

## **Pengaruh Modal Sendiri Terhadap Omzet Penjualan Pada Koperasi Mahasiswa "Almamater" Universitas Negeri Makassar**

### ***The Influence of Own Capital on Sales Turnover in the Student Cooperative "Almamater" Makassar State University***

Ilham Abu<sup>1</sup>, Abdul Hafid<sup>2</sup>

<sup>1</sup>Pendidikan Ekonomi, Universitas Mulawarman  
(ilhamkopma@gmail.Com)

<sup>2</sup>Manajemen, Universitas Indonesia Timur  
(abdulhafidasad@gmail.Com)

#### **ABSTRAK**

Koperasi mahasiswa "almamater" universitas negeri makassar merupakan koperasi yang bergerak dalam bidang pengkaderan yang meliputi pengkaderan kewirausahaan dan kewirakoperasian yang diharapkan mampu mengarahkan pola pikir anggota yang lebih produktif. Besar kecilnya usaha koperasi tergantung dari kemampuan koperasi untuk menghimpun dana baik yang berasal dari modal sendiri maupun modal dari pinjaman. Modal memiliki peran dalam upaya untuk meningkatkan usaha koperasi, dengan adanya modal sendiri yang dimiliki oleh koperasi, maka bisa digunakan untuk meningkatkan usaha koperasi dengan tujuan untuk meningkatkan omzet pada koperasi. Berdasarkan observasi awal modal sendiri Koperasi mahasiswa "almamater" UNM, mengalami peningkatan begitu juga dengan omzet penjualan walaupun jumlah peningkatan omzet penjualan tidak begitu besar bila dibandingkan dengan tahun sebelumnya Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui pengaruh modal sendiri terhadap omzet penjualan pada koperasi mahasiswa "almamater" UNM. Penelitian ini menggunakan pendekatan kuantitatif. Populasi dalam penelitian ini adalah data tentang modal sendiri serta data omzet penjualan selama 5 tahun mulai (2012-2016). Metode pengumpulan data yaitu dengan wawancara dan dokumentasi. Metode analisis data dengan analisis regresi linear sederhana. Hasil penelitian menunjukkan bahwa modal sendiri pada koperasi mahasiswa "almamater" UNM tidak berpengaruh signifikan terhadap omzet penjualan. Namun modal sendiri memiliki pengaruh atau dampak yang positif dalam upaya peningkatan omzet penjualan pada koperasi mahasiswa "almamater" UNM.

**Kata kunci:** Koperasi, modal sendiri, omzet penjualan

#### **ABSTRAK**

*The Makassar State University "alma mater" student cooperative is a cooperative engaged in the cadre field which includes entrepreneurship and entrepreneurship cadres which are expected to be able to direct the mindset of members who are more productive. The size of the cooperative business depends on the cooperative's ability to raise funds, both from their own capital and from loans. Capital has a role in efforts to increase cooperative business, with the cooperative's own capital, it can be used to increase cooperative business with the aim of increasing turnover in cooperatives. Based on preliminary observations of own capital, the student cooperative "alma mater" UNM, has increased as well as sales turnover although the amount of increase in sales turnover is not so large when compared to the previous year. This research aims to determine the effect of own capital on sales turnover in the UNM "alma mater" student cooperative. . This study uses a quantitative approach. The population in this study is data on their own capital and sales turnover data for 5 years starting (2012-2016). Data collection methods are interviews and documentation. Methods of data analysis with simple linear regression analysis. The results showed that equity in the UNM "alma mater" student cooperative had no significant effect on sales turnover. However, capital itself has a positive influence or impact in efforts to increase sales turnover in the UNM "alma mater" student cooperative.*

**Keywords:** Cooperatives, own capital, sales turnove

## PENDAHULUAN

Koperasi Mahasiswa “Almamater” Universitas Negeri Makassar merupakan koperasi yang bergerak dalam bidang pengkaderan yang meliputi pengkaderan kewirausahaan dan kewirakoperasian yang diharapkan mampu mengarahkan pola pikir anggota yang lebih produktif. Besar kecilnya usaha koperasi tergantung dari kemampuan koperasi untuk menghimpun dana baik yang berasal dari modal sendiri maupun modal dari pinjaman. Modal sendiri berasal dari simpanan pokok, simpanan wajib, dana cadangan dan hibah. Sedangkan modal pinjaman dapat berasal dari: anggota, koperasi lainnya atau anggotanya, bank dan lembaga keuangan lainnya, penerbitan obligasi dan surat utang lainnya, serta sumber lain yang sah (uu no.25 tahun 1992 pasal 41).

