

**PENGARUH PIUTANG, PENJUALAN, DAN PERSEDIAAN
BARANG TERHADAP PERPUTARAN MODAL PADA
KOPERASI AS SAKINAH DI TANJUNGPINANG**

SKRIPSI

YUNITA TJANGGU

NIM : 15622128



**SEKOLAH TINGGI ILMU EKONOMI (STIE) PEMBANGUNAN
TANJUNGPINANG
2020**

**PENGARUH PIUTANG, PENJUALAN, DAN PERSEDIAAN
BARANG TERHADAP PERPUTARAN MODAL PADA
KOPERASI AS SAKINAH DI TANJUNGPINANG**

SKRIPSI

Diajukan Untuk Melengkapi Tugas-Tugas dan Memenuhi
Syarat-Syarat guna Memperoleh Gelar
Sarjana Ekonomi

Oleh

YUNITA TJANGGU

NIM : 15622128

PROGRAM STUDI S1 AKUNTANSI



**SEKOLAH TINGGI ILMU EKONOMI (STIE) PEMBANGUNAN
TANJUNGPINANG
2020**

TANDA PERSETUJUAN / PENGESAHAN SKRIPSI

**PENGARUH PIUTANG, PENJUALAN, DAN PERSEDIAAN BARANG
TERHADAP PERPUTARAN MODAL PADA KOPERASI AS SAKINAH
DI TANJUNGPINANG**

Diajukan kepada :

Panitia Komisi Ujian
Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi (STIE) Pembangunan
Tanjungpinang

Oleh

Nama : YUNITA TJANGGU
NIM : 15622128

Menyetujui :

Pembimbing Pertama,

Pembimbing Kedua,

Sri Kurnia, S.E., Ak.M.Si.CA
NIDN. 1023067001 / Lektor

Afriyadi, S.T.M.E
NIDN. 1003057101 / Asisten Ahli

Mengetahui,
Plt. Ketua Program Studi,

Hendy Satria, S.E., M.Ak
NIDN.1015069101 / Lektor

Skripsi Berjudul

**PENGARUH PIUTANG, PENJUALAN, DAN PERSEDIAAN BARANG
TERHADAP PERPUTARAN MODAL PADA KOPERASI AS SAKINAH
DI TANJUNGPINANG**

Yang Dipersiapkan dan Disusun Oleh :

Nama : YUNITA TJANGGU
NIM : 15622128

Telah di pertahankan di Depan Panitia Komisi Ujian Pada Tanggal
Sepuluh Bulan Agustus Tahun Dua Ribu Dua Puluh Dan
Dinyatakan Telah Memenuhi Syarat Untuk Diterima

Panitia Komisi Ujian

Ketua,

Sekretaris,

Sri Kurnia, S.E., Ak.M.Si.CA
NIDN. 1023067001 / Lektor

Andry Tonaya, S.E., M.Ak
NIDK. 8823900016 / Asisten Ahli

Anggota,

Hasnarika, S.Si., M.Pd
NIDN. 1020118901 / Asisten Ahli

Tanjungpinang, 10 Agustus 2020
Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi (STIE) Pembangunan
Tanjungpinang,
Ketua,

Charly Marlinda, S.E., M.Ak., Ak., CA
NIDN. 1029127801 / Lektor

SURAT PERNYATAAN

Yang bertanda tangan dibawah ini :

Nama : Yunita Tjunggu
NIM/NIRM : 15622128
Tahun Angkatan : 2015
Indeks Prestasi Kumulatif : 3.17
Program Studi : Akuntansi
Judul Skripsi : Pengaruh Piutang, Penjualan, dan Persediaan
Barang Terhadap Perputaran Modal Pada Koperasi
As Sakinah di Tanjungpinang

Dengan ini menyatakan sesungguhnya bahwa isi dan materi dari skripsi ini adalah hasil karya sendiri dan bukan rekayasa maupun karya orang lain. Demikian pernyataan ini saya buat dengan sesungguhnya tanpa ada paksaan dari pihak manapun dan apabila di kemudian hari saya membuat pernyataan palsu, maka saya siap diproses sesuai dengan peraturan yang berlaku.

Tanjungpinang, 29 Juli 2020

Penyusun,

Yunita Tjunggu
NIM:15622128

HALAMAN PERSEMBAHAN

Bismillahirrohmanirrohim,

Allhamdulillahirrobbil'alamin, Puji syukur penulis ucapkan kehadiran Allah SWT. Atas limpahan rahmat dan karunia-Nya sehingga penulis dapat menyelesaikan skripsi ini dengan baik.

Skripsi ini ku persembahkan untuk

Bapak Sugito Tjangu

Ibu Hajija Tjangu

Abang Irland Pelupessy

Terima kasih atas dukungan, semangat, kasih sayang, dan doa yang tiada henti yang selalu diberikan kepada penulis, sehingga penulis dapat menyelesaikan dan melewati jalur pendidikan hingga saat ini.

HALAMAN MOTTO

*“Allah Akan Meninggikan Orang-Orang Yang Beriman Diantaramu Dan
Orang-Orang Yang Beri Ilmu Pengetahuan Beberapa Derajat.”*

(Q.S Al- Mujadillah:11)

*“ Barang siapa belum pernah merasakan pahitnya menuntut ilmu walau sesaat,
ia akan menelan hinanya kebodohan sepanjang hidupnya”.*

(Imam Syafi'i)

“Mulai lah dari mana anda berada. Gunakan apa yang anda miliki.

Lakukan apa yang anda bisa.”

(Arthur Ashe)

“ Pride makes us artifical and humility makes us real”.

(Thomas Merton)

*“Bukanlah kebaikan itu dengan banyaknya harta dan anak, tetapi dengan
banyaknya ilmu, besarnya kesabaran, mengungguli orang lain dalam ibadahnya,
apabila berbuat kebaikan ia bersyukur dan bila berbuat salah (dosa) ia
beristighfar”*

(Ali bin Abi Thalib)

KATA PENGANTAR

Bismillahirrohmanirrohim

Allhamdulillahirrobbil'alamin, penulis mengucapkan puji syukur kehadiran Allah SWT karena berkat dan hidayah-Nya telah mengizinkan dan memberikan kesehatan penulis untuk menyelesaikan skripsi ini. Skripsi ini berjudul **“PENGARUH PIUTANG, PENJUALAN, DAN PERSEDIAAN BARANG TERHADAP PERPUTARAN MODAL PADA KOPERASI AS SAKINAH DI TANJUNGPINANG”**. Penyusunan Skripsi ini sebagai satu syarat bagi penulis untuk memperoleh gelar Sarjana Ekonomi (SE) jurusan Akuntansi pada Program Strata 1 Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi (STIE) Pembangunan Tanjungpinang.

Pada kesempatan ini, tidak lupa penulis mengucapkan terima kasih yang sedalam-dalamnya kepada pihak-pihak yang turut membantu dalam menyelesaikan skripsi ini, dengan segala kerendahan hati, penulis mengucapkan terima kasih dan rasa hormat kepada:

1. Ibu Charly Marlinda, S.E., M., Ak., CA., selaku Ketua Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi (STIE) Pembangunan Tanjungpinang.
2. Ibu ranti utami, SE., M.Si., Ak., CA., selaku Wakil Ketua I Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi (STIE) Pembangunan Tanjungpinang.
3. Ibu Sri Kurnia, SE., Ak., M.Si., CA., Selaku Wakil Ketua II dan sebagai Pembimbing I yang telah meluangkan waktu, memberikan petunjuk, saran dan kritik yang membangun dalam menyelesaikan skripsi ini.

4. Bapak Imran Ilyas, M.M., selaku Wakil Ketua III Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi (STIE) Pembangunan Tanjungpinang.
5. Bapak Hendy Satria, S.E., M.Ak., selaku Ketua Program Studi S1 Akuntansi Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi (STIE) Pembangunan Tanjungpinang.
6. Bapak Afriyadi, S.T., M.E., selaku Dosen Pembimbing II yang telah meluangkan waktu, memberikan petunjuk, saran dan kritik yang membangun dalam menyelesaikan skripsi ini.
7. Ibu Yuniharisa, S.E., selaku pengelola koperasi yang telah membantu memberikan informasi dan data tentang koperasi sehingga membantu penulis dalam menyelesaikan skripsi ini.
8. Bapak dan Ibu Dosen beserta seluruh staf Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi (STIE) pembangunan tanjungpinang yang telah memberikan ilmu dan dukungan.
9. Keluargaku tercinta, Bapak, Ibu, dan Abang yang selalu mendukung, memotivasi, dan memberi kasih sayang serta doa yang tulus kepada penulis sehingga penulis dapat menyelesaikan skripsi ini.
10. Sahabat dan teman seperjuanganku Raja Putriani Khairiyah, Annisa Firda Alfyani, Sherly Anggellyn yang selalu memberikan semangat dan nasihat dalam mengerjakan skripsi hingga terselesaikannya skripsi ini serta teman-teman Kelas Sore 1 Akuntansi Angkatan 2015 untuk kebersamaan selama empat tahun ini.

11. Seluruh pihak yang telah membantu dan memotivasi penulis yang tidak dapat penulis sebutkan satu-persatu.

Penulis menyadari bahwa dalam penulisan skripsi ini, masih terdapat kesalahan atau kekurangan dan masih jauh dari kesempurnaan. Hal tersebut disebabkan oleh keterbatasan dan kemampuan penulis. Oleh karena itu, penulis mengharapkan kritik dan saran yang membangun terhadap skripsi ini, agar dapat bermanfaat di kemudian hari.

Akhirrulkalam, penulis mengucapkan semoga Allah SWT memberikan kemudahan dalam dan dapat menjadi pengalaman yang membawa keberhasilan, aaamiin.

Tanjungpinang, 29 Juli 2020

Penulis

YUNITA TJANGGU
NIM : 15622128

DAFTAR ISI

	Halaman
HALAMAN JUDUL	i
HALAMAN PENGESAHAN BIMBINGAN.....	ii
HALAMAN PENGESAHAN KOMISI UJIAN	iii
HALAMAN PERNYATAAN.....	iv
HALAMAN PERSEMBAHAN	v
HALAMAN MOTTO	vi
KATA PENGANTAR.....	vii
DAFTAR ISI.....	x
DAFTAR TABEL	xiii
DAFTAR GAMBAR.....	xiv
DAFTAR LAMPIRAN	xv
ABSTRAK	xvi
<i>ABSTRACT</i>.....	xvii
BAB I PENDAHULUAN	
1.1 Latar Belakang Masalah.....	1
1.2 Rumusan Masalah	5
1.3 Tujuan Penelitian.....	5
1.4 Kegunaan Penelitian.....	6
1.4.1 Kegunaan Ilmiah	6
1.4.2 Kegunaan Praktis.....	6
1.5 Sistematika Penulisan.....	6
BAB II TINJAUAN TEORI	
2.1. Tinjauan Teori	8
2.1.1 Piutang.....	8
2.1.1.1 Pengertian Piutang.....	8
2.1.1.2 Klasifikasi Piutang.....	9
2.1.1.3 Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Piutang.....	14
2.1.2 Penjualan	15

2.1.2.1 Pengertian Penjualan	15
2.1.2.2 Jenis-Jenis Penjualan	16
2.1.2.3 Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Penjualan	20
2.1.3 Persediaan Barang	22
2.1.3.1 Pengertian Persediaan.....	22
2.1.3.2 Fungsi Persediaan.....	24
2.1.3.3 Jenis-Jenis Persediaan	28
2.1.4 Perputaran Modal	30
2.1.4.1 Pengertian Modal.....	30
2.1.4.2 Jenis-Jenis Modal	31
2.1.4.3 Pengertian Perputaran Modal	32
2.1.4.4 Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Modal	33
2.1.5 Hubungan Antara Variabel Bebas Dengan Variabel Terikat.....	39
2.1.5.1 Hubungan Piutang Dengan Perputaran Modal	39
2.1.5.2 Hubungan Penjualan Dengan Perputaran Modal	40
2.1.5.3 Hubungan Persediaan Barang Dengan Perputaran Modal.....	40
2.2 Kerangka Pemikiran	41
2.3 Hipotesis	43
2.4 Penelitian Terdahulu.....	44

BAB III METODOLOGI PENELITIAN

3.1 Jenis Penelitian	48
3.2 Jenis Data	48
3.3 Teknik Pengumpulan Data	50
3.4 Definisi Operasional Variabel	51
3.5 Teknik Pengolahan Data	53
3.6 Teknik Analisis Data	54
3.6.1 Uji Asumsi Klasik	54
3.6.1.1 Uji Normalitas	53
3.6.1.2 Uji Multikolinearitas.....	57
3.6.1.3 Uji Autokorelasi	58
3.6.1.4 Uji Heteroskedastisitas	58

3.6.2 Analisis Regresi Berganda	60
3.6.3 Uji Hipotesis.....	61
3.6.3.1 Uji Secara Parsial (Uji t).....	61
3.6.3.2 Uji Secara Simultan (Uji F).....	62
3.6.3.3 Koefisien Determinasi (R ²).....	63
BAB IV HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN	
4.1 Hasil Penelitian	64
4.1.1 Gambaran Umum Perusahaan	64
4.1.2 Visi Dan Misi Perusahaan	65
4.1.3 Struktur Organisasi Perusahaan	66
4.2 Deskripsi Variabel Penelitian	68
4.2.1 Piutang.....	68
4.2.2 Penjualan	71
4.2.3 Persediaan Barang	73
4.2.4 Perputaran Modal	76
4.3 Analisis Hasil Penelitian	77
4.3.1 Uji Statistik Deskriptif	77
4.3.2 Uji Asumsi Klasik	80
4.3.3 Analisis Regresi Berganda	85
4.3.4 Uji Hipotesis.....	86
4.3.5 Koefisien Determinasi (R ²).....	89
BAB V PENUTUP	
5.1 Kesimpulan.....	94
5.2 Saran.....	95
DAFTAR PUSTAKA	
LAMPIRAN	
<i>CURRICULUM VITAE</i>	

DAFTAR TABEL

	Halaman
Tabel 4.1 Piutang.....	70
Tabel 4.2 Penjualan	72
Tabel 4.3 Persediaan Barang	73
Tabel 4.4 Perputaran Modal	76
Tabel 4.5 Tabel Uji Statisitik.....	79
Tabel 4.6 <i>Uji Normalitas (One Sample Kolmograf-Smirnov)</i>	82
Tabel 4.7 Uji Multikonearitas	83
Tabel 4.8 Uji Autokorelasi	83
Tabel 4.9 Tabel Analisis Regresi Linear Berganda.....	85
Tabel 4.10 Tabel Hasil Uji T	87
Tabel 4.11 Tabel Hasil Uji F	89
Tabel 4.12 Tabel Koefisien Determinasi (R2)	90

DAFTAR GAMBAR

	Halaman
Gambar 2.1 Kerangka Pemikiran	42
Gambar 3.1 <i>Normal P-Plots Of Regression Standardized Residual</i>	56
Gambar 3.2 Grafik Histogram	57
Gambar 3.3 <i>Scatter-Plots</i>	60
Gambar 4.1 Struktur Organisasi	66
Gambar 4.2 Piutang	70
Gambar 4.3 Penjualan.....	72
Gambar 4.4 Persediaan Barang	75
Gambar 4.5 Perputaran Modal	77
Gambar 4.6 Grafik Normal P-Plots	80
Gambar 4.7 Grafik Histogram	81
Gambar 4.8 Grafik <i>Scatter-Plots</i>	84

DAFTAR LAMPIRAN

- Lampiran 1** Output SPSS Versi 21
- Lampiran 2** Tabulasi Data Penelitian Koperasi As Sakinah di Tanjungpinang
Periode Januari 2016-Desember 2019
- Lampiran 3** Laporan Neraca bulanan dan Laba Rugi bulanan Koperasi As
Sakinah di Tanjungpinang periode Januari 2016-Desember 2019

ABSTRAK

PENGARUH PIUTANG, PENJUALAN, DAN PERSEDIAAN BARANG TERHADAP PERPUTARAN MODAL PADA KOPERASI AS SAKINAH DI TANJUNGPINANG

Yunita Tjangu. 15622128. Akuntansi. STIE Pembangunan Tanjungpinang.
tjanguyunita@gmail.com

Tujuan dari penelitian ini untuk mengetahui pengaruh dari Piutang, Penjualan, dan Persediaan Barang Terhadap Perputaran Modal Pada Koperasi As Sakinah di Tanjungpinang.

