

## BAB II KAJIAN PUSTAKA

### A. Usaha Mikro, Kecil dan Menengah (UMKM)

#### 1. Pengertian UMKM

Usaha mikro adalah usaha produktif milik orang perorangan dan/ atau badan usaha perorangan yang memenuhi kriteria Usaha Mikro sebagaimana diatur dalam Undang-Undang. Kriteria usaha mikro sebagai berikut: memiliki kekayaan bersih paling banyak Rp. 50.000.000,- tidak termasuk tanah dan bangunan tempat usaha; memiliki hasil penjualan tahunan paling banyak Rp. 300.000.000,-. Usaha kecil adalah usaha ekonomi produktif yang berdiri sendiri, yang dilakukan oleh orang perorangan atau badan usaha yang bukan merupakan anak perusahaan yang dimiliki, dikuasai, atau langsung dari usaha menengah atau usaha besar yang memenuhi kriteria Usaha Kecil sebagaimana dimaksud dalam Undang-Undang ini. Kriteria aset: 50 juta- 500 juta, kriteria hasil penjualan: 300 juta – 2,5 miliar rupiah dan memperkerjakan kurang dari 100 orang.<sup>1</sup> Usaha menengah adalah suatu usaha ekonomi produktif yang berdiri sendiri, yang dilakukan oleh orang perorangan atau badan usaha yang bukan merupakan anak perusahaan atau cabang perusahaan yang dimiliki, dikuasai, atau menjadi bagian baik langsung maupun tidak langsung dengan usaha kecil atau usaha besar dengan jumlah kekayaan bersih atau hasil penjualan tahunan sebagaimana diatur dalam Undang-Undang ini. Kriteria aset: 500 juta – 10 miliar, kriteria hasil penjualan: >2,5 miliar – 50 miliar rupiah.<sup>2</sup>

---

<sup>1</sup> Thomas W. Zimmer, Norman M. Scarborough Dan Doug Wilson, *Kewirausahaan Dan Manajemen Usaha Kecil*, Edisi 5, Salemba Empat, Jakarta, 2008, Hal.,36

<sup>2</sup> Undang-Undang Republik Indonesia Nomor 20 Tahun 2008 Tentang Usaha Mikro, Kecil, Dan Menengah, Pasal 6.

## 2. Kekuatan dan Kelemahan Usaha Kecil

### Kekuatan Usaha Kecil

Kegiatan usaha yang menurut perhitungan skala ekonomis tidak mungkin dilakukan oleh perusahaan besar pada dasarnya menjadi kekuatan perusahaan kecil. Diantara sekian banyak kekuatan yang dimaksud meliputi, antara lain:

a.) Mengembangkan kreativitas usaha baru.

Kreatifitas tidak selalu dilakukan dengan menampilkan sesuatu produk yang secara murni baru, namun dapat dilakukan dengan cara meniru produk yang telah beredar dipasar, yang didalam teori Porter (1996) dalam *five force in the competition* disebut dengan *substitute products*. Suatu produk baru dengan fitur yang lebih luas pada umumnya harus dibeli dengan harga mahal. Pelaku usaha kecil sering melihat kondisi ini juga sebagai peluang usaha. Peluang usaha yang dimaksud berupa membuat produk tiruan dengan fitur yang relatif sama atau sedikit berbeda dan tentu saja dengan harga yang lebih murah.<sup>3</sup>

b.) Melakukan inovasi

c.) Ketergantungan usaha besar terhadap usaha kecil

Pada umumnya produk yang dihasilkan perusahaan besar tidak selalu atau boleh dikatakan agak sulit untuk menjangkau para pembeli kecil ditempat terpencil. Selain daerah terpencil sulit dijangkau juga daya beli pembeli di daerah terpencil pada umumnya juga rendah. Guna menyasati kondisi tersebut perusahaan besar mengemas produknya dalam kemasan kecil senilai kemampuan daya beli konsumen kecil. Kemasan inilah yang sekarang dikenal dengan istilah sachet. Sebagai jalur distribusinya mereka menggunakan warung atau kios kecil yang banyak dijumpai dan tersebar diseluruh

---

<sup>3</sup> Mulyadi Nitisusastro, *Kewirausahaan & Manajemen Usaha Kecil*, Alfabeta, Bandung, 2009, Hal.,38

daerah terpencil. Dengan demikian dapat dikatakan bahwa perusahaan besar memiliki ketergantungan kepada pelaku usaha kecil.

d.) Daya tahan usaha kecil pasca krisis tahun 1989.

Fakta membuktikan bahwa krisis ekonomi yang berlanjut krisis kepercayaan yang terjadi pada tahun 1989, tidak berpengaruh banyak terhadap eksistensi usaha kecil. Beberapa peneliti bidang ekonomi bahkan menyatakan tidak lumpuhnya sama sekali perekonomian Indonesia berkat jasa pelaku usaha kecil.<sup>4</sup>

### **Kelemahan Usaha Kecil**

Sebaliknya dari sejumlah kekuatan ternyata usaha kecil juga tidak luput dari faktor kelemahan. Faktor kelemahan juga disebabkan oleh karakteristik ukurannya yang kecil. Diantara kelemahan- kelemahan yang melekat kepada usaha kecil antara lain:

a.) Lemahnya Ketrampilan Manajemen.

Pelaku usaha kecil seringkali berangkat berwirausaha dengan bekal seadanya. Ketidaksiapan tersebut bukan hanya dalam hal modal dana dan atau peralatan lainnya, tetapi juga ketidaksiapan dalam penguasaan kompetensi bidang usaha maupun kecilnya ketrampilan manajemen. Mereka kurang memahami bahwa seluruh dokumen kepemilikan akan sangat membantu ketika suatu saat diperlukan untuk pengajuan pinjaman dalam rangka memenuhi kebutuhan modal.<sup>5</sup>

b.) Tingkat Kegagalan dan Penyebabnya.

Menurut Siropolis (1994), tingkat kegagalan usaha kecil sebesar 44% disebabkan oleh kurangnya kompetensi dalam dunia usaha. Yang dimaksud dengan kurangnya kompetensi disini meliputi kurangnya penguasaan tentang bidang usaha yang dijalankan dan kemampuan dalam mengelola kegiatan usaha baik secara fisik. Penyebab kegagalan yang kedua adalah akibat lemahnya kemampuan manajemen yang menempati prosentase sebesar 17%. Pengertian lemahnya kemampuan

---

<sup>4</sup> *Ibid*, Hal.,39

<sup>5</sup> *Ibid*, Hal.,40

manajemen disini adalah penguasaan pengetahuan dan pengalaman dalam hal mengelola sumber daya manusia dan sumber daya lainnya.

Sumber kegagalan yang ketiga disebabkan oleh ketidak seimbangan pengalaman.<sup>6</sup>

c.) Keterbatasan Sumber Daya.

Keterbatasan sumber daya bagi pelaku usaha kecil telah merupakan hal yang sangat umum. Keterbatasan tersebut bukan semata-mata dalam hal dana, peralatan fisik namun juga dalam hal informasi. Termasuk keterbatasan dalam informasi disini adalah kurangnya wawasan yang dimiliki guna membekali gambaran tentang kegiatan usaha yang dilakukan terkesan asal jalan dan belum sampai pada tingkat pembeli merasa puas.<sup>7</sup>

### 3. Kewajiban Perusahaan

Kewajiban pada pihak-pihak yang terkait dengan usaha yang dijalankan harus diprioritaskan. Kewajiban-kewajiban tersebut antara lain:

a) Kewajiban kepada Negara

1.) Kewajiban Mengurus Perijinan

Usaha besar atau kecil yang dilakukan, jika memenuhi syarat tertentu, disarankan untuk mengurus perijinan sebagai kewajiban yang harus dipenuhi. Ijin yang didapatkan bisa menghindarkan dari persaingan yang tidak bersih dengan pengusaha lain. Beberapa jenis perijinan, seperti: surat izin usaha perdagangan, tanda daftar perusahaan, nomor pokok wajib pajak, ijin tempat usaha, surat keterangan domisili, dan sebagainya.

2.) Kewajiban Membayar Pajak

Pajak adalah kewajiban yang dibayarkan oleh pihak perorangan atau badan usaha kepada pemerintah sesuai dengan ketentuan. Tarif pajak disesuaikan dengan pemasukan yang dihasilkan perusahaan. Pajak penghasilan nilai, wajib pajak ini

---

<sup>6</sup> *Ibid*, Hal.,41

<sup>7</sup> *Ibid*, Hal.,42

dikenakan kepada pihak perorangan, perusahaan, dan pemerintah yang menggunakan barang kena wajib pajak atau jasa kena pajak.

| <b>Penghasilan</b> | <b>Pajak Yang Dikenakan (%)</b> |
|--------------------|---------------------------------|
| 10 juta ke bawah   | 15                              |
| 10 – 50 juta       | 25                              |
| 50 juta ke atas    | 35                              |

Hal yang penting adalah mendapatkan nomor pokok wajib pajak. menjadi wajib pajak adalah kewajiban sekaligus hak setiap perusahaan.<sup>8</sup>

- b) Kewajiban kepada Tenaga Kerja
  - 1.) Mendapatkan perlakuan yang sama.
  - 2.) Penempatan.
  - 3.) Hubungan kerja.
  - 4.) Perlindungan.
  - 5.) Waktu kerja.
  - 6.) Pemberian gaji.
  - 7.) Kesejahteraan.
- c) Kewajiban terhadap Lingkungan
  - 1.) Meningkatkan potensi wilayah sekitar.
  - 2.) Menghindarkan dampak buruk yang akan diterima oleh lingkungan sekitar.<sup>9</sup>

## **B. Modal Kerja**

### **1. Pengertian Modal Kerja**

Modal menurut Bambang Riyanto dalam pengertian klasik berarti hasil produksi yang digunakan untuk kegiatan produksi, dalam konteks

<sup>8</sup> Ady Imam Taufiq, *A-Z Cara Mudah Memulai Usaha Kecil*, Siklus, Yogyakarta, 2009, Hal.,104-106

<sup>9</sup> *Ibid*, Hal.,116

ini modal diterjemahkan secara fisik (*physical oriented*). Pada perkembangan selanjutnya, pengertian modal mengalami pergeseran dari sifat fisik menjadi non fisik (*non physical oriented*) dalam pengertian ini modal ditekankan pada nilai, daya beli atau kekuasaan memakai atau menggunakan yang terkandung dalam barang-barang modal.