Jelaslah faktor modal dalam koperasi memegang peranan penting, oleh karena itu, penggunaan modal koperasi harus benar-benar efektif dan efisien berdasarkan pada disiplin rencana dan anggaran yang telah ada, sehingga modal koperasi dapat dikembangkan untuk meningkatkan pendapatan koperasi. Sebagai koperasi yang memiliki banyak

anggota koperasi yang cukup banyak tentunya memiliki simpanan pokok yang banyak yang menjadi modal sendiri atau modal internal yang cukup besar pula. Oleh karena itu, perputaran modal yang cepat pada usaha yang dijalankan oleh koperasi tentu akan mempengaruhi besarnya omzet yang akan diperoleh pada akhir periode. Koperasi mempunyai berbagai unit jenis usaha, salah satunya adalah usaha simpan pinjam. Piutang merupakan unsur penting dalam neraca, prosedur yang wajar dan cara pengamanan yang cukup terhadap piutang penting bukan saja untuk keberhasilan perusahaan kenaikan resiko pinjaman masalah terus menerus terjadi maka akan berpengaruh pada tingkat kesehatan koperasi itu sendiri, Oleh karena itu penting bagi koperasi untuk mempertimbangkan berbagai aspek dalam pemberian kredit guna mencegah besarnya pinjaman yang bermasalah semakin tahun semakin meningkat Sujai, M., & Fatmala, K. (2020)

Berikut ini data perkembangan jumlah anggota dan simpanan pokok koperasi mahasiswa “almamater” UNM selama 5 tahun terakhir sebagai berikut:

Tabel 1.

Data Perkembangan Modal Sendiri Dan Omzet Koperasi Mahasiswa “Almamater” UNM Tahun 2014-2016.

Tahun	Modal Sendiri (Dalam Rupiah)	Omzet Penjualan (Dalam Rupiah)
2014	139619400	702749900
2015	209381700	707024500
2016	230787800	912839600

Sumber : Kopma “Almamater” UNM

Berdasarkan tabel 1. bahwa pada tahun 2014 jumlah modal sendiri sebesar rp. 139.619.400 dan omzet penjualan sebesar rp. 682.763.400 dimana terjadi peningkatan modal sendiri dan omzet penjualan. pada tahun 2015 jumlah modal sendiri sebesar rp. 209.381.700 dan omzet penjualan sebesar rp. 702.749.900 dan pada tahun 2016 jumlah modal sendiri

sebesar rp. 230.787.800 dan omzet penjualan sebesar rp. 912.839.600. dimana modal sendiri mengalami peningkatan begitu juga dengan omzet penjualan walaupun jumlah peningkatan omzet penjualan tidak begitu besar bila dibandingkan dengan tahun sebelumnya. dapat dilihat bahwa modal sendiri pada koperasi mahasiswa “almamater” UNM

terus mengalami peningkatan.

Omzet penjualan menurut schiffan (2005:118), volume penjualan adalah tingkat penjualan yang diperoleh perusahaan untuk periode tertentu dalam satuan (unit/total/rupee). Volume penjualan merupakan ukuran efisiensi, meskipun tidak setiap kenaikan volume penjualan diikuti dengan kenaikan laba. pengertian dari volume penjualan adalah jumlah dari kegiatan penjualan suatu produk atau jasa yang dihasilkan oleh perusahaan dalam suatu ukuran waktu tertentu. Dari definisi tersebut dapat disimpulkan bahwa omzet penjualan adalah keseluruhan jumlah penjualan barang/jasa dalam kurun waktu tertentu, yang dihitung berdasarkan jumlah uang yang diperoleh.

Menurut Swasta (2007: 404) Terdapat Beberapa Indikator Dari Volume Penjualan Yaitu:

- 1) Mencapai Volume Penjualan
  - 2) Mendapatkan Laba Tertentu
  - 3) Menunjang Pertumbuhan Perusahaan
- Menurut Pakpahan (2007:197) faktor yang sangat penting dalam mempengaruhi volume penjualan adalah saluran distribusi yang bertujuan untuk melihat peluang pasar apakah dapat memberikan laba yang maksimum. menurut kolter dalam anjar (2012:11) ada beberapa usaha untuk meningkatkan volume penjualan, diantaranya adalah:

- 1) Menjajakan produk dengan sedemikian rupa sehingga konsumen melihatnya.
- 2) Menempatkan dalam pengaturan yang teratur sehingga produk tersebut akan menarik perhatian konsumen.
- 3) Mengadakan analisa pasar.
- 4) Menentukan calon pembeli atau konsumen yang potensial.
- 5) Mengadakan pameran.
- 6) Mengadakan diskon atau potongan harga.