Penelitian ini menggunakan data sekunder berupa laporan keuangan yang terdiri dari laporan laba rugi dan neraca perbulan dari Periode Januari 2016-Desember 2019 dengan total data sebanyak 96 data. Pengujian statistik dalam pengujian ini berupa asumsi klasik, yaitu uji normalitas, uji multikolinearitas, uji autokorelasi, dan uji heteroskedastisitas, analisis regresi linear berganda, uji hipotesis berupa uji parsial (uji-t) dan uji simultan (uji-f), serta koefisien determinasi (R^2).

Hasil analisis data perhitungan dengan t hitung 3,578 dan t tabel 2,015 dengan nilai signifikan 0,001 hal ini menunjukkan bahwa piutang memiliki pengaruh signifikan terhadap perputaran modal. Penjualan memiliki pengaruh signifikan terhadap perputaran modal dengan nilai t hitung 2,043 serta nilai signifikan 0,047. Persediaan barang memiliki pengaruh signifikan terhadap perputaran modal dengan nilai t hitung 3,017 serta nilai signifikan 0,004. Secara simultan piutang, penjualan dan persediaan barang berpengaruh signifikan terhadap perputaran modal (nilai F hitung 6,307 dan F tabel 2,816). Artinya F hitung $>$ F tabel, dan nilai signifikan 0,001.

Berdasarkan hasil uji koefisien determinasi, besarnya nilai *Adjusted R Square* yang di peroleh adalah sebesar 0,453 atau 45,3%. Ini menunjukkan piutang, penjualan dan persediaan barang mempunyai pengaruh sebesar 45,3% sisahnya dan sisahnya 54,7% dipengaruhi oleh variabel lain yang tidak diteliti. Untuk pengujian terhadap asumsi klasik menyatakan bahwa data terdistribusi secara normal, tidak terjadi multikolinearitas, autokorelasi, dan heteroskedastisitas.

Kata Kunci : *Piutang, Penjualan, Persediaan Barang, Perputaran Modal*

Skripsi, Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi (STIE) Pembangunan Tanjungpinang, Juli 2020.

(xvi + 93 Halaman + 13 Tabel + 12 Gambar + Lampiran)

Referensi : 57 Buku (2010-2017) + 6
Dosen Pembimbing : 1. Sri Kurnia, S.E., Ak. M. Si. CA
: 2. Afriyadi, S.T., ME

ABSTRACT

THE INFLUENCE OF RECEIVABLES, SALES, AND INVENTORY OF GOODS ON CAPITAL CIRCULATION IN COOPERATION AS A SAKINAH IN TANJUNGPINANG

Yunita Tjangu. 15622128. Accounting. (STIE) Pembangunan Tanjungpinang.
tjanguyunita@gmail.com

The purpose of this study is to study the effect of Receivables, Sales, and Inventory of Goods on Capital Turnover in Cooperatives as a Sakinah in Tanjungpinang.

This study uses secondary data consisting of financial statements consisting of income and expenditure reports from the period January 2016 to December 2019 with a total of 96 data. Statistical testing in the form of classical testing, namely the normality test, multicollinearity test, autocorrelation test, and heteroskedasticity test, multiple linear regression analysis, hypothesis testing using partial test (t-test) and simultaneous test (f-test), and determination test (R²).

The results of the analysis of calculation data with t arithmetic 3.578 and t table 2.015 with a significant value of 0.001 this shows that receivables have a significant influence on capital turnover. The sales value is significant to the turnover capital with a t value of 2.043 and a significant value of 0.047. The value of goods is significant to capital turnover with a t value of 3.017 and a significant value of 0.004. Simultaneously, accounts receivable, sales and receipt of goods are significant to the velocity of capital (F value of 6.307 and F table 2.816). Identify F arithmetic > F table, and significant value 0.001.

Based on the results of the coefficient of determination test, the value of Adjusted R Square obtained is 0.453 or 45.3%. This shows that accounts receivable, sales and ownership of goods amounted to 45.3% and the remaining 54.7% required by other variables that are not allowed. To test the classical data that is normally distributed, there is no multicollinearity, autocorrelation, and heteroskedasticity.

Keywords: Receivables, Sales, Procurement, Capital Turnover

Thesis, College of Economics (STIE) Tanjungpinang Development, July 2020

(xvii + 93 Pages + 13 Tables + 12 Pictures + Official)

Reference : 57 Books (2010-2017) + 6
Lecturer : 1. Sri Kurnia, S.E., Ak. M. Si. CA
: 2. Afriyadi, S.T., M.E

BAB I

PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang Masalah

Perkembangan dunia perkoperasian di Indonesia saat ini banyak mengalami pasang surut dalam sejarahnya. Dalam perjalanannya perkembangan koperasi memiliki ruang lingkup yang berbeda-beda dari waktu ke waktu bergantung pada kondisi lingkungan bangsa Indonesia. Perkembangan koperasi terjadi sesuai perubahan kebutuhan dan zaman. Sebelum koperasi mengalami perkembangan, koperasi yang pertama kali terbentuk ialah koperasi yang bergerak pada kegiatan simpan pinjam. Kemudian berkembang menjadi koperasi serba usaha yang juga menyediakan barang-barang konsumsi. Hingga perkembangan koperasi Indonesia mulai merambah pada penyediaan barang-barang untuk keperluan produksi.

Koperasi adalah badan hukum yang didirikan oleh perseorangan atau badan hukum, dimana pemisahan kekayaan anggota digunakan sebagai modal untuk menjalankan usaha. Berdasarkan kekeluargaan, bekerja sama, demokrasi, memiliki jiwa persaudaraan, dan rela berkorban. Jadi koperasi merupakan perkumpulan orang yang bekerjasama secara suka rela untuk meningkatkan kesejahteraan anggotanya dengan menyelenggarakan produksi, penjualan dan atau pembelian barang, jasa atau simpan pinjam yang intinya adalah untuk memenuhi kebutuhan. Dalam menjalankan usaha pada koperasi maka kita tentu memerlukan yang namanya modal. Modal berguna untuk mendukung pelaksanaan mendukung pelaksanaan kegiatan operasional koperasi. Untuk dapat menentukan

perputaran modal yang maksimal koperasi perlu mengetahui beberapa unsur yang berpengaruh terhadap perputaran modal yaitu piutang, penjualan, dan persediaan barang sehingga perputaran modal dapat berjalan dengan maksimal dari hasil penjualan.

Piutang merupakan bagian yang cukup besar dari aktiva lancar dan mempunyai pengaruh yang cukup penting bagi kelangsungan usaha koperasi. Piutang timbul karena adanya penjualan barang atau jasa yang dilakukan secara kredit. Dengan kata lain adalah utang dari pihak lain berupa uang akibat pembelian produk/jasa yang mereka lakukan secara kredit. Meskipun sebenarnya lebih baik untuk melakukan penjualan secara tunai, tetapi piutang ternyata juga dapat meningkatkan pendapatan koperasi.

Penjualan merupakan kegiatan jual beli barang dagangan yang dibebankan kepada konsumen baik dilakukan secara tunai maupun kredit. Bagi koperasi, besarnya pendapatan dihasilkan dari kegiatan penjualan dapat menimbulkan sumber pendapatan, koperasi menempuh dengan salah satu cara yaitu penjualan kredit. Penjualan yang dilakukan secara kredit diharapkan dapat meningkatkan volume pendapatan akan tetapi menimbulkan munculnya perkiraan piutang. Semakin besar penjualan maka akan semakin besar pula pendapatan yang diperoleh perusahaan, aktivitas ini merupakan pendapatan utama yang harus dikelola dengan baik agar tidak merugikan koperasi.

Persediaan merupakan barang-barang yang akan digunakan untuk keperluan di masa yang akan datang. Persediaan yang meliputi barang dagang milik koperasi yang dapat dijual kembali atau digunakan dalam proses produksi.

Persediaan merupakan unsur aktiva yang aktif dalam kegiatan jual-beli barang secara terus menerus diperoleh. Persediaan yang baik, jika prinsip persediaan mempermudah dan memperlancar jalannya kegiatan operasi koperasi yang harus dilaksanakan secara terus-menerus dan dapat memproduksi barang-barang dan mendistribusikan kepada pelanggan semakin bagus.

Koperasi As Sakinah merupakan koperasi yang bergerak dibidang penjualan barang untuk kebutuhan sehari-hari. Barang yang disediakan oleh Koperasi As Sakinah Tanjungpinang yaitu 3 jenis barang berupa barang sembako, alat tulis kantor, dan jajanan. Koperasi As Sakinah beralamat di Perumahan Taman Harapan Indah II Blok D km.9 Kelurahan Air Raja, Kecamatan Tanjungpinang Timur, Kota Tanjungpinang, Provinsi Kepulauan Riau. Koperasi As Sakinah mulai menjalankan kegiatan usahanya pada 3 Desember 2015 sampai dengan sekarang, yang didirikan oleh Yayasan Bina Insan Sakinah selaku pemilik koperasi As Sakinah. Koperasi ini menjual jajanan, seperti makanan ringan yaitu coklat cha-cha, fullo blasto, nutri blasto, hello panda, sari gandum sandwich, beng-beng. Barang peralatan kantor (Alat Tulis Kantor) seperti pena karakter, pensil, penghapus, tip x, isolasi, origami, kertas karton, lem kertas stabilo, buku tulis. Barang sembako seperti barang pecah belah, bedak, beras, telur, biskuit, susu, kopi, sirup, tea, hanbody, detergent, indomie, spalascolone, perment, pencukur gilet, pasta gigi, shampo, minyak kayu putih, minyak rambut, obat nyamuk, pampers, pembalut, parfume, pelembut pakaian, pembersih lantai dan kaca, pencuci muka, pencuci piring, pengharum ruangan, sabun, dan sikat gigi.

Permasalahan pada Koperasi As Sakinah ialah perputaran modal yang berjalan tidak maksimal disebabkan oleh piutang, penjualan, dan persediaan barang. Penetapan harga barang yang cenderung mahal membuat karyawan yayasan mengambil barang terlebih dahulu dan untuk pembayarannya dilakukan diawal bulan depan, hal ini dapat dilakukan dengan persetujuan antara pihak pengelola koperasi dan karyawan. Oleh karena itu dapat menimbulkan piutang, piutang pada koperasi dilakukan oleh para karyawan yang bekerja di Yayasan Bina Insan Sakinah dengan cara pengambilan barang terlebih dahulu namun dibayar pada saat karyawan sudah mendapatkan gaji, piutang bukan hanya mengalami kenaikan atau penurunan, piutang terjadi pada setiap bulan secara terus menerus tetapi pengembalian piutang yang tidak tepat waktu dapat mengalami keterlambatan dalam pembayaran. Hal tersebut membuat pihak pengelola koperasi dalam memenuhi persediaan barang tertunda, sehingga mengakibatkan perputaran modal pada Koperasi As Sakinah berjalan kurang maksimal.

Berdasarkan uraian yang telah dikemukakan diatas, maka penulis tertarik untuk mengetahui lebih lanjut **“PENGARUH PIUTANG, PENJUALAN DAN PERSEDIAAN BARANG TERHADAP PERPUTARAN MODAL PADA KOPERASI AS SAKINAH DI TANJUNGPINANG”**.

1.2 Rumusan Masalah

Berdasarkan latar belakang yang telah diuraikan sebelumnya, maka dapat dirumuskan yaitu :

1. Apakah piutang berpengaruh signifikan terhadap perputaran modal pada Koperasi As Sakinah di Tanjungpinang?
2. Apakah penjualan berpengaruh signifikan terhadap perputaran modal pada Koperasi As Sakinah di Tanjungpinang?
3. Apakah persediaan barang berpengaruh signifikan terhadap perputaran modal pada Koperasi As Sakinah di Tanjungpinang?
4. Apakah piutang, penjualan, dan persediaan barang berpengaruh signifikan terhadap perputaran modal pada Koperasi As Sakinah di Tanjungpinang?

1.3 Tujuan Penelitian

Berdasarkan rumusan masalah penelitian sebagaimana diuraikan diatas, maka tujuan dilaksanakan penelitian ini adalah sebagai berikut :

1. Untuk mengetahui apakah piutang berpengaruh signifikan terhadap perputaran modal pada Koperasi As Sakinah di Tanjungpinang.
2. Untuk mengetahui apakah penjualan berpengaruh signifikan terhadap perputaran modal pada Koperasi As Sakinah di Tanjungpinang.
3. Untuk mengetahui apakah persediaan barang berpengaruh signifikan terhadap perputaran modal pada Koperasi As Sakinah di Tanjungpinang.
4. Untuk mengetahui apakah piutang, penjualan dan persediaan barang berpengaruh signifikan terhadap perputaran modal pada Koperasi As Sakinah di Tanjungpinang.

1.4 Kegunaan Penelitian

1.4.1 Kegunaan Ilmiah

Hasil penelitian yang diharapkan dapat menjadi sumber informasi bagi peneliti yang ingin melakukan penelitian yang sama variabel atau data penelitian yang lebih banyak serta dengan berbagai pemecahan masalah yang berbeda.

1.4.2 Kegunaan praktis

1. Bagi perusahaan, penelitian ini diharapkan dapat menjadi bahan evaluasi untuk pencapaian perputaran modal yang maksimal di masa akan datang.
2. Bagi penulis, penelitian tidak hanya sebagai salah satu syarat memperoleh gelar sarjana di STIE PEMBANGUNAN TANJUNGPINANG, tetapi juga menjadi salah satu sarana implementasikan teori-teori yang penulis dapatkan selama perkuliahan. Selanjutnya penelitian ini dilakukan menjadi acuan masukan dan referensi yang untuk penelitian berikut dan membahas masalah yang sama.
3. Bagi peneliti lainnya semoga penelitian ini dapat dijadikan sumber informasi yang berguna atau sebagai bahan informasi ilmiah dan memberikan ilmu pengetahuan bagaimana praktek yang terjadi di perusahaan terutama tentang perputaran modal, piutang, penjualan dan persediaan barang.

1.5 Sistematika Penulisan

Penelitian ini disusun sedemikian rupa dengan tujuan agar dapat dipahami dengan lebih mudah. Sistematika dari penulisan ini adalah sebagai berikut :

BAB I : PENDAHULUAN

Dalam bab ini menjelaskan tentang Pendahuluan, Mengenai Latar Belakang Masalah, Rumusan Masalah, Tujuan Penelitian, Manfaat Penelitian, dan Sistematika Penulisan.

