyono.
2017. *Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif, dan R&D*. Bandung: Alfabeta
- Sundjaja dan Barlian, 2011. *Manajemen Keuangan*, Satu Edisi Kedelapan. Yogyakarta : Literata Lintas Media.
- Sutrisno, 2013, *Manajemen Keuangan : Teori, Konsep dan Aplikasi*. Yogyakarta : Ekonosia Fakultas Ekonomi UII.
- Swastha, Basu. 2014. *Manajemen Penjualan*. Edisi ketiga. Yogyakarta: BPFE
- Syafarudin, Dadang. 2018. *Pengantar Manajemen Pemasaran*. Bandung: Manggu Makmur Tanjung Lestari