Salah Satu Program Unggulan Koperasi Mahasiswa "Almamater" UNM Adalah Memperkuat Kelembagaan Melalui

Optimalisasi Fungsi Pengkaderan Yang Terarah, Sistematis, Terstruktur, Dan Berkelanjutan Yang Diwujudkan Melalui Pendidikan Dan Latihan Antara Lain *Cbt (Cooperation Basic Training)*, *Cit (Cooperation Intermediate Training)*, *Tof (Training Of Fasilitator)*, *Fllt (Front Line Leadership Training)*. Pengelola Koperasi Mahasiswa "Almamater" UNM Berpendapat Bahwa Apabila "Lembaga Kuat" Maka Dinamika Organisasi Akan Berjalan Lebih. Sehat Dan Produktif. Sesuai Dengan Visi Dan Misinya, Maka Tema Sentral Proses Pengkaderan Adalah Kewirausahaan Dan Kewirakoperasian. Kedua Tema Ini Sengaja Diusung, Sekaligus Menjawab Peran Koperasi Mahasiswa "Almamater" UNM Sebagai Lembaga Tingkat Universitas Yang Bertugas Mencetak Kader Wirausaha Yang Mumpuni Dikalangan Mahasiswa. Dengan Visi Dan Misi tersebut, Diharapkan Akan Melahirkan Generasi-Generasi Muda Yang Memiliki Konsep Dan *Skill Entrepreneurship* Yang Akan Menjadi Penerus Cita-Cita Bangsa.

Ada dua fokus utama yang menjadi perhatian dalam sistem keanggotaan yang ada di kopma "almamater" UNM, yakni kuantitas dan kualitas anggota. Kuantitas keanggotaan lebih menekankan pada berapa jumlah anggota yang bergabung pada tahun buku yang bersangkutan maupun berapa jumlah seluruh anggota koperasi. Sedangkan segi kualitatif keanggotaan menggambarkan seberapa besar partisipasi aktif anggota pada tahun buku yang bersangkutan. Partisipasi anggota dapat dilihat dari keaktifan anggota memenuhi kewajibannya seperti membayar simpanan wajib, bertransaksi dan aktif dalam kegiatan-kegiatan kopma "almamater" UNM.

## METODE

Penelitian di lakukan di kantor koperasi mahasiswa "almamater" UNM. Jalan raya pendidikan. Penelitian dilaksanakan selama dua bulan mulai bulan juli sampai bulan agustus 2017. Penelitian ini

menggunakan pendekatan kuantitatif. Populasi dalam penelitian ini adalah data tentang modal sendiri serta data omzet penjualan selama 5 tahun mulai (2012-2016). Metode pengumpulan data yaitu dengan wawancara dan dokumentasi. Metode analisis data dengan analisis regresi linear sederhana.

## HASIL DAN PEMBAHASAN

Tabel 4.1 Analisis Regresi Linier Sederhana

Model	Unstandardized		Standardized	T	Sig.
	Coefficients		Coefficients		
	B	Std. Error	Beta		
(Constant)	429261.978	119589.82		3.589	.037
Modal Sendiri	1.789	.701	.828	2.553	.084

Sumber : Olah Data Spss

Berdasarkan hasil analisis data maka diperoleh hasil regresi linier sederhana yang dapat di jelaskan sebagai berikut:

$$Y = 429261,978 (A) + 1.789 Bx$$

Berdasarkan persamaan tersebut diatas diketahui bahwa nilai konstanta yang di peroleh sebesar 429261,978 yang berarti bahwa apabila variabel modal sendiri tidak ada atau dengan kata lain variabel  $x = 0$  maka besarnya omzet penjualan sebesar 429261,978. Sedangkan nilai koefisien regresi sebesar 1,789 yang berarti pertambahan modal sendiri sebesar 1

## Analisis Regresi Linier Sederhana

Untuk mengetahui berapa besar pengaruh modal sendiri (x) terhadap omzet penjualan (y) pada koperasi mahasiswa "alamamter" universitas negeri makassar, maka digunakan analisis regresi linier sederhana. Untuk melihat hasil analisis regresi linier sederhana dapat dilihat pada tabel berikut.

satuan, maka akan meningkatkan omzet penjualan sebesar 1,789.