BAB II : TINJAUAN PUSTAKA

Dalam bab ini menjelaskan tentang Tinjauan Teori, Kerangka Penelitian, dan Penelitian Terdahulu.

BAB III : METODOLOGI PENELITIAN

Bab ini berisi uraian tentang metodologi penelitian yang berisikan rincian mengenai jenis penelitian, jenis data, teknik pengumpulan data, definisi operasional variabel, dan teknik analisis data.

BAB IV : HASIL DAN PEMBAHASAN

Bab ini berisi mengenai gambaran umum perusahaan dan hasil penelitian yang dilakukan pada Koperasi As Sakinah di Tanjungpinang. Pada bab ini pula berisi pembahasan mengenai deskripsi hasil analisis dan evaluasi penelitian yang di lakukan.

BAB V : PENUTUP

Bab ini berisi kesimpulan dari hasil penelitian yang telah dilakukandan merupakan jawaban dari rumusan masalah yang telah dijelaskan. Selain itu, bab ini juga berisi saran keterbatasan penelitian yang dilakukan.

BAB II

TINJAUAN PUSTAKA

2.1 Tinjauan Teori

2.1.1 Piutang

2.1.1.1 Pengertian Piutang

Piutang merupakan hak perusahaan yang wajib dibayar oleh pelanggan atas barang atau jasa yang telah diberikan, atau tagihan atas segala sesuatu hak perusahaan baik berupa uang, barang maupun jasa dari pihak-pihak yang terkait setelah melaksanakan kewajiban. Pada umumnya piutang timbul akibat dari transaksi penjualan barang dan jasa perusahaan, dimana pembayaran oleh pihak yang bersangkutan baru akan dilakukan transaksi jual beli. Mengingat piutang juga merupakan harta perusahaan yang sangat penting, maka harus dilakukan prosedur yang wajar dengan cara-cara yang memuaskan dengan para debitur sehingga perlu disusun suatu prosedur yang baik demi kemajuan perusahaan.

Menurut Hery (2015), piutang merupakan mengacu pada sejumlah tagihan yang akan diterima oleh perusahaan (umumnya dalam bentuk kas) dari pihak lain, baik sebagai akibat penyerahan barang dan jasa secara kredit.

Menurut Weaygandt (2013), menjelaskan piutang adalah jumlah yang dapat ditagih dalam bentuk tunai dari seseorang atau perusahaan lain.

Menurut Martani (2014), pengertian piutang dijabarkan oleh beberapa pakar akuntansi yang mendefinisikan piutang merupakan klaim suatu perusahaan pada pihak lain.

Menurut Merdiasmo (2016), piutang adalah tagihan yang timbul dari penjualan barang dagangan secara kredit.

Menurut Carl S. Warren dkk (2014), piutang merupakan mencakup seluruh uang yang diklaim terhadap entitas lain, termasuk perseorangan, perusahaan, dan organisasi lain. Piutang ini biasanya merupakan bagian yang signifikan dari total aset lancar.

Menurut Zeinora & Septariani (2013), piutang (*receivable*) mencakup seluruh uang yang diklaim terhadap entitas lain, termasuk perseorangan, perusahaan, dan organisasi lain. Sedangkan Munawir (2010), piutang merupakan tagihan kepada pihak lain (kreditor atau langganan) sebagai akibat adanya penjualan barang dagangan atau jasa secara kredit.

Berdasarkan beberapa pendapat ahli di atas yang mendefinisikan piutang maka dapat disimpulkan piutang merupakan sejumlah uang tagihan dalam bentuk tunai yang timbul dari hasil penjualan barang dagangan secara kredit yang akan diterima oleh perusahaan dari pihak lain.

2.1.1.2 Klasifikasi Piutang

Menurut Martani (2012), piutang dapat dikelompokkan menjadi 3 jenis, antara lain sebagai berikut :

1. Piutang Dagang

Piutang dagang merupakan tagihan perusahaan kepada pelanggan sebagai akibat tagihan adanya penjualan barang atau jasa secara kredit, dimana tagihan tidak disertai dengan surat perjanjian yang formal, akan

dimana tagihan tidak disertai dengan surat perjanjian yang formal, akan tetapi karena adanya unsur kepercayaan dan kebijakan perusahaan.

2. Piutang Non Dagang

Piutang non dagang merupakan tagihan perusahaan kepada pihak lain atau pihak ketiga yang timbul atau terjadi bukan karena adanya transaksi penjualan barang dagang atau jasa secara kredit. Jumlah piutang non dagang biasanya tidak signifikan dibandingkan dengan jumlah piutang dagang ataupun piutang usaha.

3. Piutang Wessel

Piutang wessel adalah tagihan perusahaan kepada pihak ketiga atau pihak lain yang menggunakan perjanjian secara tertulis dengan wessel atau promes. Wessel merupakan janji tertulis yang tidak bersyarat, dibuat oleh pihak yang satu untuk pihak yang lain, ditandatangani oleh pihak pembuatnya, untuk membayar sejumlah uang atas permintaan atau pada suatu tanggal yang ditetapkan pada masa yang akan datang kepada pihak yang memerintah atau yang membawanya.

Menurut Dunia (2013), bahwa piutang biasanya dikelompokkan menjadi tiga jenis, yaitu :

1. Piutang dagang, piutang ini berasal dari adanya kegiatan penjualan barang dan jasa yang merupakan kegiatan utama dari perusahaan.
2. Wessel tagih merupakan pemberian kredit kepada pelanggan yang didukung oleh adanya janji tertulis untuk melunasi sejumlah tertentu dalam waktu tertentu.

3. Piutang lain-lain merupakan piutang yang terdiri dari pinjaman dan diberikan kepada karyawan atau piutang karyawan, piutang bunga, dan piutang pajak.

Menurut Soemarso (2010), piutang dapat di klasifikasikan menjadi:

1. Piutang Dagang

Piutang dagang merupakan piutang yang timbul dari penjualan barang-barang atau jasa yang dihasilkan perusahaan. Piutang ini merupakan penjualan kredit jangka pendek kepada pelanggan.

2. Piutang Lain-Lain

Piutang lain-lain merupakan piutang yang timbul diluar kegiatan usaha normal perusahaan.

Menurut Hery (2015), piutang dapat diklasifikasikan sebagai berikut :

1. Piutang Lancar (*Current Receivables*)

Piutang Lancar yaitu piutang meliputi seluruh piutang yang diperkirakan akan dapat ditagih dalam jangka waktu satu tahun atau sepanjang siklus normal operasional perusahaan.

2. Piutang Tidak Lancar (*Non-Current Receivables*)

Piutang tidak lancar yaitu piutang yang jangka waktu pelunasannya lebih dari setahun atau dalam periode siklus kegiatan normal perusahaan.

Menurut Rudianto (2012), piutang dalam perusahaan dapat diklasifikasikan menjadi dua kelompok, yaitu :

1. Piutang Usaha

Piutang usaha yang timbul dari penjualan barang atau jasa yang dimiliki

perusahaan. Dalam kegiatan normal perusahaan, piutang usaha biasanya akan dibebankan dalam tempo kurang dari satu tahun, sehingga piutang usaha diklompokkan ke dalam kelompok aset lancar.

2. Piutang Bukan Usaha

Piutang bukan usaha yaitu piutang yang timbul bukan sebagai akibat dari penjualan barang atau jasa yang dihasilkan perusahaan, yang termasuk dalam kelompok piutang bukan usaha adalah persekot dalam kontrak pembelian, klaim terhadap perusahaan angkutan atau barang yang rusak atau hilang, klaim terhadap perusahaan asuransi atas kerugian yang dipertanggung jawabkan, klaim terhadap karyawan perusahaan, klaim terhadap retitusi pajak, piutang deviden dan lain-lain.

Menurut Dwi Martani (2012), pada dasarnya piutang dikelompokkan menjadi 3 jenis, antara lain sebagai berikut :

1. Piutang Dagang/Piutang Usaha

Piutang dagang adalah tagihan perusahaan kepada pelanggan sebagai akibat tagihan adanya penjualan barang atau jasa secara kredit, dimana tagihan tidak disertai dengan surat perjanjian yang formal, akan tetapi karena adanya unsur kepercayaan dan kebijakan perusahaan. Sedangkan Piutang usaha ialah piutang pada perusahaan jasa dimana perusahaan memberikan jasa kepada konsumen yang akan dibayar di kemudian hari sebesar tarif jasa yang telah diberikan. Piutang dagang/usaha muncul dari transaksi pendapatan atau penjualan yang dilakukan secara kredit. Piutang

dagang biasanya tidak ada bunga dan jangka waktu pelunasan singkat tergantung dengan kebijakan kredit yang diberikan.

2. Piutang Non Dagang/Piutang Lainnya

Piutang non dagang adalah tagihan perusahaan kepada pihak lain atau pihak ketiga yang timbul atau terjadi bukan karena adanya transaksi penjualan barang dagang atau jasa secara kredit. Jumlah piutang non dagang/lainnya biasanya tidak signifikan dibandingkan dengan jumlah piutang dagang ataupun piutang usaha.

3. Piutang Wesel

Piutang wesel adalah tagihan perusahaan kepada pihak ketiga atau pihak lain yang menggunakan perjanjian secara tertulis dengan wesel atau promes. Wesel merupakan janji tertulis yang tidak bersyarat, dibuat oleh pihak yang satu untuk pihak yang lain, ditandatangani oleh pihak pembuatnya, untuk membayar sejumlah uang atas permintaan atau pada suatu tanggal yang ditetapkan pada masa yang akan datang kepada pihak yang memerintah atau membawanya. Penerbit wesel disebut wesel bayar (*notes payable*), sedangkan penerima wesel disebut wesel tagih (*notes receivable*). Wesel tagih biasanya memiliki bunga, walaupun ada beberapa wesel tagih yang tidak berbunga. Wesel tagih yang tidak berbunga biasanya dijual dengan diskon dan pihak penerbit akan menerima uang yang lebih kecil dari jumlah yang akan dibayarkan di masa depan. Diskon merupakan bentuk bunga yang diterima di muka. Wesel tagih dapat dijual oleh pemegangnya sebelum jatuh tempo.

Berdasarkan pendapat para ahli yang dikemukakan diatas bahwa piutang dapat di klasifikasikan sebagai berikut :

1. Piutang Dagang

Piutang dagang yaitu penjualan barang atau jasa secara kredit, dan waktu pelunasannya kurang lebih dari setahun, piutang dagang tidak menimbulkan bunga.

2. Piutang Wessel

Piutang wesel yaitu perjanjian secara tertulis yang tidak bersyarat yang dibuat oleh pihak satu untuk pihak lain, guna untuk membayar sejumlah uang yang sudah ditetapkan tanggal nya yang di tujukan kepada pihak pembayar.

2.1.1.3 Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Jumlah Piutang

Menurut Riyanto (2010), faktor-faktor yang mempengaruhi jumlah piutang adalah sebagai berikut :

1. Volume penjualan kredit

Makin besar jumlah penjualan kredit dari keseluruhan penjualan akan memperbesar jumlah piutang dan sebaliknya makin kecil jumlah penjualan kredit dari keseluruhan piutang akan memperbesar jumlah piutang.

2. Syarat pembayaran penjualan kredit

Semakin panjang batas waktu pembayaran kredit berarti semakin besar jumlah piutang nya dan sebaliknya semakin pendek batas waktu pembayaran kredit semakin kecil jumlah piutang.

3. Ketentuan dalam pembatasan kredit

Apabila batas minimal volume penjualan kredit ditetapkan dalam jumlah yang relatif besar maka besarnya piutang juga semakin besar.

4. Kebijakan dalam pengumpulan piutang

Perusahaan dapat menjalankan kebijaksanaan dalam pengumpulan piutang dalam 2 cara yaitu pasif dan aktif. Perusahaan yang menjalankan kebijaksanaan secara aktif dalam pengumpulan piutang akan mempunyai pengeluaran uang yang lebih besar dibandingkan dengan perusahaan lain yang menggunakan kebijaksanaannya secara pasif.

2.1.2 Penjualan

2.1.2.1 Pengertian Penjualan

Penjualan (*Sales*) merupakan suatu kegiatan transaksi yang dapat dilakukan oleh dua orang atau dua belah pihak dengan menggunakan alat pembayaran yang sah, upaya maupun tindakan yang kongkrit yang dijalankan dalam mendistribusikan suatu produk baik barang maupun jasa yang berasal dari produsen ke konsumen atau tanpa perantara. Kegiatan penjualan merupakan kegiatan pelengkap atau suplemen dari pembelian, untuk memungkinkan terjadinya transaksi. Jadi kegiatan pembelian dan penjualan merupakan suatu kesatuan untuk dapat terlaksana transaksi.

Menurut Thamrin & Francis Tantri (2016), Penjualan merupakan bagian dari promosi dan promosi adalah suatu bagian dari keseluruhan sistem pemasaran.

Menurut Swasta (2012), penjualan merupakan suatu ilmu dan seni yang dilakukan oleh penjual untuk mengajak orang lain dalam membeli suatu barang atau jasa yang ditawarkan pada saat transaksi penjualan berlangsung.

Menurut Daryanto (2011), penjualan merupakan suatu kegiatan pemasaran yang paling pokok dalam suatu perusahaan karena penjualan dapat mempengaruhi naik turunnya pendapatan dalam suatu perusahaan.

Menurut Sartono (2011), penjualan merupakan suatu pendapatan yang lazim diperoleh oleh suatu perusahaan di mana pendapatan yang diperoleh tersebut merupakan jumlah kotor dibebankan kepada pelanggan atas barang dan jasa yang dijual.

Menurut Mulyadi (2010), penjualan merupakan kegiatan yang terdiri dari transaksi penjualan barang atau jasa yang ditawarkan.

Dari pengertian di atas, dapat disimpulkan bahwa penjualan merupakan suatu kegiatan jual beli barang dagangan yang dibebankan kepada konsumen yang dilakukan secara tunai ataupun kredit dan hasil dari penjualan dapat mempengaruhi naik turunnya pendapatan.

2.1.2.2 Jenis-Jenis Penjualan

Menurut Perihadi (2012), penjualan secara umum dikelompokkan kedalam tiga jenis, yaitu :

1. Penjualan tunai merupakan penjualan barang atau jasa yang dilakukan secara langsung dengan penerimaan uang tunai pada saat penjualan terjadi.

2. Penjualan kredit, yaitu penjualan yang dilakukan dengan menyerahkan barang atau jasa, akan tetapi pembayaran atas barang atau jasa tersebut dilakukan pada waktu yang akan datang.
3. Penjualan di muka adalah penjualan yang terjadi pada saat pihak penjual menerima uang terlebih dahulu dari pembeli yang tidak diikuti dengan penyerahan barang pada saat uang tersebut dibayarkan.

Selanjutnya Menurut Swasta (2012), jenis-jenis penjualan dikelompokkan menjadi lima jenis penjualan antara lain :

1. *Trade Selling*

Yaitu jenis penjualan yang dapat terjadi apabila pedagang besar mempersilahkan pengecer untuk berusaha memperbaiki distributor mereka. Hal ini melibatkan para penyalur dengan kegiatan promosi, peragaan, dan produk baru dalam jenis penjualan.

2. *Missionary Selling*

Pada jenis ini, penjualan berusaha ditingkatkan dengan cara mendorong pembeli yang ada untuk membeli barang dari penyalur.

3. *Technical Selling*

Merupakan jenis penjualan yang berusaha untuk meningkatkan suatu penjualan dengan pemberian saran dan nasihat kepada pembeli akhir dari barang dan jasanya.

