

**ANALISIS MODAL KERJA TERHADAP PENJUALAN PADA
PT.EMBUN PAGI BERSERI DI SAMARINDA KALIMANTAN TIMUR
PERIODE TAHUN 2018-2022**



Oleh :

INDAH PIRANTI
NPM : 1761201068

**Diajukan untuk memenuhi salah satu
syarat guna memperoleh gelar Sarjana Manajemen**

**PROGRAM STUDI MANAJEMEN
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS
UNIVERSITAS WIDYAGAMA MAHAKAM SAMARINDA
2024**



UNIVERSITAS
WIDYA GAMA MAHAKAM SAMARINDA
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS

BERITA ACARA
UJIAN SKRIPSI (KOMPREHENSIF)

Panitia Ujian Skripsi (Komprehensif) Fakultas Ekonomi Dan Bisnis Universitas Widya Gama Mahakam Samarinda, Program Studi **Manajemen**; telah melaksanakan Ujian Skripsi (Komprehensif) pada hari ini tanggal **30 Agustus 2024** bertempat di **Kampus Universitas Widya Gama Mahakam Samarinda**.

- Mengingat :
1. Undang-Undang No. 20 Tahun 2003, tentang Sistem Pendidikan Nasional.
 2. Undang-Undang No. 12 Tahun 2012 tentang Pendidikan Tinggi.
 3. Peraturan Pemerintah No. 4 Tahun 2014 tentang Pengelolaan dan Penyelenggaraan Pendidikan Tinggi.
 4. Keputusan Badan Akreditasi Nasional Perguruan Tinggi Departemen Pendidikan tentang Status, Peringkat dan Hasil Akreditasi Universitas Widya Gama Mahakam Samarinda Nomor : 238/SK/BAN-PT/Ak.Ppj/PT/III/2023, Terakreditasi Baik Sekali.
 5. Keputusan Badan Akreditasi Nasional Perguruan Tinggi Departemen Pendidikan tentang Status, Peringkat dan Hasil Akreditasi Program Studi Manajemen Fakultas Ekonomi Universitas Widya Gama Mahakam Samarinda Nomor : 338/DE/A.5/AR.10/IV/2023, Terakreditasi Baik Sekali.
 6. Surat Keputusan Yayasan Pembina Pendidikan Mahakam Samarinda No.22.a/SK/YPPM/VI/2017 tentang Pengesahan Statuta Universitas Widya Gama Mahakam Samarinda.
 7. Surat Keputusan Rektor Universitas Widya Gama Mahakam Samarinda Nomor. 424.237/48/UWGM-AK/X/2012 Tentang Pedoman Penunjukkan Dosen Pembimbing dan Penguji Skripsi peserta didik.

- Memperhatikan :
1. Surat Keputusan Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis tentang Penunjukkan Dosen Pembimbing Mahasiswa dalam Penelitian dan Penyusunan Skripsi;
 2. Surat Keputusan Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis tentang Penunjukkan Tim Penguji Ujian Skripsi (Komprehensif) Mahasiswa;
 3. Hasil Rekapitulasi Nilai Ujian Skripsi (Komprehensif) mahasiswa yang bersangkutan;

No.	Nama Penguji	Tanda Tangan	Keterangan
1.	Dr. M. Astri Yulidar Abbas, SE., MM	1.	Ketua
2.	Sri Wahyuti, SE, MM	2.	Anggota
3.	Siti Rohmah, SE., M. Ak	3.	Anggota

MEMUTUSKAN

Nama Mahasiswa : **INDAH PIRANTI**
NPM : **17.111007.61201.068**
Judul Skripsi : **Analisis Modal Kerja Terhadap Penjualan Pada Perusahaan Sektor Real Estate Pt. Embun Pagi Berseri Di Samarinda Kalimantan Timur Periode 2018-2022.**

Nilai Angka/Huruf : **71,80 / = B =**
Catatan :

1. **LULUS / ~~TIDAK LULUS~~**
2. **REVISI / ~~TIDAK REVISI~~**

Mengetahui

Pembimbing I

Pembimbing II

Dr. M. Astri Yulidar Abbas, SE., MM

Sri Wahyuti, SE, MM

HALAMAN PERSETUJUAN

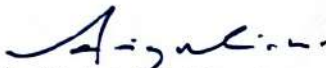
Judul : ANALISIS MODAL KERJA TERHADAP
PENJUALAN PT. EMBUN PAGI BERSERI
SAMARINDA KALIMANTAN TIMUR
PERIODE TAHUN 2018-2022

Diajukan Oleh : Indah Piranti
NPM : 1761201068
Fakultas : Ekonomi Dan Bisnis
Jurusan/Prog. Studi : Manajemen
Konsentrasi : Manajemen Keuangan

Menyetujui

Dosen Pembimbing I

Dosen Pembimbing II


Dr. M. Astri Yulidar Abbas, SE., MM.
NIDN. 0004077303


Sri Wahyuti, SE., MM.
NIDN. 1120057301

Mengetahui,


Dean Fakultas Ekonomi Dan Bisnis
Universitas Widya Gama Mahakam,



Dr. M. Astri Yulidar Abbas, SE., MM.
NIP.197307042005011002

Lulus Ujian Komprehensif Pada Tanggal : 30 Agustus 2024

HALAMAN PENGUJI

SKRIPSI INI TELAH DIUJI DAN DINYATAKAN LULUS PADA :

Hari : Jum'at

Tanggal : 30 Agustus 2024

Dosen Penguji,

1. Dr. M. Astri Yulidar Abbas, SE., MM

1. 

2. Sri Wahyuti, SE., MM

2. 

3. Siti Rohmah, SE., M. Ak

3. 

PERSETUJUAN REVISI

Yang bertanda tangan dibawah ini menyatakan bahwa :

Nama : Indah Piranti

NPM : 1761201068

Telah melakukan revisi Skripsi yang berjudul : **ANALISIS MODAL KERJA TERHADAP PENJUALAN PADA PT. EMBUN PAGI BERSERI SAMARINDA KALIMANTAN TIMUR PERIODE TAHUN 2018-2022**

Sebagaimana telah disarankan oleh Dosen Penguji,

Disetujui :

NO	Dosen Penguji	Bagian yang direvisi	TTD/Paraf
1	Dr. M Astri Yulidar Abbas, SE., MM	Cek kembali sistematika penulisan sesuai dengan pedoman penulisan skripsi Lap keuangan rill, kalo bukan perusahaan tbk tidak ada harga saham Kesimpulan diambil dari pembahasan, saran dari kesimpulan	
2	Sri Wahyuti, SE., MM	Judul langsung saja " pada PT ... Latar belakang disebutkan wawancara kapan dengan siapa bagian apa tentang apa yang ditanya yang berkaitan dengan skripsi Teori yang ada hubungannya dengan keuangan dan penjualan Laporan keuangan asli dari perusahaan Penelitian terdahulu yang sama dengan analisis Gambaran struktur organisasi harus ada nama-nama dari PT. tsb Dipembahasan muncul rumus dari mana ? Pembahasan di jelaskan ttg modal kerja dan penjualannya Populasi dan Sampel	

3	Siti Rohmah, SE., M.Ak	Fenomena permasalahan penelitian (modal kerja dan batasan masalah) Dasar Teori Cek kembali perhitungan terkait modal kerja an penjualan pada lap. keuangan Metode Analisis Pembahasan Sesuaikan sistematika penulisan	
---	------------------------	---	---

RIWAYAT HIDUP



Nama lengkap penulis Indah Piranti, Lahir pada tanggal 7 Oktober 1999 di kota Batu, Malang (Jawa Timur) merupakan anak dari pasangan Agus Kurnianto dan Nuryati. Pendidikan penulis dimulai dari TK (Taman Kanak) Al-Falah Samarinda, Kalimantan Timur pada tahun 2004, kemudian melanjutkan pendidikan di Sekolah Dasar Negeri (SDN) 013 Sungai Kunjang, Samarinda pada tahun 2005, kemudian melanjutkan pendidikan Sekolah Menengah Pertama (SMP) Muhammadiyah 2 Samarinda, pada tahun 2011, kemudian melanjutkan pendidikan Sekolah Menengah Kejuruan Negeri (SMKN) 9 Samarinda pada tahun 2014, kemudian melanjutkan perguruan tinggi di Universitas Widyagama (UWGM) Samarinda, Fakultas Ekonomi Dan Bisnis Program Studi Manajemen dan Lulus Memperoleh Gelar Sarjana Manajemen (SM) pada tahun 2024.

Indah Piranti

KATA PENGANTAR

Segala puji dan syukur kehadiran Allah Yang Maha Kuasa, Yang telah memberikan rahmat dan hidayahnya sehingga penulis dapat menyelesaikan skripsi yang berjudul “ Analisi Modal Kerja Terhadap Penjualan Pada PT. Embun Pagi Berseri Di Samarinda Kalimantan Timur Periode Tahun 2018-2022 “. Penelitian ini untuk melengkapi tugas akhir agar memperoleh gelar kesarjanaan di Universitas Widya Gama Mahakam Samarinda Fakultas Ekonomi Dan Bisnis.

Pada kesempatan ini penulis mengucapkan Terimakasih yang sebesar-besarnya kepada :

1. Kedua Orang Tua tercinta, Bapak Agus Kurnianto dan Ibu Nuryati, Adik saya tercinta Rizky Rachmawan. Yang telah memberikan doa serta dukungan selama proses penulisan skripsi ini.
2. Bapak Dr. Muhammad Astri Yulidar Abbas, SE., MM selaku Dekan Fakultas Ekonomi Dan Bisnis Universitas Widya Gama Mahakam Samarinda dan Pembimbing I.
3. Ibu Dian Irma Aprianti, S.Ip.,MM selaku ketua program studi Manajemen Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Widyagama Mahakam Samarinda.
4. Ibu Sri Wahyuti, SE., MM selaku Dosen Pembimbing II yang telah membimbing dan mengarahkan penulis dalam mempersiapkan dan meneliti sampai pada penulisan skripsi ini selesai dalam waktu cukup singkat.

5. Bapak dan Ibu Dosen Universitas Widya Gama Mahakam Samarinda atas dukungan, kesabaran, motivasi, dan ilmu yang tak terhingga yang telah diberikan selama proses mengajar di Universitas Widya Gama Mahakam Samarinda.
6. Teruntuk diri sendiri terimakasih sudah bertahan dan berjuang sekuat tenaga untuk mendapatkan gelar ini.
7. Teman-teman Manajemen angkatan 2017 dan sahabatku Fadhlur Rahman Asmarullah, Jhifrianto, Anis Kurniasih, Deni Ari Saputra, Subkhan Afrian, Ikha Patricia, Riska Handayani, Ade Ester Jihan Andari, Resti Dwi Pertiwi, Cairun Nazri Dwiyan, Luthfi Zaidan, Zul Fahmi dan teman-teman saya yang tidak bisa saya sebutkan satu-persatu yang telah banyak memberikan dorongan moril, motivasi, dan banyak membantu yang tiada henti terwujud Skripsi ini.

Penulis berharap kepada Allah SWT, agar melimpahkan rahmat-Nya kepada mereka atas partisipasinya di dalam penyelesaian skripsi ini dan permohonan maaf yang sebesar-besarnya jika selama ini penulis pernah berbuat salah yang sengaja maupun tidak sengaja. Penulis menyadari bahwa dalam penulisan ini masih banyak terdapat kekurangan, akan tetapi penulis berharap semoga apa yang tertulis dalam skripsi ini dapat bermanfaat bagi mereka yang memerlukan, Amin.

Samarinda, 23 Agustus 2024

Penulis

DAFTAR ISI

HALAMAN PERSETUJUAN.....	Error! Bookmark not defined.
HALAMAN PENGUJI	ii
PERSETUJUAN REVISI	iv
RIWAYAT HIDUP	Error! Bookmark not defined.
KATA PENGANTAR	vii
DAFTAR ISI.....	ix
DAFTAR TABEL	xi
DAFTAR GAMBAR	xii
DAFTAR LAMPIRAN	xiii
ABSTRAK	xiv
ABSTRACT	xv
BAB I PENDAHULUAN	1
1.1. Latar Belakang	1
1.2. Rumusan Masalah	10
1.3. Batasan Masalah.....	10
1.4. Tujuan dan Manfaat Penelitian	11
1.4.1. Tujuan Penelitian.....	11
1.4.2. Manfaat Penelitian.....	11
1.5. Sistematika Penulisan	12
BAB II DASAR TEORI	14
2.1. Penelitian Terdahulu	14
2.2. Tinjauan Teori.....	16
2.2.1. Manajemen Keuangan.....	16
2.2.2. Laporan Keuangan	21
2.2.3. Modal Kerja.....	29
2.2.4. Penjualan	38
2.3. Model Konseptual	46
2.4. Pernyataan Penelitian	47
BAB III METODE PENELITIAN.....	48

3.1.	Metode Penelitian.....	48
3.2.	Definisi Operational Variabel	48
3.3.	Populasi dan Sample	49
3.4.	Teknik Pengumpulan Data	50
3.5.	Analisis Data	51
BAB IV GAMBARAN UMUM OBJEK PENELITIAN		52
4.1.	Gambaran Umum PT Embun Pagi Berseri Samarinda	52
4.1.1.	Struktur Organisasi.....	53
4.2.	Gambaran Laporan Keuangan PT. Embun Pagi Berseri.....	54
BAB V ANALISIS HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN		56
5.1.	Analisis Data Hasil Penelitian.....	56
5.1.1.	Modal Kerja.....	56
5.1.2.	Penjualan	57
5.2.	Analisis.....	58
5.2.1.	Analisis Pertumbuhan Tahunan	59
5.3.	Pembahasan	62
5.3.1.	Modal Kerja Terhadap Penjualan.....	62
BAB VI KESIMPULAN DAN SARAN		66
6.1.	Kesimpulan.....	66
6.2.	Saran	66
DAFTAR PUSTAKA		68
Lampiran		71

DAFTAR TABEL

Tabel 1. 1 Data Modal Kerja PT Embun Pagi Berseri Tahun 2018-2022	6
Tabel 5. 1 Data Modal Kerja dan Penjualan	56
Tabel 5. 2 Pertumbuhan Tahunan 2018-2022 Modal Kerja & Total Penjualan ...	59

DAFTAR GAMBAR

Gambar 1. 1 Pertumbuhan Ekonomi Kalimantan Timur Sektor Real Estate tahun 2018- 2022	3
Gambar 2.1 Model konseptual	47
Gambar 4. 1 Struktur Organisasi PT. Embun Pagi Berseri.....	54
Sumber: PT Embun Pagi Berseri (2024).....	54
Gambar 5. 1 Garfik Batang Modal Kerja dan Penjualan	62

DAFTAR LAMPIRAN

Lampiran 1 Laporan Keuangan.....**Error! Bookmark not defined.**

ABSTRAK

Indah Piranti, “**Analisis Modal Kerja Terhadap Penjualan Pada PT Embun Pagi Berseri Samarinda Kalimantan Timur Periode Tahun 2018-2022**”. Dengan dosen pembimbing I, Dr. M Astri Yulidar Abbas, SE., MM Dan Dosen Pembimbing II, Sri Wahyuti, SE., MM.

Penelitian ini bertujuan untuk menganalisis hubungan antara modal kerja dan penjualan pada PT. Embun Pagi Berseri, perusahaan sektor real estate di Samarinda, Kalimantan Timur, selama periode 2018-2022. Metode yang digunakan adalah metode komparatif dengan paradigma kuantitatif, yang melibatkan analisis data aktiva lancar, kewajiban lancar, modal kerja, dan penjualan perusahaan.

Hasil penelitian menunjukkan fluktuasi yang signifikan pada modal kerja dan penjualan selama lima tahun terakhir. Modal kerja mengalami penurunan tajam pada 2019, namun sedikit mengalami peningkatan pada tahun 2020. Di lain sisi Penjualan justru mengalami peningkatan di tahun 2019 kemudian mengalami penurunan pada 2020 sd 2022, hal ini diduga karena dampak dari pandemic covid-19 yang masih mempengaruhi perekonomian global. Analisis ini mengindikasikan bahwa perubahan modal kerja berhubungan erat dengan penjualan perusahaan, namun faktor eksternal seperti pandemi memiliki dampak yang signifikan terhadap kinerja keuangan PT. Embun Pagi Berseri. Temuan ini diharapkan dapat memberikan wawasan bagi perusahaan dalam mengelola modal kerja dan strategi penjualan serta fleksibilitas dalam menghadapi kondisi ekonomi yang tidak menentu untuk menjaga stabilitas penjualan di masa mendatang.

