

BAB I

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang Masalah

Perkembangan di bidang ekonomi merupakan hal utama yang menjadi pusat perhatian pemerintah dalam rangka pembangunan nasional, oleh karena itu pemerintah memberikan kesempatan yang sebesar-besarnya bagi para pengusaha untuk dapat mengembangkan usahanya.

Dewasa ini, perkembangan dunia usaha semakin maju dan pesat, sehingga menimbulkan berbagai tantangan bagi para pengusaha dalam menjalankan usahanya. Hal ini merupakan salah satu alasan mengapa banyak usaha yang berhenti beroperasi di tengah persaingan dunia bisnis yang semakin pesat. Dengan adanya hal tersebut, maka di perlukan analisa untuk mengetahui permasalahan tersebut.

Sebuah perusahaan pastinya memiliki tujuan yang ingin di capai seiring dengan berjalannya usaha. Salah satu tujuan tersebut yaitu untuk mencapai laba yang optimal. Salah satu faktor yang paling penting dalam menjalankan sebuah perusahaan adalah modal kerja, karena dengan adanya modal kerja yang tersedia maka perusahaan dapat berjalan dan berkembang sesuai dengan yang di harapkan.

Dalam menjalankan suatu perusahaan yang memiliki nilai kompetitif di pasar, seorang manajer dituntut untuk mampu memahami sumber-sumber dana yang dapat dipergunakan. Sumber dana tersebut dapat digunakan sebagai pendukung modal kerja (*working capital*) dalam sebuah perusahaan. Dengan begitu, sudah menjadi tanggung jawab seorang manajer keuangan untuk dapat mengelola sumber dana yang dianggap potensial tersebut untuk dirubah menjadi nilai tambah yang bersifat *sustainable* (berkelanjutan).¹

Modal kerja digunakan perusahaan untuk kesiapan perusahaan agar dapat beroperasi dengan lancar. Modal kerja juga disebut dengan manajemen keuangan jangka pendek. Manajemen keuangan jangka pendek merupakan upaya perusahaan untuk mengadakan penyesuaian keuangan terhadap perubahan jangka pendek, artinya perusahaan harus memberi tanggapan yang cepat dan efektif.

Hal ini sangat penting karena sebagian waktu manajer keuangan digunakan untuk menganalisis setiap perubahan aktiva lancar dan utang lancar (*modal kerja bersih*). Dimana hubungan antara modal kerja dengan penjualan bersifat searah, karena sama sama untuk membelanjai aktiva lancar.

Pengunaan modal kerja yang ekonomis akan membantu kegiatan operasionalnya dengan baik dan berkelanjutan.

¹ V. Wiratna Sujarweni, *Analisis Laporan Keuangan*, (Yogyakarta: Pustaka Baru Press, 2017), h. 186.

Sehingga modal perusahaan sangat membutuhkan modal kerja dalam menjalankan dan mengembangkan usahanya agar semakin maju dan mempertahankan eksistensinya.

Besarnya modal kerja harus sesuai dengan kebutuhan perusahaan. Modal kerja juga merupakan suatu kesiapan yang matang dengan penjualan surat berharga dalam suatu perusahaan, namun akan mengalami kerugian hal ini akan mengurangi modal kerja pada suatu perusahaan. Perusahaan harus mampu menghitung modal kerja yang cukup untuk perusahaannya dan siap menerima segala resiko yang akan dihadapi dikemudian hari untuk perusahaannya.

Perusahaan membutuhkan modal kerja untuk membiayai kebutuhan operasionalnya sehari-hari, misalnya untuk membiayai kebutuhan dalam kegiatan produksi, membiayai gaji karyawan, dan biaya-biaya lainnya, dimana uang atau dana yang telah dikeluarkan tersebut diharapkan dapat kembali lagi ke perusahaan dalam waktu yang singkat melalui hasil penjualannya tersebut.

