# BAB II

# KAJIAN PUSTAKA, KERANGKA PEMIKIRAN DAN HIPOTESIS

## 2.1 Kajian Pustaka

### 2.1.1 Modal Kerja

#### 2.1.1.1 Pengertian Modal Kerja

Menurut Sutrisno (2009:39) mengemukakan pengertian modal kerja sebagai berikut :

> "Modal kerja merupakan salah satu unsur aktiva yang sangat penting dalam perusahaan karena tanpa modal kerja perusahaan tidak dapat memenuhi kebutuhan dana untuk menjalankan aktivitasnya".

Selain itu menurut Sri Dwi Ari Ambarwati (2010:112) :

> " Modal kerja adalah modal yang seharusnua tetap ada dalam perusahaan sehingga operasional perusahaan menjadi lebih lancar serta tutjuan akhir perusahaan untuk menghasilkan laba akan tercapai. Adapun modal kerja itu dapat diperoleh dari modal sendiri ataupun dari pinjaman bank".

Sedangkan menurut Kasmir (2012:250) mengungkapkan bahwa :

> " Modal kerja merupakan modal yang digunakan untuk melakukan kegiatan perusahaan. Modal kerja diartikan sebagai investasi yang ditanamkan dalam aktiva lancar atau aktiva jangka pendek".

Dari ketiga pengertian diatas maka dapat disimpulkan bahwa modal kerja merupakan investasi yang ditanamkan dalam aktiva lancar atau aktiva jangka pendek yang digunakan untuk membiayai kegiatan operasional.

### 2.1.1.2 Pengukuran Modal Kerja

Modal kerja dapat diukur menggunakan beberapa rumus, salah satunya adalah rumus yang dinyatakan Kasmir (2012:250) modal kerja dapat diketahui dengan mengurangkan jumlah aktiva lancar selama periode tertentu dengan jumlah hutan lancar pada periode tersebut.

**Modal Kerja Bersih = Aktiva Lancar – Hutang Lancar**

(Kasmir, 2012:250)

- Aktiva Lancar : hasil aset yang digunakan dalam jangka waktu dekat, biasanya satu tahun. Aktiva lancar antara lain kas, piutang, investasi jangka pendek, persediaan, dan beban dibayar di muka.
- Hutang Lancar : jumlah utang-utang yang harus segera dilunasi dalam tempo satu tahun, seperti pinjaman jangka pendek dari bank, utang usaha, utang pajak, biaya yang masih harus dibayar, bagian utang jangka oanjang yang jatuh tempo, dan utang lain-lain.

### 2.1.1.3 Konsep Modal Kerja

Di dalam modal kerja terdapat beberapa konsep modal kerja. Menurut Munawir (2010:114) ada tiga konsep model kerja, yaitu :

"1. Konsep Kuantitatif
Konsep ini menitikberatkan kepada kwuantum (jumlah) yang diperlukan untuk mencukupi kebutuhan perusahaan dalam membiayai kebutuhan operasional yang bersifat rutin atau menunjukan sejumlah dana (*fund)* yang tersedia untuk tujuan operasi jangka pendek. Dalam konsep ini menganggap bahwa modal kerja adalah jumlah aktiva lancar (*gross working capital*).
2. Konsep Kualitatif
Konsep ini menitik beratkan pada kualitas modal kerja dalam konsep ini pengertian modal kerja adalah kelebihan aktiva lancar terhadap hutang jangka waktu pendek (*net working capital*), yaitu jumlah aktiva lancar yang berasal dari pinjaman jangka panjang maupun dari para pemilik perusahaan. Definisi ini bersifat kualitatif karena menunjukan tersedianya aktiva lancar yang lebih besar dari pada hutang lancarnya (hutang jangka pendek).
3. Konsep Fungsional
Konsep ini menitikberatkan fungsi dari dana yang dimiliki dalam rangka meghasilkan menghasilkan pendapatan (laba) dari usaha pokok perusahaan, pada dasarnya dana-dana yang dimiliki oleh perusahaan seluruhnya akan

digunakan untuk menghasilkan laba periode ini (*current income*), ada sebagian dana yang akan digunakan untuk memperoleh atau menghasilkan laba di masa yang akan datang. Misalnya: bangunan, mesin-mesin, pabrik, alat-alat kantor dan aktiva tetap lainnya ".

Dari beberapa konsep diatas konsep kuantitatif dan konsep kualitatif yang sering digunakan dan diterapkan oleh perusahaan karena dianggap lebih mudah dan juga mudah dipahami.

### 2.1.1.4 Manfaat Modal Kerja

Menurut Handono Mardiyanto (2008:98) manfaat modal kerja adalah :
"menjaga tingkat likuiditas suatu perusahaan. Karna dengan modal kerja yang memadai, suatu perusahaan akan mampu membayar seluruh kewajiban jangka pendeknya, memiliki cadangan yang cukup untuk menghindari kekurangan persediaan, dan memberikan piutang kepada pelanggan sehingga hubungan dengan pelanggan dapat terus di pertahankan".