Keywords: modal kerja, penjualan, sektor real estate, pandemi covid-19.

ABSTRACT

Indah Piranti, "Analysis of Working Capital on Sales at PT Embun Pagi Berseri Samarinda, East Kalimantan for the Period of 2018-2022." With Supervisor I, Dr. M Astri Yulidar Abbas, SE., MM and Supervisor II, Sri Wahyuti, SE., MM.

This research aims to analyze the relationship between working capital and sales at PT. Embun Pagi Berseri, a real estate company in Samarinda, East Kalimantan, during the period of 2018-2022. The method used is a comparative approach with a quantitative paradigm, involving the analysis of current assets, current liabilities, working capital, and sales data.

The findings reveal significant fluctuations in both working capital and sales over the past five years. Working capital experienced a sharp decline in 2019, followed by a slight increase in 2020. Conversely, sales saw an increase in 2019, then declined from 2020 to 2022, likely due to the impacts of the COVID-19 pandemic on the global economy. This analysis indicates that changes in working capital are closely related to the company's sales, but external factors such as the pandemic have a significant impact on the financial performance of PT. Embun Pagi Berseri. These findings are expected to provide insights for the company in managing working capital and sales strategies, as well as the flexibility needed to navigate uncertain economic conditions to maintain sales stability in the future.

Keywords: working capital, sales, real estate sector, covid-19 pandemic.

BAB I

PENDAHULUAN

1.1. Latar Belakang

Real estate merupakan salah satu sub sektor perusahaan jasa yang masih menjadi salah satu pilihan utama para investor dalam menginvestasikan dana. Hal itu dikarenakan perusahaan-perusahaan dalam sektor real estate yang masih menunjukkan prospek perusahaannya secara maksimal. Sektor real estate merupakan sektor besar yang mampu menyerap tenaga kerja dalam jumlah yang besar dan memiliki efek berantai kepada sektor-sektor ekonomi lainnya.

Sektor real estate yang sempat berkontraksi selama pandemi Covid-19 pada tahun pertama atau 2020, mulai pulih pada tahun berikutnya dan terus melesat. Gairah di sektor ini menghembuskan angin segar pada kinerja perekonomian nasional di tengah lesunya ekonomi global. Sokongan pemerintah terhadap sektor real estate terus mengalir. Bahkan Bank Indonesia (BI) memperpanjang kebijakan uang muka (down payment) nol persen atau Loan to Value/Financing to Value (LTV/FTV) kredit atau pembiayaan properti maksimal 100%. Selain itu, Kementerian Hukum dan Hak Asasi Manusia telah mengeluarkan kebijakan golden visa. Warga Negara Asing yang menanamkan modal di Indonesia dengan besaran tertentu bisa dapat izin tinggal 5-10 tahun (<https://datanesia.id/gairah-di-sektor-properti/>).

Menurut data Bappenas (2023:35), sampai dengan kuartal kedua tahun 2023, sektor real estate merupakan sektor dengan nilai Penanaman Modal Dalam negeri (PMDN) terbesar kedua setelah sektor pertambangan dengan nilai Rp. 18,4

Trilyun, dimana Provinsi Kalimantan Timur merupakan lokasi dengan nilai PMDN terbesar kelima dengan nilai sebesar Rp. 11 Trilyun. Sementara itu, menurut Mordor Intelligence, pasar real estat di Indonesia diperkirakan sebesar USD 64,78 miliar pada tahun 2024, dan diperkirakan akan mencapai USD 85,97 miliar pada tahun 2029, tumbuh sebesar 5,82% selama periode 2024-2029.

Indonesia telah memperbaiki kebijakan makroekonomi dan strukturalnya selama 15 tahun terakhir, dan dengan tingkat pertumbuhan yang kuat dan stabil, perekonomian Indonesia mampu mengejar ketertinggalan dari negara-negara lain di kawasan, sehingga memungkinkan Indonesia untuk fokus pada agenda pembangunannya. Seiring dengan meningkatnya permintaan akibat pesatnya pertumbuhan penduduk dan tingginya urbanisasi, pasar real estate di Indonesia merupakan salah satu sektor paling vital di kawasan ini. Angka resmi dari Badan Pusat Statistik menunjukkan bahwa PDB dari aktivitas real estate di Indonesia berjumlah Rp.488,31 Trilyun (USD 31 miliar) pada tahun 2022.

PDB Indonesia yang berasal dari aktivitas real estate meningkat secara bertahap selama satu dekade. Proyek perumahan terjangkau di Indonesia yang didukung oleh pemerintah, investor asing, dan asosiasi seperti Bank Dunia diperkirakan akan meningkatkan pertumbuhan pasar real estat selama periode perkiraan (Mordor Intelligence Research & Advisory, 2024).



Gambar 1. 1 Pertumbuhan Ekonomi Kalimantan Timur Sektor Real Estate tahun 2018- 2022

Sumber: Bank Indonesia (2023:4)

Berdasarkan data Laporan Perekonomian Provinsi (LPP) Kalimantan Timur (Kaltim) yang diterbitkan oleh Bank Indonesia (2023:4), menunjukkan pertumbuhan ekonomi Provinsi Kalimantan Timur berdasarkan klasifikasi lapangan usaha, dimana khusus sektor real estate yang ditunjukkan pada gambar 1.1 terlihat terjadi fluktuasi terutama pada masa pandemi Covid-19 di tahun 2020, dimana pada tahun 2018 pertumbuhan ekonomi berdasarkan sektor real estate adalah sebesar 2,35% lalu mengalami peningkatan menjadi 3,52% pada tahun 2019, kemudian mengalami penurunan pada tahun 2020 menjadi -1,61%, lalu

meningkat pada tahun 2021 dan 2020 menjadi masing-masing sebesar 1,12% dan 4,01%.

Dinamika real estate di Indonesia, khususnya di Kalimantan Timur, menunjukkan pertumbuhan yang pesat. Permintaan akan hunian terus meningkat, didorong oleh faktor seperti pertumbuhan populasi, urbanisasi, dan meningkatnya daya beli masyarakat. Hal ini membuka peluang bagi perusahaan real estate seperti PT Embun Pagi Berseri untuk berkembang dan meraih keuntungan.

Dalam wawancara pada hari Selasa 01 Oktober 2024 dengan Ibu Ayu Khairunisa, S., Ak selaku Manager Keuangan dari PT. Embun Pagi Berseri beliau menjelaskan bahwa Modal kerja sangat penting bagi perusahaan real estate karena mempengaruhi kemampuan perusahaan untuk menjalankan operasional sehari-hari, termasuk membiayai proyek, membayar karyawan, dan memenuhi kebutuhan likuiditas lainnya.

Menurut Ibu Ayu Khairunisa, S. Ak Tantangan utama dalam mengelola modal kerja adalah fluktuasi permintaan pasar dan kebutuhan likuiditas untuk proyek yang sedang berjalan. Terkadang, sulit untuk menjaga keseimbangan antara investasi dalam proyek baru dan memastikan cukup modal kerja untuk operasional harian. Untuk mengoptimalkan modal kerja kami menerapkan strategi pengelolaan kas yang lebih efisien, seperti mempercepat proses penagihan dan memperpendek siklus produksi. Selain itu, kami juga melakukan perencanaan yang lebih baik untuk pengeluaran proyek agar tidak terjadi kekurangan modal kerja.

Untuk mengukur dampak modal kerja terhadap penjualan dengan menganalisis rasio keuangan PT. Embun Pagi Berseri, seperti rasio lancar dan rasio perputaran modal kerja. Kami juga melihat hubungan antara tingkat modal kerja yang tersedia dengan volume penjualan yang dihasilkan setiap tahunnya. (Ayu Khairunisa, S.,Ak, 01 Oktober 2024)

Kami memiliki rencana untuk meningkatkan modal kerja melalui peningkatan investasi dan diversifikasi sumber pendapatan. Kami juga sedang menjajaki peluang pembiayaan yang lebih baik untuk mendukung pertumbuhan yang berkelanjutan. Harapan saya adalah agar PT. Embun Pagi Berseri dapat terus tumbuh dengan pengelolaan modal kerja yang efisien, sehingga kami dapat memanfaatkan peluang di pasar dan meningkatkan kontribusi kami terhadap industri real estate di Indonesia. (Ayu Khairunisa, S.,Ak, 01 Oktober 2024)

Modal mempunyai peran utama untuk menjamin kelangsungan hidup perusahaan dalam kegiatan operasional perusahaan dengan harapan ada timbal balik terhadap modal yang dikeluarkan dalam jangka yang relatif pendek. Modal kerja dapat diartikan sebagai modal yang dipakai untuk kebutuhan operasional perusahaan sehari-hari. Suatu perusahaan yang mengalami kekurangan modal kerja untuk memperbanyak penjualan dan menaikkan produksinya, maka perusahaan sangat memungkinkan akan kehilangan pendapatan dan laba. Perusahaan yang tidak mempunyai modal kerja yang memadai, kemudian perusahaan tidak dapat membayar kewajiban utang jangka pendek tepat pada waktunya akibatnya perusahaan akan menghadapi masalah likuiditas. Modal kerja

merupakan investasi jangka pendek, seperti kas, bank, surat-surat berharga, piutang, persediaan, dan aktiva lancar lainnya.

Modal kerja sangat penting bagi perusahaan dikarenakan modal kerja yang berupa aktiva lancar merupakan bagian dari total aktiva yang dimiliki perusahaan sehingga kecukupan modal kerja memungkinkan perusahaan untuk beroperasi secara ekonomis dan tidak mengalami kesulitan keuangan. Sumber modal kerja dapat berasal dari internal perusahaan seperti hasil operasi maupun penjualan aktiva atau saham perusahaan, maupun sumber eksternal seperti pinjaman dan dana hibah. Sementara itu, penggunaan modal kerja perusahaan terkait dengan aktivitas operasionalnya seperti pembelian bahan baku, pembayaran gaji karyawan, maupun pembayaran kewajiban perusahaan.

Perusahaan dalam menjalankan aktivitas usahanya selalu ingin mengetahui keadaan finansialnya dan juga ingin mengetahui sejauh mana perkembangan yang telah dicapai oleh perusahaan agar tujuan untuk mendapatkan laba yang maksimum sehingga dapat menjaga kelangsungan hidup perusahaan. Data modal kerja PT Embun Pagi Berseri selama tahun 2018-2022 dapat dilihat pada tabel berikut ini.

Tabel 1. 1 Data Modal Kerja PT Embun Pagi Berseri Tahun 2018-2022

Tahun	Aktiva Lancar (Rp)	Modal Kerja Bersih (Rp)	Penjualan Cash (Rp)	Penjualan Kredit (Rp)
2018	49,331,780,198	23,234,916,342	44,120,759,263	102,948,438,281
2019	21,609,562,826	2,225,781,670	43,130,759,263	113,903,441,496
2020	15,346,807,964	11,802,382,496	30,287,366,047	58,793,122,326
2021	8,365,266,492	6,573,707,900	36,393,953,298	48,243,147,395
2022	8,891,206,626	4,794,105,121	32,445,361,006	38,088,032,485

Sumber: PT Embun Pagi Berseri (2024)

Berdasarkan data yang disajikan, PT Embun Pagi Berseri menunjukkan fluktuasi signifikan dalam aktiva lancar, kewajiban lancar, modal kerja bersih, dan penjualan dari tahun 2018 hingga 2022. Pada tahun 2018, aktiva lancar perusahaan mencapai Rp49.331.778.198, memberikan gambaran stabilitas keuangan yang kuat. Namun, pada tahun berikutnya, aktiva lancar turun drastis menjadi Rp21.609.662.826, yang mencerminkan tantangan dalam pengelolaan kas, piutang, dan persediaan. Modal kerja bersih mengalami penurunan tajam di tahun 2018 sebesar Rp23.234.916.342 menjadi Rp2.225.781.670 di tahun 2019, mengindikasikan tekanan likuiditas.

Pada tahun 2020, aktiva lancar kembali turun ke Rp15.346.632.964, tetapi modal kerja bersih melonjak menjadi Rp11.802.382.496. Meski demikian, pada tahun 2021, aktiva lancar kembali menurun menjadi Rp8.365.267.478, sementara modal kerja bersih tercatat sebesar Rp6.573.707.900. Tahun 2022 melihat sedikit peningkatan dalam aktiva lancar menjadi Rp8.891.206.626 dan menghasilkan modal kerja bersih sebesar Rp4.794.105.121.

Di sisi penjualan, perusahaan mengalami variasi, dengan penjualan tertinggi di Rp157.034.200.759 total penjualan dengan Rp44.120.759.263 penjualan cash dan Rp102.948.438.281 penjualan kredit, pada tahun 2019. Penjualan terendah di Rp70.533.393.491 total penjualan dengan Rp32.445.361.006 penjualan cash dan Rp38.088.032.485 penjualan kredit pada tahun 2022, menunjukkan tantangan yang dihadapi perusahaan dalam mempertahankan pendapatan dan pertumbuhan yang stabil. Fluktuasi ini mengindikasikan perlunya PT Embun Pagi Berseri untuk memperbaiki strategi

pengelolaan keuangan dan operasi agar dapat bertahan dan berkembang di pasar yang kompetitif.

Menurut Kasmir (2019:250), modal kerja adalah “modal yang digunakan untuk melakukan kegiatan operasi perusahaan,” dan dapat dipahami sebagai investasi dalam aktiva lancar atau aktiva jangka pendek seperti kas, piutang, dan persediaan. Analisis penggunaan modal kerja sangat penting untuk mengetahui bagaimana perusahaan mengelola dan menggunakan dana yang dimilikinya. Kinerja keuangan perusahaan, yang mencerminkan kondisi keuangan pada suatu periode tertentu, juga terkait erat dengan pengelolaan aset perusahaan secara efektif. Oleh karena itu, analisis penggunaan modal kerja dapat memberikan gambaran yang jelas mengenai kinerja keuangan PT Embun Pagi Berseri selama periode tersebut, terutama dalam hal efektivitas pengelolaan dana perusahaan.

Berdasarkan data penjualan PT Embun Pagi Berseri dari tahun 2018 hingga 2022, terlihat adanya fluktuasi yang signifikan. Pada tahun 2018, penjualan mencapai Rp147.069.197.544, mencerminkan kinerja yang solid. Selanjutnya, pada tahun 2019, penjualan meningkat menjadi Rp157.034.200.759, menunjukkan pertumbuhan yang positif dan kepercayaan pasar terhadap produk perusahaan. Namun, tren ini tidak bertahan lama, karena pada tahun 2020, penjualan mengalami penurunan drastis menjadi Rp89.080.488.373, yang dapat diindikasikan oleh dampak eksternal seperti kondisi pasar yang sulit atau faktor ekonomi lainnya. Penjualan terus menurun pada tahun 2021 menjadi Rp84.637.100.693, dan kembali turun di tahun 2022 menjadi Rp70.533.393.491. Penurunan berkelanjutan ini menunjukkan tantangan yang dihadapi perusahaan

dalam mempertahankan pangsa pasar dan menjelaskan kebutuhan mendesak untuk strategi pemasaran yang lebih efektif serta inovasi produk guna meningkatkan kinerja penjualan di masa mendatang.

Fluktuasi dalam data penjualan ini dapat memberikan indikasi penting terkait dengan kinerja modal kerja perusahaan. Penurunan penjualan pada tahun 2020 ke tahun-tahun berikutnya dan penurunan modal kerja bersih pada tahun 2019, 2021 serta 2022 mungkin menunjukkan adanya tantangan dalam pengelolaan modal kerja yang perlu diperhatikan. Oleh karena itu, analisis mendalam mengenai hubungan antara modal kerja dan penjualan sangat penting untuk memahami dinamika keuangan perusahaan dan untuk pengambilan keputusan yang lebih baik di masa depan.

Analisis modal kerja terhadap penjualan real estate PT Embun Pagi Berseri penting dilakukan karena beberapa alasan, yaitu untuk mengetahui kesehatan keuangan perusahaan. Menurut Fachmi (2007:123), modal kerja adalah ukuran cadangan yang dimiliki perusahaan jika harus memenuhi kewajibannya dalam satu siklus operasi perusahaan. Modal kerja yang sehat mencerminkan kemampuan perusahaan untuk memenuhi kewajiban jangka pendeknya dan mendukung pertumbuhannya. Selanjutnya untuk mengidentifikasi potensi masalah keuangan. Jika modal kerja perusahaan tidak sehat, maka perusahaan mungkin akan mengalami kesulitan dalam memenuhi kewajibannya dan membiayai pertumbuhannya. Kemudian, untuk mengambil keputusan keuangan yang tepat. Hasil analisis modal kerja dapat digunakan untuk membantu

perusahaan dalam mengambil keputusan keuangan yang tepat, seperti keputusan investasi, keputusan pendanaan, dan keputusan pengelolaan kas.