4. *New Business Selling*

Jenis penjualan ini berusaha untuk membuka transaksi baru dengan merubah yang tadinya hanya calon pembeli menjadi seorang pembeli.

5. *Responsive Selling*

Setiap tenaga penjualan dalam suatu perusahaan, di harapkan dapat memberikan reaksi terhadap permintaan dari pembeli, seperti pengemudi menghantarkan pesanan.

Menurut Sumarni (2010), penjualan dapat dibedakan menjadi dua jenis, yaitu :

1. Penjualan langsung merupakan suatu proses yang membantu atau membujuk satu atau lebih calon konsumen untuk membeli barang atau jasa yang dilakukan dengan bertatap muka secara langsung antara penjual dan pembeli.
2. Penjualan tidak langsung merupakan bentuk dari persentase atau promosi atas gagasan barang dan jasa melalui media perantara atau media tertentu, seperti surat kabar, majalah, radio, televisi, papan iklan, brosur, dan lainnya.

Menurut Sadeli (2011), ada dua jenis penjualan, yaitu :

1. Penjualan pokok merupakan aktivitas penjualan utama terhadap barang atau jasa yang dilakukan oleh suatu perusahaan.
2. Penjualan sampingan, seperti sewa, deviden, bunga deposit, dan komisi.

Sedangkan Menurut Azhar Susanto (2013), bila melihat dari jenis transaksi membagi kedalam :

1. Penjualan secara tunai, yaitu penjualan yang bersifat *cash and carry*, pada umumnya terjadi secara spontan. Pembayaran dalam jangka waktu sebulan yang masih sebagai penjualan tunai.

2. Penjualan secara kredit, penjualan yang periode pembayarannya rata-rata diatas satu bulan.
3. Penjualan secara tender, yaitu penjualan yang dilaksanakan melalui proses tertentu untuk memenuhi permintaan pihak pembeli yang membuka tender tersebut. Untuk memenangkan tender selain harus memenuhi berbagai prosedur yaitu pemenuhan dokumen tender yang berupa jaminan tender, juga harus dapat bersaing dengan pihak lain.
4. Penjualan ekspor, yaitu penjualan yang dilakukan dengan pembelian luar negeri yang mengimpor barang. Biasanya penjualan ekspor memanfaatkan *Letter Of Credit (L/C)*.
5. Penjualan secara konsinyansi yaitu, menjual barang-barang secara titipan kepada pembeli atau juga penjual. Apabila barang tersebut tidak laku dijual, maka barang tersebut dikembalikan kepada si penjual.

Menurut Swasta (2012), menyatakan bahwa terdapat berbagai macam transaksi penjualan yang dapat diklasifikasikan sebagai berikut :

1. Penjualan secara tunai yaitu, penjualan yang bersifat “*cash and carry*” dimana penjualan setelah terdapat kesepakatan harga antara penjual dengan pembeli, maka pembeli menyerahkan pembayaran secara kontan dan biasa langsung dimiliki oleh pembeli.
2. Penjualan kredit yaitu, penjualan *non cash* dengan tenggang waktu rata-rata di atas satu bulan.
3. Penjualan secara tender yaitu, penjualan yang dilaksanakan secara tender untuk memenuhi permintaan pihak pembeli yang membuka tender.

4. Penjualan ekspor yaitu, penjualan yang dilaksanakan dengan pihak pembeli luar negeri yang mengimpor barang yang biasanya menggunakan fasilitas *letter of credit* (LC)
5. Penjualan konsinyasi yaitu, penjualan barang secara “Titipan” kepada pembeli yang juga sebagai penjual apabila barang tersebut tidak terjual maka akan dikembalikan pada penjual.
6. Penjualan secara grosir yaitu, penjualan yang tidak langsung kepada pembeli, tetapi melalui pedagang perantara yang menjadi perantara atau importir dengan pedagang eceran.

Dari pengertian beberapa ahli di atas, dapat disimpulkan bahwa jenis-jenis penjualan terdiri dari: penjualan secara tunai, penjualan secara kredit, penjualan di muka, penjualan secara tender, penjualan ekspor, penjualan konsinyansi, penjualan secara grosir.

2.1.2.3 Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Penjualan

Dalam menjalankan aktivitas penjualan, ada beberapa faktor yang mempengaruhi besarnya suatu penjualan yang dilakukan oleh suatu perusahaan.

Adapun Menurut Swasta (2012), berikut ini faktor-faktor yang mempengaruhi penjualan :

1. Kondisi dan Kemampuan Penjual

Transaksi jual beli atau pemindahan hak milik secara komersial atau barang dan jasa itu pada prinsipnya melibatkan dua pihak, yaitu penjual dan pembeli. Disini penjual harus meyakinkan kepada pembelinya agar

dapat berhasil mencapai sasaran penjualan yang diharapkan untuk maksud penjual harus memahami beberapa masalah penting yang ditawarkan. Penjual harus memahami beberapa masalah penting yang sangat berkaitan, yakni :

- a. Jenis dan karakteristik barang yang ditawarkan
 - b. Harga produk
 - c. Syarat penjualan
2. Komisi pasar sebagai kelompok pembeli atau yang menjadi sasaran dalam penjualan, dapat pula memengaruhi kegiatan penjualannya.

Adapun faktor-faktor kondisi yang perlu diperhatikan adalah:

- a. Jenis pasarnya, apakah pasar konsumen, pasar industri, pasar menjual, pasar pemerintah atau pasar internasional.
 - b. Kelompok pembeli atau segmen pasar.
 - c. Daya belinya.
 - d. Frekuensi pembeliannya.
 - e. Keinginan dan kebutuhannya.
3. Modal

Akan lebih sulit bagi penjual untuk menjual barangnya apabila barang yang di jual tersebut belum dikenal oleh calon pembelinya atau apabila lokasi pembelian jauh dari tempat penjual. Dalam keadaan seperti ini, penjual harus memerlukan adanya sarana alata transportasi dan promosi. Untuk menjalankan adanya kegiatan ini diperlukan adanya suatu modal.

4. Kondisi Keuangan Perusahaan Besar

Biasanya masalah penjualan pada perusahaan besar akan ditangani oleh bagian penjualan yang dipegang oleh orang-orang tertentu atau ahli di bidang penjualan. Berbeda dengan perusahaan kecil, di mana apabila terjadi masalah dalam penjualan akan ditangani oleh sendiri oleh pimpinan dan tidak diberikan kepada orang lain.

5. Faktor Lain

Selain keempat faktor di atas, terdapat faktor-faktor lain yang mempengaruhi penjualan. Faktor-faktor lain tersebut, seperti: periklanan, peragaa, kampanye, pemberian hadiah, sering mempengaruhi penjualan. Dimana untuk melaksanakannya, diperlukan sejumlah dana yang tidak sedikit.

2.1.3 Persediaan Barang

2.1.3.1 Pengertian Persediaan

Persediaan (*inventory*) merupakan barang dagangan yang utama dalam perusahaan dagang. Secara umum istilah persediaan dipakai untuk menunjukkan barang-barang yang dimiliki untuk dijual kembali atau digunakan untuk memproduksi barang-barang yang akan dijual. Barang-barang yang disimpan untuk digunakan atau dijual pada masa atau periode yang akan datang. Mengingat persediaan merupakan produk-produk yang dibeli oleh pemilik usaha dengan tujuan untuk menghasilkan keuntungan. Caranya adalah dengan menjual kembali

produk tersebut kepada pelanggan atau pembeli tanpa mengubah bentuk fisiknya hal ini dapat memberikan pendapatan bagi usahanya.

Menurut Kasmir (2010), persediaan merupakan sejumlah barang yang harus disediakan oleh perusahaan pada suatu tempat (gudang). Persediaan merupakan cadangan perusahaan untuk proses produksi atau penjualan pada saat dibutuhkan.

Menurut Munawir (2010), persediaan yaitu semua barang-barang dapat diperdagangkan yang sampai pada tanggal neraca masih digudang dan belum laku di jual dalam perusahaan manufakturing agar persediaan dapat dimiliki meliputi persediaan barang mentah, persediaan barang pada proses atau persediaan barang jadi.

Menurut Agus Sartono (2010), persediaan pada umumnya merupakan salah satu jenis aktiva lancar yang jumlahnya cukup besar dalam suatu perusahaan. Hal ini mudah dipahami karena persediaan merupakan faktor penting dalam menentukan kelancaran operasi perusahaan.

Menurut Soemarso (2010), persediaan merupakan bagian pada bagian aktiva lancar agar paling tidak likuid. Disamping itu, persediaan yaitu aktiva dimana kemungkinan kerugian/kehilangan paling sering terjadi.

Menurut Muhandi Werner (2013), persediaan merupakan keseluruhan barang baik melalui dari bahan baku (*Raw Material*), barang setengah jadi (*Wrok In Process*) maupun barang jadi (*Finished Good*) yang masih ada di perusahaan dalam rangka proses bisnis perusahaan.

Dari beberapa pengertian diatas dapat disimpulkan bahwa pengertian dari persediaan adalah barang-barang yang tersimpan di gudang perusahaan yang akan dijual, meliputi persediaan barang mentah, persediaan barang pada proses atau persediaan barang jadi.

2.1.3.2 Fungsi Persediaan

Menurut Sakkung & Candra (2011),terdapat tiga fungsi persediaan yaitu:

1. Fungsi *decoupling* adalah persediaan memungkinkan perusahaan agar dapat memenuhi permintaan pelanggan dapat tergantung *supplier*.
2. Persediaan *lot size* ini perlu mempertimbangkan penghematan dan potongan pembelian, biaya pengangkutan perunit menjadi perunit menjadi lebih murah atau sebagainya.
3. Apabila perusahaan permintaan agar bisa diperkirakan atau diramalkan berdasarkan pengalaman dan data-data masa lalu, merupakan permintaan musiman. Pada hal ini perusahaan agar mengadakan persediaan musiman. Disamping perusahaan sering menghadapi ketidakpastian jangka waktu pengiriman atau permintaan barang-barang selama periode tertentu.

Menurut Herjanto (2010), mengemukakan bahwa fungsi persediaan yaitu sebagai berikut :

1. Menghilangkan resiko keterlambatan pengiriman bahan baku dan barang agar dibutuhkan perusahaan.
2. Menghilangkan resiko supaya material yang dipesan tidak baik sehingga harap dikembalikan.

3. Menaikan resiko terhadap kenaikan harga barang dan inflasi.
4. Dapat menyimpan bahan baku yang dihasilkan secara musiman sehingga perusahaan tidak akan tersedia dipesanan.
5. Mendapatkan keuntungan pada pembelian berdasarkan diskon kuantitas
6. Memberikan pelayanan terhadap pelanggan oleh tersedianya barang yang digunakan.

Menurut Heizer & Render (2015), persediaan dapat memiliki berbagai fungsi yang menambah fleksibilitas operasi perusahaan. Keempat fungsi persediaan adalah sebagai berikut :

1. Untuk memberikan pilihan barang agar dapat memenuhi permintaan pelanggan yang diantisipasi dan memisahkan perusahaan dari fluktuasi permintaan. Persediaan seperti ini digunakan secara umum pada perusahaan ritel.
2. Untuk memisahkan beberapa tahapan dari proses produksi. Contohnya, jika persediaan sebuah perusahaan berfluktuasi, persediaan tambahan mungkin diperlukan agar bisa memisahkan proses produksi dari pemasok.
3. Untuk memisahkan keuntungan dari potongan jumlah karena pembelian dalam jumlah besar dapat menurunkan biaya pengiriman.
4. Untuk menghindari inflasi dari kenaikan harga.

Sedangkan Menurut Stevenson (2014), persediaan dapat memiliki fungsi yang menambah fleksibilitas operasi perusahaan. Beberapa fungsi persediaan adalah sebagai berikut :

1. Untuk memberikan pilihan barang agar dapat memenuhi permintaan pelanggan yang diantisipasi dan memisahkan perusahaan dari fluktuasi permintaan. Persediaan seperti ini digunakan secara umum pada perusahaan ritel. Persediaan ini dirujuk sebagai persediaan antisipasi karena disimpan untuk memuaskan permintaan yang diperkirakan yaitu, rata-rata.
2. Untuk memisahkan beberapa tahun proses produksi. Perusahaan yang mengalami pola musiman dalam permintaan sering kali membangun persediaan selama periode pramusim untuk memenuhi keperluan yang luas biasa tinggi selama periode pramusim untuk memenuhi keperluan yang luar biasa tinggi selama periode musiman.
3. Untuk memisahkan operasi. Secara historis, perusahaan manufaktur telah menggunakan persediaan sebagai peyangga antara operasi yang berurutan untuk memelihara kontinuitas produksi yang dapat saja terganggu oleh kejadian seperti kerusakan perlengkapan dan kecelakaan yang menyebabkan sebagian operasi dihentikan.
4. Untuk melindungi dari peningkatan harga, secara berkala perusahaan akan menduga bahwa peningkatan harga yang substansial akan terjadi dan membeli jumlah yang lebih besar dari normal untuk mengalahkan kenaikan tersebut.
5. Untuk perlindungan terhadap kehabisan persediaan. Pengiriman yang tertunda dan peningkatan yang tidak terduga dalam permintaan akan meningkatkan resiko kehabisan.

6. Untuk mengambil keuntungan dari siklus pesanan. Untuk meminimalkan biaya pembelian dan persediaan, perusahaan sering kali membeli dalam jumlah yang melampaui kebutuhan jangka pendek.
7. Untuk meningkatkan operasi. Fakta bahwa operasi produksi membutuhkan waktu tertentu (yaitu, secara instan) berarti bahwa akan terdapat sejumlah persediaan barang dalam proses.
8. Untuk mengambil keuntungan dari diskon kuantitas. Pemasok dapat memberikan diskon untuk pemasok.

Menurut Aini (2011), persediaan memiliki beberapa fungsi yaitu sebagai berikut :

1. Agar dapat memenuhi permintaan yang diantisipasi akan terjadi.
2. Untuk menyeimbangkan produksi dengan distribusi.
3. Untuk memperoleh keuntungan dari kuantitas, karena membeli dalam jumlah yang banyak ada diskon.
4. Untuk *hedging* dari inflasi dan perubahan harga.
5. Untuk menghindari kekurangan persediaan yang dapat terjadi karena cuaca, kekurangan pasokan, mutu, dan ketidaktepatan pengiriman.
6. Untuk menjaga kelangsungan operasi dengan cara persediaan dalam proses.

Jadi dapat disimpulkan bahwa fungsi persediaan sebagai berikut: Untuk Perlindungan Terhadap Kehabisan Persediaan, Untuk *Hedging* dari Inflasi dan Perubahan Harga, Mendapatkan Keuntungan pada Pembelian Berdasarkan Diskon Kuantitas, Memberikan Pelayanan Terhadap Pelanggan oleh Tersedianya Barang yang Digunakan.

2.1.3.3 Jenis-Jenis Persediaan

Menurut Hanafi (2010), jenis-jenis persediaan biasanya mencakup seperti yaitu :

1. Persediaan Barang Mentah merupakan bahan yang dapat dilakukan dalam memproduksi barang dagangan.
2. Persediaan Barang Setengah Jadi merupakan barang yang belum selesai sepenuhnya menjadi barang dagangan.
3. Persediaan Barang Jadi (barang dagangan) merupakan barang yang siap selesai dikerjakan atau siap untuk dijual.