Dalam operasinya, perusahaan selalu membutuhkan dana harian misalnya untuk membeli bahan mentah, membayar gaji karyawan, membayar rekening listrik, membayar biaya transportasi, membayar hutang dan sebagainya. Dana yang dialokasikan tersebut diharapkan akan diterima kembali dari hasil penjualan produk yang dihasilkan dalam waktu yang tidak lama (kurang dari 1 tahun). Uang yang diterima tersebut dipergunakan lagi untuk kegiatan operasi perusahaan selanjutnya, dan seterusnya dana tersebut berputar selama perusahaan masih beroperasi. Dana yang digunakan untuk membiayai kegiatan operasi perusahaan sehari-hari disebut modal kerja (*capital working*).<sup>10</sup>

Mengenai pengertian modal kerja ini dapatlah dikemukakan adanya beberapa konsep, yaitu konsep kuantitatif, konsep kualitatif, konsep fungsional.<sup>11</sup>

a.) Konsep kuantitatif

Modal kerja adalah jumlah seluruh aktiva lancar.<sup>12</sup> Umumnya elemen-elemen dari modal kerja kuantitatif meliputi kas, surat – surat berharga (sekuritas), piutang dan persediaan.<sup>13</sup> Modal kerja dalam pengertian ini sering disebut modal kerja bruto (*gross working capital*).

---

<sup>10</sup> Siti Amaroh, *Manajemen Keuangan*, Departemen Agama Ppsb, Stain Kudus, 2008, Hal.,45

<sup>11</sup> Bambang Riyanto, *Dasar-Dasar Pembelian Perusahaan*, Edisi 4, Bpfe, Yogyakarta, 1997, Hal.,58

<sup>12</sup> Endang Winarsi Dan Sumirah, *Praktikum Manajemen Keuangan*, Salemba Empat, Yogyakarta, 2000, Hal.,37

<sup>13</sup> Siti Amarah, *Op.Cit*, Hal.,48

b.) Konsep kualitatif

Apabila pada konsep kuantitatif modal kerja itu hanya dikaitkan dengan besarnya jumlah aktiva lancar saja, maka pada konsep kualitatif ini pengertian modal kerja juga dikaitkan dengan besarnya jumlah utang lancar atau utang yang harus segera dibayar. Dengan demikian maka sebagian dari aktiva lancar ini harus disediakan untuk memenuhi kewajiban financial yang harus segera dilakukan, dimana bagian aktiva lancar ini tidak boleh digunakan untuk membiayai operasinya perusahaan untuk menjaga likuiditasnya. Oleh karenanya maka modal kerja menurut konsep ini adalah sebagian dari aktiva lancar yang benar-benar dapat digunakan untuk membiayai operasinya perusahaan tanpa mengganggu likuiditasnya, yaitu yang merupakan kelebihan aktiva lancar diatas utang lancarnya. Modal kerja dalam pengertian ini sering disebut modal kerja neto (*net working capital*).

c.) Konsep fungsional

Konsep ini mendasarkan pada fungsi dari dana dalam menghasilkan pendapatan (*income*). Setiap dana yang dikerjakan atau digunakan dalam perusahaan dimaksudkan untuk menghasilkan pendapatan. Ada sebagian dana yang digunakan dalam suatu periode *accounting* tertentu yang seluruhnya langsung menghasilkan pendapatan bagi periode tersebut (*current income*) dan ada sebagian dana lain yang juga digunakan selama periode tersebut tetapi tidak seluruhnya digunakan untuk menghasilkan "*current income*". Sebagian dari dana itu dimaksudkan untuk menghasilkan pendapatan untuk periode-periode berikutnya (*future income*).<sup>14</sup>

## 2. Macam-Macam Modal

Macam-macam modal dibedakan menjadi dua, yaitu modal asing/utang dan modal sendiri.

---

<sup>14</sup> Bambang Riyanto, *Log.Cit*, Hal.,58

a.) Modal asing/utang

Modal asing adalah modal yang berasal dari luar perusahaan yang sifatnya sementara bekerja di dalam perusahaan, dan bagi perusahaan yang bersangkutan modal tersebut merupakan “utang”, yang pada saatnya harus dibayar kembali. Mengenai penggolongan utang, ada yang hanya membaginya dalam 3 golongan, yaitu jangka pendek, jangka menengah dan jangka panjang.

1.) Jangka pendek

Modal asing jangka pendek adalah modal asing yang jangka waktunya paling lama satu tahun. Sebagian besar utang jangka pendek terdiri dari kredit perdagangan, yaitu kredit yang diperlukan untuk dapat menyelenggarakan usahanya. Adapun jenis-jenis modal asing jangka pendek yang utama adalah:

Kredit rekening koran, kredit dari penjual, kredit dari pembeli dan kredit wesel.<sup>15</sup>

2.) Modal asing jangka menengah

Modal asing jangka menengah adalah utang yang jangka waktu atau umumnya adalah lebih dari 1 tahun dan kurang dari 10 tahun. Untuk kebutuhan yang tidak begitu besar jumlahnya juga tidak ekonomis untuk dipenuhi dengan dana yang berasal dari pasar modal. Bentuk-bentuk utama dari kredit jangka menengah adalah *term loan* dan *lease financing*.<sup>16</sup>

3.) Modal asing/ utang jangka panjang

Modal asing/ utang jangka panjang adalah utang yang jangka waktunya adalah panjang., umumnya lebih dari 10 tahun.

Utang jangka panjang ini umumnya digunakan untuk membiayai perluasan perusahaan atau modernisasi dari

---

<sup>15</sup> Bambang Riyanto, *Op.Cit*, Hal.,228

<sup>16</sup> *Ibid*, Hal.,232

perusahaan, karena kebutuhan modal untuk keperluan tersebut meliputi jumlah yang besar.<sup>17</sup>

#### Modal Hutang Berbasis Syariah

Pendanaan berbasis hutang tetap menjadi pikiran utama dan produk andalan bagi perbankan konvensional. Sebagian besar pendanaan bank berbentuk hutang langsung, baik jangka pendek maupun jangka panjang. Hutang langsung dapat berbentuk hutang sederhana dengan jumlah perlunasan tertentu yang dibayar setelah diketahui kapan jatuh tempo atau periode waktu hutang tersebut. Hutang ini mengharuskan pengguna dana tersebut membayar sejumlah bunga sehingga jelas mengandung riba.

Modal hutang juga dapat dalam bentuk lain, misalnya dengan membuka kredit atau fasilitas *overdraft* yang biasa disebut kredit Rekening Koran, yaitu pengguna dapat menarik jumlah tertentu dari bank yang bervariasi dari waktu ke waktu sampai keseluruhan batas maksimum. Untuk pemberian fasilitas ini, bank memperoleh imbalan berupa bunga atas jumlah rata-rata pemakaian dana yang diberikan. Bank syariah dapat memberikan fasilitas seperti ini dalam bentuk *qardl* timbal balik (*compensating balance*). Melalui fasilitas ini, perusahaan harus membuka rekening giro dan bank tidak memberikan bonus atas giro tersebut. Selain itu bank syariah dilarang meminta imbalan apa pun, kecuali sebatas biaya administrasi pengelolaan fasilitas tersebut.<sup>18</sup> selain fasilitas tersebut masih banyak fasilitas produk hutang yang benar-benar sesuai dengan syariah antara lain:

- 1) Fasilitas *bay' muajjal-murabahah*
- 2) Fasilitas *ijarah*
- 3) Fasilitas *salam*
- 4) Fasilitas *istishna'*

<sup>17</sup> *Ibid*, Hal.,238

<sup>18</sup> Najmudin, *Manajemen Keuangan Dan Aktualisasi Syariah Modern*, Andi Offset, Yogyakarta, 2011, Hal.,230

- 5) Fasilitas *istijrar*
- 6) Fasilitas jual beli '*ainah*
- 7) Fasilitas *hiwalah* atau *baj'al-dayn*
- 8) Fasilitas *tawarruq*

b.) Modal sendiri

Modal sendiri pada dasarnya adalah modal yang berasal dari pemilik perusahaan dan yang tertanam di dalam perusahaan untuk waktu yang tidak tertentu lamanya. Oleh karena itu modal sendiri ditinjau dari sudut likuiditas merupakan “dana jangka panjang yang tidak tertentu waktunya”.

Modal sendiri selain berasal dari “luar” perusahaan dapat juga berasal dari “dalam” perusahaan sendiri, yaitu modal yang dihasilkan atau dibentuk sendiri di dalam perusahaan. Modal sendiri yang berasal dari “sumber intern” ialah dalam bentuknya “keuntungan yang dihasilkan perusahaan”. Adapun modal sendiri yang berasal dari “sumber ekstern” ialah modal yang berasal dari pemilik perusahaan.