Secara khusus, analisis modal kerja terhadap penjualan real estate PT Embun Pagi Berseri dapat membantu perusahaan dalam meningkatkan efisiensi penggunaan modal kerja, dimana dengan mengetahui bagaimana modal kerja digunakan, perusahaan dapat mengidentifikasi area di mana modal kerja dapat digunakan dengan lebih efisien, kemudian dapat mengurangi risiko keuangan, dimana dengan mengelola modal kerja dengan baik, perusahaan dapat mengurangi risiko keuangan, seperti risiko gagal bayar dan risiko likuiditas. Kemudian, dapat meningkatkan profitabilitas, dimana dengan menggunakan modal kerja secara efisien dan efektif, perusahaan dapat meningkatkan profitabilitasnya.

Oleh karena itu, analisis modal kerja terhadap penjualan property dan real estate PT Embun Pagi Berseri merupakan hal yang penting untuk dilakukan. Berdasarkan teori diatas penulis tertarik melakukan penelitian yang berjudul “Analisis Modal Kerja Terhadap Penjualan Pada PT. Embun Pagi Berseri Samarinda Periode Tahun 2018-2022”.

1.2. Rumusan Masalah

Berdasarkan uraian latar belakang, maka rumusan masalah dalam penelitian ini adalah “Bagaimana perubahan modal kerja yang diikuti dengan perubahan penjualan PT Embun Pagi Berseri pada periode tahun 2018-2022?”

1.3. Batasan Masalah

Adapun batasan dari penelitian ini antara lain sebagai berikut:

1. Batasan juga dibuat untuk memberikan batas dari ruang lingkup, sehingga bahasan pada penelitian ini tidak meluas dan terfokus pada hal-hal yang dituju saja.
2. Penelitian ini membatasi permasalahan dengan hanya menganalisis perubahan modal kerja terhadap penjualan PT Embun Pagi Berseri selama tahun 2018-2022.

1.4. Tujuan dan Manfaat Penelitian

1.4.1. Tujuan Penelitian

Melihat dari penjelasan diatas, maka tujuan penelitian ini adalah “Untuk mengetahui dan menganalisis apakah perubahan modal kerja diikuti dengan perubahan penjualan PT Embun Pagi Berseri pada periode tahun 2018-2022.”

1.4.2. Manfaat Penelitian

Adapun manfaat laporan peneliti ini dapat bermanfaat pada beberapa pihak seperti:

1. Bagi Peneliti

Diharapkan dapat memberi dan menambah pengetahuan dan wawasan tentang Pengaruh Modal Kerja Terhadap Penjualan. Kajian ini selanjutnya dapat dijadikan referensi dan menambah berita bagi peneliti berikutnya yang mendalami topik yang sama.

2. Bagi Universitas Widyagama Mahakam Samarinda

Diharapkan bisa dijadikan sebagai bahan pembelajaran untuk mahasiswa bagi Universitas Widyagama Mahakam Samarinda khususnya Fakultas

Ekonomi dan Bisnis, dan juga dapat memberikan sebuah referensi untuk mahasiswa dalam mengetahui, mempelajari, meneliti, dan lain sebagainya mengenai beberapa teori yang ada hubungannya terhadap jurusan ini yaitu manajemen keuangan.

3. Bagi Perusahaan

Laporan penelitian bisa menjadi bahan pertimbangan sebelum mengambil keputusan, serta pengembangan strategi apa saja yang akan digunakan di masa selanjutnya yang bertujuan untuk meningkatkan pengelolaan keuangan perusahaan.

1.5. Sistematika Penulisan

Bahasan pada susunan proposal kali ini sebagai berikut:

BAB I PENDAHULUAN

Memuat mengenai sub bab latar belakang masalah, perumusan masalah, batasan masalah, tujuan, manfaat, serta sistematika penulisan.

BAB II DASAR TEORI

Penelitian terdahulu, dasar teori berisikan tentang memaparkan secara singkat tentang pengertian dari beberapa teori manajemen keuangan, laporan keuangan, modal kerja, model konseptual, serta hipotesis.

BAB III METODOLOGI PENELITIAN

Memberikan uraian mengenai metode penelitian, definisi operasional, teknik pengumpulan data, analisis data, serta pengujian hipotesis.

BAB IV GAMBARAN UMUM OBJEK PENELITIAN

Bab ini memberikan deskripsi menyeluruh mengenai PT. Embun Pagi Berseri, termasuk latar belakang perusahaan, struktur organisasi, serta kondisi industri real estate di Samarinda. Di sini juga dijelaskan tentang laporan keuangan periode 2018 – 2022.

BAB V ANALISIS HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

Bab ini menyajikan hasil dari analisis data terkait modal kerja dan penjualan PT. Embun Pagi Berseri. Disini, hasil penelitian diinterpretasikan untuk menunjukkan bagaimana fluktuasi modal kerja mempengaruhi penjualan perusahaan. Bab ini juga membahas hasil tersebut dalam konteks teori dan penelitian sebelumnya, serta implikasi dari temuan tersebut bagi strategi perusahaan.

BAB VI KESIMPULAN DAN SARAN

Bab ini menyimpulkan hasil penelitian dengan merangkum temuan utama tentang hubungan antara modal kerja dan penjualan. Kesimpulan tersebut diikuti dengan saran untuk perusahaan mengenai cara mengelola modal kerja dan strategi penjualan. Bab ini juga memberikan rekomendasi untuk penelitian mendatang guna mengeksplorasi aspek lain dari topik yang sama.

BAB II

DASAR TEORI

2.1. Penelitian Terdahulu

Hasil dari penelitian yang sudah pernah dilaksanakan bisa dijadikan referensi dalam melaksanakan penelitian sehingga peneliti mendapatkan pengetahuan yang nantinya dapat digunakan untuk menganalisis sebuah penelitian. Penelitian yang dijadikan perbandingan yaitu hasil penelitian dari :

Tabel 2.1
Penelitian Terdahulu

No	Nama Peneliti	Judul	Hasil Penelitian
1	Citra, Wilfried S. Manoppo, Joanne V. Mangindaan 2020.	Analisis Modal Kerja pada Perusahaan Mitra Meubel Kelurahan Gogagoman	Hasil penelitian menunjukkan bahwa pengelolaan modal kerja Perusahaan Mitra Meubel menunjukkan perubahan yang bervariasi antara tahun 2018 dan 2019. Pada tahun 2018, rasio likuiditas mencapai 2,81, tetapi menurun menjadi 1,79 pada tahun 2019. Meskipun proporsi aktiva lancar terhadap total aset meningkat dari 0,56 menjadi 0,75, rasio aktiva lancar terhadap pendapatan menurun dari 1,40 menjadi 1,0. Rasio total aktiva terhadap modal kerja bersih meningkat dari 2,84 menjadi 2,97, sementara rasio kewajiban lancar terhadap modal kerja bersih naik signifikan dari 0,56 menjadi 1,25, dan rasio perputaran modal kerja turun dari 2,82 menjadi 2,17. Secara keseluruhan, meskipun terjadi penurunan pada beberapa rasio, perusahaan masih mampu mengelola kewajiban jangka pendek dan modal kerja dengan cukup baik.

			Persamaan : 1. Menganalisis Modal kerja Perbedaan : 1. Variabel Dependen Rasio Lancar, Proporsi Aktiva Lancar terhadap Total Aset, Rasio Aktiva Lancar terhadap Pendapatan, Rasio Total Aset terhadap Modal Kerja Bersih, Rasio Kewajiban Lancar terhadap Modal Kerja Bersih, Rasio Penjualan terhadap Modal Kerja Bersih. 2. Variabel Independen Modal Kerja Bersih, Total Aset, Kewajiban Lancar, Pendapatan, Penjualan.
2	Yuniar Ambarwati; Hermi Sularsih*; Datuk Maralelo Siregar e-Jurnal Perspektif Ekonomi dan Pembangunan Daerah Vol. 9. No. 3, September–Desember 2020 ISSN: 2303-1255 (online).	Analisis modal kerja untuk meningkatkan profitabilitas	Penelitian menunjukkan bahwa pada tahun 2017-2018, meskipun Net Working Capital meningkat, laba perusahaan tidak mengalami kenaikan yang sebanding. Pada tahun 2016-2017, pengelolaan modal kerja efektif dan meningkatkan laba, tetapi pada tahun 2017-2018, kenaikan modal kerja tidak diimbangi oleh kenaikan laba akibat tingginya harga bahan pokok produksi dan meningkatnya beban pokok penjualan. Persamaan : 1. Menganalisis modal kerja. Perbedaan : 1. Analisis SWOT: Strategi SO, WO, ST, WT. 2. Rasio Profitabilitas: Gross Profit Margin, Operating Profit Margin, Net Profit

			Margin, ROI, ROE.
3	Afriyanti Hasanah, Risky Setiawan (2020) Journal Of Applied Managerial Accounting Vol. 4, No. 2, Oktober 2020	Analisis pengaruh Manajemen Modal Kerja, Pertumbuhan Penjualan dan Kebijakan Hutang Terhadap Profitabilitas Perusahaan. Variabel yang digunakan $X = \text{Modal Kerja}$ $Y = \text{Profitabilitas}$	1. Manajemen modal kerja tidak memiliki pengaruh terhadap profitabilitas perusahaan. 2. Pertumbuhan penjualan memiliki pengaruh terhadap profitabilitas perusahaan. 3. Kebijakan hutang tidak memiliki pengaruh terhadap profitabilitas perusahaan. Persamaan : 1. Menganalisis modal kerja . 2. Menganalisis Penjualan. Perbedaan : 1. Menganalisis profitabilitas 2. Variabel yang digunakan hanya modal kerja dan penjualan.

(Sumber : Diolah)

2.2. Tinjauan Teori

2.2.1. Manajemen Keuangan

2.2.1.1 Pengertian Manajemen Keuangan

Berbicara mengenai manajemen keuangan tidak dapat terlepas dari istilah manajemen. Secara etimologi, kata manajemen berasal dari bahasa Perancis Kuno *menagement*, yang memiliki arti seni melaksanakan dan mengatur. Kata manajemen dalam bahasa Inggris berasal dari kata *to manage* artinya mengelola, membimbing, dan mengawasi. Jika diambil dalam bahasa Italia, berasal dari kata *maneggiare* memiliki arti mengendalikan, terutama mengendalikan kuda. Sementara itu, dalam bahasa Latin, kata manajemen berasal dari kata *manus* yang berarti tangan dan *agere* yang berarti melakukan, dan memiliki arti menangani.

Menurut Sutrisno (2017:3), manajemen keuangan adalah “segala aktivitas perusahaan yang bersangkutan dengan usaha-usaha mendapatkan dana perusahaan dengan biaya yang murah serta usaha untuk menggunakan dana dan mengalokasikan dana tersebut secara efisien”.

Pengertian manajemen keuangan menurut Sulindawati (2017:1) adalah “Total aktivitas perusahaan yang terkait dengan upaya menyediakan sumber dana yang membutuhkan biaya paling rendah dan istilah dan perusahaan yang dapat memberikan laba lebih untuk memaksimalkan penggunaan dana ini”.

Gitman (2017:4) mengemukakan bahwa “*Finance can be define as the science and art of managing money.*” Definisi tersebut berarti bahwa keuangan adalah ilmu dan seni dalam mengatur uang. Manajemen keuangan menurut Fahmi (2018:2) adalah penggabungan dari ilmu dan seni yang membahas, mengkaji dan menganalisis tentang bagaimana seseorang manajer keuangan menggunakan seluruh sumber daya perusahaan untuk mencari dana, mengelola dana, dan membagi dana dengan tujuan mampu memberikan profit atau kemakmuran bagi para pemegang saham dan sustainability (keberlanjutan) usaha bagi perusahaan.

Berdasarkan definisi diatas dapat disimpulkan bahwa manajemen keuangan merupakan penggabungan ilmu dan seni berkaitan dengan upaya mengatur keuangan suatu perusahaan, baik terkait perolehan, penggunaan, maupun pengalokasian dana secara efisien.

2.2.1.2 Fungsi Manajemen Keuangan

Fahmi (2018:3) memberikan penjelasan fungsi manajemen keuangan yaitu “ilmu manajemen keuangan berfungsi sebagai pedoman bagi manajer perusahaan dalam setiap pengambilan keputusan yang dilakukan.”

Sutrisno (2017:18) menjelaskan jika terdapat 3 fungsi dari manajemen keuangan sebagai berikut:

1) Keputusan Investasi

Adalah cara agar dapat menyelesaikan problematika manajer keuangan yang diwajibkan melakukan alokasi keuangan dana untuk investasi yang bisa memberikan keuntungan keuangan dimasa depan.

2) Keputusan Pendanaan atau Pembiayaan Investasi

Pembiayaan investasi ini juga dikenal dengan kebijakan struktur modal. Dalam ketetapan ini, administrator keuangan harus dianalisis dengan meninjau kombinasi dana investasi dan kombinasi ekonomi dana untuk pembelian untuk kebutuhan kegiatan korporasi.

3) Keputusan Dividen

Adalah keputusan untuk berbagi dividen moneter, saham terdistribusi, dividen saham dan saham siklik, berbagi semua kesejahteraan para pemegang saham.

Fungsi manajemen keuangan menurut Husnan dan Pudjiastuti (2018:7) adalah sebagai berikut:

1. Penggunaan Dana (Keputusan Investasi)

2. Memperoleh Dana (Keputusan Pendanaan)
3. Keputusan Pengelolaan Aset (Assets Management Decision)

Fungsi dari manajemen keuangan merupakan fungsi yang paling diutamakan didalam perusahaan, selain dari fungsi lainnya seperti pemasaran, SDM dan operasional, walaupun dalam berjalannya fungsi manajemen keuangan tersebut saling ada hubungannya. Berdasarkan beberapa penjelasan diatas, dapat disimpulkan bahwa fungsi manajemen keuangan terdiri dari tiga keputusan utama yaitu keputusan investasi, pendanaan, dan pengelolaan aset.

2.2.1.3 Tujuan Manajemen Keuangan

Manajemen keuangan sebagai suatu aktivitas dalam perusahaan memiliki beberapa tujuan. Husnan dan Pudjiastuti (2018:6) mengemukakan “Tujuan manajemen keuangan dalam jangka pendek adalah menghasilkan laba yang optimal. Namun secara normatif tujuan keputusan keuangan adalah untuk memaksimalkan nilai perusahaan”.

Fahmi (2018:4) mengemukakan tujuan dari manajemen keuangan yaitu:

- a. Memaksimalkan nilai perusahaan
- b. Menjaga stabilitas finansial dalam keadaan yang selalu terkendali
- c. Memperkecil resiko perusahaan di masa sekarang dan yang akan datang.

Tiga tujuan nilai yang paling utama adalah yang pertama yaitu memaksimalkan nilai perusahaan. Pemahaman memaksimalkan nilai

perusahaan adalah bagaimana pihak manajemen perusahaan mampu memberikan nilai yang maksimum pada saat perusahaan tersebut masuk ke pasar.

Tujuan utama dari manajemen keuangan ialah agar dapat meningkatkan nilai perusahaan, menambahkan nilai perusahaan, serta meningkatkan aset yang dimiliki oleh pemegang saham. Tujuan memaksimalkan nilai dari sebuah perusahaan ini juga dijadikan sebagai ukuran mengenai keberhasilan sebuah perusahaan. Hal ini dikarenakan apabila nilai perusahaan dapat naik, maka kemakmuran dari pemegang saham juga akan naik. Tujuan dari adanya peningkatan nilai perusahaan juga memberikan manfaat untuk karyawan, manajemen, serta masyarakat. Dari pembahasan tersebut, penulis dapat menyimpulkan jika:

1. Manajemen keuangan dijelaskan sebagai fungsi yang berperan dalam mengambil keputusan investasi, pendanaan, kebijakan dividen, serta kebijakan dalam mengelola aset.
2. Tujuan dari adanya manajemen keuangan ialah agar dapat menaikkan nilai perusahaan (yang berdampak pula pada kesejahteraan dari pemilik) yang ditinjau dari ukuran harga saham.
3. Harga saham perusahaan memberikan gambaran terkait dengan keputusan investasi, pembiayaan (seperti keputusan dividen) serta manajemen aset.