Uang yang masuk berasal dari penjualan produk tersebut akan segera dikeluarkan lagi untuk membiayai operasional selanjutnya. Dengan demikian maka dana tersebut akan terus menerus berputar setiap periodenya selama hidupnya perusahaan. Selain itu modal kerja diperlukan untuk meningkatkan penjualan dan persediaan barang karena dengan

adanya pertumbuhan penjualan dan persediaan perusahaan harus memiliki dana untuk membiayai aktiva lancar.

Contohnya seperti jika sebuah perusahaan mengalami peningkatan penjualan kredit, maka pada posisi aktiva lancar yaitu pada piutang perusahaan akan mengalami peningkatan pula. Begitu juga dengan persediaan karena semakin banyak barang yang dijual maka persediaan akan bertambah karena adanya peningkatan penjualan. Volume persediaan merupakan salah satu faktor yang sangat penting yang mempengaruhi kebutuhan penjualan. Oleh karena itu, perusahaan membutuhkan sumber dana untuk membiayai peningkatan penjualan tersebut.

Sehingga dengan adanya peningkatan persediaan maka penjualan perusahaan tentu juga akan meningkat. Karena salah satu faktor yang mempengaruhi penjualan adalah kegiatan persediaan dimana barang atau jasa yang sudah di produksi oleh perusahaan sudah siap untuk di distribusikan kepada konsumen.

Persediaan merupakan bagian utama dari modal kerja, sebab dilihat dari jumlahnya biasanya persediaan inilah yang menjadi unsur dari modal kerja yang paling besar. Hal ini dapat dipahami karena persediaan merupakan faktor yang paling penting dalam menentukan kelancaran operasional perusahaan. Tanpa ada persediaan yang memadai memungkinkan besar perusahaan tidak bisa memperoleh keuntungan yang diinginkan disebabkan karena proses produksinya yang terganggu.

Setiap perusahaan baik yang bergerak di bidang manufaktur, perdagangan maupun perusahaan jasa mempunyai persediaan. Perbedaan persediaan untuk masing-masing perusahaan tersebut adalah jenis persediaannya sesuai dengan jenis perusahaan tersebut. Dengan demikian arti dari persediaan itu sendiri adalah jumlah atau bahan yang dimiliki oleh perusahaan yang tujuannya untuk dijual atau diolah kembali.²

Penjualan merupakan salah satu fungsi pemasaran yang sangat penting dan menentukan bagi perusahaan dalam mencapai tujuan perusahaan yaitu memperoleh laba untuk menjaga kelangsungan hidup perusahaan, semakin tinggi tingkat penjualan maka semakin besar pula laba yang di peroleh oleh perusahaan tersebut.

Perusahaan yang memperoleh tingkat laba yang tinggi akan membuka lini atau cabang yang baru serta akan meningkatkan daya tarik investor untuk berinvestasi pada perusahaan tersebut karena investor ingin mendapatkan keuntungan semaksimal mungkin dari dana yang diinvestasikannya.

Perusahaan dagang memiliki barang dagangannya dengan tujuan untuk dijual kembali, perusahaan manufaktur mempunyai bahan baku untuk diolah kembali menjadi barang

² Iwan Kurniawan, "Pengaruh Perputaran Persediaan Terhadap Modal Kerja (Studi Kasus Pada PT. Unilever Indonesia, Tbk. Yang Terdaftar Di Bursa Efek Indonesia Tahun 2006-2013)", *Jurnal Ilmu Manajemen Retail (JIMAT)*, Vol. 1, No. 2 (2020) Universitas Muhammadiyah Sukabumi, h. 43.

jadi yang kemudian untuk dijual. Hal ini sangat penting untuk perkembangan sebuah perusahaan. Maka dari itu, diperlukan pengelolaan keuangan yang baik, dalam mengelola aktiva lancar dan kewajiban lancar.