Modal yang berasal dari pemilik perusahaan adalah berbagai macam bentuknya, menurut bentuk hukum masing-masing perusahaan yang bersangkutan. Dalam PT. modal yang berasal dari pemilik ialah modal saham, dalam firma ialah modal dari anggota firma, dalam CV. adalah modal yang berasal dari anggota bekerja dan anggota diam/komanditer, dari perusahaan perseorangan berasal dari pemiliknya dan pada koperasi ialah simpan-simpanan pokok dan wajib yang berasal dari para anggotanya. Modal sendiri di dalam suatu perusahaan yang berbentuk perseroan terbatas terdiri dari: modal saham, cadangan dan keuntungan.<sup>19</sup>

Modal Sendiri Barbasis Syariah diantaranya:

- 1.) *Mudharabah*
- 2.) *Musyarakah*

---

<sup>19</sup> Bambang Riyanto, *Op.Cit*, Hal.,240

### 3. Jenis Modal Kerja

W.B Taylor (Bambang Riyanto, 2001) menggolongkan modal kerja menjadi 2 jenis, yaitu

a) Modal Kerja Permanen (*Permanent Working Capital*)

Yaitu modal kerja yang tetap harus ada dalam perusahaan untuk menjalankan kegiatan usaha. Modal kerja permanen dikelompokkan menjadi 2 yaitu:

Modal kerja primer (*primary working capital*) yaitu modal kerja minimum yang harus ada untuk menjamin kontinuitas kegiatan usaha. dan modal kerja normal (*normal working capital*) yaitu modal kerja yang jumlahnya berubah-ubah sesuai perubahan keadaan.

b) Modal kerja variabel (*variable working capital*)

Yaitu jumlahnya berubah-ubah sesuai dengan perubahan keadaan. Modal kerja variabel dapat dikelompokkan menjadi 3 yaitu:

(1.) Modal kerja musiman (*seasonal working capital*)

Yaitu modal kerja yang jumlahnya berubah-ubah karena fluktuasi musim.

(2.) Modal kerja siklis (*cyclical working capital*)

Yaitu modal kerja yang jumlahnya berubah-ubah karena fluktuasi konjungtur.

(3.) Modal kerja darurat (*emergency working capital*)

Yaitu modal kerja yang jumlahnya berubah-ubah karena adanya keadaan darurat yang tidak diketahui berikutnya.<sup>20</sup>

### 4. Unsur -Unsur Modal Kerja

a) Uang Kas

Setiap perusahaan industri ataupun perusahaan jasa dalam menjalankan usahanya selalu membutuhkan uang kas. Kas adalah uang yang dimiliki atau dibawa kemana-mana baik berupa lembaran maupun recehan. Uang kas diperlukan untuk belanja sehari-hari atau untuk mengembangkan usaha. Semua itu adalah kas keluar, atau yang

---

<sup>20</sup> Siti Amaroh, *Op.Cit*, Hal.,49-51

kita bayarkan. Selain uang kas keluar, ada juga uang kas yang masuk atau yang kita terima misalnya dari hasil penjualan barang/jasa atau dari hasil penagihan piutang sebagai akibat penjualan secara kredit.<sup>21</sup>

b) Pihutang-Pihutang Dagang

Pihutang dagang timbul karena perusahaan menjual kredit. Penjualan kredit dilaksanakan dalam rangka memperbesar volume penjualan. Penjualan kredit tidak segera menghasilkan penerimaan kas, tetapi menimbulkan piutang, dan kemudian pada hari jatuhnya pembayaran piutang tersebut jadilah penerima kas. Dengan demikian, piutang merupakan unsur modal kerja yang terus berputar.<sup>22</sup>

c) Persediaan Barang

Persediaan barang dagangan merupakan persediaan yang selalu dalam perputaran, yang selalu dibeli dan selalu dijual lagi tanpa mengalami proses lebih lanjut di dalam perusahaan, yang mengakibatkan perubahan bentuk dari barang yang bersangkutan.<sup>23</sup>

## 5. Faktor-Faktor yang Mempengaruhi Jumlah Modal Kerja yang Dibutuhkan

Banyak faktor yang mempengaruhi jumlah berbagai jenis modal kerja seperti kas, surat-surat berharga, piutang, dan persediaan. Kebutuhan perusahaan akan modal kerja tergantung dari faktor-faktor sebagai berikut:

a.) Sifat/ Jenis Perusahaan

Kebutuhan modal kerja pada perusahaan kepentingan umum (seperti perusahaan gas, telepon, air minum dan sebagainya) adalah relatif rendah, oleh karena persediaan dan piutang dalam persediaan tersebut cepat beralih menjadi uang.

---

<sup>21</sup> John Soeprihanto, *Manajemen Modal Kerja*, Bpfe, Edisi Ketiga, Yogyakarta, 2009, Hal.,28

<sup>22</sup> *Ibid*, Hal.,31

<sup>23</sup> *Ibid*, Hal.,32

b.) Waktu yang diperlukan untuk memproduksi dan memperoleh barang yang akan dijual dan harga satuan barang yang bersangkutan. Adanya hubungan langsung antara jumlah modal kerja dan jangka waktu yang diperlukan untuk memproduksi barang itu dijual kepada para pembeli. Dengan demikian makin lama waktu yang diperlukan untuk memperoleh barang, jumlah modal kerja yang diperlukan juga semakin besar.

c.) Cara-Cara/ Syarat-Syarat Pembelian dan Penjualan

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

Dalam hal ini, para kreditur ikut membiayai persediaan untuk jangka waktu yang tergantung dari syarat-syarat pembelian tersebut. Apabila pembelanjaan pembelian barang harus sudah dilakukan dalam waktu yang pendek sesudah barang diterima, maka akan diperlukan lebih banyak uang kas dan karena itu lebih banyak modal kerja.

d.) Perputaran Persediaan

Makin banyak kali suatu persediaan dijual dan diganti kembali (perputaran persediaan) maka makin kecil modal kerja yang diperlukan. Pengendalian persediaan yang efektif diperlukan untuk memelihara jumlah, kas dan kualitas barang yang sesuai dan untuk mengatur investasi dalam persediaan. Suatu program persediaan dan pembelian yang efisien akan menyebabkan suatu perputaran persediaan yang lebih cepat, kecepatan perputaran yang lebih tinggi lebih cepat persediaan berputar, maka lebih sedikit risiko kerugian, jika persediaan itu turun nilainya, atau jika terjadi perubahan dalam permintaan atau perubahan mode. Disamping itu biaya yang berhubungan dengan perputaran persediaan juga semakin berkurang.

Modal kerja dalam bentuk kas dapat diperoleh dengan jalan menggadaikan barang persediaan, baik berupa barang dagangan, bahan mentah, barang dalam proses maupun barang jadi, untuk memperoleh pinjaman. Akan tetapi memperoleh pinjaman atas jaminan persediaan tidak akan mempengaruhi kecepatan perputaran persediaan.

e.) Perputaran Piutang

Kebutuhan modal kerja tergantung dari jangka waktu yang diperlukan untuk menagih piutang. Makin sedikit waktu yang diperlukan untuk menagih piutang, makin sedikit modal kerja yang diperlukan. Pengendalian piutang secara efektif dapat dilaksanakan dengan mengatur kebijakan mengenai pemberian kredit, syarat-syarat penjualan, ditetapkannya kredit maksimum bagi para pembeli dan cara penagihan. Pengurusan kredit secara efisien dapat menghasilkan perputaran piutang yang tinggi. Suatu perputaran piutang yang tinggi harus disertai dengan penagihan piutang yang relatif cepat. Apabila tidak, maka modal kerja akan terikat untuk waktu yang lebih lama dan oleh karena itu tidak akan tersedia cukup modal kerja untuk digunakan segera dalam siklus usaha perusahaan.<sup>24</sup>

f.) Siklus Usaha (Konjungtur)

Dalam masa "*prosperity*" (konjungtur tinggi) aktivitas perusahaan diperluas dan ada kecenderungan bagi perusahaan untuk membeli barang mendahului kebutuhan agar dapat memanfaatkan harga rendah dan untuk memastikan diri akan adanya persediaan yang cukup.

Dalam hal demikian diperlukan modal kerja yang besar. Sebaliknya dalam masa depresi (konjungtur menurun) maka volume usaha turun dan banyak perusahaan harus menukarkan persediaan dan piutang menjadi uang. Dengan demikian terjadi kelebihan uang yang dapat dipergunakan sebagai berikut:

---

<sup>24</sup>Amin Widjaja Tunggal, *Op.Cit*, Hal.,99

- 1.) Dibiarkan dalam bentuk uang.
  - 2.) Dipergunakan untuk membeli surat-surat berharga.
  - 3.) Dipergunakan untuk membayar utang.
- g.) Risiko Kemungkinan Penurunan Harga Aktiva Lancar.