Prinsip dari manajemen keuangan perusahaan menjelaskan agar perusahaan selalu mendapatkan, memakai, serta mendistribusikan dana yang ada dengan efisien serta efektif. Sehingga manajemen keuangan tidak terbatas pada

hal-hal yang mengatur, namun juga menyangkut pada aktivitas untuk merencanakan, menganalisis, dan melakukan pengendalian kegiatan keuangan didalam perusahaan.

2.2.2. Laporan Keuangan

2.2.2.1 Pengertian Laporan Keuangan

Laporan keuangan pada awalnya berupa alat pengujian dari pekerjaan bagian pembukuan, kemudian selanjutnya juga digunakan sebagai dasar untuk dapat menilai posisi keuangan suatu perusahaan pada suatu periode tertentu, kemudian dapat dijadikan sebagai bahan pengambilan keputusan bagi pihak-pihak yang berkepentingan. Jadi laporan keuangan diperlukan untuk mengetahui posisi keuangan dari suatu perusahaan dan hasil-hasil yang telah dicapai oleh perusahaan tersebut selama periode waktu tertentu.

Menurut Sutrisno (2017:9) memberikan penjelasan jika bahwa “Laporan keuangan ialah hasil yang didapatkan atas proses akuntansi yang mencakup 2 laporan utama, seperti laporan laba rugi serta neraca yang dibuat untuk memberikan informasi keuangan pada perusahaan, serta bisa dimanfaatkan menjadi dasar untuk menentukan sebuah keputusan”.

Gitman (2017:44) memberikan pengertian laporan keuangan adalah: “Annual report that publicly owned corporations must provide to stockholders; it summarizes and documents the firms financial activities during the past year.” Definisi tersebut dapat diterjemahkan laporan keuangan adalah laporan tahunan yang harus disediakan oleh perusahaan untuk para pemegang saham, dimana

merangkum dan mendokumentasikan kegiatan keuangan perusahaan selama satu tahun terakhir.

Sedangkan pendapat dari Hery (2017:27) menjelaskan jika yang disebut sebagai “Laporan keuangan ialah kegiatan paling akhir dari proses akuntansi yang bisa dipakai dalam memetakan kegiatan perusahaan ke data keuangan atau pemangku kepentingan”. Menurut Munawir (2017:5): Laporan keuangan adalah suatu bentuk pelaporan yang terdiri dari neraca dan perhitungan laba rugi serta laporan perubahan ekuitas. Neraca menunjukkan atau menggambarkan jumlah aset, kewajiban, dan ekuitas dari suatu perusahaan pada tanggal tertentu.

Pendapat lain dari Kasmir (2019:7) menjelaskan bahwa “Laporan keuangan merupakan laporan yang memberikan gambaran posisi keuangan perusahaan ketika periode yang sudah ditetapkan. Laporan ini dibuat untuk pihak yang memiliki kepentingan dengan perusahaan, misalnya investor, manajemen perusahaan, kreditur, serta pemerintah”.

Berdasarkan beberapa pendapat diatas, dapat disimpulkan laporan keuangan adalah suatu laporan yang berisi informasi hasil kegiatan dan kondisi keuangan suatu perusahaan pada periode waktu tertentu yang disajikan oleh perusahaan sebagai sarana untuk mengkomunikasikan kepada pihak eksternal perusahaan.

2.2.2.2 Manfaat Laporan Keuangan

Fahmi (2018:5) menyatakan bahwa “Laporan keuangan diberikan kepada eksekutif perusahaan, sehingga mereka dapat membantu pemegang saham dan pemangku kepentingan dalam proses keputusan, dan berguna sebagai deskripsi

negara perusahaan yang dapat berupa alat untuk memprediksi kondisi masa depan di masa depan”.

Menurut Munawir (2017:2) menyatakan bahwa “Laporan keuangan ialah hasil atas proses akuntansi yang dipakai menjadi alat agar dapat melakukan komunikasi diantara perusahaan dengan kegiatan perusahaan mengenai sebuah peristiwa”. Manfaat dari adanya laporan keuangan bisa digunakan menjadi referensi untuk mempertimbangkan beberapa keputusan yang berkaitan dengan pihak terkait, sebagai investasi dimasa sekarang untuk keuntungan dikemudian hari. Adapun manfaat dari laporan keuangan pada suatu perusahaan adalah:

1. Dapat mengamati mengenai posisi keuangan dari sebuah perusahaan lewat beberapa pelaporan yang menyajikan informasi lengkap terkait dengan aktiva, kewajiban, dan modal atau yang biasanya disebut dengan Balance Sheet (Neraca).
2. Dapat mengamati letak posisi keuangan pada sebuah perusahaan yang berkaitan dengan penyajian data komprehensif tentang pendapatan, beban, dan laba rugi atau yang biasanya disebut dengan Income Statement (Laporan Laba Rugi).
3. Dapat mengamati posisi keuangan perusahaan dengan penyajian data komprehensif yang konsisten tentang kegiatan investasi, pembiayaan, serta operasional perusahaan dalam 1 periode akuntansi atau yang biasanya disebut dengan Statement of Owners Equity (Laporan Perubahan Ekuitas).

4. Masing-masing laporan dapat menyajikan informasi yang berbeda, namun tetap memberikan cerminan atas transaksi yang sama pada peristiwa yang sama dengan berbeda jenis.

2.2.2.3 Tujuan Laporan Keuangan

Menurut Fahmi (2018:5) menjelaskan bahwa “Jika tujuan dari adanya laporan keuangan ialah menyajikan informasi tentang orang-orang yang tertarik pada orang-orang yang tertarik pada negara bagian perusahaan”. Tujuan dari adanya laporan keuangan seperti yang dijelaskan oleh Hutaeruk (2017:10) ialah “Untuk menyajikan hasil dan perubahan kegiatan- kegiatan dan aktivitas orang yang menguntungkan banyak pengguna untuk membuat keputusan ekonomi”.

Menurut Kasmir (2019:11), beberapa tujuan pembuatan atau penyusunan laporan keuangan, yaitu:

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

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

Berdasarkan beberapa pendapat diatas, dapat disimpulkan bahwa tujuan laporan keuangan adalah untuk memberikan informasi keuangan perusahaan berupa pos-pos yang penting, seperti aktiva, pasiva, pendapatan, dan biaya selama periode tertentu guna menjadi informasi bagi pihak eksternal, baik kreditur maupun calon investor.

Ikatan Akuntansi Indonesia (IAI) (2017:3) menjelaskan jika tujuan dari laporan keuangan diuraikan seperti dibawah ini:

- 1) Menginformasikan tentang status keuangan, kondisi keuangan, serta kinerja perusahaan yang berguna dalam pengambilan keputusan maupun penyelesaian suatu masalah.
- 2) Laporan keuangan dapat memenuhi dari kebutuhan umum pihak yang berkepentingan. Tetapi laporan keuangan tidak dapat dapat memberikan pelaporan mengenai informasi perusahaan yang bersifat non keuangan, dikarenakan laporan tersebut sering memberikan gambaran dari dampak keuangan atas peristiwa masa lalu, saat ini, serta prediksi dikemudian hari.
- 3) Laporan keuangan memberikan penjelasan mengenai keputusan yang sudah ditetapkan oleh manajemen beserta pelaporan mengenai tanggung jawabnya. Pengguna dapat mengetahui apa yang sudah dilaksanakan

manajemen dan apa dampaknya untuk perusahaan, sehingga dapat menetapkan sebuah keputusan ekonomi. Keputusan ini dapat terkait dengan keputusan agar dapat berinvestasi maupun beralih pada perusahaan lain, serta melakukan pergantian manajemen dan sebagainya.

Berdasarkan penjelasan diatas, maka tujuan dari laporan keuangan ialah mengamati keadaan keuangan sebuah perusahaan yang berkaitan dengan kemampuan perusahaan agar dapat melaksanakan kewajiban mereka ketika dihadapkan dengan keadaan yang tidak sesuai dengan prediksi pada masa mendatang.

2.2.2.4 Analisis Laporan Keuangan

Laporan keuangan yang ditujukan sebagai informasi kondisi keuangan perusahaan menjadi lebih bermakna apabila dilakukan analisis sehingga diketahui kondisi keuangan perusahaan secara rinci dan hubungan, serta kecenderungan posisi keuangan dan hasil operasi perusahaan pada periode tersebut.

Kasmir (2019:66) berpendapat: “Analisis laporan keuangan merupakan kegiatan yang dilakukan setelah laporan keuangan disusun berdasarkan data yang relevan, serta dilakukan dengan prosedur akuntansi dan penilaian yang benar, akan terlihat kondisi keuangan perusahaan yang sesungguhnya.”

Menurut Munawir (2017:36), teknik analisis laporan keuangan yaitu:

1. Analisis Perbandingan Laporan Keuangan, adalah metode dan teknik analisis dengan cara memperbandingkan laporan keuangan untuk dua periode atau lebih, dengan menunjukkan:

- a. Data absolut atau jumlah-jumlah dalam rupiah.
 - b. Kenaikan atau penurunan dalam jumlah rupiah.
 - c. Kenaikan atau penurunan dalam persentase.
 - d. Perbandingan yang dinyatakan dalam rasio.
 - e. Persentase dalam total.
2. Trend atau tendensi atau posisi dan kemajuan keuangan perusahaan yang dinyatakan dalam persentase (Trend Percentage Analysis), adalah suatu metode atau teknik analisis untuk mengetahui tendensi daripada keadaan keuangannya, apakah menunjukkan tendensi tetap naik atau bahkan turun.
3. Laporan dengan persentase per komponen (Common Size Statement), adalah suatu metode analisis untuk mengetahui persentase investasi pada masing-masing aset terhadap total asetnya, juga untuk mengetahui struktur permodalannya dan komposisi perongkosan yang terjadi dihubungkan dengan jumlah penjualannya.
4. Analisis Sumber dan Penggunaan Modal Kerja, adalah suatu analisis untuk mengetahui sumber-sumber serta penggunaan modal kerja atau untuk mengetahui sebab-sebab berubahnya modal kerja dalam periode tertentu.
5. Analisis Sumber dan Penggunaan Kas (Cash Flow Statement Analysis), adalah suatu analisis untuk mengetahui sebab-sebab berubahnya jumlah uang kas atau untuk mengetahui sumber-sumber serta penggunaan uang kas selama periode tertentu.

6. Analisis Rasio, adalah suatu metode analisis untuk mengetahui hubungan dari akun-akun tertentu dalam neraca atau laporan laba-rugi secara individu atau kombinasi dari kedua laporan tersebut.
7. Analisis Perubahan Laba Kotor (Gross Profit Analysis), adalah suatu analisis untuk mengetahui sebab-sebab perubahan laba kotor suatu perusahaan dari suatu periode ke periode yang lain atau perubahan laba kotor dari suatu periode dengan laba yang dibudgetkan untuk periode tersebut.
8. Analisis Break Even, adalah suatu analisis untuk menentukan tingkat penjualan yang harus dicapai oleh suatu perusahaan agar perusahaan tersebut tidak mengalami kerugian, tetapi juga belum memperoleh keuntungan. Dengan analisis ini juga akan diketahui berbagai tingkat keuntungan atau kerugian untuk berbagai tingkat penjualan.

Berdasarkan pendapat diatas, dapat disimpulkan analisis laporan keuangan merupakan kegiatan yang mempelajari hubungan dan kecenderungan (trend) posisi keuangan dan hasil operasi sehingga dapat terlihat kondisi keuangan perusahaan yang sesungguhnya.

Pertumbuhan Tahunan

$$= \frac{\text{Nilai Tahun Ini} - \text{Nilai Tahun Sebelumnya}}{\text{Nilai Tahun Sebelumnya}} \times 100\%$$

2.2.3. Modal Kerja

2.2.3.1 Pengertian Modal Kerja

Modal kerja dapat didefinisikan suatu sumber daya ekonomi yang digunakan untuk membiayai kegiatan operasional perusahaan, terutama yang bersifat jangka pendek. Modal kerja ini sangat penting peranannya bagi perusahaan dimana kesalahan dalam pengelolaan modal kerja berakibat pada kesulitan bagi perusahaan dalam menjalankan operasinya.

Menurut Hamidah (2019:291), modal kerja merujuk pada investasi yang dilakukan perusahaan dalam berbagai aset jangka pendek, seperti kas, surat berharga, setara kas, piutang, dan persediaan barang. Aset-aset ini tercatat dalam neraca perusahaan sebagai aktiva lancar, yang berarti aset-aset tersebut dapat diubah menjadi uang tunai dalam waktu maksimal satu tahun.

Modal kerja menurut Kasmir (2019:250) yaitu, “Modal yang digunakan untuk melakukan kegiatan operasi perusahaan. Modal kerja juga dapat diartikan sebagai investasi yang ditanamkan dalam aktiva lancar atau aktiva jangka pendek seperti kas, surat-surat berharga, piutang, persediaan dan aktiva lancar lainnya.”

Menurut Djarwanto (2017:87), “Modal kerja adalah kelebihan aktiva lancar terhadap utang jangka pendek. Kelebihan ini disebut Modal Kerja. Kelebihan ini merupakan jumlah aktiva lancar yang berasal dari utang jangka panjang dan modal sendiri. Definisi ini bersifat kualitatif karena menunjukkan kemungkinan tersedianya aktiva lancar yang lebih besar dari pada utang jangka pendek dan menunjukkan tingkat keamanan bagi kreditur jangka pendek serta menjamin kelangsungan usaha di masa mendatang.”

Berdasarkan beberapa pendapat diatas, dapat disimpulkan bahwa modal kerja merupakan dana yang digunakan untuk melakukan kegiatan operasi perusahaan dalam bentuk aktiva lancar.

2.2.3.2 Tujuan Modal Kerja

Modal kerja memiliki peranan penting dalam suatu perusahaan. Kasmir (2019:253) mengemukakan tujuan modal kerja adalah sebagai berikut:

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

Berdasarkan pendapat diatas, tujuan modal kerja pada intinya adalah memenuhi likuiditas perusahaan, sehingga perusahaan memiliki kemampuan untuk memenuhi kewajiban pada waktu yang telah ditentukan.

2.2.3.3 Jenis-Jenis Modal Kerja

Modal kerja sebagai suatu sumber daya ekonomi perusahaan memiliki beberapa jenis atau kategori yang memiliki perbedaan satu sama lain.

Menurut Kasmir (2019:251), beberapa jenis modal kerja adalah sebagai berikut:

1. Modal kerja kotor (gross working capital)

Modal kerja kotor (gross working capital) adalah semua komponen yang ada di aktiva lancar secara keseluruhan dan sering disebut modal kerja. Artinya mulai dari kas, bank, surat-surat berharga, piutang, persediaan, dan aktiva lancar lainnya.

2. Modal Kerja (net working capital)

Modal Kerja (net working capital) merupakan seluruh komponen aktiva lancar dikurangi dengan seluruh total kewajiban lancar (utang jangka pendek). Utang lancar meliputi utang dagang, utang wesel, utang bank jangka pendek (satu tahun), utang gaji, dan utang lancar lainnya.

Menurut Djarwanto (2017:94) modal kerja terdiri dari beberapa jenis, antara lain:

1. Modal kerja permanen, yaitu modal kerja yang harus tetap ada pada perusahaan untuk dapat menjalankan fungsinya atau dengan kata lain

modal kerja yang secara terus-menerus diperlukan untuk kelancaran usaha.

Modal kerja permanen ini dapat dibedakan menjadi:

- a. Modal kerja primer, yaitu jumlah modal kerja minimum yang harus ada pada perusahaan untuk menjamin kontinuitas usahanya.
 - b. Modal kerja normal, yaitu jumlah modal kerja yang diperlukan untuk menyelenggarakan luar produksi yang normal.
2. Modal kerja variabel yaitu modal kerja yang jumlahnya berubah-ubah tergantung pada perubahan keadaan. Modal kerja variabel ini dapat dibedakan dalam:
- a. Modal kerja musiman, yaitu modal kerja yang jumlahnya berubah-ubah. Perubahan tersebut disebabkan karena fluktuasi musim.
 - b. Modal kerja siklus, yaitu modal kerja yang jumlahnya berubah-ubah disebabkan karena fluktuasi konjungtur.
 - c. Modal kerja darurat, yaitu modal kerja yang besarnya berubah-ubah karena adanya keadaan darurat atau mendadak yang tidak dapat diketahui atau diramalkan terlebih dahulu.

Berdasarkan pendapat diatas, dapat disimpulkan bahwa modal kerja diklasifikasikan menjadi Modal Kerja, modal kerja kotor, modal kerja permanen, dan modal kerja variabel.