## Koefisien korelasi

Analisis korelasi berguna untuk menentukan suatu besaran yang menyatakan bagaimana hubungan suatu variabel dengan variabel lain. Uji korelasi bertujuan untuk mencari besarnya hubungan dan arah hubungan. Nilai korelasi dalam rentang 0 sampai 1. Untuk lebih jelasnya dapat dilihat pada tabel berikut:

Tabel 4.2 Koefisien Korelasi Dan Koefisien Determinasi

Model	R	R Square	Adjusted R Square	Std. Error Of The Estimate
1	.828	.685	.580	73476.197

Sumber : Olah Data Spss

## Koefisien determinasi ( $r^2$ )

Koefisien determinasi ( $r^2$ ) dipergunakan untuk mengetahui sampai seberapa besar prosentase variasi variabel bebas pada model dapat diterangkan oleh

variabel terikat. Koefisien determinasi ( $r^2$ ) dinyatakan dalam prosentase. Nilai  $r^2$  ini berkisar antara  $0 < r^2 < 1$ . Koefisien determinasi ( $r^2$ ) nol variabel independen sama sekali tidak berpengaruh terhadap variabel dependen. Apabila koefisien

determinasi semakin mendekati satu, maka dapat dikatakan bahwa variabel independen berpengaruh terhadap variabel dependen. Selain itu koefisien determinasi dipergunakan untuk mengetahui presentase perubahan variabel terikat (y) yang disebabkan oleh variabel bebas (x).

Untuk mengetahui koefisien determinasi dapat dilihat pada tabel 4.4 didapatkan nilai koefisien determinasi ( $r^2$ ) sebesar 0,685 ini berarti variabel modal sendiri dapat menerangkan atau menjelaskan variabel omzet penjualan sebesar 68,5 persen sedangkan sisanya sebesar 31,5 di jelaskan oleh faktor-faktor lain yang tidak diteliti dalam penelitian ini.

### **Pengujian Hipotesis (Uji T)**

Berdasarkan hasil analisis data dengan menggunakan program spss 20 maka dapat dilihat nilai probabilitas 0,084 lebih besar dari taraf signifikansi 0,05 yang digunakan. Hal ini berarti bahwa modal sendiri tidak berpengaruh signifikan terhadap omzet penjualan pada koperasi mahasiswa “almamater” universitas negeri makassar namun memiliki pengaruh yang positif dalam peningkatan omzet penjualan.

Berdasarkan hasil analisis penelitian yang telah dilakukan maka dapat di gambarkan bahwa modal sendiri mempunyai pengaruh positif dan signifikan terhadap omzet penjualan pada koperasi mahasiswa “almamater” universitas negeri makassar. Hal ini tentu memberikan gambaran bahwa modal sendiri memiliki peranan yang sangat penting dalam prose menjalankan usaha koperasi agar omzet penjualan pada koperasi terus mengalami peningkatan. Oleh karena itu, semakin besar modal sendiri yang dimiliki oleh koperasi pengelolaan usahanya, maka akan semakin besar pula omzet penjualan yang bisa di peroleh koperasi itu sendiri.

Jika kita mencermati hasil analisis data, maka kita dapat melihat dengan jelas bahwa modal sendiri memiliki hubungan

yang sangat kuat dengan omzet penjualan pada koperasi mahasiswa “almamater” universitas negeri makassar dimana nilai koefisien korelasi sebesar 0,828. Sedangkan presentase koefisien determinasi sebesar 0,685 atau 68,5 persen yang menunjukkan bahwa modal sendiri mampu menerangkan atau menjelaskan variabel omzet penjualan sedangkan sisanya sebesar 31,5 persen di jelaskan oleh faktor lain yang tidak di teliti dalam penelitian ini. Faktolain tersebut bisa saja dari modal pinjaman, pelayanan, harga barang dan sebagainya.

Modal memiliki peranan penting karena tanpa modal maka usaha yang akan dijalankan tidak akan maksimal atau mungkin tidak akan berhasil. Modal sendiri merupakan sumber pendanaan yang paling utama dalam menjalankan usaha pada koperasi. Sumber modal sendiri pada koperasi berasal dari anggota yang terdiri dari simpanan pokok, simpanan wajib, dana cadangan dan hibah. Modal merupakan faktor utama dalam meningkatkan omzet penjualan.

Menurut Chaniago, (1985) dalam Azizah (2005:29) mengemukakan bahwa faktor modal dalam koperasi memegang peranan penting, dimana modal merupakan alat atau faktor yang berguna untuk produksi lebih lanjut. Sedangkan menurut Nugroho (1996) dalam Azizah (2005:29) menganggap modal sebagai mesin yang bisa menggerakkan satu usaha menuju tujuannya.

Mengingat pentingnya faktor modal dalam suatu usaha maka koperasi harus mampu memupuk modal dan mengelolanya secara efektif dan efisien sehingga nantinya koperasi mampu memperoleh keuntungan yang maksimal. Dengan modal yang besar maka perputaran koperasi akan semakin lancar dan akan memperoleh pendapatan.