Suatu penurunan harga dibandingkan dengan nilai buku dari aktiva lancar seperti surat-surat berharga, persediaan, piutang maka mengakibatkan penurunan modal kerja. Sehubungan dengan itu makin besar risiko kerugian semacam itu makin besar modal kerja yang diperlukan. Untuk dapat menampung kontingensi tersebut (*contingency*= kemungkinan yang belum pasti kan terjadi) perusahaan mengusahakan adanya banyak uang / surat berharga.

h.) Musim

Apabila perusahaan tidak terpengaruh oleh musim maka penjualan tiap bulan rata-rata sama. Tetapi dalam hal ada musim, maka terdapat perbedaan; di dalam musim maka terjadi aktivitas yang besar, sedangkan di luar musim aktivitas adalah rendah. Ada 2 macam musim yaitu:

- 1.) Musim dalam hal produktif, yaitu produksi hanya dilakukan dalam bulan-bulan tertentu saja sedangkan dalam bulan lain tidak ada produksi atau sedikit produksinya. (misalnya pabrik gula).
- 2.) Musim dalam hal penjualan, yaitu penjualan hanya dilakukan dalam bulan-bulan tertentu saja, sedangkan dalam bulan lain penjualan tidak begitu banyak. Contohnya barang-barang untuk keperluan tahun baru, hari natal dan lain-lain.<sup>25</sup>

Faktor-faktor yang berpengaruh dalam menentukan jumlah modal kerja perusahaan:

a.) Kebijakan penjualan:

Apabila kebijakan penjualan dilakukan secara tunai, modal kerja yang diperlukan relatif kecil dibandingkan dengan kebijakan

---

<sup>25</sup>*Ibid*, Hal.,100

penjualan kredit. Kebijakan penjualan kredit menuntut penyediaan modal kerja yang relatif besar.

b.) Kebijakan persediaan:

Untuk jenis barang tertentu (langka) persediaan pengaman dibutuhkan dalam jumlah besar, maka diperlukan modal kerja relatif besar, demikian pula sebaliknya. Cara pembayaran dalam pengadaan barang juga berpengaruh terhadap jumlah modal kerja yang diperlukan (dalam arti netto). Sedangkan modal kerja dalam arti bruto, cara pembayaran tidak berpengaruh terhadap besarnya modal.<sup>26</sup>

## C. Pengelolaan Modal Kerja

### 1. Perputaran Modal Kerja

Setiap perusahaan apabila mengeluarkan dana berharap akan memperoleh kembali beserta keuntungannya melalui penjualan barang dan atau jasa yang dihasilkan. Tentunya saat diterima tidak harus bersamaan waktunya dengan setelah dikeluarkannya dana tersebut. Umumnya diantara pengeluaran dana tersebut dengan saat penerimaan terdapat beberapa tahap. Arus dana dari kas pertama melalui beberapa tahapan dan kembali ke kas kedua disebut "*perputaran modal kerja*" (*working capital turnover*).

Panjangnya waktu rata-rata yang dibutuhkan untuk berputarnya suatu unit modal kerja disebut "*periode perputaran modal kerja*" (*working capital turnover period*). Perputaran modal kerja bagi setiap jenis perusahaan berbeda-beda. Bagi perusahaan dagang atau jasa tingkat perputarannya relatif tinggi dari perusahaan industri/pabrik dan usaha di bidang pertanian.<sup>27</sup>

<sup>26</sup> *Op.Cit*, Hal., 38

<sup>27</sup> John Soeprihanto, *Op.Cit*, Hal.,35

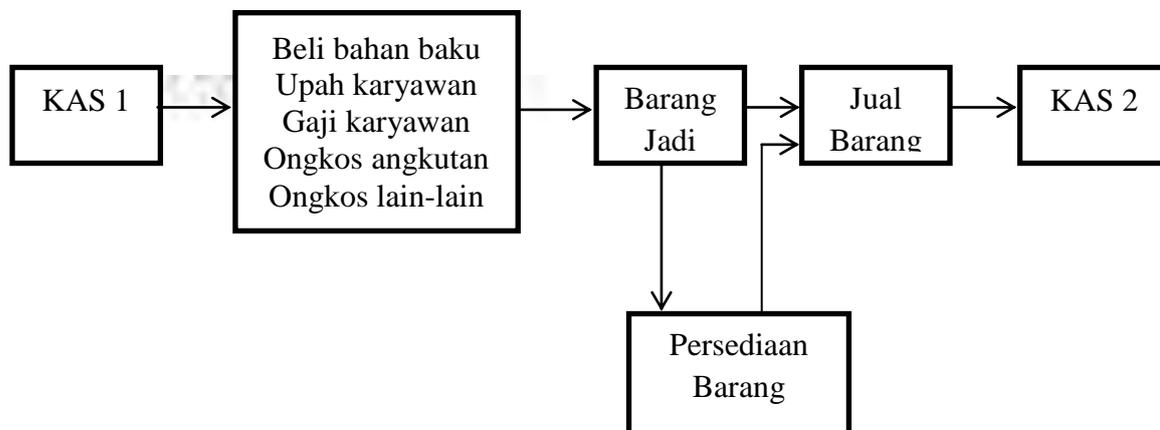
a) Periode Perputaran Modal Kerja

Periode perputaran modal kerja adalah lamanya rata-rata dana terikat dalam modal kerja selama satu proses produksi. Periode terikatnya modal kerja tergantung tingkat perputaran modal kerja. Hal ini perlu diketahui oleh pimpinan/pengusaha sebab jangka waktu terikatnya dana atau periode perputaran modal kerja merupakan salah satu faktor untuk menentukan besarnya kebutuhan modal kerja perusahaan. Semakin pendek waktu perputaran modal kerja semakin kecil kebutuhan modal kerja, dan sebaliknya semakin panjang waktu perputaran modal kerja semakin besar pula kebutuhan modal kerja. Sekali lagi, bahwa jangka waktu terikatnya dana sangat tergantung pada periode normal operasi perusahaan dari masing-masing unsur modal kerja tersebut. Secara lebih terperinci panjangnya periode terikatnya setiap unit modal kerja tergantung pada :

- 1) Jangka waktu lamanya kredit pembeli yang harus diberikan kepada supplier bahan mentah.
- 2) Jangka waktu lamanya bahan mentah disimpan di gudang
- 3) Jangka waktu lama berlangsungnya setiap proses produksi.
- 4) Jangka waktu lamanya barang jadi disimpan di gudang.
- 5) Cara penjualan hasil produksinya, dengan tunai atau dengan kredit.
- 6) Jangka waktu lamanya kredit penjual yang harus diberikan kepada langganan.

Perputaran modal kerja dapat digambarkan sebagai berikut :

Barang mengalami proses produksi – Tunai



Barang mengalami proses produksi –Kredit



Pada gambar tersebut belum tampak periode terikatnya modal kerja. Gambar tersebut lebih menunjukkan tahap-tahap yang harus dilalui dari kas 1 sampai dengan kas 2. Bagi perusahaan dagang/jasa tahapannya relatif lebih sedikit bila dibandingkan dengan tahapan dalam perusahaan industri/pabrik. Tahapan tersebut akan semakin kompleks terutama bagi perusahaan industri pertanian yang terpadu, yaitu sejak dari tanam sampai dengan barang jadi.

Dalam tabel dan skema berikut ini ditunjukkan periode terikatnya dana dalam modal kerja, dengan prinsip bahwa semakin panjang periode perputaran berarti semakin lama dana terikat dalam modal kerja, berarti pula semakin lambat perputarannya atau semakin rendah tingkat perputarannya. Misalnya sebagai gambaran data dijelaskan sebagai berikut:

Satu unit modal kerja terikat untuk waktu 1 bulan. Hal ini berarti bahwa dana yang ditanamkan pada awal Januari sudah akan bebas pada akhir Januari, sehingga dana tersebut akan digunakan untuk membiayai operasi bulan Februari, demikian proses selanjutnya berulang. Dengan demikian maka selama setahun perusahaan tersebut cukup bekerja dengan satu unit modal kerja yang akan dapat diputar 12 kali dalam satu tahun.

Apabila satu unit modal kerja tersebut terikat selama 2 bulan, berarti bahwa dana yang ditanamkan pada awal bulan Januari baru akan bebas pada akhir bulan Februari. Dana ini akan dapat digunakan untuk membiayai operasi perusahaan bulan Maret, demikian selanjutnya.

Apabila proses produksi berlangsung setiap bulan untuk setiap unit modal kerja, maka akan dibutuhkan 2 unit modal kerja. Pada waktu unit pertama belum kembali, maka dapat digunakan modal kerja unit kedua. Sedangkan pada awal bulan ketiga (Maret) sudah dapat digunakan modal kerja unit pertama yang telah kembali pada akhir bulan kedua (Februari). Apabila unit modal kerja tersebut terikat untuk waktu 3 bulan, berarti bahwa dana yang ditanam pada permulaan bulan Januari baru akan bebas pada akhir bulan Maret, dan dana ini baru digunakan untuk membiayai operasi bulan April, demikian seterusnya.

Apabila proses produksi berlangsung setiap bulan untuk setiap unit modal kerja, maka agar setiap bulannya perusahaan dapat menjalankan aktivitasnya, perusahaan ini tidak akan dapat bekerja hanya dalam satu unit modal kerja saja, melainkan juga membutuhkan 2 unit modal kerja lainnya lagi untuk membiayai operasi bulan Februari dan Maret, sehingga kesemuanya berjumlah 3 unit modal kerja, yang masing-masing unit tersebut akan berputar 4 kali setahunnya. Untuk membiayai operasi bulan April sudah tidak diperlukan unit modal kerja lain lagi karena untuk operasi tersebut akan dapat dibiayai dengan dana yang bebas dari unit modal kerja yang pertama yang ditanamkan pada permulaan bulan Januari.