PT. Unilever Indonesia, Tbk bergerak dalam bidang manufaktur, pemasaran dan distribusi barang konsumsi termasuk sabun, deterjen, margarin, makanan berbasis susu, es krim, produk kosmetik, minuman berbasis the dan jus buah. Portofolio perusahaan mencakup banyak merk yang dicintai dan terkenal didunia, seperti Pepsodent, Pond's, Lux, Lifebuoy, Dove, Sunsilk, Clear, Rexona dan masih banyak lagi merk produk dari perusahaan ini.

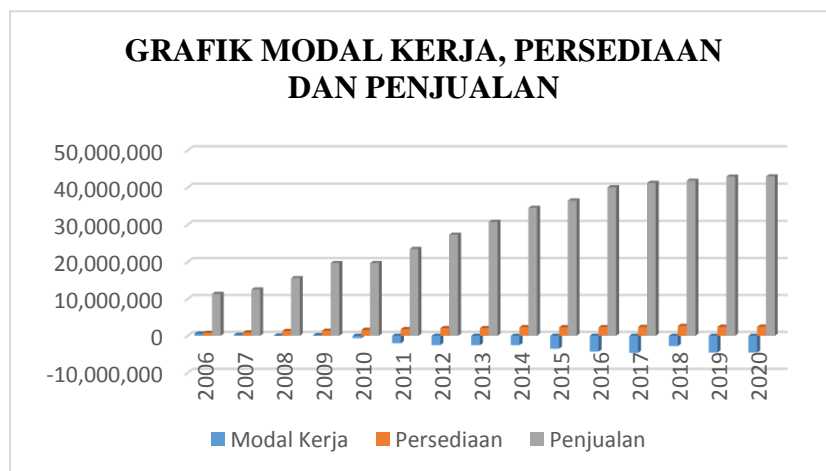
Dilansir dari Bisnis.com, PT. Unilever Indonesia, Tbk mengembalikan perkiraan untuk pertumbuhan penjualannya, seiring dengan pulihnya kepercayaan pada kemampuan perusahaan untuk keluar dari pandemi dengan lebih kuat. Perusahaan mengatakan bahwa mereka kembali ke target sebelumnya menjadi 5% dari sebelumnya 3% di tahun lalu. Walaupun laba diperkirakan naik pada tingkat yang lebih cepat, saham perusahaan turun sebanyak 4,4% di London karena kekhawatiran bahwa biaya restrukturasi dan harga bahan baku yang lebih tinggi akan mengikis profitabilitas.

Setelah pandemi menyebabkan pertumbuhan pendapatan terlemah dalam hampir dua dekade tahun lalu, Chief Executive Officer Unilever Alan Jope menjadi lebih optimis dalam

meningkatkan prospek untuk Amerika Serikat, China dan India, tiga negara yang menyumbang sepertiga dari penjualannya. Dari laporan pendapatannya, ada hal yang menunjukkan dampak dramatis dari virus Corona yaitu pada permintaan produk kebersihan dan pembersih perusahaan.³

Menurut data yang diperoleh dari Indeks Saham Syariah yang berupa laporan keuangan PT. Unilever Indonesia, Tbk dari tahun 2012-2020, terlihat bahwa beberapa tahun belakangan ini perusahaan tersebut mengalami fluktuasi kinerja keuangan. Fungsi kinerja keuangan terhadap sebuah perusahaan adalah untuk melihat seberapa besar tingkat perkembangan perusahaan tersebut. Berikut adalah data dari Modal Kerja, Persediaan dan Penjualan dari PT. Unilever Indonesia, Tbk.

Gambar 1.1 Grafik Modal Kerja, Persediaan dan Penjualan



(Sumber Data : PT. Unilever Indonesia Tbk, Tahun 2006 sampai dengan 2020)

³ “PT. Unilever Indonesia Tbk (UNVR)”, <https://www.idnfinancials.com/id/unvr/pt-unilever-indonesia-tbk>, diakses pada 24 April 2021, pukul 10.00 WIB.