2.2.3.4 Pentingnya Modal Kerja

Modal kerja sebagai sebuah sumber daya ekonomi bagi perusahaan, memiliki arti yang sangat penting dimana perusahaan selalu berupaya memenuhi kebutuhan modal kerjanya agar dapat memaksimalkan laba yang diperoleh.

Menurut Djarwanto (2011:89): Modal kerja sebaiknya tersedia dalam jumlah yang cukup agar memungkinkan perusahaan untuk beroperasi secara ekonomis dan tidak mengalami kesulitan keuangan, misalnya dapat menutup kerugian dan mengatasi keadaan krisis atau darurat tanpa membahayakan keadaan keuangan perusahaan.

Menurut Kasmir (2019:252), pentingnya modal kerja bagi perusahaan:

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

jangka panjang. Pendanaan perusahaan lebih mengandalkan pada utang jangka pendek. Seperti utang dagang, utang bank satu tahun yang tentunya dapat mempengaruhi modal kerja.

5. Terdapat hubungan yang sangat erat antara pertumbuhan penjualan dengan kebutuhan modal kerja. Kenaikan penjualan berkaitan dengan tambahan piutang, persediaan dan juga saldo kas. Demikian pula sebaliknya apabila terjadi penurunan penjualan, akan berpengaruh terhadap komponen dalam aktiva lancar.

Berdasarkan pendapat diatas, dapat disimpulkan bahwa modal kerja sangat penting bagi perusahaan dikarenakan modal kerja berupa aktiva lancar merupakan setengah dari total aktiva yang dimiliki perusahaan sehingga kecukupan modal kerja memungkinkan perusahaan untuk beroperasi ekonomis dan tidak mengalami kesulitan keuangan.

2.2.3.5 Sumber dan Penggunaan Modal Kerja

Modal kerja yang dimiliki perusahaan tentu memiliki sumber dana, baik sumber yang bersifat internal maupun eksternal yang kemudian peruntukannya adalah bagi operasional perusahaan secara umum.

Menurut Kasmir (2019:256), sumber modal kerja perusahaan terdiri dari:

1. Hasil operasi perusahaan

Adalah pendapatan atau laba yang diperoleh pada periode tertentu.

2. Keuntungan penjualan surat-surat berharga

Adalah selisih antara harga beli dengan harga jual surat berharga tersebut.

3. Penjualan saham

Adalah perusahaan melepas sejumlah saham yang dimiliki untuk dijual kepada berbagai pihak.

4. Penjualan aktiva tetap

Adalah yang dijual yaitu aktiva tetap yang kurang produktif atau masih menganggur.

5. Penjualan obligasi

Adalah perusahaan mengeluarkan sejumlah obligasi untuk dijual kepada pihak lainnya.

6. Memperoleh pinjaman

Adalah pinjaman dari pihak kreditor (bank atau lembaga lain).

7. Dana hibah dan

8. Sumber lainnya.

Menurut Kasmir (2019:259) secara umum penggunaan modal kerja bisa dilakukan perusahaan untuk:

1. Pengeluaran untuk gaji dan biaya operasi perusahaan lainnya

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

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

Arti pembayaran utang jangka panjang adalah adanya pembayaran utang jangka panjang yang sudah jatuh tempo seperti pelunasan obligasi, hipotek dan utang bank jangka panjang.

7. Pembelian atau penarikan kembali saham yang beredar

Maksud pembelian atau penarikan kembali saham yang beredar adalah perusahaan menarik kembali saham-saham yang sudah beredar dengan alasan tertentu dengan cara membeli kembali, baik untuk sementara waktu maupun sebelumnya.

8. Pengambilan uang atau barang untuk kepentingan pribadi

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

9. Penggunaan lainnya.

Analisis penggunaan modal kerja merupakan alat analisis keuangan yang sangat penting untuk dapat mengetahui bagaimana suatu perusahaan mengelola atau menggunakan dana yang dimilikinya. Menurut Riyanto (2017:345), tujuan analisis penggunaan modal kerja adalah: Untuk mengetahui bagaimana dana digunakan dan bagaimana kebutuhan dana dibelanjakan. Dengan kata lain, dengan adanya analisa tersebut akan dapat diketahui dari mana datangnya dana dan untuk apa dana itu digunakan.

Menurut Kasmir (2019:251) rumus modal kerja adalah sebagai berikut :

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

Berdasarkan pendapat diatas, dapat disimpulkan bahwa sumber modal kerja dapat berasal dari internal perusahaan seperti hasil operasi maupun penjualan aktiva atau saham perusahaan, maupun sumber eksternal seperti pinjaman dan dana hibah. Sementara itu, penggunaan modal kerja perusahaan terkait dengan aktivitas operasionalnya seperti pembelian bahan baku maupun pembayaran kewajiban perusahaan.

2.2.4. Penjualan

2.2.4.1 Pengertian Penjualan

Penjualan sebagai bentuk interaksi antara penjual dan pembeli yang saling bertemu muka untuk menciptakan, memperbaiki, menguasai atau mempertahankan hubungan pertukaran sehingga menguntungkan bagi pihak lain. Beberapa ahli menyebutnya sebagai ilmu dan beberapa yang lain menyebutnya sebagai seni. Ada pula yang memasukkan masalah etika dalam statistic. Penjualan tatap muka merupakan komunikasi orang secara individual yang dapat dilakukan untuk mencapai tujuan seluruh usaha pemasaran pada umumnya, yaitu meningkatkan statistic yang dapat menghasilkan laba dengan menawarkan kebutuhan yang memuaskan kepada pasar dalam jangka statistic.

Pengertian penjualan menurut Menurut Nafarin (2020), istilah jualan (*sales*) merujuk pada hasil dari proses penjualan atau barang yang telah dijual. Sementara itu, penjualan (*selling*) adalah proses di mana barang atau jasa dijual. Adapun menjual (*sale*) berarti menyerahkan suatu barang kepada pembeli dengan

harga yang telah ditetapkan. Pengertian penjualan menurut Sumiyati dan Yatimatun (2021:2) adalah Pembelian suatu (barang atau jasa) dari satu pihak kepada pihak lainnya dengan mendapatkan ganti uang dari pihak tersebut. Penjualan merupakan sumber dari pendapatan perusahaan, semakin besar penjualan, semakin besar pula pendapatan yang diterima perusahaan. Menurut Hapsari (2018:46), “Penjualan bersih adalah penjualan dikurangi dengan pengembalian, pengurangan harga, biaya transport yang dibayar untuk langganan dan potongan penjualan yang diambil.”

Berdasarkan beberapa pendapat diatas, maka dapat disimpulkan bahwa penjualan merupakan suatu proses transaksi jual beli suatu barang atau jasa dari satu pihak ke pihak lainnya.

2.2.4.2 Tujuan dan Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Penjualan

Tujuan penjualan menurut Sumiyati dan Yatimatun (2021:2) adalah: Mendapatkan keuntungan atau laba dari produk atau barang yang dihasilkan produsen dengan pengelolaan yang baik. Dalam pelaksanaannya penjualan tidak dapat dilakukan tanpa adanya pelaku yang bekerja di dalamnya, misalnya pedagang, agen, dan tenaga pemasaran.

Faktor-faktor yang memengaruhi penjualan menurut Sumiyati dan Yatimatun (2021:2), antara lain sebagai berikut:

a. Kondisi dan Kemampuan Penjual

Sebuah perusahaan akan mapan apabila mampu mengelola penjualan produknya dengan baik. Transaksi jual beli atau pemindahan hak milik secara komersial atas barang dan jasa pada prinsipnya melibatkan dua

pihak, yaitu penjual sebagai pihak pertama dan pembeli sebagai pihak kedua. Penjual harus mampu meyakinkan pembeli untuk memperoleh penjualan yang diharapkan. Beberapa masalah penting yang harus dipahami penjual, antara lain sebagai berikut.

- 1) Jenis dan karakteristik barang yang ditawarkan.
- 2) Harga produk.
- 3) Syarat penjualan, seperti pembayaran, pengantaran, pelayanan penjualan, garansi dan sebagainya.

b. Kondisi Pasar

Pasar sebagai kelompok pembeli atau pihak yang menjadi sasaran dalam penjualan, dapat pula memengaruhi kegiatan penjualnya. Adapun faktor kondisi pasar yang perlu diperhatikan antara lain sebagai berikut.

- 1) Jenis pasarnya, apakah pasar konsumen, pasar industri, pasar penjual, pasar pemerintah, atau pasar elektronik.
- 2) Kelompok pembeli atau segmen pasar.
- 3) Daya belinya.
- 4) Frekuensi pembeliannya.
- 5) Keinginan dan kebutuhannya.

c. Modal

Modal adalah daya beli yang ada dalam barang-barang modal. Modal berada di neraca sebelah kredit. Sedangkan yang dimaksud dengan

kekayaan adalah seluruh barang- barang modal sebagai unsur kekayaan yang ada di neraca sebelah debet. Modal merupakan keseluruhan kekayaan yang terdapat dalam neraca yang merupakan pendapatan setiap periode, triwulan, bulan, minggu, maupun harian dari setiap orang atau sekelompok orang.

d. Kondisi Organisasi Perusahaan

Pemasaran barang dan jasa di perusahaan besar biasanya ditangani oleh bagian pemasaran/penjualan. Berbeda dengan perusahaan kecil, masalah pemasaran ditangani oleh orang yang juga melakukan fungsi- fungsi lain. Hal ini disebabkan jumlah tenaga kerja yang sedikit, sistem organisasi lebih sederhana, masalah-masalah yang dihadapi, serta sarana yang dimiliki juga tidak sekompleks perusahaan besar. Biasanya masalah pemasaran/penjualan ini ditangani sendiri oleh pimpinan perusahaan dan tidak diberikan kepada orang lain.

e. Faktor Lain

Faktor-faktor lain, seperti periklanan, peragaan, kampanye, dan pemberian hadiah sering memengaruhi penjualan, Namun, untuk melaksanakannya diperlukan dana yang tidak sedikit. Kegiatan seperti ini dapat rutin dilakukan oleh perusahaan bermodal kuat. Sedangkan bagi perusahaan kecil dengan modal relatif kecil, akan jarang dilakukan.

2.2.4.3 Jenis-Jenis Penjualan

Menurut Brigham dan Houston (2020) ada beberapa jenis-jenis penjualan dalam keuangan :

1. Penjualan Tunai

Penjualan tunai adalah transaksi di mana pembayaran dilakukan segera pada saat penjualan. Agar mempercepat arus kas, mengurangi risiko piutang tak tertagih, dan meningkatkan likuiditas.

2. Penjualan Kredit

Transaksi di mana pembayaran ditangguhkan, biasanya dalam bentuk cicilan atau jangka waktu tertentu. Agar dapat meningkatkan volume penjualan dengan menarik lebih banyak pelanggan. Namun, juga meningkatkan risiko piutang tak tertagih dan mempengaruhi pengelolaan kas.

2.2.4.4 Tahapan-Tahapan Penjualan

Salah satu aspek yang ada dalam penjualan adalah penjualan dengan bertemu tatap muka. Melalui penjualan maka dapat ditentukan keberhasilan perusahaan dinilai dari kemampuan dalam memperoleh laba, dengan laba yang diperoleh, perusahaan dapat mengembangkan berbagai kegiatan, meningkatkan jumlah aktiva dan modal serta dapat mengembangkan dan memperluas bidang usaha. Berikut adalah beberapa tahapan penjualan menurut ahli keuangan :

1. Prospecting (Mencari Peluang)

Menurut Philip Kotler (2020) Prospecting adalah proses mencari dan mengidentifikasi calon pelanggan yang berpotensi untuk membeli produk atau layanan. Untuk membangun daftar kontak yang dapat dihubungi dan dikembangkan lebih lanjut menjadi peluang penjualan. Kotler menyebutkan berbagai metode yang dapat digunakan untuk prospecting, termasuk:

- a. Mendapatkan leads dari pelanggan yang ada atau jaringan bisnis.
- b. Menghadiri pameran dagang atau acara networking.
- c. Menggunakan platform digital untuk menarik perhatian calon pelanggan.

Prospecting adalah langkah pertama yang penting, karena tanpa prospek yang baik, tidak akan ada penjualan. Kualitas prospek dapat mempengaruhi tingkat konversi penjualan.

2. Qualifying (Kualifikasi)

Menurut Brian Tracy (2020) Kualifikasi adalah proses menilai dan menentukan apakah seorang calon pelanggan memiliki kebutuhan, anggaran, dan otoritas untuk melakukan pembelian. Untuk memastikan bahwa waktu dan usaha yang diinvestasikan dalam proses penjualan diarahkan kepada prospek yang benar-benar berpotensi untuk menjadi pelanggan.

Tracy mengidentifikasi beberapa kriteria utama dalam kualifikasi:

- a. Apakah calon pelanggan memiliki kebutuhan yang bisa dipenuhi oleh produk atau layanan yang ditawarkan?
- b. Apakah calon pelanggan memiliki anggaran yang cukup untuk membeli?
- c. Apakah calon pelanggan memiliki wewenang untuk membuat keputusan pembelian?

Kualifikasi membantu salesperson fokus pada prospek yang paling mungkin untuk melakukan pembelian, sehingga meningkatkan efisiensi dan efektivitas proses penjualan.

3. Appraching (Pendekatan)

Menurut Zig Ziglar (2020) Pendekatan adalah langkah awal yang melibatkan interaksi langsung dengan calon pelanggan. Tujuannya adalah untuk membangun hubungan awal dan menarik perhatian mereka. Ziglar menekankan pentingnya menciptakan hubungan yang baik dengan calon pelanggan. Hal ini membantu menciptakan suasana yang nyaman dan terbuka untuk diskusi lebih lanjut.

Menggunakan pendekatan yang tepat dapat menarik minat pelanggan dan membuat mereka lebih terbuka untuk mendengarkan penawaran. Ziglar menekankan bahwa pendekatan yang baik dapat mengubah dinamika penjualan dan membuka jalan menuju keberhasilan penutupan.

4. Presenting (presentasi)

Menurut Grand Cardone (2020) Presentasi adalah tahap di mana salesperson menyampaikan informasi tentang produk atau layanan kepada calon pelanggan, menekankan manfaat dan nilai yang ditawarkan. Tujuan utama dari presentasi adalah untuk meyakinkan calon pelanggan bahwa produk atau layanan yang ditawarkan dapat memenuhi kebutuhan mereka.

Cardone menekankan pentingnya menunjukkan bagaimana produk tersebut dapat memberikan solusi konkret terhadap masalah atau kebutuhan pelanggan. Cardone menegaskan bahwa presentasi yang baik dapat meningkatkan peluang penutupan penjualan dan membantu pelanggan merasa lebih percaya diri dalam keputusan mereka.

5. Handling Objection (Menangani Keberatan)

Menurut Jeffrey Gitomer (2020) Menangani keberatan adalah proses di mana salesperson merespons pertanyaan, kekhawatiran, atau keraguan yang diajukan oleh calon pelanggan mengenai produk atau layanan. Tujuan utamanya adalah untuk mengatasi keraguan yang mungkin menghalangi calon pelanggan dari mengambil keputusan pembelian. Dengan menangani keberatan dengan baik, salesperson dapat membangun kepercayaan dan memperkuat hubungan dengan calon pelanggan.

Gitomer menekankan pentingnya mendengarkan secara aktif untuk memahami keberatan yang disampaikan pelanggan. Mengakui keberatan pelanggan dan menunjukkan bahwa mereka penting dan relevan. Menyediakan jawaban yang jelas dan solusi yang menunjukkan bagaimana

produk dapat mengatasi keberatan tersebut. Setelah menjawab, mengajukan pertanyaan untuk memastikan bahwa keberatan tersebut telah sepenuhnya ditangani. Gitomer percaya bahwa keberatan adalah bagian alami dari proses penjualan dan dapat menjadi peluang untuk memperkuat penjualan jika ditangani dengan benar.