Menurut Astuti Dewi (2010), persediaan dapat dibagi menjadi tiga kelompok yaitu: bahan baku, barang dalam proses dan barang jadi.

Menurut Manahan Tumbopolon (2014), persediaan barang mempunyai arti dan fungsi yang penting bagi korporasi, berbagai macam barang yang ada yaitu:

1. Persediaan Bahan Baku (*Raw Material*)
2. Persediaan Barang Dalam Proses (*Work In Process Goods*)
3. Persediaan Persediaan Barang Jadi (*Merchandising Goods*)

Menurut Munawir (2010), jenis-jenis persediaan agar perusahaan perdagangan yang dimaksud dalam persediaan yaitu semua barang-barang dapat diperdagangkan yang sampai tanggal neraca masih digudang/belum laku di jual. Untuk perusahaan manufaktur (yang produksi barang) agar persediaan yang dimiliki yaitu :

1. Persediaan Barang Mentah
2. Persediaan Barang Pada Proses
3. Persediaan Barang Jadi

Menurut Heizer & Render (2011), berdasarkan proses manufaktur agar dijalani atau berdasarkan tujuan. Maka persediaan dibagi menjadi empat jenis, yaitu sebagai berikut :

1. Persediaan bahan baku (*raw material inventory*), adalah persediaan yang mendecouple (memisahkan) para pemasok pada proses produksi.
2. Persediaan barang setengah jadi (*working in process inventory*), yaitu bahan baku dan komponen yang sudah mengalami beberapa perubahan tetapi belum selesai.
3. Persediaan pemeliharaan, perbaikan, dan operasi (*maintenance, repair, operating MRO*), dilakukan supaya menjadi agar pemesinan atau proses produksi tetap produktif.
4. Persediaan barang jadi (*finished goods inventory*), yaitu produk yang sudah selesai atau menunggu pengiriman. Barang jadi bisa disimpan dan disebabkan permintaan pelanggan dimasa depan tidak diketahui.

Dari beberapa pendapat ahli diatas, maka dapat disimpulkan Persediaan Barang terdiri dari beberapa jenis, yaitu: Persediaan Bahan Baku, Persediaan Barang Setengah Jadi, Persediaan Pemeliharaan, Perbaikan, dan Operasi, Persediaan Barang Jadi.

2.1.4 Perputaran Modal

2.1.4.1 Pengertian Modal

Modal merupakan kekayaan perusahaan yang dapat digunakan untuk kegiatan operasional selanjutnya. Modal mempunyai pengaruh kuat dalam mendapatkan produktivitas atau output, secara makro modal merupakan pendorong besar untuk meningkatkan investasi baik secara langsung pada produksi maupun dalam prasarana produksi, sehingga mampu mendorong kenaikan produktivitas output.

Menurut *Prof. Meji* dalam buku Riyanto (2015), mendefinisikan modal sebagai “*keloktifitas*” dari barang-barang modal yang terdapat dalam neraca setelah debit. Sedangkan yang dimaksud dengan barang-barang modal adalah semua barang-barang yang ada dalam rumah tangga perusahaan dan fungsi produktifnya untuk membentuk pendapatan.

Menurut *Prof. Polak* dalam buku Riyanto (2015), mendefinisikan modal adalah sebagai kekuasaan untuk menggunakan barang-barang modal. Dengan demikian modal adalah yang terdapat dalam neraca sebelah kredit. Adapun yang dimaksud dengan barang-barang modal adalah barang-barang yang terdapat dalam perusahaan yang belum digunakan.

Menurut *Prof. Bakker* dalam buku Riyanto (2015), mendefinisikan modal adalah baik yang berupa barang-barang kongkret yang masih ada dalam rumah tangga perusahaan yang terdapat di neraca sebelah debit, maupun berupa daya beli atau nilai tukar dari barang-barang itu yang tercatat di sebelah debit.

Menurut Kasmir (2010), modal merupakan hak atau bagian yang dimiliki oleh perusahaan.

Menurut Munawir (2010), modal merupakan harta atau bagian yang dimiliki oleh perusahaan yang ditujukan dalam pos modal, surplus dan laba yang ditahan.

Berdasarkan pendapat ahli di atas yang mendefinisikan pengertian modal maka dapat disimpulkan bahwa pengertian modal adalah harta yang dimiliki perusahaan yang belum digunakan harta tersebut dalam bentuk barang dan fungsinya untuk membentuk pendapatan.

2.1.4.2 Jenis Modal Berdasarkan Sumber Modal

Menurut Riyanto (2015), sumber terbagi menjadi 2 jenis yaitu:

1. Sumber Intern (*Internal Source*) modal yang berasal dari sumber intern adalah modal atau dana yang dibentuk atau dihasilkan sendiri didalam perusahaan. Metode pembelanjaan dengan menggunakan dana atau modal yang dibentuk atau dihasilkan sendiri didalam perusahaan, yang berarti suatu pembelanjaan dengan “ kekuatan sendiri” disebut “ pembelanjaan dari perusahaan” atau “*internal financing*” dalam artian yang luas.
2. Sumber Ekstern (*External Source*) sumber ekstern adalah sumber yang berasal dari luar perusahaan, dan sebagaimana diuraikan dimuka, bahwa metode pembelanjaan dimana usaha pemenuhan kebutuhan modalnya diambilkan dari sumber-sumber modal yang berada diluar perusahaan

dinamakan “pembelanjaan dari luar perusahaan “(*external financing*)”. Dana yang berasal dari sumber ekstern adalah dana yang berasal dari para kreditur dan pemilik, peserta atau pengambil didalam perusahaan. Modal yang berasal dari kreditur merupakan utang bagi perusahaan yang bersangkutan dan modal yang berasal dari para kreditur ialah apa yang disebut dengan “pembelanjaan asing” atau pembelanjaan dengan utang “(*debet financing*)”.

2.1.4.3 Pengertian Perputaran Modal

Menurut Jumingan (2011), perputaran modal merupakan menganalisis rasio antara penjualan di suatu perusahaan dengan modal untuk menguji efisiensi digunakannya modal dalam perusahaan tersebut.

Menurut Hery (2015), perputaran modal merupakan rasio yang digunakan untuk mengukur keefektifan modal atau aktiva lancar yang dimiliki perusahaan dalam menghasilkan penjualan.

Menurut Sujarweni (2017), perputaran modal merupakan kemampuan modal bersih dalam perusahaan berputar dalam satu periode siklus kas dari perusahaan tersebut.

Menurut Kasmir (2013), perputaran modal merupakan rasio yang digunakan untuk menilai efektif nya modal selama periode tertentu pada suatu perusahaan, dengan cara melihat seberapa banyak kali perputaran modal pada perusahaan.

Menurut Munawir (2010), perputaran modal menunjukkan berapa kali modal yang dimiliki perusahaan tersebut berputar dalam satu periode atau dalam jumlah penjualan yang bisa dicapai oleh setiap rupiah modal.

Sehingga dapat disimpulkan bahwa perputaran modal adalah rasio yang digunakan untuk mengukur keefektifan modal dengan melihat berapa banyak kali perputaran modal pada perusahaan yang dihasilkan dari hasil penjualan.

2.1.4.4 Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Perputaran Modal

Faktor-faktor yang mempengaruhi perputaran modal Menurut Daryanto (2011), adalah sebagai berikut :

1. Sifat umum atau tipe perusahaan

Modal kerja yang dibutuhkan perusahaan jasa (*public utility*) relatif rendah karena investasi dalam persediaan dan piutang pencairannya menjadi kas relatif cepat. Untuk beberapa perusahaan jasa tertentu malahan langganan di muka sebelum jasa dinikmati. Sedangkan perusahaan industri memerlukan modal kerja yang cukup besar, yakni untuk melakukan investasi dalam bahan baku, barang dalam proses, dan barang jadi.

2. Waktu yang diperlukan untuk memproduksi atau mendapatkan barang dan ongkos produksi per unit/harga beli per unit barang itu jumlah modal kerja berkaitan langsung dengan waktu yang dibutuhkan mulai dari bahan baku atau barang jadi di beli sampai barang yang dijual kepada langganan. Makin panjang waktu yang diperlukan untuk memproduksi barang atau untuk memperoleh barang makin besar kebutuhan akan modal kerja.

3. Syarat pembelian dan penjualan

Syarat kecil pembelian barang dagangan atau bahan baku akan mempengaruhi besar sampai kecilnya modal kerja. Syarat kredit pembelian 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.

4. Tingkat perputaran persediaan

Semakin sering persediaan diganti (dibeli dan dijual kembali) maka kebutuhan modal kerja yang ditanamkan dalam bentuk persediaan (barang) akan semakin rendah.

5. Tingkat perputaran piutang

Kebutuhan modal kerja juga tergantung pada periode waktu yang diperlukan untuk mengubah piutang menjadi uang kas. Bila piutang terkumpul dalam waktu pendek berarti kebutuhan akan modal kerja menjadi semakin rendah atau kecil. Untuk mencapai tingkat perputaran piutang yang tinggi diperlukan pengawasan piutang yang efektif dan kebijaksanaan yang tepat sehubungan dengan perluasan, syarat kredit penjualan, maksimum kredit bagi langganan, penagihan piutang.

6. Pengaruh kongjungtur (*business cycle*)

Pada periode makmur aktivitas perusahaan meningkat dan perusahaan cenderung membeli barang-barang lebih banyak memanfaatkan harga yang masih rendah.

7. Derajat resiko kemungkinan menurunnya harga jual aktiva jangka pendek
Menurunnya nilai rill dibandingkan dengan harga buku dari surat-surat berharga, persediaan barang dan piutang akan menurunkan modal kerja. Bila resiko kerugian ini semakin besar sudah jatuh berarti diperlukan tambahan modal kerja untuk membayar bunga atau melunasi utang jangka pendek yang sudah jatuh tempo.

8. Pengaruh musim

Banyak perusahaan dimana penjualannya hanya terpusat pada beberapa bulan saja. Perusahaan yang dipengaruhi oleh musim membutuhkan jumlah maksimum modal kerja untuk periode yang relatif pendek. Modal kerja yang ditanamkan dalam bentuk persediaan barang berangsur-angsur meningkat dalam bulan-bulan menjelang puncak penjualan.

9. *Credit rotting* dari perusahaan

Jumlah modal kerja, dalam bentuk kas termasuk surat-surat berharga yang dibutuhkan perusahaan untuk membiayai operasinya tergantung pada kebijaksanaan penyediaan uang kas.

Faktor- faktor yang mempengaruhi perputaran modal Menurut Kasmir (2016), adalah sebagai berikut:

1. Jenis perusahaan

Kegiatan perusahaan dalam praktiknya meliputi dua macam yaitu: Perusahaan yang bergerak dalam bidang jasa maupun non jasa (industri). Kebutuhan modal dalam perusahaan industri lebih besar jika dibandingkan

dengan perusahaan jasa. Perusahaan industri, investasi dalam bidang kas, piutang dan persediaan relatif lebih besar sangat menentukan modal.

2. Syarat kredit atau penjualan yang pembayarannya dilakukan dengan cara mencicil (angsuran) juga dapat mempengaruhi modal. Untuk meningkatkan penjualan juga bisa dilakukan dengan berbagai cara dan salah satunya adalah melalui penjualan secara kredit. Penjualan barang secara kredit memberikan kelonggaran pada konsumen untuk membeli barang dengan cara pembayaran diangsur (dicicil) beberapa kali untuk jangka waktu tertentu.

Faktor- faktor yang mempengaruhi perputaran modal Menurut Munawir (2010), adalah sebagai berikut :

1. Jenis perusahaan

Jenis perusahaan dalam praktiknya meliputi dua macam, yaitu perusahaan yang bergerak di bidang jasa dan non jasa. Kebutuhan modal perusahaan industri lebih besar jika dibandingkan dengan perusahaan jasa.

2. Syarat kredit atau penjualan yang pembayarannya dilakukan dengan cara mencicil (angsuran) juga sangat mempengaruhi modal kerja.

3. Waktu produksi

Untuk waktu produksi, artinya jangka waktu atau lamanya memproduksi suatu barang maka akan semakin besar modal kerja yang dibutuhkan, demikian pula sebaliknya.

4. Tingkat perputaran persediaan

Pengaruh tingkat perputaran persediaan terhadap modal kerja cukup

penting bagi perusahaan. Semakin kecil atau rendah tingkat perputaran, kebutuhan modal semakin tinggi, demikian pula sebaliknya. Dengan demikian, dibutuhkan perputaran persediaan yang cukup tinggi agar memperkecil risiko kerugian akibat penurunan harta serta mampu menghemat biaya penyimpanan dan pemeliharaan persediaan.

Faktor- faktor yang mempengaruhi perputaran modal Menurut Kasmir (2011), adalah sebagai berikut :

1. Sifat atau jenis perusahaan

Sifat atau jenis perusahaan, didasarkan pada kebutuhan modal kerja pada perusahaan untuk kepentingan umum adalah relatif rendah, oleh karena persediaan dan piutang dalam persediaan tersebut cepat beralih menjadi uang.

2. Waktu yang diperlukan

Waktu yang diperlukan untuk memproduksi dan memperoleh barang yang akan dijual dan harga satuan barang yang bersangkutan. Adanya hubungan langsung antara jumlah modal kerja dan jangka waktu yang diperlukan untuk memproduksi barang itu dijual kepada pembeli.

3. Cara-cara atau syarat-syarat pembelian dan penjualan

Kebutuhan modal kerja dari suatu perusahaan dipengaruhi oleh syarat-syarat pembelian dan penjualan. Makin banyak diperoleh syarat kredit yang lupa untuk membeli barang dari pemasok, maka lebih kurang atau sedikit uang yang perlu ditanamkan dalam persediaan.

4. Perputaran persediaan

Tingkat perputaran persediaan, seperti makin banyak suatu persediaan dijual dan diganti kembali (perputaran persediaan) maka makin kecil modal kerja yang diperlukan.

5. Perputaran piutang

Kebutuhan modal kerja tergantung dari jangka waktu yang diperlukan untuk menagih piutang. Makin sedikit waktu yang diperlukan untuk menagih piutang, maka makin sedikit modal kerja yang diperlukan.

6. Siklus usaha

Siklus usaha aktivitas perusahaan diperluas dan ada kecenderungan bagi perusahaan untuk membeli barang mendahului kebutuhan agar dapat memanfaatkan harga rendah dan untuk memastikan diri akan adanya persediaan yang cukup.

7. Risiko kemungkinan penurunan harga aktiva lancar

Risiko kemungkinan penurunan harga aktiva lancar, suatu perusahaan harga dibandingkan dengan nilai buku dari aktiva lancar seperti surat berharga, persediaan, piutang, maka mengakibatkan penurunan modal kerja.

8. Musim

Musim apabila perusahaan tidak terpengaruh oleh musim maka penjualan tiap bulan rata-rata sama. Tetapi dalam hal ada musim, maka terdapat perbedaan didalam musim maka terjadi aktivitas yang besar sedangkan diluar musim aktivitas adalah rendah. Perusahaan mengalami musim

memerlukan sejumlah modal kerja yang maksimum untuk jangka relatif pendek.

Berdasarkan pendapat ahli di atas maka dapat disimpulkan bahwa faktor-faktor yang mempengaruhi perputaran modal yaitu: Jenis Perusahaan, Syarat Penjualan, Waktu Produksi, Tingkat Perputaran Piutang, Tingkat Perputaran Persediaan, Risiko Kemungkinan Penurunan Harga Aktiva Lancar, Pengaruh Musim, Pengaruh Kongjungtur (*Businnes Cycle*).