Untuk selanjutnya apabila periode perputaran 4 bulan, 6 bulan dan 12 bulan dihitung, maka dapat disusun tabel yang tampak seperti dibawah ini :

**Periode dan Tingkat Perputaran serta Jumlah  
Modal Kerja ( MK ) dalam 1 Tahun**

| $\frac{1}{2}$ periode perputaran setiap unit modal kerja | Tingkat perputaran selama 1 tahun | Jumlah unit MK yang diperlukan selama 1 tahun | Jumlah MK yang diperlukan selama 1 tahun |
|--|-----------------------------------|---|--|
| 1 bulan  | 12x                               | 1 unit  | 1x1 unit MK                              |
| 2 bulan  | 6x                                | 2 unit  | 2x1 unit MK                              |
| 3 bulan  | 4x                                | 3 unit  | 3x1 unit MK                              |
| 4 bulan  | 3x                                | 4 unit  | 4x1 unit MK                              |
| 6 bulan  | 2x                                | 6 unit  | 6x1 unit MK                              |
| 12 bulan   | 1x                                | 12 unit                                       | 12x1 unit MK                             |

Dari tabel di atas jelaslah bahwa makin lama periode perputarannya, makin kecil tingkat perputarannya, makin banyak unit modal kerja yang diperlukan selama setahun, dan pada akhirnya makin besar jumlah modal kerja yang diperlukan selama tahun itu.<sup>28</sup>

b) Kebijakan Modal Kerja

Setiap perusahaan memiliki kebijakan yang berbeda dalam mencapai tujuannya. Untuk mencapai tujuan perusahaan, kebijakan dalam pengelolaan modal kerja juga berbeda. Ada 3 tipe kebijakan modal kerja yang kemungkinan digunakan oleh perusahaan, yaitu:

1) Kebijakan konservatif

Kebijakan modal kerja konservatif merupakan manajemen modal kerja yang dilakukan secara hati-hati. Pada kebijakan konservatif ini modal kerja permanen dan sebagian modal kerja variabel dibelanjai dengan sumber dana jangka panjang, sedangkan sebagian modal kerja variabel lainnya dibelanjai dengan sumber dana jangka pendek.

2) Kebijakan agresif

Pada kebijakan ini sebagian modal kerja permanen dibelanjai dengan sumber dana jangka panjang, sedangkan sebagian modal kerja

<sup>28</sup> *Ibid*, Hal.,41

permanen dan modal kerja variabel dibelanjai dengan sumber dana jangka pendek.

### 3) Kebijakan moderat

Pada kebijakan ini aktiva yang bersifat tetap, yaitu aktiva tetap dan modal kerja permanen dibelajnia dengan sumber dana jangka panjang, sedangkan modal kerja variabel dibelanjai dengan sumber dana jangka pendek.

Kebijakan moderat mencerminkan kebijakan manajemen yang konservatif sekaligus agresif. Kebijkana ini memisahkan secara tegas bahwa kebutuhan modal kerja yang sifatnya tetap dibelanjai dengan sumber modal permanen atau sumber dana yang berjangka panjang.<sup>29</sup>

### c) Pentingnya Manajemen Modal Kerja

Menurut Bambang Riyanto manajemen modal kerja penting karena beberapa hal:

- 1) Aktiva lancar dari perusahaan baik perusahaan manufaktur maupun perusahaan jasa memiliki jumlah yang cukup besar dibanding dengan jumlah aktiva keseluruhan.
- 2) Untuk perusahaan kecil, hutang jnagka pendek merupakan sumber utama bagi pendanaan eksternal. Perusahaan ini tidak memiliki akses pada pasar modal untuk pendanaan jangka panjngnya.
- 3) Manajer keaungan dan anggotanya perlu memberikan porsi waktu yang sesuai unuk pengelolaan tentang hal-hal yang berkaitan dengan modal kerja.
- 4) Keputusan modal kerja berdampak langsung terhadap tingkat risiko, laba dan harga aham perusahaan.
- 5) Adanya hubungan langsung antar pertumbuhan penjualan dengan kebutuhan dana untuk membelanjai aktiva lancar.<sup>30</sup>

<sup>29</sup> Siti Amaroh, *Op.Cit*, Hal.,51-52

<sup>30</sup> *Ibid*, Hal.,49

## 2. Pengelolaan Arus Kas

Intisari tugas manajemen dalam pengelolaan arus kas adalah melakukan monitoring terhadap arus kas. Dalam bisnis yang sehat arus kas masuk dan kas keluar harus berjalan lancar. Sebaliknya apabila terjadi ketidak lancaran dalam arus kas, pengelola usaha harus menjadikan kondisi ini sebagai indikasi bahwa telah terjadi kekurangan kesehatan usaha.

*Cash flow* merupakan arus kas atau aliran kas yang ada diperusahaan dalam suatu periode tertentu. *Cash flow* menggambarkan berapa uang yang masuk (*cash in*) ke perusahaan dan jenis-jenis pemasukan tersebut. *Cash flow* juga menggambarkan berapa uang yang keluar (*cash out*) serta jenis-jenis biaya yang dikeluarkan. Uang masuk dapat berupa pinjaman dari lembaga keuangan atau hibah dari pihak tertentu. Uang masuk juga dapat diperoleh dari penghasilan atau pendapatan yang diperoleh dari yang berhubungan langsung dengan usaha yang sedang dijalankan seperti penjualan. Uang masuk dapat pula berasal dari pendapatan lainnya yang bukan dari usaha utama. Uang keluar merupakan sejumlah uang yang dikeluarkan perusahaan dalam suatu periode, baik yang langsung berhubungan dengan usaha yang dijalankan, maupun yang tidak ada hubungan sama sekali dengan usaha utama. Uang keluar ini merupakan biaya-biaya yang harus dikeluarkan perusahaan untuk berbagai keperluan yang berkaitan dengan kegiatan usaha, seperti pembayaran cicilan hutang dan bunga pinjaman, biaya produksi, biaya tenaga kerja, biaya pemasaran dan biaya-biaya lainnya.<sup>31</sup>

Jenis-jenis *cash flow* yang dikaitkan dengan suatu usaha terdiri dari;

- a. *Initial cash flow* atau lebih dikenal kas awal yang merupakan peneluaran-pengeluaran pada awal periode untuk investasi. Sebagai contoh biaya prainvestasi, adalah pembelian tanah, gedung, mesin, peralatan dan modal kerja.

---

<sup>31</sup> Kasmir & Jakfar, Studi Kelayakan Bisnis, Prenada Media, Jakarta Timur, 2003, Hal.,145

- b. *Operational cash flow* merupakan kas yang diterima atau dikeluarkan pada saat operasi usaha, seperti penghasilan yang diterima dan pengeluaran yang dikeluarkan pada suatu periode.
- c. *Terminal cash flow* merupakan uang kas yang diterima pada saat usaha tersebut berakhir.<sup>32</sup>

Aliran kas adalah usulan pengeluaran modal (*capital expenditure*), yang terdiri dua macam aliran kas (*cash flow*), yaitu:

- a. Aliran kas keluar net (*net outflow of cash*), yaitu aliran khas yang diperlukan untuk investasai baru.
- b. Aliran kas masuk neto tahunan (*net annual inflow of cash*), yaitu aliran kas sebagai hasil dari investasi baru tersebut. Aliran ini sering pula disebut net cash proceeds atau cukup dengan istilah proceeds.<sup>33</sup>

Ini penting sekali bahwa perusahaan kecil mengelola arus kas sama telitinya dengan mereka mengelola pendapatan, biaya, dan laba. Banyak bisnis gagal karena kekurangan kas daripada laba.<sup>34</sup>

Contoh:

Perusahaan sepatu naik melakukan investasi dengan menggunakan modal sendiri, senilai Rp. 100 juta. Umur ekonomis investasi selama 5 tahun tanpa nilai residu. Metode penyusutan yang digunakan adalah metode garis lurus sehingga nilai penyusutan per tahun adalah Rp 20 juta. Estimasi penghasilan adalah Rp 145 juta per tahun. Untuk mencapai penghasilan tersebut diperlukan biaya tunai sebesar Rp 95 juta. Pajak yang dikenakan adalah 10%. Berapa aliran kas masuk pada akhir tahun pertama?

**Tabel. Perhitungan proyeksi laba/rugi**

| uraian       | Nilai (Rp)  |
|--------------|-------------|
| Penghasilan  | 145.000.000 |
| Biaya: tunai | 95.000.000  |

<sup>32</sup> *Ibid*, Hal.,147

<sup>33</sup> Suliyanto, *Studi Kelayakan Bisnis*, Andi Offset, Yogyakarta, 2010, Hal.,193

<sup>34</sup> Justin G Longenecker, Carlos W.Moore Dan J.William Petty, *Kewirausahaan: Manajemen Usaha Kecil Buku 2*, Salemba Empat, Jakarta, 2010, Hal.,642

|                    |                    |
|--------------------|--------------------|
| Penyusutan         | 20.000.000         |
|                    | <u>115.000.000</u> |
| Laba sebelum pajak | 30.000.000         |
| Pajak (10%)        | <u>3.000.000</u>   |
| Laba setelah pajak | 27.000.000         |

$$\begin{aligned} \text{Maka aliran kas masuk} &= \text{laba setelah pajak} + \text{penyusutan} \\ &= \text{Rp } 27.000.000 + \text{Rp } 20.000.000 \\ &= \text{Rp } 47.000.000 \end{aligned}$$

**Tabel. Estimasi aliran kas bersih**

| Uraian                                     | Tahun  |       |       |       |       |       |
|--|--------|-------|-------|-------|-------|-------|
|  | 0      | 1     | 2     | 3     | 4     | 5     |
| Investasi tambahan<br>(cash outlay)        | 100 jt |       |       |       |       |       |
| Aliran kas masuk neto<br>(net cash inflow) |        | 47 jt |

### 3. Pengelolaan Piutang Usaha

Pihutang usaha merupakan kekayaan perusahaan yang berupa tagihan kepada pelanggan atau rekan lainnya. Dengan demikian kekayaan di perusahaan belum berupa kas tunai melainkan masih berupa dokumen-dokumen penagihan, yang berupa nota, faktur, kuitansi dan sejenisnya. Oleh karena itu, harus mendapat perlakuan yang baik, dalam arti diadministrasikan secara erratur dan terjaga keamanannya. Mutasi dan pembukuan yang terjadi setiap saat yang harus dicatat dengan cermat dan konsisten. Pengaruh piutang usaha terhadap kas sangat besar, karena apabila pihutang dapat ditagih atau dibayar oleh pelanggan, maka jumlah kas meningkat. Sebaliknya apabila tagihan tidak berhasil ditagih maka posisi kas tidak berubah.