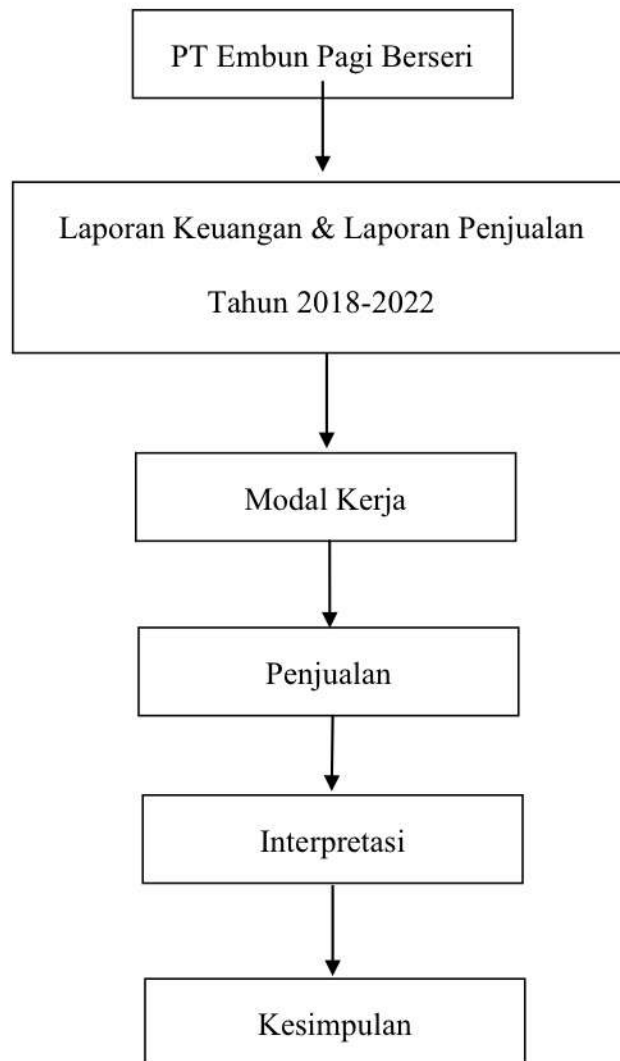
6. Closing (Penutupan)

Menurut Tom Hopkins (2020) Closing adalah tahap di mana salesperson mengarahkan percakapan menuju keputusan akhir dari calon pelanggan untuk melakukan pembelian. Tujuan utama penutupan adalah untuk mendapatkan komitmen dari pelanggan untuk membeli produk atau layanan. Penutupan merupakan langkah akhir yang menyimpulkan seluruh proses penjualan yang telah dilakukan. Hopkins menekankan bahwa penutupan yang efektif tidak hanya bergantung pada teknik, tetapi juga pada hubungan yang telah dibangun selama proses penjualan. Kepercayaan dan komunikasi yang baik sangat berperan dalam keberhasilan penutupan.

2.3. Model Konseptual

Model konseptual ini bertujuan untuk memberikan kerangka analisis yang jelas mengenai hubungan antara modal kerja dan penjualan pada PT. Embun Pagi Berseri selama periode 2018-2022. Analisis ini penting untuk memahami bagaimana efisiensi pengelolaan modal kerja dapat mempengaruhi kinerja penjualan perusahaan. Model konseptual diatas memberikan gambaran kerangka kerja yang jelas untuk memahami hubungan antara modal kerja dan penjualan

pada PT. Embun Pagi Berseri. Model ini secara visual dapat digambarkan sebagai berikut:



Gambar 2.1 Model konseptual

(Sumber : Data Diolah Peneliti, 2024)

2.4. Pernyataan Penelitian

Pernyataan dalam penelitian ini adalah sebagai berikut: “Bahwa perubahan modal kerja diikuti dengan perubahan penjualan PT. Embun Pagi Berseri periode tahun 2018-2022.”

BAB III

METODE PENELITIAN

3.1. Metode Penelitian

Penelitian ini menggunakan metode komparatif dengan paradigma kuantitatif. Menurut Abbas (2019:9), “Paradignma kuantitatif menenkankan pada pengujian teori-teori melalui pengukuran variable-variabel.” Data yang digunakan dalam penelitian ini adalah kuantitatif yaitu data primer berupa laporan keuangan PT. Embun Pagi Berseri selama periode tahun 2018-2022. Menurut Abbas (2019:60), “Data kuantitatif menunjukkan jumlah atau banyaknya sesuatu.”

3.2. Definisi Operasional Variabel

Definisi operasional adalah definisi yang menggambarkan gejala yang diamati sehingga orang lain dapat meninjaunya. Konsep yang menjadi dasar penulisan ini dapat dikembangkan untuk menghindari kesalahpahaman dan menjadi tanda suatu variabel diujikan. Definisi operasional dalam penelitian ini adalah sebagai berikut:

1. Modal kerja adalah modal bersih yang digunakan untuk mendukung kegiatan operasional perusahaan sehari-hari. Dalam konteks ini, modal kerja merupakan selisih antara aktiva lancar (seperti kas, piutang, dan persediaan) dengan kewajiban lancar (seperti utang dagang dan kewajiban jangka pendek) yang diperlukan untuk membiayai aktivitas sehari-hari perusahaan. Modal kerja yang memadai memastikan perusahaan dapat memenuhi kewajiban jangka pendeknya dan menjaga kelancaran operasional tanpa menghadapi masalah likuiditas.

2. Penjualan adalah total nilai pendapatan yang dihasilkan dari transaksi jual beli yang dilakukan oleh perusahaan. Penjualan dihitung sebagai omset atau total pendapatan yang diperoleh dari kontrak konstruksi dan jasa yang diberikan, bukan dalam bentuk unit atau jumlah proyek.

3.3. Populasi dan Sample

3.3.1. Populasi

Istilah "populasi" merujuk pada kelompok umum yang terdiri dari objek atau subjek dengan kualitas dan karakteristik tertentu yang ditentukan oleh peneliti untuk dianalisis dan ditarik kesimpulannya. Dalam penelitian, populasi mencakup seluruh objek yang sedang diteliti. Sementara itu, sampel adalah bagian dari populasi tersebut yang mencerminkan jumlah dan karakteristiknya (Sugiyono, 2019).

Populasi dalam penelitian ini adalah PT. Embun Pagi Berseri yang berlokasi di Samarinda, Kalimantan Timur, selama periode tahun 2018-2022. Populasi ini mencakup keseluruhan data yang meliputi berbagai informasi tentang modal kerja yang digunakan oleh perusahaan serta data penjualan yang tercatat. Dengan demikian, populasi penelitian ini terdiri dari seluruh data yang relevan dan representatif untuk menganalisis hubungan antara modal kerja dan penjualan perusahaan.

Menurut Sugiyono (2017:81), sampel adalah bagian dari populasi yang digunakan sebagai sumber data dalam penelitian, di mana populasi mencakup semua karakteristik yang ada dalam kelompok tersebut. Sugiyono (2016:81) menjelaskan bahwa teknik sampling adalah metode yang digunakan untuk

memilih sampel. Dalam penelitian ini, teknik pengambilan sampel yang digunakan didasarkan pada populasi, dengan menerapkan Non-probability Sampling menggunakan pendekatan purposive sampling. Teknik ini melibatkan kriteria khusus yang telah ditetapkan untuk memilih responden.

3.3.2. Sampel

Menurut Sugiyono (2020:81) sampel adalah bagian dari populasi yang diambil untuk mewakili keseluruhan populasi. Sampel digunakan untuk mendapatkan informasi yang lebih mudah dan efisien dibandingkan jika melakukan penelitian terhadap seluruh populasi. Dalam penelitian ini sampelnya ialah laporan keuangan PT. Embun Pagi Berseri periode tahun 2018-2022. .

3.4. Teknik Pengumpulan Data

Penelitian ini memakai 2 (dua) teknik untuk mengumpulkan data seperti :

1. Data Primer

Teknik pengumpulan data ini diperoleh secara langsung pada PT Embun Pagi Berseri untuk periode 2018-2022, yang kemudian peneliti pelajari, pahami, dan nantinya akan dilakukan analisis yang berkaitan dengan modal kerja dan penjualan perusahaan.

2. Penelitian Kepustakaan

Teknik untuk mengumpulkan data ini dapat diperoleh melalui berbagai macam literatur atau referensi sesuai dengan penelitian yang diambil oleh peneliti yang tujuannya untuk memahami, mempelajari, mengolah, membandingkan, serta menganalisis data yang didapatkan.

3.5. Metode Analisis

Penelitian ini penulis menggunakan informasi dari laporan keuangan perusahaan untuk menghitung modal kerja dan memaparkan penjualan, lalu kemudian menarik kesimpulan berdasarkan informasi tersebut. Adapun tahapan analisis data yang dilakukan adalah sebagai berikut:

1. Mengambil data yang akan dihitung dari laporan keuangan dengan menggunakan aktiva lancar, hutang lancar, dan penjualan.
2. Pengelompokan data yang akan digunakan yang ada di laporan keuangan pada PT Embun Pagi Berseri.
3. Menghitung modal kerja yang diperoleh dari laporan posisi keuangan PT Embun Pagi Berseri dari tahun 2018 sampai tahun 2022 dengan rumus :

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

4. Menganalisis dan interpretasi pertumbuhan tahunan modal kerja dan penjualan PT Embun Pagi Berseri dari tahun 2018 sampai tahun 2022 berdasarkan dari perhitungan data laporan keuangan perusahaan.

Pertumbuhan Tahunan

$$= \frac{\text{Nilai Tahun Ini} - \text{Nilai Tahun Sebelumnya}}{\text{Nilai Tahun Sebelumnya}} \times 100\%$$

BAB IV

GAMBARAN UMUM OBJEK PENELITIAN

4.1. Gambaran Umum PT Embun Pagi Berseri Samarinda

PT. Embun Pagi Berseri merupakan perusahaan konstruksi yang beralamat Jl. Rapak Indah No. 103 RT. 040 Kel. Karang Asam Ulu Kec. Sungai Kunjanag kota Samarinda, Kalimantan Timur. Berdiri sejak tahun 2010, PT. Embun Pagi Berseri telah menjadi salah satu pemimpin di industri konstruksi dengan spesialisasi utama dalam pembangunan infrastruktur dan proyek komersial skala besar. PT. Embun Pagi Berseri melayani jasa konstruksi diantaranya yakni Konstruksi Gedung Hunian, Konstruksi Gedung Lainnya, Bangunan Sipil Jalan, Jasa Pelaksana Untuk Konstruksi Saluran Air, Pelabuhan, Dam, dan Prasarana Sumber Daya Air Lainnya, Jasa Pelaksana Untuk Konstruksi Jalan Raya, dan lain-lain.

Keunggulan PT. Embun Pagi Berseri terletak pada tim profesional yang berpengalaman, teknologi konstruksi terkini yang digunakan, dan kemitraan strategis dengan pemasok dan mitra bisnis. Pendekatan yang kolaboratif dan solusi yang terfokus membuat PT. Embun Pagi Berseri menjadi pilihan utama dalam industri.

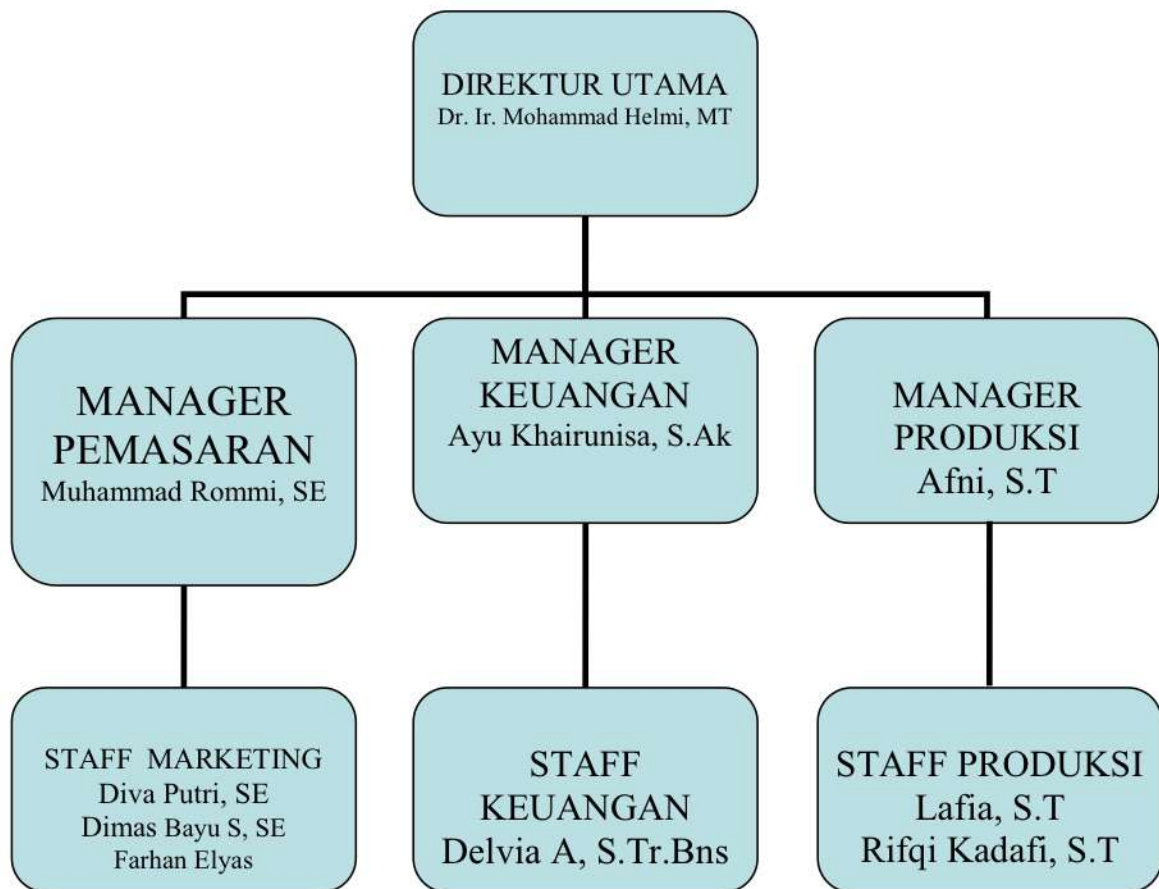
PT. Embun Pagi Berseri mengutamakan integritas, keamanan, inovasi, dan kepuasan pelanggan. Kami berkomitmen untuk beroperasi dengan standar tertinggi dalam hal kualitas, keamanan, dan keberlanjutan lingkungan. PT. Embun Pagi Berseri mendorong budaya kerja yang inklusif, di mana setiap individu dihargai dan diinspirasi untuk berinovasi. PT. Embun Pagi Berseri juga

mempromosikan kolaborasi tim, etika kerja yang tinggi, dan sikap proaktif dalam menghadapi tantangan. PT. Embun Pagi Berseri telah bekerja sama dengan berbagai klien terkemuka termasuk pemerintah, pengembang properti, dan perusahaan swasta. Referensi positif dari klien menggarisbawahi reputasi sebagai penyedia layanan konstruksi yang terpercaya.

Komitmen PT. Embun Pagi Berseri terhadap kualitas, inovasi, dan pelayanan pelanggan yang unggul, PT. Embun Pagi Berseri terus berupaya menjadi pionir dalam industri konstruksi. Serta berharap dapat terus berkontribusi pada pembangunan infrastruktur yang berkelanjutan dan memberikan nilai tambah bagi masyarakat Indonesia khususnya di wilayah Kalimantan timur.

4.1.1. Struktur Organisasi

Untuk mendukung operasionalnya dan mempertahankan posisinya sebagai pemimpin di industri konstruksi, PT. Embun Pagi Berseri telah membangun struktur organisasi yang komprehensif. Struktur ini dirancang untuk memastikan manajemen yang efisien, operasi yang terstruktur, dan komunikasi yang efektif di seluruh tingkat perusahaan.



Gambar 4. 1 Struktur Organisasi PT. Embun Pagi Berseri

Sumber: PT Embun Pagi Berseri (2024)

4.2. Gambaran objek yang diteliti PT. Embun Pagi Berseri

PT Embun Pagi Berseri menunjukkan perkembangan yang signifikan dalam kondisi keuangannya dari tahun 2018 hingga 2022.

1. **Aset:** Total aset perusahaan mengalami penurunan dari Rp121,9 miliar pada 2018 menjadi Rp80,8 miliar pada 2022. Aset lancar, terutama kas, menunjukkan penurunan yang drastis, sementara aset tidak lancar seperti tanah dan bangunan tetap relatif stabil.

2. Liabilitas: Total liabilitas berfluktuasi, dengan peningkatan yang tajam pada 2019, kemudian menurun dan mencapai Rp2,1 miliar pada 2022. Liabilitas jangka pendek terdiri dari utang usaha dan utang bank.
3. Ekuitas: Total ekuitas mengalami perubahan, dengan laba bersih yang menunjukkan fluktuasi. Pada 2018, laba bersih mencapai Rp66,5 miliar, tetapi mengalami penurunan drastis pada tahun 2020 akibat dampak ekonomi yang menantang, sebelum perlahan pulih kembali pada tahun-tahun berikutnya.
4. Pendapatan dan Beban: Pendapatan dari penjualan properti mengalami penurunan signifikan dari Rp147,1 miliar pada 2018 menjadi Rp70,5 miliar pada 2022, mencerminkan dampak pandemi COVID-19. Beban juga bervariasi, tetapi menunjukkan tren penurunan yang sejalan dengan penurunan pendapatan.