2.1.5 Hubungan Antara Variabel Bebas dan Variabel Terikat

2.1.5.1 Hubungan Antara Piutang Terhadap Perputaran Modal

Menurut Dwi Prastowo dan Rifka Julianty dalam Sulviani (2015), menyatakan bahwa pengaruh piutang terhadap perubahan perputaran modal ketika suatu perusahaan mampu mengola transaksi piutang nya maka jumlah perputaran modal juga akan mengalami akan kenaikan, oleh karena itu jumlah perputaran modal akan naik dan turun bila dipengaruhi oleh transaksi yang berkaitan dengan aktiva lancar sekaligus tidak lancar.

Selanjutnya Sulviani (2015), meneliti mengenai Pengaruh Piutang Terhadap Perputaran Modal (Studi kasus pada perusahaan manufaktur yang terdaftar di Bursa Efek Indonesia). Hasil dari penelitian adalah piutang berpengaruh secara signifikan terhadap perputaran modal.

2.1.5.2 Hubungan Antara Penjualan Terhadap Perputaran Modal

Menurut Djarwanto dalam Bahrum (2018), bahwa hubungan penjualan terhadap perputaran modal terdapat hubungan yang erat. Bila volume penjualan naik, maka investasi dalam persediaan dan piutang juga meningkat. Ini juga berarti meningkatkan perputaran modal ketika suatu perusahaan mampu meningkatkan volume penjualan maka perputaran modal juga akan ikut mengalami peningkatan, karena naiknya penjualan yang nantinya berpengaruh terhadap kegiatan operasional perusahaan yang semuanya harus berdasarkan pada naik atau turunnya perputaran modal.

Selanjutnya Bahrum (2018), meneliti mengenai pengaruh perputaran persediaan, penjualan dan perputaran piutang terhadap perputaran modal pada PT. Mulia Sejahtera periode 2013-2017. Hasil dari penelitian adalah penjualan secara signifikan berpengaruh terhadap perputaran modal.

2.1.5.3 Hubungan Antara Persediaan Barang Terhadap Perputaran Modal

Menurut Aprilia dalam Aneke (2015), menyatakan bahwa pengaruh persediaan terhadap perubahan perputaran modal dimana persediaan dinyatakan sebagai unsur penyusun dari aktiva lancar, persediaan mempunyai hubungan penting dalam mempengaruhi perputaran modal. Jika persediaan mengalami peningkatan maka perputaran modal juga mengalami peningkatan.

Selanjutnya Aneke (2015), meneliti mengenai pengaruh perputaran perputaran persediaan dan perputaran piutang terhadap perputaran modal pada PT. Unilever Tbk. Hasil penelitian adalah perputaran perputaran persediaan dan

perputaran piutang mempunyai pengaruh yang signifikan terhadap perputaran modal.

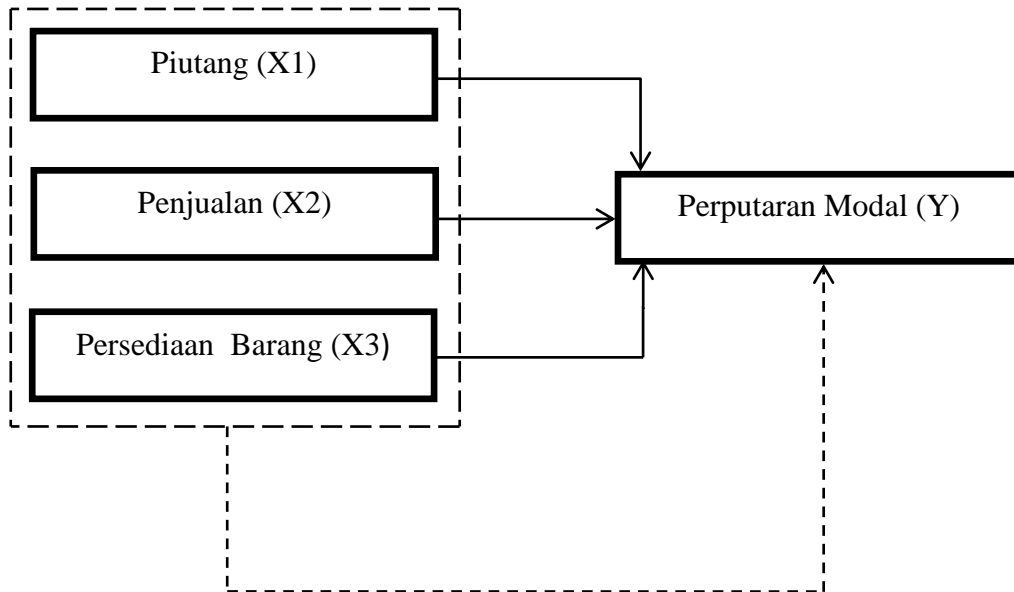
2.2 Kerangka Penelitian

Menurut Narbuko (2016), bahwa kerangka pemikiran merupakan penjelasan sementara dari gejala yang menjadi objek yang diteliti. Menurut Uma Sekaran dalam Sugiyono (2017), mengemukakan bahwa kerangka pemikiran merupakan model konseptual tentang bagaimana teori berhubungan dengan berbagai faktor yang telah didefinisikan sebagai masalah yang penting. Menurut Suriasumantri dalam Sugiyono (2017), kerangka pemikiran merupakan penjelasan sementara terhadap gejala-gejala yang menjadi objek permasalahan.

Dalam penelitian ini menggambarkan hubungan dari variabel independen, dalam hal ini adalah piutang (X1), penjualan (X2), dan persediaan barang (X3) terhadap variabel dependen yaitu perputaran modal (Y). Untuk lebih menjelaskan hubungan dalam penelitian ini, maka digambarkan model penelitian sebagai berikut :

Gambar 2.1

Bagian Kerangka Pemikiran



Sumber: Penulis, 2020

Keterangan :

- : Uji Parsial adalah pengaruh masing-masing variable bebas terhadap variable terikat
- - - - -→ : Uji Simultan adalah pengaruh secara bersama-sama atau keseluruhan variable bebas terhadap variable terikat

2.3 Hipotesis

Hipotesis adalah dugaan sementara terhadap rumusan masalah penelitian, oleh karena itu rumusan masalah penelitian biasanya disusun dalam bentuk kalimat pernyataan. Dikatakan sementara karena jawaban yang diberikan baru didasarkan pada teori yang relevan, belum berdasarkan pada fakta-fakta empiris yang diperoleh melalui pengumpulan data.

Menurut Sugiyono (2010), hipotesis dapat dinyatakan sebagai teoritis terhadap rumusan masalah penelitian, belum jawaban empiris.

Menurut Priyanto (2010), hipotesis adalah jawaban sementara tentang rumusan masalah penelitian yang belum dibuktikan kebenarannya.

Menurut Narbuko (2016), hipotesis merupakan pernyataan yang kebenarannya masih lemah sehingga perlu dibuktikan kenyatannya.

Hipotesis dalam penelitian ini adalah sebagai berikut :

1. H1 : Piutang Berpengaruh Secara Parsial Terhadap Perputaran Modal Pada Koperasi As Sakinah di Tanjungpinang.
2. H2 : Penjualan Berpengaruh Secara Parsial Terhadap Perputaran Modal Pada Koperasi As Sakinah di Tanjungpinang.
3. H3 : Persediaan Barang Berpengaruh Secara Parsial Terhadap Perputaran Modal Pada Koperasi As Sakinah di Tanjungpinang.
4. H4 : Piutang, Penjualan, dan Persediaan Barang Berpengaruh Secara Simultan Terhadap Perputaran Modal Pada Koperasi As Sakinah di Tanjungpinang.

2.4 Penelitian Terdahulu

Di dalam penelitian ini menggunakan penelitian terdahulu sebagai pembandingan dan tolak ukur serta mempermudah peneliti yang menyusun penelitian ini. Penelitian ini sebelumnya dipakai acuan dan referensi serta mempermudah peneliti dalam penelitian ini, menganalisis lima penelitian terdahulu yang berkaitan dengan bahasan didalam penelitian ini, mencakup piutang, penjualan, dan persediaan barang serta perputaran modal.

1. Panggi Yono (2016)

Penelitian ini yang diteliti berjudul “ Pengaruh Piutang, Perputaran Kas, Dan Persediaan Barang Terhadap Tingkat Likuiditas Pada Koperasi Di Kabupaten Purworejo”. Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui ada tidaknya pengaruh perputaran piutang, perputaran kas, dan persediaan barang secara sendiri-sendiri (*parsial*) dan secara bersama-sama (*simultan*) terhadap tingkat likuiditas pada koperasi di kabupaten purworejo tahun 2013. Populasi penelitian ini sebanyak 40 koperasi. Teknik pengambilan sampel menggunakan *purposive sampling* sebanyak 36 koperasi. Data yang digunakan adalah data sekunder berupa data RAT dan neraca pada laporan keuangan tahun 2013.

Hasil analisis pada penelitian menunjukkan bahwa variabel perputaran kas berpengaruh positif dan signifikan terhadap variabel tingkat likuiditas dengan nilai signifikansi sebesar $0,000 < 0,05$. Hasil analisis variabel perputaran piutang berpengaruh secara positif dan signifikan terhadap variabel tingkat likuiditas dengan nilai signifikansi sebesar $0,022 > 0,05$.

Hasil analisis variabel perputaran persediaan barang dagang berpengaruh positif dan signifikan terhadap variabel tingkat likuiditas $0,003 > 0,05$.

2. Puput (2015)

Penelitian yang diteliti berjudul “Pengaruh Perputaran Modal Kerja, Perputaran Kas, Perputaran Piutang, Dan Pertumbuhan Koperasi Terhadap Profitabilitas”. Jenis data dalam penelitian ini adalah data sekunder, yang merupakan laporan keuangan dari 24 koperasi serba usaha tahun 2012-2014.

Hasil analisis data perhitungan dengan t hitung sebesar 2,629 dengan nilai signifikansi $0,011 < 0,05$ maka H_0 ditolak. Hal ini berarti variabel perputaran modal kerja berpengaruh positif dan signifikan secara parsial terhadap variabel profitabilitas. Hasil perhitungan t hitung sebesar 3,751 dengan nilai signifikansi $0,000 < 0,05$ maka H_0 ditolak. Hal ini berarti variabel perputaran kas berpengaruh positif dan signifikan secara parsial terhadap variabel profitabilitas. Hasil perhitungan t hitung sebesar 2,804 dengan nilai signifikansi $0,007 < 0,05$ maka H_0 ditolak. Hal ini berarti variabel pertumbuhan koperasi berpengaruh positif dan signifikan secara parsial terhadap variabel profitabilitas.

3. Sulviani (2015)

Penelitian yang diteliti berjudul “Pengaruh Piutang Terhadap Perputaran Modal Pada Perusahaan Manufaktur Yang Terdaftar di Bursa Efek Indonesia (BEI)”. Sumber data yang dipergunakan merupakan data sekunder yaitu laporan keuangan tahunan Januari 2010 - Desember 2011.

Populasi dalam penelitian ini sejumlah 146 perusahaan yang terdaftar di Bursa Efek Indonesia. Teknik sampling yang digunakan adalah *purposive sampling* dengan kriteria: Perusahaan tersebut terdaftar di BEI selama periode pengamatan yaitu dari tahun 2010-2011, Tahun buku terakhir pada tanggal 31 desember, perusahaan yang terdaftar di BEI yang menerbitkan laporan keuangan selama 2 tahun berturut-turut, perusahaan telah menyampaikan laporan keuangan dari tahun 2010-2011. Diperoleh sampel sebanyak 80 perusahaan.

Dari penelitian tersebut disimpulkan bahwa terdapat pengaruh yang signifikan antara variabel piutang terhadap variabel perputaran modal dengan t hitung sebesar 3,58 lebih besar dari nilai t tabel 1,990 ($3,58 > 1,990$) dengan nilai signifikansi ($0,001 < 0,05$) maka H_0 ditolak, sehingga H_a diterima dan H_0 ditolak, artinya variabel piutang berpengaruh secara signifikan terhadap variabel perputaran modal pada 80 perusahaan manufaktur yang terdaftar di Bursa Efek Indonesia.

4. Aneke (2015)

Penelitian yang di teliti berjudul “Pengaruh Perputaran Persediaan dan Perputaran Piutang Terhadap Perputaran Modal Pada PT.Unilever Tbk”. Sumber data yang digunakan dalam penelitian ini merupakan data sekunder yang diperoleh melalui laporan keuangan dari tahun 2003-2010.

Dari penelitian tersebut disimpulkan bahwa terdapat pengaruh secara signifikan variabel persediaan terhadap variabel perputaran modal dengan t tabel adalah 2,571 dan t hitung adalah 2,672 ($2,571 < 2,672$) dengan

nilai signifikansi ($0,049 > 0,05$). Piutang mempunyai pengaruh secara signifikan terhadap perputaran modal nilai t hitung adalah 2,581 dan nilai t tabel adalah 2,571 ($2,581 > 2,571$) dengan nilai signifikansi ($0,046 < 0,05$).

5. Bahrum (2018)

Penelitian yang diteliti berjudul “ Pengaruh Perputaran Persediaan, Penjualan Dan Perputaran Piutang Terhadap Perputaran Modal pada PT Syukur Mulia Periode 2013-2017”. Sumber data yang digunakan dalam penelitian ini merupakan data sekunder yang diperoleh melalui laporan keuangan di mulai dari januari 2013- desember 2017.

Dari hasil yang diteliti maka diperoleh bahwa nilai t hitung untuk perputaran persediaan sebesar -1079 dan t tabel 2,0024 $1,079 < 2,0024$ dengan nilai signifikansi $0,285 > 0,05$ maka H_0 diterima dan H_a ditolak, artinya perputaran persediaan tidak berpengaruh secara parsial terhadap perputaran modal kerja. Penjualan nilai t hitung sebesar 7,750 dan t tabel 2,0024 $7,750 > 2,0024$ dengan nilai signifikansi $0,000 < 0,05$ maka H_0 ditolak H_a diterima artinya penjualan berpengaruh secara parsial terhadap perputaran modal. Perputaran piutang nilai t hitung sebesar -3,135 dan t tabel sebesar 2,0024 $-3,135 > 2,0024$ dengan nilai signifikansi $0,003 < 0,05$ maka H_0 ditolak H_a diterima artinya perputaran piutang berpengaruh secara parsial terhadap perputaran modal.

BAB III

METODOLOGI PENELITIAN

3.1 Jenis Penelitian

Dalam penelitian ini, penulis menggunakan jenis penelitian deskriptif kuantitatif. Menurut Sujarweni (2015), penelitian kuantitatif adalah penelitian yang menggunakan prosedur statistika atau dengan melalui cara kuantifikasi (pengukuran) untuk menghasilkan penemuannya. Adapun penelitian menurut Rumengan Jemmy (2010), penelitian kuantitatif merupakan penelitian yang menekankan pada pengujian teori melalui pengukuran variabel penelitian dengan angk. Penelitian kuantitatif sebagai metode yang menggunakan data berupa angka untuk diteliti (Sugiyono, 2016).

Berdasarkan teori di atas, dapat disimpulkan bahwa penelitian deskriptif kuantitatif adalah penelitian suatu penelitian yang menggunakan prosedur statistika dengan cara pengukuran variabel yang berupa angka dengan tujuan menguji suatu hipotesis yang telah ditetapkan dalam suatu penelitian.