Namun harus dipahami secara seksama bahwa dalam suatu badan usaha koperasi harus tetap diterapkan prinsip bahwa koperasi merupakan badan usaha yang lebih mengutamakan layanan kepada

anggota, sehingga dapat dikatakan bahwa modal bukanlah unsur satu-satu yang penting. Sebagaimana badan usaha pada umumnya, koperasi bukanlah perkumpulan modal tetapi perkumpulan orang-orang yang mempunyai tujuan untuk meningkatkan kesejahteraan anggotanya.

### **KESIMPULAN DAN SARAN**

Berdasarkan hasil analisis data dan pembahasan yang telah dilakukan oleh peneliti, maka dapat ditarik kesimpulan bahwa modal sendiri pada koperasi mahasiswa “almamater” universitas negeri makassar merupakan salah satu faktor yang sangat penting untuk meningkatkan omzet penjualan. Semakin besar modal sendiri yang di kelola dalam usaha yang dijalankan maka akan semakin besar kemungkinan untuk memperoleh omzet penjualan yang tinggi. Dalam penelitian ini, modal sendiri pada koperasi mahasiswa memiliki pengaruh positif namun belum signifikan terhadap perkembangan omzet penjualan

Melihat peran modal sendiri yang sangat penting maka disarankan agar pengurus berusaha untuk meningkatkan modal sendiri pada koperasi sehingga modal tersebut bisa digunakan untuk mengembangkan usaha koperasi yang tentunya akan berdampak pada peningkatan omzet penjualan pada koperasi.

### **UCAPAN TERIMAKASIH**

Ucapan terimakasih disampaikan kepada yang memiliki peran dalam terlaksananya penelitian ini, baik terlibat langsung maupun tidak.

### **DAFTAR PUSTAKA**

Adityaputra, Irfan Dwi. 2009. **Analisis Modal Sendiri Pengaruhnya Terhadap Perolehan Sisa Hasil Usaha (Shu) Pada Koperasi Keluarga Pegawai Itb Kota Bandung**. Skripsi: Itb

Andjar, Pachta W, Dkk. 2007. **Manajemen Koperasi : Teori Dan Praktek**. Yogyakarta:Graha Ilmu

Anjar, Nova. 2012. **Analisis Harga Dan Produk Pada Penjualan**. Semarang:Skripsi Universitas Negeri Semarang.

Arikunto, Suharsimi. 2010. **Prosedur Penelitian Suatu Pendekatan Praktik**. Jakarta: Rineka Cipta

Azizah, Nur. 2005. **Pengaruh Modal Terhadap Peningkatan Perolehan Shuanggota Pada Kpri “Al-Ikhlas” Man 1 Semarang**. Semarang:Skripsi Universitas Negeri Semarang.

Elliyana, & Ela. (2019). **Human capital and economic growth in Indonesia**.

Hendar Dan Kusnadi. 2005. **Ekonomi Koperasi**. Jakarta: Fakultas Ekonomi Universitas Indonesia.

Kotler, Philip. 2008. **Prinsip-Prinsip Pemasaran**. Edisi Keduabelas. Jakarta: Erlangga.

Nurfitria, Nissa Dan Hidayati, Retno. 2011. **Analisis Perbedaan Omzet Penjualan Berdasarkan Jenis Hajatan Dan Waktu (Studi Pada Catering Sonokembang Semarang**.

Pakpahan, Efendi. 2007. **Pengantar Manajemen**. Jakarta: Erlangga.

Sugiono. 2016. **Statistika Untuk penelitian** Bandung: Cv. Alfabeta

Sujai, M., & Fatmala, K. (2020). **A Analisis Pengendalian Piutang Pada Koperasi Pegawai Republik Indonesia (KPRI) Karya Dharma Kabupaten**

**Tolitoli.** *Economy Deposit Journal (E-DJ)*, 2(1), 33-42.

Schiffan. 2005. **Volume Penjualan.** Jakarta: Rineka Cipta.

Swasta, Basu. 2007. **Manajemen Penjualan.** Yogyakarta: Liberty

Undang-Undang Republik Indonesia No. 25 Tahun 1992 *Tentang Perkoperasian.*

Widiyanti, Ninik Dan Sunidhi, Y.W. . 2007. **Koperasi Dan Perekonomian Indonesia.** Jakarta:Rineka Cipta

Widiyanti, Ninik. 2012. **Manajemen Koperasi.** Jakarta:Rineka Cipta