Sedangkan menurut Jumingan (2006:67) manfaat modal kerja adalah :

"1. Melindungi preusahaan dari akibat buruk berupa turunnya nilai aktiva lancar turunnya nilai aktiva lancar, seperti adanya kerugian karena debitur tidak membayar, turunnya nilai persediaan karena harganya merosot.
2. Memungkinkan perusahaan untuk melunasi kewajiban-kewajiban jangka ` pendek tepat pada waktunya.
3. Memungkinkan perusahaan untuk dapat membeli barang dengan tunai sehingga dapat mendapatkan keuntungan berupa potongan harga.
4. Menjamin perusahaan memiliki *Credit Standing* dan dapat mengatasi peristiwa yang tidak dapat diduga seperti kebakaran, pencurian dan sebagainya.
5. Memungkinkan untuk memiliki persediaan dalam jumlah yang cukup guna melayani permintaan konsumennya.
6. Memungkinkan perusahaan dapat memberikan syarat kredit yang menguntungkan kepada pelanggan.
7. Memungkinkan perusahaan dapat beroperasi dengan lebih efisien karena tidak ada kesulitan dalam memperoleh bahan baku, jasa dan suplai yang dibutuhkan.
8. Memungkinkan perusahaan mampu bertahan dalam periode resesi atau depresi".

### 2.1.1.5 Sumber Modal Kerja

Menurut Kasmir (2012:256-258) sumber modal kerja pada umumnya sebagai berikut :

"1. Hasil operasi perusahaan, adalah pendapatan atau laba yang diperoleh pada periode tertentu. Pendapatan atau laba yang diperoleh perusahaan ditambah dengan penyusutan
2. Keuntungan dari penjualan surat-surat berharaga (investasi jangka pendek) Surat berharga yang dimiliki perusahaan untuk jangka pendek adalah salah satu elemen aktiva lancar yang segera dapat dijual dan akan menimbulkan keuntungan bagi perusahaan, dengan adanya penjualan surat berharga ini menyebabkan terjadinya perubahan dalam unsur modal kerja yaitu dari bentuk surat berharga berubah menjadi uang kas.
3. Penjualan aktiva tidak lancar, sumber lain yang dapat menambah modal kerja adalah hasil penjualan aktiva tetap, investasi jangka panjang dan aktiva tidak lancar lainnya yang tidak diperlukan lagi oleh perusahaan.
4. Penjualan saham atau obligasi, Untuk menambah dana atau modal kerja yang dibutuhkan, perusahaan dapat pula mengadakan emisi saham baru atau meminta kepada para pemilik perusahaan untuk menambah modalnya.
5. Dana pinjaman dari bank dan pinjaman jangka pendek lainnya, pinjaman jangka pendek (seperti kredit bank) bagi beberapa perusahaan merupakan sumber penting dari aktiva lancarnya, terutama tambahan modal kerja yang diperlukan untuk membelanjai kebutuhan modal kerja musiman, siklis, keadaan darurat atau kebutuhan jangka pendek lainnya.
6. Kredit dari supplier atau *trade creditor*, salah satu sumber modal kerja yang penting adalah kredit yang diberikan oleh supplier. Material, barang-barang, *supplies*, dan jasa-jasa biasa dibeli secara kredit atau dengan wesel bayar. Apabila perusahaan kemudian dapat mengusahakan menjual barang dan menarik pembayaran piutang sebelum waktu utang harus dilunasi, perusahaan hanya memerlukan sejumlah kecil modal kerja".

### 2.1.1.6 Jenis – Jenis Modal kerja

Menurut Bambang Riyanto (2008:61), modal kerja digolongkan dalam beberapa jenis :

"1. Modal Kerja Permanen (*Permanent Working Capital*)
Modal kerja permanen yaitu modal kerja yang harus tetap ada pada perusahaan untuk dapat menjalani fungsinya atau dengan kata lain modal kerja yang secara terus menerus diperlukan untuk kelancaran usaha. Modal kerja ini terdiri dari:

a. Modal kerja primer (*Primary Working Capital*) yaitu jumlah modal kerja minimum yang harus ada pada perusahaan untuk menjaga kontinuitas usahanya.
b. Modal kerja normal (*Normal Working Capital*) yaitu modal kerja yang dibutuhkan untuk menyelenggarakan proses produksi yang normal.

2. Modal Kerja Variabel (*Variable Working Capital*)
Modal Kerja Variabel adalah modal kerja yang jumlahnya berubah-ubah sesuai dengan perubahan keadaan. Modal kerja ini terdiri dari:
a. Modal kerja musiman (*Season Working Capital*) yaitu modal kerja yang jumlahnya berubah-ubah disebabkan oleh fluktuasi musim
b. Modal kerja siklis (*Cyclical Working Capital*) yaitu modal kerja yang jumlahnya berubah-ubah disebabkan oleh fluktuasi konjungtur.
c. Modal kerja darurat (*Emergency Working Capital*) yaitu modal kerja yang jumlahnya berubah-ubah karena keadaan darurat yang tidak diketahui sebelumnya".