Pengalaman dalam praktik, menunjukkan bahwa semakin tua usia pihutang semakin sulit untuk ditagih. Oleh Karen aitu setiap pelaku usaha harus berusaha untuk memperpendek usia pihutang. Usaha menagih pihutang usaha harus secepat mungkin yang apabila perlu kepada tertagih

berikan insentif agar bersedia membayar lebih cepat. Dalam kondisi sulit dan kondisi terdesak pelaku usaha dapat menggadaikan piutang kepada lembaga pembiayaan untuk mendapatkan sejumlah tunai.<sup>35</sup>

#### **4. Pengelola Hutang Usaha**

Hutang usaha merupakan kebalikan dari piutang usaha. Hutang usaha merupakan kewajiban perusahaan kepada pemasok dan rekanan lainnya, yang berupa membayarkan sejumlah kas sesuai dengan syarat-syarat pembelian. Biasanya dalam syarat pembelian, jangka waktu pembayaran telah ditentukan. Apabila perusahaan membayarkan kewajibannya maka posisi kas perusahaan berkurang. Sebaliknya selama hutang belum dibayar, maka posisi kas perusahaan tidak mengalami perubahan. Hutang menjadi masalah apabila kewajiban bayar telah jatuh tempo, tidak tersedia dana untuk menyelesaikan kewajiban membayar. Guna mengatasi masalah tersebut, pelaku usaha dapat melakukan negosiasi dengan pemasok. Negosiasi dilakukan dengan mencoba memperingatkan kewajiban membayar, mulai dari penangguhan waktu bayar, mengajukan potongan, samapai dengan re-negosiasi ulang mengenai syarat-syarat pembayaran. Biasanya para pemasok bersikap kooperatif menghadapi pelanggannya yang sedang mengalami kesulitan. Hal ini disebabkan pemasok juga menginginkan pelanggannya mampu mengatasi masalahnya.<sup>36</sup>

#### **5. Pengelolaan Persediaan**

Persediaan adalah sejumlah material yang meliputi bahan baku, bahan pembantu dan barang jadi yang belum sempat dideliveri kepada pelanggan. Ketersediaan persediaan sangat menentukan terhadap kelangsungan proses produksi. Keterlambatan atas persediaan akan mengganggu proses produksi dan apabila tidak segera diatasi akan berpengaruh terhadap pemasaran perusahaan. Jumlah persediaan yang terlalu besar tidak selalu menguntungkan, bahkan bisa sangat merugikan.

---

<sup>35</sup> Mulyadi Nitisusastro, *Kewirausahaan & Manajemen Usaha Kecil*, Alfabeta, Bandung, 2009, Hal.,239

<sup>36</sup> *Ibid*, Hal.,240

Jumlah persediaan yang terlalu besar tidak selalu menguntungkan, bahkan bisa sangat merugikan. Jumlah persediaan yang terlalu besar, berarti uang yang tertanam juga besar namun tidak produksi. Disamping itu persediaan yang terlalu besar mengandung resiko, seperti kerusakan, banjir, kebakaran dan atau dicuri orang. Oleh karena persediaan harus dikelola dengan cepat.

Dalam praktik sering terjadi pelaku usaha menimbun persediaan terlalu besar, dengan alasan karena khawatir pesanan meningkat sementara persediaan telah menipis. Alasan lain karena hubungan yang baik dengan pemasok, mendorong pelaku usaha untuk membeli lebih banyak. Alasan lainnya, seringkali pemasok juga membuat perusahaan merasa khawatir terhadap kenaikan harga, dengan mengatakan beli sekarang, karena harga akan naik.<sup>37</sup>

#### **D. Pengelolaan Modal Dalam Islam**

Modal adalah salah satu faktor produksi selain tanah, sekaligus berfungsi sebagai pilar kehidupan. Tanpa harta, niscaya manusia beradab tidak akan dapat melakukan semuanya itu demi meraih kebahagiaannya, baik di dunia maupun akhirat.

Modal dalam literatur fiqh disebut *ra'sul mal* yang merujuk pada arti uang dan barang. Modal merupakan kekayaan yang menghasilkan kekayaan lain. Pemilik modal harus berupaya memproduktifkan modalnya, dan bagi yang tidak mampu menjalankan usaha, Islam menyediakan bisnis alternatif, yaitu *mudarabah*, *musyarakah*, *qordul hasan*, dan lain –lain.<sup>38</sup>

Di dalam bidang bisnis Nabi Muhammad SAW juga dipandang sebagai orang yang berhasil ia memiliki sifat yang mulia, jujur dan amanah sehingga dipercaya menjadi *investment manager* oleh Siti Khadijah untuk mengelola bisnisnya yang menghasilkan kinerja bisnis baik dan menguntungkan.

---

<sup>37</sup> *Ibid*, Hal.,240

<sup>38</sup> *Ibid*, Hal.,47

1. Modal dibagi menjadi 2, yaitu modal material dan immaterial.

a. Modal material



Artinya: Dijadikan indah pada (pandangan) manusia kecintaan kepada apa-apa yang diingini, yaitu: wanita-wanita, anak-anak, harta yang banyak dari jenis emas, perak, kuda pilihan, binatang-binatang ternak[186] dan sawah ladang. Itulah kesenangan hidup di dunia, dan di sisi Allah-lah tempat kembali yang baik (surga).(QS. Al-imran 14)

[186] yang dimaksud dengan binatang ternak di sini ialah binatang-binatang yang termasuk jenis unta, lembu, kambing dan biri-biri.

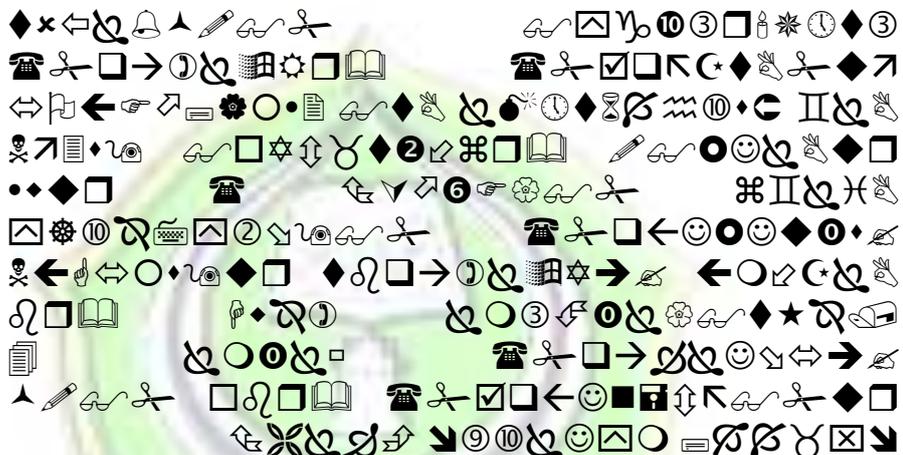
Kata “mata’un” berarti modal karena disebut emas dan perak, kuda yang bagus dan ternak (termasuk bentuk modal yang lain). Kata “zuyyina” menunjukkan kepentingan modal dalam kehidupan manusia.





Artinya: Hai orang-orang yang beriman, janganlah kamu saling memakan harta sesamamu dengan jalan yang batil, kecuali dengan jalan perniagaan yang berlaku dengan suka sama-suka di antara kamu. dan janganlah kamu membunuh dirimu[287]; Sesungguhnya Allah adalah Maha Penyayang kepadamu.

[287] larangan membunuh diri sendiri mencakup juga larangan membunuh orang lain, sebab membunuh orang lain berarti membunuh diri sendiri, Karena umat merupakan suatu kesatuan.



Artinya: Hai orang-orang yang beriman, nafkahkanlah (di jalan Allah) sebagian dari hasil usahamu yang baik-baik dan sebagian dari apa yang Kami keluarkan dari bumi untuk kamu. dan janganlah kamu memilih yang buruk-buruk lalu kamu menafkahkan daripadanya, Padahal kamu sendiri tidak mau mengambilnya melainkan dengan memincingkan mata terhadapnya. dan ketahuilah, bahwa Allah Maha Kaya lagi Maha Terpuji.(QS. Al-Baqarah: 267)

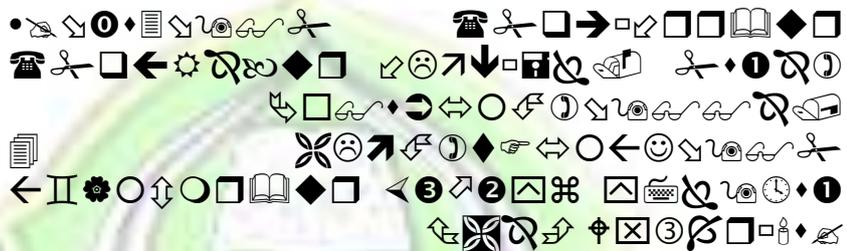
Anjuran untuk mengeluarkan sebagian harta kita adalah bukti bahwa segala yang dianugerahkan Allah adalah nikmat dan amanah yang dititipkan kepada makhluknya Manusia, kita sebagai manusia lupa bahwa sumber daripada aktifitas produksi dan konsumsi kita selama ini bukan ada wujudnya dengan serta merta, tetapi mulai dari kekayaan flora, fauna, hasil bumi dan yang ada di laut semua merupakan milik Allah, kita sebagai khalifah dalam mengelola

kekayaan tersebut dengan anugrah akal ilm. Dan saat kita menginfaqkan harta kriteria yang harus diperhatikan disini merupakan baiknya harta yang dikeluarkan. Sesuatu yang baik akan berdampak kepada kebaikan-kebaikan yang lain.

b. Modal immaterial

1) Jujur

kejujuran adalah modal utama dalam berbisnis. Ketika berbisnis tapi tidak mengutamakan kejujuran maka konsumen akan kecewa dan bisa berdampak pada kelangsungan bisnis yang dijalankan.