Menurut Kasmir terdapat hubungan yang sangat erat antara pertumbuhan penjualan dengan kebutuhan modal kerja. Kenaikan penjualan berkenaan dengan tambahan piutang, persediaan dan juga saldo kas. Demikian pula sebaliknya apabila terjadi penurunan penjualan, akan berpengaruh terhadap komponen dalam aktiva lancar.⁴ Jadi, jika penjualan mengalami peningkatan maka modal kerja juga akan mengalami peningkatan.

Dari data diatas, terlihat bahwa setiap tahunnya mulai dari tahun 2006 sampai tahun 2020, PT. Unilever Indonesia, Tbk mengalami fluktuasi, dimana modal kerja pada tahun 2017 mengalami penurunan yang sangat signifikan sebesar - 4,590,669 (dalam jutaan rupiah). Diikuti dengan penjualan yang menurun pada tahun 2019 sebesar 2,429,234 yang jika dibandingkan dengan tahun sebelumnya sebesar 2,658,073 (dalam juta rupiah). Modal kerja yang terus mengalami penurunan dari sepanjang tahun 2006 sampai tahun 2020 disebabkan oleh penurunan jumlah aktiva lancar seperti kas yang jumlahnya paling rendah dari 15 tahun terakhir yaitu pada tahun 2017 sebesar 404,784 (dalam juta rupiah).

Sedangkan pada jumlah kewajiban lancar yaitu pinjaman bank, utang usaha dll justru mengalami peningkatan yang cukup signifikan di setiap tahunnya, yang mengakibatkan PT. Unilever Indonesia mengalami kekurangan modal bersih.

⁴ Kasmir, *Analisis Laporan Keuangan*, (Jakarta: PT. RajaGrafindo Persada, 2016), h. 252-253.

Menurut Yayat Nurhayati & H. Acep Komara (2013) ketersediaan bahan baku akan mempengaruhi kelancaran proses produksi, apabila terjadi kekurangan bahan baku akan menghambat proses produksi. Proses produksi yang lancar di harapkan dapat menghasilkan jumlah produk yang di butuhkan, dengan ketersediaan jumlah produk maka akan mempengaruhi penjualan. Tetapi apabila proses produksi terhambat, produk yang dihasilkan pun akan terganggu, akibatnya produk jadi yang siap di jual menjadi tidak tersedia, pesanan-pesanan buyer menjadi tidak tepenuhi dan akibatnya tingkat penjualan akan menurun.⁵

Jadi dapat disimpulkan bahwa apabila persediaan mengalami peningkatan, maka penjualan juga akan mengalami peningkatan. Begitupun sebaliknya apabila persediaan mengalami penurunan maka penjualan juga akan ikut menurun. Berdasarkan data diatas pada tahun 2015 jumlah persediaan mengalami penurunan sebesar 2,297,502 dari tahun sebelumnya yaitu sebesar 2,325,989 sedangkan penjualan menurun pada tahun 2019 sebesar 2,429,234 yang jika dibandingkan dengan tahun sebelumnya sebesar 2,658,073 (dalam jutaan rupiah).

Dari latar belakang masalah antara modal kerja, persediaan dan penjualan memiliki hubungan yang sangat erat, dimana variabel modal kerja dan persediaan sangat mempengaruhi tingkat penjualan barang di dalam sebuah

⁵ Yayat Nurhayati dan H. Acep Komara, Iwan Kurniawan, "Pengaruh Pasokan Bahan Baku Terhadap Proses Produksi Dan Tingkat Penjualan Pada Industri Rotan Kabupaten Cirebon ", *Edunomic*, Volume 1/Januari (2013), h. 28.

perusahaan. Karena setiap perusahaan membutuhkan modal kerja untuk membiayai kegiatan operasionalnya sehari-hari dalam hal ini termasuk persediaan yang menjadi bagian utama dari modal kerja serta penjualan yang dihasilkan dari persediaan yaitu jumlah atau barang yang dimiliki oleh perusahaan untuk dijual atau diolah kembali agar dapat di distribusikan kepada konsumen.