Secara keseluruhan, PT Embun Pagi Berseri menghadapi tantangan finansial yang cukup berat selama lima tahun terakhir, dengan perlunya strategi untuk pemulihan dan peningkatan kinerja keuangan di masa depan.

BAB V

ANALISIS HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

5.1. Analisis Data Hasil Penelitian

Pada Subbab ini, dilakukan analisis terhadap data aktiva lancar, kewajiban lancar, modal kerja, dan penjualan perusahaan PT. Embun Pagi Berseri Samarinda dari tahun 2018 hingga 2022. Berikut diberikan data-data Modal kerja dan penjualan.

Tabel 5. 1 Data Modal Kerja dan Penjualan

Tahun	Modal Kerja (Rp)	Penjualan Cash (Rp)	Penjualan Credit (Rp)
2018	23,234,916,342	44,120,759,263	102,948,438,281
2019	2,225,781,670	43,130,759,263	113,903,441,496
2020	11,802,382,496	30,287,366,047	58,793,122,326
2021	6,573,707,900	36,393,953,298	48,243,147,395
2022	4,794,105,121	32,445,361,006	38,088,032,485

5.1.1. Modal Kerja

Pada tahun 2018, PT. Embun Pagi Berseri mencatatkan modal kerja sebesar Rp 23.234.916.342, menunjukkan bahwa perusahaan memiliki cukup aset lancar untuk menutupi kewajiban jangka pendeknya. Namun, memasuki tahun 2019, meskipun kewajiban lancar menurun, modal kerja turun drastis menjadi Rp 2.225.781.670. Penurunan ini mencerminkan tantangan likuiditas yang mulai muncul.

Tahun 2020 menandai dampak pandemi COVID-19, di mana modal kerja meningkat menjadi Rp 11.802.382.496. Meskipun penjualan menurun, perusahaan berhasil menjaga kapasitas likuiditas yang cukup untuk memenuhi kewajiban jangka pendeknya. Namun, tekanan ekonomi yang disebabkan oleh pandemi mulai tampak.

Pada tahun 2021, modal kerja kembali mengalami penurunan signifikan menjadi Rp 6.573.707.900, mencerminkan dampak berkelanjutan dari pandemi yang mengganggu operasi dan pendapatan. Penurunan ini berlanjut hingga tahun 2022, di mana modal kerja turun menjadi Rp 4.794.105.121. Fluktuasi modal kerja ini menunjukkan bahwa perusahaan semakin mendekati batas kemampuan likuiditasnya, yang memerlukan perhatian lebih dalam manajemen modal kerja untuk menjaga stabilitas operasional di tengah ketidakpastian yang diakibatkan oleh pandemi.

5.1.2. Penjualan

Penjualan PT Embun Pagi Berseri selama lima tahun terakhir menunjukkan tren yang beragam, mencerminkan tantangan dan peluang yang dihadapi perusahaan. Pada tahun 2018, penjualan tunai mencapai Rp44,120,759,263, sedangkan penjualan kredit jauh lebih tinggi, mencapai Rp102,948,438,281. Hal ini menandakan ketergantungan yang signifikan pada penjualan kredit, yang bisa menjadi risiko jika pelanggan tidak dapat memenuhi kewajiban mereka.

Memasuki 2019, penjualan tunai sedikit menurun menjadi Rp43,130,759,263, namun penjualan kredit meningkat menjadi Rp113,903,441,496, menunjukkan bahwa perusahaan masih mampu menarik pelanggan meski dalam kondisi persaingan yang ketat. Namun, tahun 2020 menjadi tahun yang sulit, dengan penjualan tunai merosot tajam menjadi Rp30,287,366,046 dan penjualan kredit juga menurun drastis menjadi

Rp58,793,122,326, kemungkinan besar akibat dampak negatif dari pandemi COVID-19 yang mempengaruhi daya beli konsumen.

Pada 2021, penjualan tunai kembali meningkat menjadi Rp36,393,953,298, sementara penjualan kredit mengalami penurunan lebih lanjut menjadi Rp48,243,147,395. Ini menunjukkan adanya pemulihan yang lambat, tetapi tetap mencerminkan tantangan dalam mendapatkan pembayaran dari kredit yang diberikan. Di tahun 2022, penjualan tunai mencapai Rp32,445,361,006 dan penjualan kredit menurun menjadi Rp38,088,032,485, mencerminkan stagnasi dalam pertumbuhan penjualan yang perlu diatasi.

Secara keseluruhan, penjualan PT Embun Pagi Berseri menunjukkan fluktuasi yang signifikan, dipengaruhi oleh faktor eksternal seperti kondisi ekonomi dan internal seperti kebijakan kredit. Perusahaan perlu merumuskan strategi yang lebih baik dalam mengelola penjualan kredit dan meningkatkan penjualan tunai untuk memperkuat posisi keuangannya.

5.2. Analisis

Analisis hubungan antara modal kerja dan penjualan pada PT. Embun Pagi Berseri selama periode 2018 hingga 2022, berfokus pada pemahaman dampak perubahan Modal Kerja terhadap penjualan perusahaan serta mengidentifikasi pola atau hubungan yang mungkin ada di antara keduanya. Dengan mengkaji data pertumbuhan tahunan Modal Kerja dan penjualan, analisis ini bertujuan untuk memberikan wawasan mengenai bagaimana fluktuasi dalam Modal Kerja dapat memengaruhi kinerja penjualan perusahaan. Metodologi yang digunakan

mencakup perhitungan pertumbuhan tahunan untuk kedua variabel tersebut dan menginterpretasikan hasilnya.

5.2.1. Analisis Pertumbuhan Tahunan

Untuk memahami dinamika antara modal kerja dan penjualan, langkah pertama adalah menganalisis pertumbuhan tahunan dari kedua variabel tersebut. Dengan menghitung persentase perubahan modal kerja dan penjualan dari tahun ke tahun, kita dapat mengidentifikasi pola dan tren yang mungkin menunjukkan hubungan antara kedua aspek tersebut dalam periode 2018 hingga 2022.

1. Analisis Pertumbuhan Modal Kerja dan Penjualan

Tabel 5. 2 Pertumbuhan Tahunan 2018-2022 Modal Kerja & Total Penjualan

Uraian	Tahun 1 (Rp)	Tahun 2 (Rp)	Perubahan (Rp)	Pertumbuhan (%)	Ket
	2018	2019			
Modal Kerja	Rp23,234,916,342	Rp2,225,781,670	-Rp21,009,134,672	-90.42	Turun
Total Penjualan	Rp147,069,197,544	Rp157,034,200,759	Rp9,965,003,215	6.78	Naik
	2019	2020			
Modal Kerja	Rp2,225,781,670	Rp11,802,382,496	Rp9,576,600,826	430.26	Naik
Total Penjualan	Rp157,034,200,759	Rp89,080,488,373	-Rp67,953,712,386	-43.27	Turun
	2020	2021			
Modal Kerja	Rp11,802,382,496	Rp6,573,707,900	-Rp5,228,674,596	-44.3	Turun
Total Penjualan	Rp89,080,488,373	Rp84,637,100,693	-Rp4,443,387,680	-4.99	Turun
	2021	2022			
Modal Kerja	Rp6,573,707,900	Rp4,794,105,121	-Rp1,779,602,779	-27.07	Turun
Total Penjualan	Rp84,637,100,693	Rp70,533,393,491	-Rp14,103,707,202	-16.66	Turun

Pada tahun 2018, modal kerja perusahaan tercatat sebesar Rp 23.234.916.342. Namun, pada tahun 2019, modal kerja menurun drastis menjadi Rp 2.225.781.670, dengan perubahan sebesar -Rp 21.009.134.672 dan pertumbuhan -90,42%. Penurunan ini menunjukkan tantangan dalam likuiditas perusahaan yang memerlukan perhatian lebih dalam manajemen keuangan. Di sisi lain, penjualan perusahaan pada tahun 2018 mencapai Rp 147.069.197.544, dan meningkat pada tahun 2019 menjadi Rp 157.034.200.759. Perubahan penjualan ini sebesar Rp 9.965.003.215, atau sekitar 6,78%, yang mencerminkan keberhasilan dalam strategi pemasaran dan ekspansi pasar. Meskipun penjualan mengalami pertumbuhan, penurunan modal kerja menunjukkan perlunya strategi lebih efektif untuk meningkatkan likuiditas dan mendukung operasional perusahaan.

Pada tahun 2019, modal kerja perusahaan tercatat sebesar Rp 2.225.781.670, dan meningkat signifikan menjadi Rp 11.802.382.496 pada tahun 2020. Perubahan ini mencatatkan penambahan sebesar Rp 9.576.600.826, dengan pertumbuhan yang mengesankan sebesar 430,26%. Peningkatan ini menunjukkan bahwa perusahaan berhasil memperbesar modal kerjanya, memberikan lebih banyak fleksibilitas dalam pendanaan operasional dan rencana ekspansi.

Sebaliknya, penjualan perusahaan mengalami penurunan yang tajam pada periode yang sama. Pada tahun 2019, penjualan mencapai Rp 157.034.200.759, namun turun drastis menjadi Rp 89.080.488.373 pada tahun 2020. Penurunan ini sebesar Rp 67.953.712.386, mencerminkan penurunan sekitar 43,27% dalam pendapatan. Hal ini menunjukkan adanya tantangan di pasar, yang mungkin

disebabkan oleh faktor eksternal seperti dampak pandemi COVID-19 atau masalah internal yang mempengaruhi hasil penjualan. Dengan demikian, meskipun modal kerja meningkat secara signifikan, penurunan penjualan menekankan perlunya analisis lebih lanjut untuk memahami dan mengatasi faktor-faktor yang berdampak pada performa penjualan perusahaan.

Pada tahun 2020, modal kerja perusahaan tercatat sebesar Rp 11.802.382.496, namun mengalami penurunan signifikan menjadi Rp 6.573.707.900 pada tahun 2021. Penurunan ini sebesar Rp 5.228.674.596, mencerminkan penurunan drastis sebesar 44,30%. Hal ini menunjukkan bahwa perusahaan mengalami pengurangan besar dalam likuiditasnya, yang dapat berdampak negatif pada kemampuannya untuk mendukung operasi dan rencana ekspansi.

Sebaliknya, penjualan perusahaan juga mengalami penurunan, dari Rp 89.080.488.373 pada tahun 2020 menjadi Rp 84.637.100.693 pada tahun 2021. Perubahan ini mencatatkan penurunan sebesar Rp 4.443.387.680, atau sekitar 4,99%. Penurunan ini menunjukkan adanya tantangan di pasar, yang mungkin disebabkan oleh dampak berkelanjutan dari pandemi COVID-19 dan faktor lainnya. Meskipun penurunan modal kerja terjadi bersamaan dengan penurunan penjualan, hal ini menekankan perlunya perhatian khusus dalam manajemen keuangan untuk menjaga stabilitas operasional di masa sulit ini.

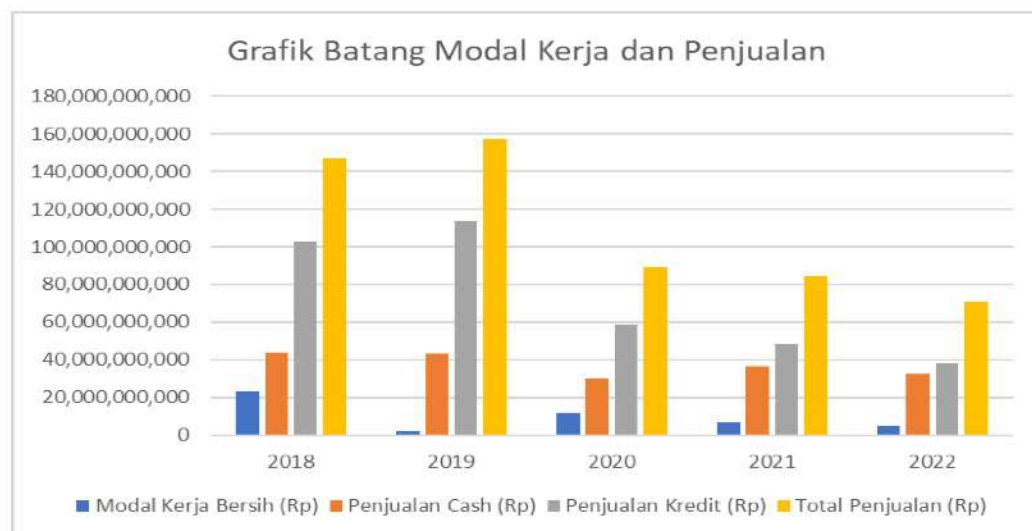
Pada tahun 2021, modal kerja perusahaan tercatat sebesar Rp 6.573.707.900. Namun, pada tahun 2022, modal kerja menurun menjadi Rp 4.794.105.121, mengalami penurunan sebesar Rp 1.779.602.779, yang

mencerminkan penurunan sebesar 27,07%. Penurunan ini mengindikasikan bahwa perusahaan mengalami kemerosotan dalam likuiditasnya, yang dapat mempengaruhi kemampuannya untuk mendukung aktivitas operasional dan investasi.

Sementara itu, penjualan perusahaan juga mengalami penurunan dari Rp 84.637.100.693 pada tahun 2021 menjadi Rp 70.533.393.491 pada tahun 2022. Penurunan ini sebesar Rp 14.103.707.202, mencerminkan penurunan sebesar 16,66%. Meskipun penurunan ini cukup signifikan, hal ini menunjukkan bahwa perusahaan menghadapi tantangan dalam mempertahankan pendapatan. Evaluasi lebih lanjut diperlukan untuk memahami faktor-faktor yang menyebabkan penurunan ini dan merumuskan strategi yang tepat guna memperbaiki kinerja penjualan di masa depan.

5.3. Pembahasan

5.3.1. Modal Kerja Terhadap Penjualan



Gambar 5. 1 Garfik Batang Modal Kerja dan Penjualan

Selama periode 2018 hingga 2022, modal kerja PT. Embun Pagi Berseri mengalami fluktuasi yang signifikan. Modal kerja merupakan aset lancar yang digunakan untuk mendanai operasi harian perusahaan dan sangat berperan dalam menjaga kelancaran aktivitas bisnis. Menurut Kasmir (2019:250), modal kerja yang positif menunjukkan bahwa perusahaan memiliki lebih banyak aset lancar dibandingkan kewajiban jangka pendek, sehingga dapat memenuhi kewajiban finansial jangka pendek dan beroperasi dengan stabil. Hubungan antara modal kerja dan penjualan juga penting karena modal kerja yang optimal mendukung kemampuan perusahaan dalam memproduksi dan mendistribusikan produk untuk memenuhi permintaan pasar.

Pada tahun 2018, modal kerja bersih tercatat sebesar Rp23,234,916,342, dengan total penjualan mencapai Rp147,069,197,544, di mana penjualan kredit mendominasi dengan Rp102,948,438,281. Meski total penjualan meningkat menjadi Rp157,034,200,759 pada tahun 2019, modal kerja bersih mengalami penurunan drastis menjadi Rp2,225,781,670, menunjukkan potensi kesulitan likuiditas. Tahun 2020 menjadi tantangan besar dengan total penjualan jatuh ke Rp89,080,488,372 akibat dampak pandemi COVID-19. Meskipun modal kerja bersih meningkat menjadi Rp11,802,382,496, penjualan tunai dan kredit mengalami penurunan yang signifikan.

Pada tahun 2021, terdapat sedikit pemulihan dengan penjualan tunai mencapai Rp36,393,953,298, tetapi penjualan kredit turun menjadi Rp48,243,147,395, dan total penjualan menurun menjadi Rp84,637,100,693. Modal kerja bersih pada tahun tersebut juga menurun menjadi Rp6,573,707,900.

Tahun 2022 menunjukkan stagnasi dengan total penjualan turun menjadi Rp70,533,393,491, penjualan tunai menurun ke Rp32,445,361,006, dan penjualan kredit mencapai Rp38,088,032,485, sementara modal kerja bersih tercatat sebesar Rp4,794,105,121.