Artinya: Dan sempurnakanlah takaran apabila kamu menakar, dan timbanglah dengan neraca yang benar. Itulah yang lebih utama (bagimu) dan lebih baik akibatnya. (QS. Al-Isra': 35)



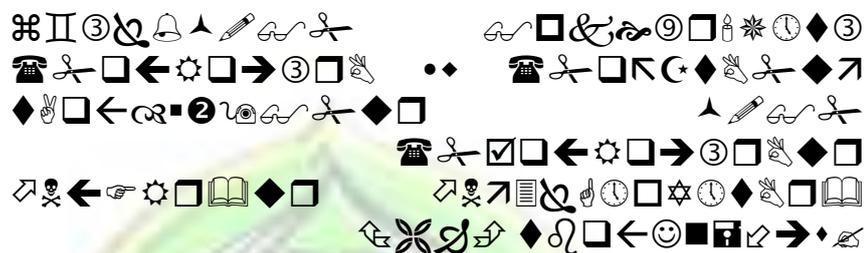
Artinya: Dan Tegakkanlah timbangan itu dengan adil dan janganlah kamu mengurangi neraca itu. (QS. Ar-Rahman: 9)

2) Amanah



*Artinya.:Sesungguhnya kami Telah mengemukakan amanat[1233] kepada langit, bumi dan gunung-gunung, Maka semuanya enggan untuk memikul amanat itu dan mereka khawatir akan mengkhianatinya, dan dipikullah amanat itu oleh manusia. Sesungguhnya manusia itu amat zalim dan amat bodoh,*

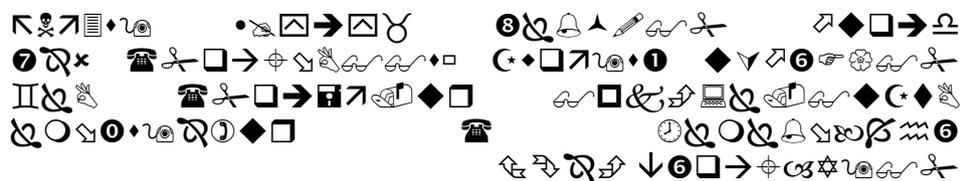
[1233] yang dimaksud dengan amanat di sini ialah tugas-tugas keagamaan.(QS. Al ahzab: 72)



*Artinya: Hai orang-orang yang beriman, janganlah kamu mengkhianati Allah dan Rasul (Muhammad) dan (juga) janganlah kamu mengkhianati amanat-amanat yang dipercayakan kepadamu, sedang kamu Mengetahui.(QS. Al-anfaal: 27)*

2. Modal dan pengembangan bisnis

Islam mewajibkan setiap muslim, khususnya yang memiliki tanggungan, untuk “bekerja”. Bekerja merupakan salah satu pokok yang menginginkan manusia berusaha mencari nafkah, Allah SWT melapangkan bumi serta menyediakan berbagai fasilitas yang dapat dimanfaatkan manusia untuk mencari rizki. Hal ini diterangkan dalam Al- Qur’an:



*Artinya: Dialah yang menjadikan bumi itu mudah bagi kamu, Maka berjalanlah di segala penjurunya dan makanlah sebahagian dari rezki-Nya. dan Hanya kepada-Nya-lah kamu (kembali setelah) dibangkitkan.(QS. Al-Mulk: 15).*





*Artinya: Dan dialah yang menjadikan kebun-kebon yang berjunjung dan yang tidak berjunjung, pohon korma, tanam-tanaman yang bermacam-macam buahnya, zaitun dan delima yang serupa (bentuk dan warnanya) dan tidak sama (rasanya). makanlah dari buahnya (yang bermacam-macam itu) bila dia berbuah, dan tunaikanlah haknya di hari memetik hasilnya (dengan disedekahkan kepada fakir miskin); dan janganlah kamu berlebih-lebihan. Sesungguhnya Allah tidak menyukai orang yang berlebih-lebihan.(QS. Al-An'am: 141)*

Dari paparan di atas, dapat dipahami bahwa bisnis Islam merupakan serangkaian aktivitas, bisnis dalam berbagai bentuknya yang tidak membatasi jumlah kepemilikan, termasuk profitnya, tetapi membatasi cara perolehan dan pendayagunaan hartanya (ada aturan halal dan haram).<sup>39</sup>

## **E. Pendapatan**

### **1. Pengertian Pendapatan**

Pendapatan adalah balas jasa dalam nilai uang yang diterima oleh tenaga kerja (gaji), kreditur (bunga), pemilik modal (laba, deviden), pemilik harta (sewa), dan lain-lain. Pendapatan adalah hasil pencaharian atau perolehan berupa gaji atau upah. Sedangkan dalam pedoman Akuntansi Indonesia dikatakan bahwa pendapatan adalah peningkatan jumlah kativa atau penurunan jumlah kewajiban suatu badan usaha yang timbul dari pengaruh barang dan jasa atau aktivitas usaha lainnya dalam suatu periode.<sup>40</sup>

Secara etimologis pendapatan bersal dari kata “dapat” yang beroleh, diperoleh, kena; misalnya : upah sepuluh ribu rupiah. Kemudian mendapat tambahan awalan ‘pen’ dan akhiran ‘an’ yang artinya hasil pencarian atau usaha, perolehan; misalnya, sebulan tidak kurang dari lima

<sup>39</sup> Muhammad Djakfar, *Etika Bisnis Menangkap Spirit Ajaran Langit Dan Pesan Moralajaran Bumi*, Penebar Plus, Depok, 2012, Hal., 131-133

<sup>40</sup> Kamarudin Ahmad, *Dasar-Dasar Manajemen Modal Kerja*, Rineka Cipta, Jakarta, 1997, Hal., 57

puluh ribu rupiah. Jadi, pendapatan adalah hasil pencaharian atau usaha yang diperoleh seseorang dalam sehari atau sebulan.<sup>41</sup> Menurut Rudianto dalam bukunya *Akuntansi Koperasi*, pendapatan adalah kenaikan jumlah aktiva yang dimiliki oleh koperasi yang tidak disebabkan oleh kenaikan jumlah utang atau kenaikan jumlah modal anggota.<sup>42</sup>

Menurut Winardi dalam kamus ekonomi (1981), bahwa pendapatan atau penghasilan itu sama artinya dengan hasil berupa uang atau material lainnya yang dicapai dari penggunaan kekayaan atau jasa-jasa manusia bebas. Suparmoko (1981) berpendapat bahwa pendapatan seseorang adalah pendapatan yang telah diperoleh dari suatu kegiatan jenis usaha yang menghasilkan suatu keuntungan.<sup>43</sup> Definisi lain dari pendapatan adalah jumlah penghasilan yang diperoleh dari hasil pekerjaan dan biasanya pendapatan seseorang dihitung setiap tahun atau setiap bulan. Dengan demikian pendapatan merupakan gambaran terhadap posisi ekonomi keluarga dalam masyarakat. Pendapatan keluarga berupa jumlah keseluruhan pendapatan dan kekayaan keluarga, dipakai untuk membagi keluarga dalam tiga kelompok pendapatan, yaitu: pendapatan rendah, pendapatan sedang dan pendapatan tinggi.<sup>44</sup>

Pembagian di atas berkaitan dengan, status, pendidikan dan ketrampilan serta jenis pekerja seseorang. Namun sifatnya sangat relatif. Pendapatan seseorang pegawai negeri golongan IV dengan pendidikan sarjana akan kalah bila dibandingkan dengan pendapatan seseorang pedagang yang sukses walaupun hanya berpendidikan SLTP. Akan tetapi dari segi status dan sisi-sisi kehidupan yang lain antara keduanya memiliki perbedaan dalam pandangan masyarakat, karena taraf hidup bukan saja diukur dari segi material, akan tetapi dari segi moral tidak kalah pentingnya. Sebagaimana pendapat di atas, bahwa pendapatan merupakan gambaran terhadap posisi ekonomi keluarga dalam masyarakat, oleh

---

<sup>41</sup> *Ibid*, Hal.,57

<sup>42</sup> Rudianto, *Akuntansi Koperasi Edisi Kedua*, Erlangga, Jakarta, 2010, Hal.,201

<sup>43</sup> *Ibid*, Hal.,58

<sup>44</sup> *Loc. Cit*, Hal.,58

karenanya setiap orang yang bergelut dalam suatu jenis pekerjaan tertentu termasuk pekerjaan disektor informal, berupaya untuk selalu meningkatkan pendapatan dari hasil usahanya yang digunakan untuk memenuhi kebutuhan hidup keluarganya dan sedapat mungkin pendapatan yang diperoleh dapat meningkatkan taraf hidup keluarganya.

Dari beberapa definisi tersebut di atas dapat disimpulkan bahwa pendapatan adalah hasil yang diperoleh dengan penyertaan barang dagang atau jasa, atau aktivitas usaha lainnya yang dapat meningkat atau menurun jumlah aktiva subyek ekonomi dalam suatu periode tertentu.