Penulis menggunakan metode ini untuk meneliti “Pengaruh Piutang, Penjualan, dan Persediaan Barang Terhadap Perputaran Modal Pada Koperasi As Sakinah”.

3.2 Jenis Data

Menurut Timotius (2017), data merupakan kumpulan nilai dari suatu fakta keberadaan suatu keadaan yang dapat diamati, dikur, dan dihitung yang perlu

dianalisis, diklasifikasikan, dan diseleksi atau diolah lebih terdahulu sehingga menjadi lebih bermakna.

Dalam penelitian ini, jenis data yang digunakan adalah data sekunder yang dipergunakan untuk penelitian “Pengaruh Piutang, Penjualan, dan Persediaan Barang Terhadap Perputaran Modal Pada Koperasi As Sakinah”.

Data sekunder menurut Abdullah (2015), data primer yang mengalami pengolahan terlebih dahulu dan kemudian disajikan oleh pihak pengumpul data primer atau oleh pihak lain adalah pengertian dari data sekunder, dalam bentuk tabel-tabel tau diagram-diagram.

Data sekunder yaitu yang berisi pada catatan terhadap perusahaan untuk sumber lainnya merupakan sehingga menggunakan studi kepustakaan dapat mempelajari buku terhadap hubungannya pada objek penelitian (Sunyoto Danang, 2011).

Data sekunder adalah sumber yang tidak langsung memberikan data kepada pengumpul data, contohnya melalui orang lain atau melalui dokumen (Sugiyono, 2017).

Berdasarkan pengertian diatas dapat disimpulkan bahwa data sekunder adalah data yang diperoleh atau dikumpulkan oleh peneliti dari sumber-sumber yang berisi catatan perusahaan dan telah dianalisis kemudian diolah terlebih dahulu, data yang di dapatkan berupa dokumen atau laporan perusahaan.

Pada penelitian ini menggunakan data sekunder yang berupa laporan keuangan sebanyak 4 tahun yaitu dari tahun 2016 sampai dengan tahun 2019

yang terdiri dari neraca dan laporan laba rugi bulanan 01 januari sampai dengan 31 desember.

3.3 Teknik Pengumpulan Data

Setiap penelitian yang dilakukan harus menggunakan metode pengumpulan data yang merupakan teknik dan cara dapat dilaksanakan agar menghasilkan data. Menurut Rumengan Jemmy (2010), pengumpulan data artinya kegiatan yang melakukan prosedur sistematis agar menghasilkan data yang diperlukan.

Data yang dilakukan agar eksploratif, menguji hipotesis atau cara kesimpulan hasil peneliti dalam penelitian ini dilakukan teknik pengumpulan data berupa :

1. Studi Kepustakaan

Merupakan teknik penelitian yang dilakukan dengan cara membaca buku-buku yang terdapat pada perpustakaan yang memiliki hubungan dengan masalah yang sedang diteliti. Selain buku, penulis juga dapat menggunakan jurnal, artikel, maupun literatur lainnya untuk mendukung penulis dalam karyanya penulisan. Menurut Roseeha (2010), studi pustaka yang dilakukan dengan cara seperti mempelajari, mendalami dan mengutip teori atau konsep dari sejumlah literatur, baik buku, jurnal, internet maupun karya tulis lainnya yang sesuai dengan topik atau variabel penelitian. Penelitian ini dilakukan dengan mengumpulkan data dengan teori yang relevan terhadap keputusan yang menarik dengan melakukan

studi pustaka terhadap literatur dan bahan pustaka lainnya seperti jurnal, dan buku.

2. Studi Lapangan

Menurut Danang Sunyoto, (2013) studi lapangan yaitu suatu metode yang dilakukan oleh peneliti dengan cara pengamatan langsung terhadap kegiatan yang dilakukan perusahaan.

Penelitian ini langsung turun terhadap masalah yang akan dibahas pada perusahaan yang menjadi objek penelitian untuk memperoleh data-data dan informasi yang relevan dengan penulisan proposal melalui cara :

a). Dokumentasi

Dokumentasi menurut Sugiyono (2015), adalah suatu cara yang digunakan untuk memperoleh data dan informasi dalam bentuk buku, arsip, dokumen, tulisan angka dan gambar yang berupa laporan serta keterangan yang dapat mendukung penelitian. Metode pengumpulan data dengan dokumentasi yaitu mengumpulkan data dengan cara penyajian dan pengarsipan data-data dari sumber yang tersedia. Pada penelitian ini, dokumentasi atas data-data berupa laporan keuangan pada Koperasi AS Sakinah di Tanjungpinang.

3.4 Definisi Operasional Variabel

Menurut Rumengan Jemmy (2010), variabel adalah sesuatu yang dapat membedakan atau dapat mengubah nilai teori mengekspresikan fenomena-fenomena terhadap sistematis kegiatan antara variabel. Nilai variabel merupakan

atribut yang menggunakan ukuran/skala pada kisaran nilai variabel. Ada 2 jenis variabel yang dilakukan pada penelitian ini yaitu variabel independent (variabel bebas) yang dinyatakan dalam simbol X dan variabel dependent (variabel terikat) yang dinyatakan dalam simbol Y.

1. Variabel Independen (X)

Variabel Independen menurut Sugiyono (2016), variabel independen (bebas) merupakan variabel yang mempengaruhi atau menjadi sebab perubahannya atau timbulnya variabel dependen (terikat). Menurut Rumengan (2015), bahwa variabel independent atau variabel bebas merupakan suatu variabel yang dapat mempengaruhi variabel lainnya. Variabel independent (variabel bebas) yang digunakan dalam penelitian ini yaitu :

a. Piutang (X1)

Piutang merupakan tuntutan kepada pelanggan dan pihak lain untuk memperoleh uang, barang, dan jasa (aset) tertentu pada masa akan datang, sebagai akibat penyerahan barang atau jasa yang dilakukan saat ini (Ferdinan Giri, 2012). Piutang di ukur dalam rupiah.

b. Penjualan (X2)

Penjualan merupakan suatu total jumlah yang di bebaskan kepada konsumen atas barang dagangan yang dijual oleh jumlah yang di bebaskan kepada konsumen atas barang dagangan yang di lakukan

secara tunai maupun kredit (Hery, 2014). Penjualan di ukur dalam rupiah.

c. Persediaan Barang (X3)

Persediaan umumnya merupakan salah satu jenis aktiva lancar yang jumlahnya cukup besar dalam suatu perusahaan (Agus Sartono, 2010). Persediaan barang di ukur dalam rupiah.

2. Variabel Dependent (Y)

Variabel dependent menurut Sugiyono (2016), yaitu variabel yang dipengaruhi atau menjadi akibat, karena adanya variabel bebas. Sedangkan menurut Rumengan (2010), variabel dependent atau variabel terikat yaitu variabel yang di pengaruhi oleh variabel independet (varibel bebas).

Dalam penelitian ini variabel dependen yang digunakan yaitu :

a. Perputaran Modal (Y)

Perputaran modal kerja merupakan rasio yang digunakan untuk menilai keefektifan modal kerja (aset lancar) perusahaan dalam menghasilkan penjualan selama satu periode tertentu (Hery, 2016). Perputaran modal kerja diukur dengan skala rasio dalam bentuk desimal.

3.5 Teknik Pengolahan Data

Teknik pengolahan data merupakan variabel bebas (variabel independent) dalam penelitian ini adalah piutang, penjualan, dan persediaan barang. Sedangkan yang merupakan variabel terikat (variabel dependen) adalah perputaran modal.

Teknik pengolahan dalam penelitian ini adalah dengan menggunakan alat bantu *software computer SPSS (Statistical program for social science) version 21.0 for windows*. Selain itu dengan menggunakan bantuan SPSS, teknik pengolahan data juga dengan memasukkan data-data sekunder yang telah diperoleh baik melalui observasi, dokumentasi, maupun kepustakaan ke dalam rumus-rumus yaitu :

- a. Rumus yang digunakan untuk memperoleh angka perputaran modal kerja adalah total penjualan bersih dibagi dengan total modal kerja.

$$\text{Perputaran Modal Kerja} = \frac{\text{Penjualan Bersih}}{\text{Modal Kerja}}$$

Sumber : Kasmir, 2013.

3.6 Teknik Analisis Data

3.6.1 Uji Asumsi Klasik

Pernyataan yang akan dipenuhi dalam penelitian yang menggunakan regresi liner berganda adalah uji asumsi klasik. Uji asumsi klasik digunakan untuk mengetahui ada tidaknya normalitas residual, multikonearitas, autokorelasi, heteroskedastisitas pada model regresi. Model regresi liner dapat disebut sebagai model yang baik jika model tersebut memenuhi beberapa asumsi klasik yaitu data residual terdistribusi normal, tidak adanya multikonearitas, autokorelasi dan heteroskedastisitas. Dalam uji asumsi klasik terdapat empat pengujian yaitu :

1. Uji Normalitas

Menurut Priyatno (2013), uji normalitas merupakan uji yang dilakukan untuk melihat apakah nilai residual yang dihasilkan dari suatu regresi terdistribusi secara normal atau tidak. Ketika nilai residual terdistribusi secara normal, ini berarti bahwa model regresi baik. Beberapa metode uji normalitas dilakukan dengan mengamati data yang tersebar pada sumbu diagonal di grafik *normal P-P Plot Of Regression Standardized Residual* atau dengan uji *One Simple Kolmogorov-Smirnov*.

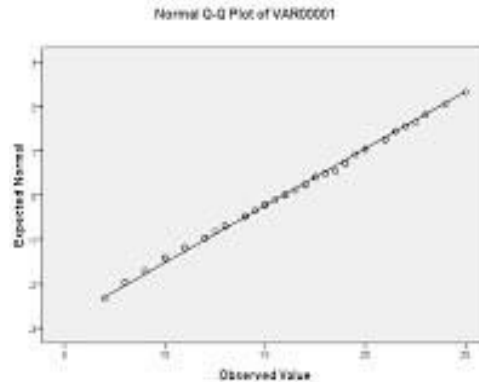
a. Metode Grafik

Dengan menggunakan metode grafik uji normalitas yang dilihat adalah :

Jika penyebaran data pada sumbu diagonal digambarkan *Normal P-P plot of regression standardized residual*. Jika pola ... menyebar disekitar garis dan mengikuti garis diagonal maka nilai residual dianggap normal. Jika penyebaran data jauh dari diagonal atau penyebaran data jauh dari diagonal atau tidak mengikuti arah garis yang diagonal, maka model regresi tidak memenuhi asumsi normalitas.

Gambar 3.1

Normal P-P Plot Of Regression Standardized Residual



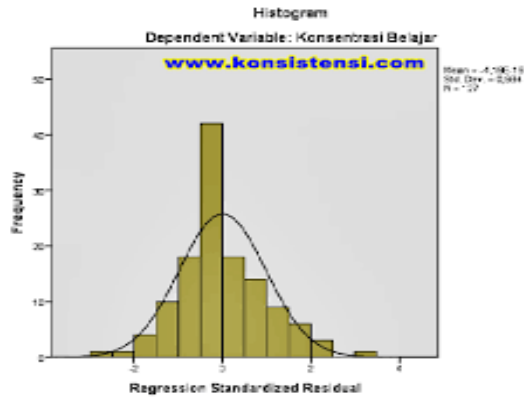
Sumber: Output SPSS Versi 21

b. Metode Uji *one sample kolmogorosmirnof*

Uji *one sample kolmogorosmirnof* adalah uji yang digunakan untuk mengetahui distribusi data apakah mengikuti distribusi *normal, poisson, unifom, atau exponential*. Untuk mengetahui apakah distribusi residual terdistribusi normal atau tidak adalah dengan melihat nilai signifikansi lebih dari 0,05. Ketika nilai signifikansi lebih dari 0,05 maka berarti residual terdistribusi normal. Jika data menyebar di sekitar garis diagonal dan mengikuti arah garis, maka model regresi memenuhi asumsi normalitas.

Gambar 3.2

Grafik Histogram



Sumber: Output SPSS Versi 21

2. Uji Multikolinearitas

Menurut Priyatno (2013), uji multikolinearitas merupakan uji terhadap variabel bebas yang terdapat dalam suatu model regresi memiliki hubungan linear sempurna ataupun mendekati sempurna (dimana koefisien korelasinya tinggi atau bahkan). Dengan tidak terjadinya korelasi sempurna ataupun mendekati sempurna diantara variabel independent maka menandakan regresi yang baik. Uji multikolinearitas di gunakan untuk mengetahui ada atau tidaknya penyimpangan asumsi klasik multikolinearitas yaitu adanya hubungan antar variable independent dalam model regresi.

Menurut Ghozali dalam Priyatno (2012), dalam penelitian ini teknik untuk mendeteksi ada tidaknya multikonearitas di dalam model regresi dapat dilihat dari nilai *tolerance* dan *Variance Inflation Faktor* (VIF), apabila nilai VIF dibawah 10 dan nilai *Tolerance* besarnya lebih dari 0,1 maka dinyatakan tidak terjadi multikonearitas.

Dalam mengetahui ada atau tidaknya gejala multikolinearitas adalah dengan melihat nilai *Variance Inflation Faktor* (VIF) dan *Tolerance* pada hasil ujinya, jika nilai VIF kurang dari angka 10 dan nilai *Tolerance* lebih dari 0,1 maka dapat dinyatakan tidak terjadi multikolinearitas pada uji tersebut.

3. Uji Autokorelasi

Menurut Singgih Santoso (2012), tujuan uji autokorelasi adalah untuk mengetahui apakah dalam sebuah model regresi linear ada korelasi antara kesalahan pengganggu pada periode t dengan kesalahan pada periode $t-1$ (sebelumnya). Jika terjadi autokorelasi, maka dinamakan ada masalah autokorelasi. Autokorelasi pada sebagian besar kasus ditemukan pada regresi yang datanya adalah *time series*, atau berdasarkan waktu bekal, seperti bulanan, tahunan, dan seterusnya, karena itu ciri khusus uji ini adalah waktu (Singgih Santoso, 2012). Untuk mendeteksi gejala autokorelasi dapat menggunakan uji Durbin-Watson (DW).

Pengambilan keputusan ada tidaknya autokorelasi dapat dilihat dari ketentuan berikut ini:

- a. Bila nilai DW terletak dibawah -2 berarti ada autokorelasi positif.
- b. Bila nilai DW terletak diantara -2 sampai +2 berarti tidak ada autokorelasi.
- c. Bila nilai DW terletak diatas +2 berarti ada autokorelasi negatif.

4. Uji Heteroskedastisitas

Menurut Priyatno (2013), heteroskedastisitas adalah varian residual

yang tidak sama pada semua pengamatan di dalam model regresi. Jika residual mempunyai varian yang sama, disebut terjadi Heteroskedastisitas, jika variansnya tidak sama atau berbeda disebut terjadi heteroskedastisitas (Sunyoto, 2011). Ketika dalam suatu uji tidak terjadi heteroskedastisitas ini menandakan regresi yang baik. Terdapat beberapa uji dalam heteroskedastisitas yaitu:

a. Metode uji Glesjer

Menregresikan variabel dengan nilai absolut residual merupakan teknik dalam uji ini di glesjer. Jika pada uji t nilai signifikansi antara variabel independen dengan residual di dapat dari angka 0.05 maka akan dapat disimpulkan tidak terjadi heteroskedastisitas.

b. Metode grafik

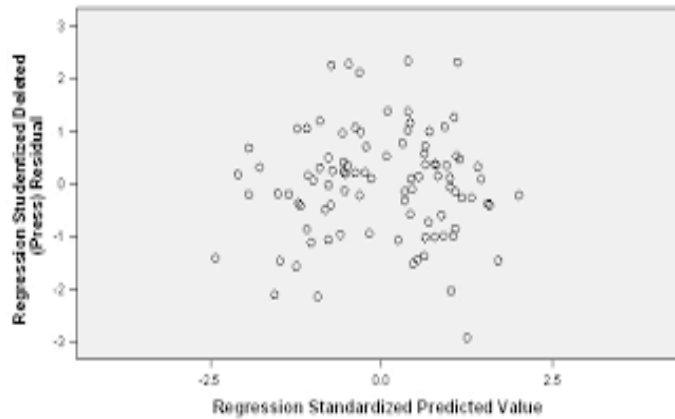
Uji pada metode ini dilakukan dengan cara melihat pola titik-titik pada grafik regresi.