Dari analisis tersebut, dapat disimpulkan bahwa PT Embun Pagi Berseri menghadapi tantangan besar dalam mempertahankan kinerja keuangan di tengah fluktuasi yang terjadi, terutama antara tahun 2019 hingga 2022. Meskipun terdapat lonjakan dan pemulihan, faktor eksternal seperti pandemi COVID-19 memberikan dampak signifikan terhadap kinerja keuangan perusahaan. Untuk mengatasi masalah ini, disarankan agar perusahaan mendiversifikasi sumber pendapatan guna mengurangi ketergantungan pada penjualan kredit, serta memperbaiki pengelolaan aset lancar untuk meningkatkan likuiditas. Dengan langkah-langkah tersebut, diharapkan perusahaan dapat meningkatkan penjualan tunai dan memperkuat posisi keuangannya di masa depan.

Grafik batang Modal Kerja dan Penjualan (Gambar 5.1) memberikan visualisasi yang jelas mengenai fluktuasi modal kerja dan penjualan dari tahun 2018 hingga 2022. Grafik ini menunjukkan bahwa meskipun modal kerja mengalami fluktuasi yang cukup ekstrem, penjualan relatif lebih stabil. Hal ini menunjukkan bahwa modal kerja yang besar tidak selalu berdampak langsung pada peningkatan penjualan, terutama dalam konteks ketidakpastian ekonomi global seperti pandemi COVID-19. Menurut Swasta Basu (2019:11-12), kestabilan penjualan di tengah fluktuasi modal kerja mencerminkan kemampuan

perusahaan untuk beradaptasi dengan perubahan pasar melalui strategi manajemen yang fleksibel.

Penurunan modal kerja pada tahun 2019, 2021 dan 2022, yang tidak diikuti oleh penurunan penjualan yang sebanding, menunjukkan adanya ketidakseimbangan antara pengelolaan aset lancar dan kewajiban lancar perusahaan. Hal ini sejalan dengan penelitian Citra, Wilfried S. Manoppo, dan Joanne V. Mangindaan (2020) yang menemukan bahwa fluktuasi modal kerja tidak selalu diikuti oleh perubahan yang sama pada performa keuangan. Penelitian Yuniar Ambarwati, Hermi Sularsih, dan Datuk Maralelo Siregar (2020) juga mengungkapkan bahwa peningkatan modal kerja tidak selalu berbanding lurus dengan laba, sementara Afriyanti Hasanah dan Risky Setiawan (2020) menyimpulkan bahwa manajemen modal kerja tidak memiliki pengaruh signifikan terhadap profitabilitas. Perbedaan ini mengindikasikan bahwa faktor eksternal seperti pandemi dan kebijakan internal perusahaan sangat berperan dalam menentukan kinerja modal kerja dan penjualan.

BAB VI

KESIMPULAN DAN SARAN

6.1. Kesimpulan

Berdasarkan analisis yang dilakukan terhadap data modal kerja dan penjualan PT. Embun Pagi Berseri dari tahun 2018 hingga 2022, dapat disimpulkan bahwa hubungan antara modal kerja dan penjualan pada PT. Embun Pagi Berseri tidak selalu linear. Fluktuasi modal kerja yang signifikan tidak selalu diikuti oleh perubahan yang sama pada penjualan, terutama selama pandemi COVID-19. Hal ini menyoroti pentingnya strategi manajemen modal kerja yang fleksibel dan adaptif, terutama dalam menghadapi tekanan eksternal seperti ketidakpastian ekonomi global. Kombinasi faktor eksternal dan internal, seperti ketidakmampuan perusahaan dalam mengelola aset lancar secara optimal, turut berperan dalam mempengaruhi hubungan antara modal kerja dan penjualan.

6.2. Saran

Berdasarkan kesimpulan bahwa hubungan antara modal kerja dan penjualan PT. Embun Pagi Berseri tidak selalu linear dan fluktuasi modal kerja tidak selalu berpengaruh langsung pada penjualan, terutama selama pandemi COVID-19, beberapa langkah perbaikan dapat diambil. Pertama, perusahaan perlu meningkatkan manajemen modal kerja dengan fokus pada pengelolaan aset lancar dan kewajiban jangka pendek secara lebih efisien. Implementasi sistem pengendalian kas yang ketat sangat penting untuk memantau arus kas secara real-time dan menghindari kekurangan likuiditas. Selain itu, adaptasi terhadap ketidakpastian ekonomi harus dilakukan dengan mengembangkan rencana

kontinjensi yang mencakup diversifikasi pendapatan dan penyusunan anggaran yang fleksibel. Evaluasi dan penyesuaian strategi secara berkala juga diperlukan untuk menyesuaikan dengan perubahan kondisi pasar dan ekonomi. Perusahaan harus memperbaiki pengelolaan piutang dan persediaan, serta mengoptimalkan penggunaan modal kerja dengan mengelola utang secara efektif. Investasi dalam inovasi produk dan strategi pemasaran digital akan membantu meningkatkan penjualan, terutama dalam pasar yang dinamis. Terakhir, keterlibatan yang lebih baik dengan stakeholder seperti investor, kreditur, pemasok, dan pelanggan akan meningkatkan dukungan dan stabilitas operasional perusahaan. Dengan langkah-langkah ini, PT. Embun Pagi Berseri dapat meningkatkan fleksibilitas dan efektivitas manajemen modal kerja serta kinerja penjualannya dalam menghadapi tantangan ekonomi.

DAFTAR PUSTAKA

- Abbas, Muhammad Astri Yulidar, 2019, *Metodologi Penelitian : Dasar Penyusunan Skripsi*, Cetakan 1, CV Kaffah Learning Center, Parepare
- Anonim, 2023, *Laporan Perekonomian Provinsi Kalimantan Timur*, Kantor Perwakilan Bank Indonesia Provinsi Kalimantan Timur, Samarinda.
- Anonim, 2023, *Perkembangan Ekonomi Indonesia dan Dunia Triwulan II Tahun 2023*, Kedeputan Bidang Ekonomi Kementerian PPN/Bappenas, Jakarta.
- Djarwanto, 2017, *Pokok-Pokok Analisis Laporan Keuangan*, Edisi Kedua, BPFE Yogyakarta, Yogyakarta.
- Fahmi, Irham, 2018, *Analisis Laporan Keuangan*, cetakan kelima, Alfabeta, Bandung.
- Gitman, Lawrence J, 2017, *Principle of Managerial Finance*, 13th Edition, Pearson Education, Inc, United States.
- Hamidah, 2019, *Manajemen Keuangan*, Mitra Wacana Media, Jakarta.
- Hery, 2017. *Akuntansi Manajemen*, Cetakan Pertama. PT Bumi Aksara, Yogyakarta.
- Husnan, Suad dan Enny Pudjiastuti, 2018, *Dasar-Dasar Manajemen Keuangan*. Edisi Ketujuh, UPP STIM YKPN, Yogyakarta.
- Hutauruk, Martinus Robert, 2017, *Akuntansi Perusahaan Jasa Aplikasi Program Zahir Accounting* Versi 6, Indeks, Jakarta.
- Ikatan Akuntan Indonesia (IAI), 2017, *Standar Akuntansi Keuangan*, Salemba Empat, Jakarta.
- Kasmir, 2019, *Analisis Laporan Keuangan*, PT. RajaGrafindo Persada, Jakarta.
- Munawir, S, 2017, *Analisa Laporan Keuangan*, Liberty, Yogyakarta
- Nafarin, M, 2020, *Penganggaran Perusahaan Ed.3 (Ed. 3)*. Jakarta: Salemba Empat.
- Riyanto, Bambang, 2017, *Dasar-Dasar Pembelanjaan Perusahaan*, Yogyakarta: BPFE.
- Sugiyono, (2019), *Metode Penelitian Pendidikan (Pendekatan Kuantitatif, Kualitatif dan R&D)*. Bandung: Alfabeta.
- Sulindawati, Ni Luh Erni, 2017, *Manajemen Keuangan “Sebagai Dasar Pengambilan Keputusan Bisnis”*, Cetakan ke 1, Rajawali Pers, Jakarta.
- Sumiyati dan Yatimatun N, 2021, *Akuntansi Keuangan SMK/MAK Kelas XI*, Edisi ke-2, Jakarta : PT Gramedia.
- Sutrisno, 2017, *Manajemen Keuangan Teori, Konsep, dan Aplikasi*, Yogyakarta: Ekonisia.

Jurnal:

- Astuti, Atin Ari Mawar, Andria Referlia, dan Milka Susana Theorupun, 2020, *Pengaruh Modal Kerja Terhadap Penjualan dan Laba Bersih Pada Perusahaan Sub Sektor Food and Beverages Yang Terdaftar di Bursa Efek Indonesia Periode 2013-2017*, EKOBIS: Jurnal Ilmu Manajemen Dan Akuntansi, Vol. 8, No. 1, Juni 2020.
- Fatmawati, Elsy, 2019, *The Effect Of Working Capital Round, Sales Growth And Liquidity On Corporate (Case Study Of Food And Beverage Companies Listed On The Indonesia Stock Exchange For The Period 2014-2018)*. Journal of Research in Business, Economics, and Education, Vol. 1, Issue 2, 25 December 2019, E-ISSN 2686-6056.
- Hapsari, Denny Putri, 2018, *Analisis Penjualan Bersih, Beban Umum & Administrasi Terhadap Laba Tahun Berjalan*. Jurnal Akuntansi Vol 5 No. 1 Januari 2018.
- Irawaty, Rosalia, Anno Zuhrias, Munawir, Edi Riesnandar, Asep Subur, 2023. *Penggunaan Modal Kerja Terhadap Omzet Penjualan Pada Koperasi Serba Usaha Lestari Kecamatan Cijeruk Kabupaten Bogor Jawa Barat*. Equilibirum Point : Jurnal Manajemen dan Bisnis, Volume 6 No. 1 Februari 2023, ISSN : 2598-4837.
- Nurhidayah, Jauhar Arifin, 2021, *Pengaruh Modal Kerja Terhadap Profitabilitas Pada Perusahaan Property Dan Real Estate Yang Terdaftar Di Bursa Efek Indonesia Periode 2015-2019*, JAPB : Volume 4 Nomor 2, 2021.
- Putri, Dwita Vienanda, Elfreda Aplonia Lau, Ivana Nina Esterlin Barus, 2020, *Analisis Modal Kerja dan Rentabilitas Perusahaan yang Terdaftar di Bursa Efek Indonesia (Bei) Sub Sektor Kimia*, Ekonomia, Vol. 9, No. 3, pp. 15-24.
- Widyamukti, Erlina Yunitasari dan B. Junianto Wibowo, 2018. *Pengaruh Modal Kerja Terhadap Penjualan Dan Laba Perusahaan (Studi Kasus pada Sektor Food and Beverage yang terdaftar di BEI 2011-2014)*. JEMAP : Jurnal Ekonomi, Manajemen, Akuntansi dan Perpajakan Vol. 1 No. 1, April 2018.
- Yani, Nur Fitri, 2021, *Pengaruh Penggunaan Modal Kerja Terhadap Omzet Penjualan Dan Laba Usaha Pada CV. Ramika Sekardangan*. Repository STIE Mahardhika Surabaya.

Sumber Website:

<https://datanesia.id/gairah-di-sektor-properti/>

Mordor Intelligence Research & Advisory. (2024). *Indonesia Real Estate Market Size & Share Analysis - Growth Trends & Forecasts (2024 - 2029)*.

Mordor Intelligence. Retrieved June 23, 2024, from <https://www.mordorintelligence.com/industry-reports/real-estate-market-in-indonesia>.

Lampiran

Lampiran 1 Laporan Keuangan

PT. EMBUN PAGI BERSERI 2018-2022					
Aset	2018	2019	2020	2021	2022
Aset Lancar:					
Kas dan Setara Kas	Rp 33.537.239.740	Rp 15.096.092.066	Rp 7.250.158.753	Rp 5.284.999.361	Rp 4.046.177.106
Piutang Usaha	Rp 11.190.161.302	Rp 2.901.589.993	Rp 5.049.607.781	Rp 1.439.727.981	Rp 3.827.533.954
Piutang lainnya	Rp 2.797.540.325	Rp 947.864.520	Rp 882.923.810	Rp 865.301.006	Rp 457.873.005
Persediaan	Rp 1.806.838.831	Rp 2.664.016.247	Rp 2.164.117.620	Rp 775.238.144	Rp 559.622.561
Total Aset Lancar:	Rp 49.331.780.198	Rp 21.609.562.826	Rp 15.346.807.964	Rp 8.365.266.492	Rp 8.891.206.626
Aset Tidak Lancar:					
Property	Rp 43.555.820.472	Rp 38.311.338.470	Rp 40.695.742.241	Rp 36.182.815.794	Rp 35.977.983.688
Tanah	Rp 20.906.793.827	Rp 19.155.669.235	Rp 20.347.871.120	Rp 18.091.407.897	Rp 17.988.991.844
Aset Tetap	Rp 7.154.769.443	Rp 11.493.401.541	Rp 12.208.722.672	Rp 10.854.844.738	Rp 10.793.395.106
Aset tidak berwujud	Rp 975.650.379	Rp 7.662.267.694	Rp 8.139.148.448	Rp 7.236.563.159	Rp 7.195.596.738
Total Aset Tidak Lancar:	Rp 72.593.034.120	Rp 76.622.676.939	Rp 81.391.484.481	Rp 72.365.631.588	Rp 71.955.967.375
Total Aset:	Rp 121.924.814.318	Rp 98.232.239.765	Rp 96.738.292.445	Rp 80.730.898.080	Rp 80.847.174.001
Liabilitas					
Liabilitas Jangka Pendek:					
Utang Usaha	Rp 1.513.018.100	Rp 2.907.582.173	Rp 354.425.047	Rp 271.266.388	Rp 312.897.731
Utang Bank	Rp 12.080.500.822	Rp 11.630.328.694	Rp 1.594.912.711	Rp 632.954.904	Rp 688.375.008
Utang Lainnya	Rp 8.850.183.752	Rp 1.938.388.116	Rp 531.637.570	Rp 177.467.657	Rp 175.222.729
Gaji	Rp 885.018.375	Rp 1.163.032.869	Rp 212.655.028	Rp 266.201.486	Rp 464.480.820
Uang Muka	Rp 1.475.030.625	Rp 1.677.382.065	Rp 407.588.804	Rp 168.594.274	Rp 75.095.455
Utang Pajak	Rp 1.194.774.807	Rp 1.744.549.304	Rp 443.031.309	Rp 275.074.869	Rp 380.029.762
Total Liabilitas Jangka Pendek:	Rp 26.096.861.856	Rp 21.061.263.221	Rp 3.544.250.468	Rp 1.791.559.578	Rp 2.096.101.506
Liabilitas Jangka Panjang:					
Utang Bank Jangka Panjang	Rp 2.293.524.220	Rp 2.277.607.343	Rp 2.667.986.993	Rp 1.924.419.658	Rp 2.870.650.466
Kewajiban Sewa	Rp 785.453.500	Rp 394.785.273	Rp 462.451.079	Rp 333.566.074	Rp 497.579.414
Kewajiban Jangka Panjang Lainnya	Rp 848.289.780	Rp 364.417.175	Rp 426.877.919	Rp 307.907.145	Rp 497.579.414
Total Liabilitas Jangka Panjang:	Rp 3.927.267.500	Rp 3.036.809.790	Rp 3.557.315.991	Rp 2.565.892.877	Rp 3.865.809.294
Total Liabilitas:	Rp 30.024.129.356	Rp 24.098.073.011	Rp 7.101.566.459	Rp 4.357.452.455	Rp 5.961.910.800
Ekuitas					
Modal Saham:					
Modal Pemilik	Rp 74.834.510.674	Rp 86.613.146.518	Rp 35.573.159.911	Rp 36.279.977.760	Rp 35.025.869.410
Laba Ditahan:					
Laba Bersih Tahun Berjalan	Rp 42.773.553.352	Rp 71.899.380.774	Rp 23.052.556.426	Rp 49.015.324.373	Rp 29.097.174.719
Total Ekuitas:	Rp 141.345.857.475	Rp 158.512.527.292	Rp 58.625.716.337	Rp 85.295.302.133	Rp 64.123.044.129
Pendapatan					
Pendapatan Penjualan Cash	Rp 44.120.759.263	Rp 43.130.759.263	Rp 30.287.366.047	Rp 36.393.953.298	Rp 32.445.361.006
Pendapatan Penjualan Kredit	Rp 102.948.438.281	Rp 113.903.441.496	Rp 58.793.122.326	Rp 48.243.147.395	Rp 38.088.032.485
Total Pendapatan	Rp 147.069.197.544	Rp 157.034.200.759	Rp 89.080.488.373	Rp 84.637.100.693	Rp 70.533.393.491