## 2. Jenis-Jenis Pendapatan

Jenis-jenis pendapatan menurut Kusnadi dalam buku “akuntansi keuangan menengah (prinsip, prosedur dan metode)” adalah sebagai berikut:

- a. Pendapatan operasi
- b. Pendapatan non operasi

Adapun penjelasan jenis-jenis pendapatan adalah sebagai berikut:

- a. Pendapatan Operasi

Pendapatan operasi dapat diperoleh dari dua sumber yaitu:

- 1.) Penjualan kotor

Penjualan kotor adalah penjualan sebagaimana tercantu dalam faktur atau jumlah awal pembebanan sebelum dikurangi penjualan return dan potongan penjualan.

- 2.) Penjualan bersih

Penjualan bersih adalah penjualan yang diperoleh dari penjualan kotor dikurangi return penjualan ditambah dengan potongan penjualan lain-lain.

3. Pendapatan Non Operasi

Pendapatan non operasi dapat diperoleh dari dua sumber yaitu:

- a. Pendapatan bunga

Pendapatan bunga adalah pendapatan yang diterima perusahaan karena telah meminjamkan uangnya kepada pihak lain.

b. Pendapatan sewa

Pendapatan sewa adalah pendapatan yang diterima perusahaan karena telah menyewakan aktivitya untuk perusahaan lain.

Berdasarkan uraian di atas penulis menyimpulkan bahwa jenis-jenis pendapatan terdiri dari pendapatan operasi yang diperoleh dari penjualan kotor dan penjualan bersih, pendapatan non operasi diperoleh dari pendapatan bunga dan pendapatan sewa.<sup>45</sup>

## F. Penelitian Tedahulu

Beberapa penelitian terdahulu, diantaranya sebagai berikut:

1. Abu Rizal Faturrohman, Sukoco MG.W, Endang N. P, dan Zahroh ZA (2015), tentang “Pengelolaan modal kerja usaha mikro untuk memperoleh profitabiitas (Studi pada UD. Warna jaya periode 2011- 2013)”. dari hasil penelitian diperoleh bahwa bahwa internal perusahaan yang dimiliki UD. Warna jaya kuat, karena modal kerja yang ada dikelola dengan baik dan teliti. <sup>46</sup>
2. Vayya Desy Agustina, Negah sudjan, dan Rustam hidayat (2015), tentang Pengelolaan modal kerja yang efektif untuk meningkatkan profitabilitas (studi kasus pada perusahaan karya abdi malang peirode 2012 – 2014). Hail penelitian ini bahwa kinerja perusahaan mengalami penurunan yang terlihat menurunny *receivable turnover* sehingga menyebabkan terlambatnya waktu pengumpulan piutang. Selain itu, *net working capital turnover* juga mengalami penurunan yang menandakan bahwa modal kerja belum mampu berputar secara optimal yang berdampak pada penurunan tingkat profitabilitas. Upaya yang dilakukan untuk meningkatkan profitabilits adalah dengan cara menetapkan kebijakan terkait piutang dan pembutan proyeksi untuk memperkirakan penjualan, anggaran biaya, penerimaan dan pengeluaran kas perusahaan selama satu

---

<sup>45</sup> Kusnadi, *Akuntansi Keuangan Menengah (Prinsip, Prosedur Dan Metode)*, Salemba Empat, 2000, Hal.,19

<sup>46</sup> Abu Rizal. F. S, Mg. Wi. Endang N.P, & Zahro Za, *Pengelolaan Modal Kerja Usaha Mikro Untuk Memperoleh Profitabilitas*, Jurnal Administrasi Bisnis, Vol. 22 No. 1, Universitas Brawijaya Malang, 2015

tahun kedepan. Setelah dilakukan proyeksi dengan mengelola kas, piutang, dan persediaan secara efektif, perusahaan mampu meningkatkan profitabilitas.<sup>47</sup>

3. Ludfi Zaldi (2015), tentang Analisis efisiensi penggunaan modal kerja Pada koperasi pegawai negeri (KPN) “Bhakti Nusa” SMK Negeri 4 Samarinda. Hasil penelitian ini menunjukkan bahwa tingkat efisiensi penggunaan modal kerja Koperasi Pegawai Negeri (KPN) “Bhakti Nusa” SMK Negeri 4 Samarinda tahun 2009-2011 bila dibandingkan dengan standar pengukuran yang telah dikeluarkan oleh Departemen Koperasi dan PKM adalah : satu rasio likuiditasnya sangat efisien; rasio aktivitasnya adalah cukup efisien dan rasio rentabilitasnya adalah sangat efisien. Atas hasil penelitian disarankan agar modal yang besar dapat dimanfaatkan pengelolaannya dengan baik sehingga penjualan dapat lebih bervariasi jenis dan barangnya kemudian tren penjualan tiap tahunnya akan meningkat.<sup>48</sup>
4. Salmah Said dan Islami Rahmi (2014), tentang analisis pengaruh modal kerja terhadap pendapatan UMKM. Hasil penelitian ini menunjukkan bahwa modal kerja berpengaruh positif tapi tidak signifikan terhadap pendapatan UKM (SME). Selain itu, koefisien determinan menunjukkan bahwa fluktuasi modal kerja menyumbang sekitar 32,8% pada fluktuasi pendapatan UKM (SME). Sementara sekitar 68,2% dari fluktuasi pendapatan dipengaruhi oleh faktor lain yang tidak dimasukkan dalam model, seperti biaya input produksi, volume penjualan, dan sebagainya.<sup>49</sup>
5. Nurul Inayah, I Ketut Kirya, dan I Wayan Suwendra (2014), tentang pengaruh kredit modal kerja terhadap pendapatan bersih usaha kecil dan menengah (UKM) sektor formal. Hasil penelitian ini menunjukkan, pertama, rata-rata jumlah kredit modal kerja yang diterima oleh pelaku

---

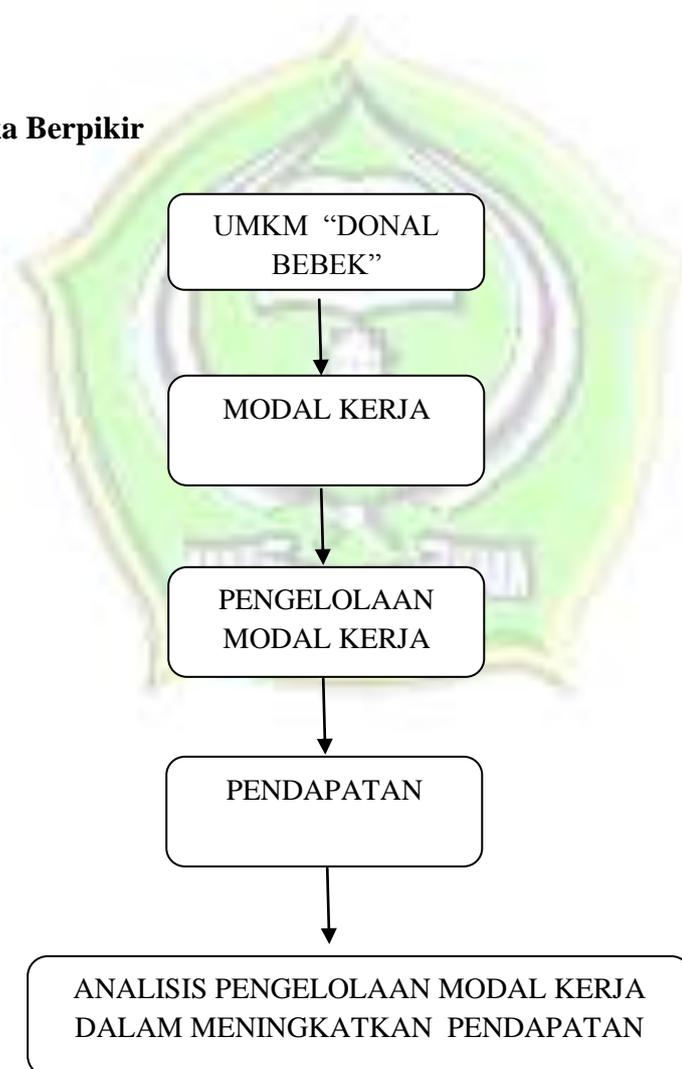
<sup>47</sup> Vayya Desi A., *Pengelolaan Modal Kerja Yang Efektif Untuk Meningkatkan Profitabilitas*, Jurnal Administrasi Bisnis, Vol. 24 No. 2, Universitas Brawijaya Malang, Juli 2015

<sup>48</sup> Ludfi Zaldi, *Analisis Efisiensi Penggunaan Modal Kerja Pada Koperasi Pegawai Negeri “Bhakti Nusa” Smk N 4 Samarinda*, E-Journal Administrasi Bisnis, Vol. 2, No. 1.,

<sup>49</sup> Salmah Said & Islami Rahmi, *Analisis Pengaruh Modal Kerja Terhadap Pendapatan Umkm*, Vol.4 No.2, Assets, 2014

usaha kecil sebesar Rp. 48.457.447,00 dan menengah sebesar Rp. 171.666.667.00. Kedua, jenis usaha pelaku usaha kecil adalah jasa ritel dan hiburan, sedangkan menengah adalah ritel. Ketiga, rata-rata pendapatan bersih bagi pelaku usaha kecil sebesar Rp. 45.328.802,00 dan menengah sebesar Rp. 163.399.599,00 per bulan untuk tahun 2012, dan keempat, kredit modal kerja berpengaruh positif dan signifikan terhadap pendapatan bersih dan besar pengaruhnya sebesar 82,4%.<sup>50</sup>

### G. Kerangka Berpikir



<sup>50</sup> Nurul Inayah, I Ketut Kirya & I Wayan Suwendra, *Pengaruh Kredit Modal Kerja Terhadap Pendapatan Bersih Usaha Kecil Dan Menengah (Ukm) Sektor Formal*, Vol.2, Universitas Pendidikan Ganesa, Singaraja, 2014