Maka peneliti tertarik untuk melakukan penelitian tentang **“Pengaruh Modal Kerja dan Persediaan terhadap Penjualan (Studi pada PT. Unilever Indonesia, Tbk)”**

B. Identifikasi Masalah

Berdasarkan latar belakang masalah diatas, dapat diidentifikasi berbagai masalah seperti :

1. Modal kerja yang mengalami penurunan diiringi dengan penjualan yang mengalami peningkatan.
2. Persediaan yang meningkat diiringi dengan penjualan yang meningkat.

C. Batasan Masalah

Dari identifikasi masalah diatas, agar penelitian ini terarah dan mendapatkan hasil yang bermanfaat bagi penulis, pembaca dan instansi terkait, maka perlu adanya pembatasan masalah. Untuk itu penulis membatasi masalah dalam penelitian ini sebagai berikut :

1. Peneliti membatasi obyek penelitian yaitu pada modal kerja, persediaan dan

penjualan pada tahun 2012-2020.

2. Penelitian ini dilakukan pada PT. Unilever Indonesia, Tbk.

D. Rumusan Masalah

Dari pembatasan masalah diatas, maka dapat dirumuskan masalah-masalah yang akan diteliti, yaitu :

1. Bagaimana pengaruh Modal Kerja terhadap Penjualan?
2. Bagaimana pengaruh Persediaan terhadap Penjualan?
3. Bagaimana pengaruh Modal Kerja dan Persediaan secara simultan terhadap Penjualan?

E. Tujuan Penelitian

Mengacu pada permasalahan yang telah disebutkan diatas, maka tujuan yang ingin dicapai dari penelitian ini adalah :

1. Untuk menganalisis pengaruh Modal Kerja terhadap Penjualan.
2. Untuk menganalisis pengaruh Modal Kerja terhadap Persediaan.
3. Untuk menganalisis pengaruh Modal Kerja dan Persediaan terhadap Penjualan.

F. Manfaat Penelitian

1. Bagi Penulis

Hasil penelitian ini diharapkan dapat menambah pemahaman tentang Modal Kerja dan Persediaan serta pengaruhnya terhadap Penjualan pada PT. Unilever

Indonesia, Tbk sehingga dapat diketahui sejauh mana teori tersebut dapat diterapkan.

2. Bagi Akademisi

Sebagai wacana pengetahuan yang dapat dijadikan sebagai pedoman atau referensi untuk bahan perkuliahan atau penelitian selanjutnya.

3. Bagi Pemerintah

Penelitian ini bermanfaat untuk pemerintah sebagai gambaran untuk pemerintah dalam menapkan kebijakan-kebijakan dalam pembangunan ekonomi.

G. Sistematika Pembahasan

Sistematika pembahasan dalam penelitian ini terdiri dari lima bab, yaitu :

Bab I Pendahuluan, yang meliputi latar belakang masalah, identifikasi masalah, batasan masalah, perumusan masalah, tujuan penelitian, manfaat penelitian dan sistematika pembahasan.

Bab II Landasan Teori, yang meliputi paparan teori, hipotesis, penelitian terdahulu yang relevan dan kerangka pemikiran.

Bab III Metode Penelitian, yang meliputi waktu dan tempat penelitian, populasi dan sampel, jenis metode penelitian, teknik pengumpulan data, teknik analisis data dan hubungan antar variabel.

- Bab IV Deskripsi Hasil Penelitian, yang meliputi deskripsi data, uji statistik, uji asumsi klasik, analisis regresi, pengujian hipotesis, koefisien determinasi dan pembahasan hasil penelitian.
- Bab V Penutup, yang meliputi kesimpulan dan saran.