Dimana pengambilan keputusan sebagai berikut :

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

Gambar 3.3

Scatter-Plot



Sumber: Output Versi 21

3.6.2 Analisis Regresi Berganda

Menurut Priyatno (2013), analisis regresi berganda digunakan untuk mengetahui pengaruh antara dua atau lebih variable independent dengan suatu variabel dependen.

Analisis regresi linear berganda biasanya digunakan untuk mengetahui seberapa besar pengaruh variabel bebas yaitu: Piutang (X1), Penjualan (X2), Persediaan Barang (X3), terhadap variabel terikatnya yaitu : Perputaran Modal (Y).

Menurut Priyatno (2013), analisis regresi linear berganda dapat dihitung dengan menggunakan rumus sebagai berikut :

$$Y = a + b_1X_1 + b_2X_2 + b_3x_3 + e$$

Keterangan :

Y = Variabel Terikat (Perputaran Modal)

X1 = Variabel Terikat (Piutang)

X2 = Variabel Terikat (Penjualan)

X3 = Variabel Terikat (Persediaan Barang)

a = Konstanta (apabila nilai X sebesar 0, maka Y akan sebesar atau konstanta)

b1,b2,b3 = Koefisien regresi (nilai peningkatan atau penurunan)

e = *Error* / residu

3.6.3 Uji Hipotesis

3.6.3.1 Uji Signifikansi Pengaruh Parsial (Uji - t)

Menurut Sunyoto (2011), uji parsial merupakan uji yang mengukur hubungan antara variabel bebas dalam suatu penelitian dengan variabel terikat yang digunakan dalam penelitian tersebut. Dalam hal ini adalah untuk mengetahui barang berpengaruh secara signifikan atau tidak apakah piutang, penjualan, dan persediaan barang berpengaruh secara signifikan atau tidak terhadap perputaran modal.

Adapun kriteria pengujian uji-t menurut Priyatno (2013), adalah :

- a. Jika $-t \text{ hitung} \geq -t \text{ tabel}$ atau $t \text{ hitung} \leq t \text{ tabel}$ maka H_0 diterima.

- b. Jika $-t$ hitung $< -t$ tabel atau t hitung $> t$ tabel maka H_0 ditolak.

Sedangkan kriteria pengujian berdasarkan signifikansi adalah :

- a. Jika signifikansi $> 0,05$ maka H_0 diterima
- b. Jika signifikansi $< 0,05$ maka H_0 ditolak

1. Pengujian Nilai Kritis (t tabel)

t tabel dicari pada signifikansi 0,05 dengan df (n-k-1) dimana n adalah jumlah data dan k adalah jumlah variabel independen.

2. Perumusan Hipotesis

H_0 : tidak terdapat pengaruh signifikan antara piutang, penjualan, persediaan barang terhadap perputaran modal pada Koperasi AS Sakinah di Tanjungpinang.

H_a : terdapat pengaruh signifikan antara piutang, penjualan, persediaan barang terhadap perputaran modal pada Koperasi AS Sakinah di Tanjungpinang.

3.6.3.2 Uji Simultan (Uji F)

Menurut Sunyoto (2011), merupakan uji yang melibatkan variabel dalam penelitian yaitu variabel bebas terhadap variabel terikat untuk menguji adanya atau tidaknya pengaruh yang signifikan secara simultan atau secara bersama-sama.

Menurut Priyatno (2013), adapun kriteria pengujian pada Uji F adalah :

- a. Jika F hitung $\leq F$ tabel maka H_0 diterima.
- b. Jika F hitung $\geq F$ tabel maka H_0 ditolak.

Pengambilan keputusan berdasarkan signifikansi :

- a. Jika signifikansi $< 0,05$ maka H_0 ditolak.
- b. Jika signifikansi $> 0,05$ maka H_a diterima.

1. Pengujian Nilai Kritis (F tabel)

F tabel dalam signifikansi 0,05 dengan $df_1 = k-1$ dan $df_2 = (n-1)$, n adalah jumlah data dan k adalah jumlah variabel independen, hasil diperoleh pada lampiran tabel uji F.

2. Perumusan hipotesis

H_0 : Piutang penjualan dan persediaan barang secara silmutan tidak berpengaruh signifikan terhadap perputaran modal.

H_a : Piutang penjualan dan persediaan barang secara silmutan berpengaruh signifikan terhadap perputaran modal.

3.6.4 Koefisien Determinasi (R^2)

R square (R^2) atau kuadrat dari R , yaitu menunjukkan koefisien determinasi, yang digunakan untuk mengetahui seberapa besar hubungan dari beberapa variabel dalam pengertian yang jelas. Nilai ini akan diubah kedalam bentuk persen, yang artinya persentase yang memberikan sumbangan pengaruh variabel bebas terhadap variabel terikat. Menurut Priyatno (2013), *Adjusted R square* biasanya untuk menilai sumbangan persentase pengaruh jika dalam regresi menggunakan lebih dari 2 variabel independen. Karena dalam penelitian ini terdapat 3 variabel independen (piutang, penjualan, dan persediaan barang) maka, uji koefisien determinasi akan dilihat nilai *Adjusted R square*.

DAFTAR PUSTAKA

- Aan, Komariah & Djaman, Satori. (2010). *Metode Penelitian Kuantitatif*. Bandung: Alfabeta.
- Agus, Sartono. (2011). *Manajemen Keuangan Teori dan Aplikasi*. Yogyakarta: BPFE.
- Aini & Mahardayani. (2011). Hubungan Antara Kontrol Diri Dengan Prokrastinasi Dalam Menyelesaikan Skripsi. *Journal Psikologis* 65-71.
- Basu, Swasta. (2012). *Manajemen Keuangan Teori Konsep dan Aplikasi*. Yogyakarta: Ekonisia.
- Basu, Swasta. (2012). *Manajemen Penjualan*. Yogyakarta: BPFE
- Carls, Warren. (2014). *Accounting Indonesia Adaption*. Jakarta: Salemba Empat.
- Cholid, Narbuko. (2016). *Metode Penelitian*. Jakarta: PT Bumi Aksara.
- Danang, Sunyoto. (2011). *Analisis Regresi dan Uji Hipotesis*. Yogyakarta: PT. Buku Seru.
- Daryanto. (2011). *Sari Kuliah Manajemen Pemasaran*. Jakarta: PT Sarana Tutorial Nuraini Sejahtera.
- Dewi, Astuti. (2010). *Manajemen Keuangan Perusahaan*. Jakarta: Ghalia Indonesia.
- Dwi, Martani. (2012). *Akuntansi Keuangan Menengah Berbasis PSAK*. Jakarta: Salemba Empat.
- Dwi, Martani. (2014). *Akuntansi Menengah Berbasis PSAK*. Jakarta: Salemba Empat.
- Djarwanto. (2011). *Pokok-Pokok Analisis Laporan Keuangan*. Yogyakarta: BPFE
- Duwi, Priyatno. (2010). *Paham Analisa Statistik Data Dengan SPSS*. Yogyakarta: MediaKom.
- Duwi, Priyatno. (2012). *Cara Kilat Belajar Analisis Data Dengan Spss 20*. Yogyakarta: Andi Offset.
- Duwi, Priyatno. (2013). *Mandiri Belajar Anaisis Data Dengan SPSS*. Yogyakarta: Mediakom.
- Francis, Tantri & Thamrin. (2016). *Manajemen Pemasran*. PT Raja Grafindo Persada.
- Ferdinan Giri, & Efraim. (2012). *Akuntansi Keuangan Menengah I*. Yogyakarta: UPP STIM YKPN.
- Hanafi. (2010). *Manajemen Keuangan*. Yogyakarta: Trustmedia.
- Heizer & Render. (2011). *Manajemen Operasi*. Jakarta: Salemba Empat.
- Herjanto. (2010). *Manajemen Operasi*. Yogyakarta: Gramedia.
- Hery. (2014). *Akuntansi Dasar 1 dan 2*. Jakarta: PT Gramedia Widiarsarana Indonesia.
- Hery. (2015). *Analisa Laporan Keuangan*. Yogyakarta: PT Buku Seru.
- Hery. (2016). *Auditing Ddan Asurans*. Jakarta: Kompas Gramedia.
- Jumingan. (2011). *Analisis Laporan Keuangan*. Yogyakarta: Bumi Aksara.
- Kasmir. (2010). *Pengantar Manajemen Keuangan*. Jakarta: Kencana Pranada Media Group.
- Kasmir. (2011). *Analisa Laporan Keuangan*. Jakarta: Raja Grafindo Persada.
- Kasmir. (2013). *Analisis Laporan Keuangan*. Jakarta: Rajawali Pers.

- Kasmir. (2013). *Bank dan Lembaga Keuangan Lainnya*. Jakarta: Rajawali Pers.
- Kasmir. (2016). *Analisis Laporan Keuangan*. Jakarta: Raja Grafindo Persada.
- Kris, Timotius. (2017). *Pengantar Metodologi Penelitian Dengan SPSS dan Tanya Jawab Ujian Pendarasan*. Yogyakarta: Gaya Media.
- Kieso, Weaygandt & Kimmel, Weaygandt. (2013). *Financial Accounting (IFRS Edition)*. Depok: Jhon Wiley and Sons, Inc.
- Martani, Dwi (2012). *Akuntansi Keuangan Menengah Berbasis PSAK*. Jakarta: Salemba Empat.
- Maulana. (2016). The Change Receivable, Equity, and Leverage On Current Ratio In Mining Firms *Journal Of Accounting*, 1-5.
- Merdiasmo. (2016). *Akuntansi Dasar Keuangan Dasar 2*. Yogyakarta: BPFE.
- Muhardi, Werner. (2013). *Analisis Laporan Keuangan Proyeksi dan Valuasi Saham*. Jakarta: Salemba Empat.
- Mulyadi. (2010). *Sistem Akuntansi*. Jakarta: Salemba Empat.
- Munawir. (2010). *Analisa Laporan Keuangan*. Jakarta: Liberty.
- Prastowo Dwi & Julianty Rifka. (2010). *Analisis Laporan Keuangan*. Yogyakarta: YKPN.
- Riyanto, Bambang. (2015). *Dasar-Dasar Pembelanjaan Perusahaan*. Jakarta: BPFE.
- Rohi, Abdullah. (2015). *Web Programing Is Easy*. Jakarta: Elek Media Komputindo.
- Roseha, Dewi. (2010). *Sukses Menulis Proposal, Tesis, dan Disertasi*. Keen Books.
- Rudianto. (2012). *Pengantar Akuntansi Konsep dan Teknik Penyusunan*. Jakarta: Erlangga.
- Rumengan, Jemmy. (2010). *Metologi Penelitian dengan SPSS*. Batam: Uniba Pers.
- Sadeli, Muhammad. (2011). *Dasar-Dasar Akuntansi*. Jakarta: PT Bumi Aksara.
- Santoso, Singgih. (2012). *Panduan Lengkap SPSS Versi 20*. Jakarta: PT Elex Media. Komputindo
- Sakkung & Candra. (2011). *Akuntansi Keuangan*. Jakarta: Salemba Empat.
- Sartono, Agus. (2010). *Manajemen Keuangan Teori dan Aplikasi*. Jakarta: BPFE.
- Septariani & Zeinora. (2013). *Akuntansi 2*. (Edisi Pertama). Jakarta: Mitra Wacana Media.
- Stevenson, Wiliam. (2014). *Manajemen Operasi Perspektif Asia* (Edisi 9). Jakarta: Salemba Empat & Mc Graw Education.
- Sitepu, Bahrum. (2018). Pengaruh Perputaran Persediaan, Penjualan, Dan Perputaran Piutang Terhadap Perputaran Modal Pada PT. Syukur Mulia. *Journal Of Accounting*, 1-10.
- Soemarso. (2010). *Akuntansi Suatu Pengantar* (Edisi Ke 5). Jakarta: Rineka Cipta.
- Sugiyono. (2010). *Metodologi Penelitian Pendidikan dan Kuantitatif*. Bandung : PT Alfabet.
- Sugiyono. (2016). *Metodologi Penelitian Kuantitatif, dan Kualitatif*. Bandung : PT Alfabet.

- Sugiyono. (2017). *Metodologi Penelitian Kuantitatif, dan Kualitatif*. Yogyakarta: Pustaka Baru Pers.
- Sujarweni, Wiratna. (2017). *Analisis Laporan Keuangan*. Yogyakarta: Pustaka Baru.
- Sumarni, Murti & Soeprihanto, Jhon. (2010). *Pengantar Bisnis (Dasar-Dasar Ekonomi Perusahaan)*. Yogyakarta: Liberty Yogyakarta.
- Sumbouw, Silvana Aneke. (2015). Pengaruh Perputaran Persediaan dan Perputaran Piutang Terhadap Perputaran Modal Pada PT Unilever TBK. *Journal Of Accounting*, 1-20.
- Susanto, Azhar. (2013). *Sistem Informasi Akuntansi*. Jakarta: Lingga Jaya.
- Toto, Prihadi. (2012). *Memahami Laporan Keuangan*. Jakarta: PPM.
- Tumbopolon, Manahan. (2014). *Manajemen Operasi dan Rantai Pemasok*. Depok: Mitra Wacana Media.
- Wirasari, Puput. (2015). Pengaruh Perputaran Modal Kerja, Perputaran Kas, Perputaran Piutang, Dan Pertumbuhan Koperasi Terhadap Profitabilitas. *Journal Of Accounting*, 1-50.
- Wiratna, Sujarweni. (2015). *Metodologi Penelitian Bisnis dan Ekonomi*. Yogyakarta: PT. Pustaka Baru.
- Wira, Sulviani. (2015). Pengaruh Piutang Terhadap Perputaran Modal Pada Perusahaan Manufaktur Yang Terdaftar di Bursa Efek Indonesia (BEI). *Jurnal Akuntansi*, 1-10.
- Yono, Panggi. (2016). Pengaruh Perputaran Piutang, Perputaran Kas, Dan Persediaan Barang Terhadap Tingkat Likuiditas Pada Koperasi Di Kabupaten Purworejo Tahun 2013. *Journal Of Accounting*, 1-20.

CURRICULUM VITAE



Nama : Yunita Tjunggu
Jenis Kelamin : Perempuan
Tempat Tanggal Lahir : Bula, 03 Juni 1995
Status : Belum Menikah
Agama : Islam
Email : tjangguyunita@gmail.com
Alamat : Jl. Angrek No.25
Pendidikan : - Madrasah Ibtidaiyah Bula
- SMP Negeri 1 Bula
- SMA Negeri 1 Bula
- STIE Pembangunan Tanjungpinang