### 2.1.2 Volume Penjualan

#### 2.1.2.1 Pengertian Volume Penjualan

Menurut Daryono (2011:187) volume penjualan adalah sebagai berikut :

"Volume penjualan adalah ukuran yang menunjukan banyaknya atau besarnya jumlah barang atau jasa yang terjual".

Sedangkan volume penjualan menurut Freddy Rangkutu (2009:207) adalah sebagai berikut :

> "Volume penjualan adalah pencapaian yang dinyatakan secara kuantitatif dari segi fisik atau volume unit suatu produk. Volume penjualan merupakan suatu yang menandakan naik turunnya penjualan dan dapat dinyatakan dalam bentuk unit, kilo, ton atau liter".

Selain itu Basu Swasta (2007:89) menyatakan volume penjualan adalah sebagai berikut :

> " Volume penjualan merupakan indikasi mengenai luasnya kapasitas atau total penjualan yang didapat dari panjualan suatu barang baik secara tunai maupun kredit, semakin banyak barang yang laku di jual maka semakin besar pula volume penjualanya, demikian sebaliknya bila penjualan barang semakin sedikit maka volume penjualannya menurun".

Dari keempat penjalasan diatas dapat disimpulkan bahwa volume penjualan merupakan penjualan bersih yang didapatkan dari hasil penjualan produk (barang atau jasa) selama satu periode tertentu.

### 2.1.2.2 Indikator Volume Penjualan

Menurut Alamiyah dan Padji (2005:126) mengemukakan pengukuran volume penjualan sebagai berikut :

| Volume Penjualan = Kuantitas atau Total Penjualan |
|---|

Jadi volume penjualan sama dengan total penjualan barang atau jasa yang dihitung selama satu pariode.

### 2.1.2.3 Jenis-Jenis Penjualan

Menurut Basu Swasta (2001:11) terdapat beberapa jenis penjualan yang bisa dikenal dalam masyarakat diantaranya adalah :

"1. *Trade Selling*
   Penjualan Yang terjadi bilamana produsen dan pedagang besar memperhasilkan pengecer untuk berusaha memperbaiki distribusi produk mereka. Hal ini melibatkan kegiatan promosi perdagangan, persediaan dan produk yang baru, jadi titik beratnya adalah para penjual melalui penyalur bukan pada penjualan ke pembeli akhir.
2. *Missionary selling*
   Penjualan berusaha ditingkatkan dengan mendorong pembeli untuk membeli barang dari penyalur perusahaan.
3. *Technical Selling*
   Berusaha Meningkatkan Penjualan dan pemberian saran dan nasihat kepada pembeli akhir dari barang dan jasa".
4. *New Business Selling*
   Berusaha membuka transaksi baru dengan membuat calon pembeli menjadi pembeli seperti halnya yang dilakukan perusahaan asuransi.
5. *Responsive selling*
   Setiap tenaga penjual diharapkan dapat memberikan reaksi terhadap permintaan pembeli melalui *Roote driving and Retaining*, jenis penjualan ini tidak akan menciptakan penjualan yang besar, namun akan terjalin hubungan pelanggan yang baik yang menjurus pada pembelian ulang".

### 2.1.2.4 Faktor Yang Mempengaruhi Penjualan

Menurut Basu Swasta (2001) Dalam kenyataannya sebuah kegiatan penjualan sangat dipengaruhi oleh beberapa faktor baik dari dalam maupun dari luar, beberapa faktor tersebut antara lain:

"1. Kondisi dan Kemampuan Pasar
Disini penjual harus dapat meyakinkan pembeli agar berhasil mencapai sasaran penjualan yang diharapkan untuk maksud tertentu, penjual harus memahami masalah penting yang sangat berkaitan yaitu :
a. Jenis dan karakteristik barang yang ditawarkan
b. Harga Pokok
c. Syarat penjualan seperti pembayaran, perantaraan garansi dan sebagainya.

2. Kondisi Pasar
Hal yang diperhatikan pada kondisi pasar antara lain :
a. Jenis pasarnya, apakah pasar konsumen, pasar industri, pasar pemerintah atau pasar internasional.
b. Kelompok pembeli dan segmen pasarnya.
c. Daya beli.
d. Frekuensi pembeliannya.
e. Keinginan dan Kebutuhan.

3. Modal
Apakah modal kerja perusahaan mampu untuk mencapai target penjualan yang dianggarkan seperti untuk :
a. Kemampuan untuk membiayai penelitian pasar yang dilakukan.
b. Kemampuan membiayai usaha-usaha untuk mencapai target penjualan.
c. Kemampuan membeli bahan mentah untuk dapat memenuhi target penjualan.

4. Kondisi Organisasi Perusahaan
Pada perusahaan besar, biasanya masalah penjualan ditangani oleh bagian penjualan. Lain halnya dengan perusahaan kecil, dimana masalah penjualan ditangani oleh orang yang juga melakukan fungsi-fungsi lain".

### 2.1.2.5 Fungsi dan Tujuan Penjualan

Menurut Basu Swasta (2003.406) fungsi penjualan meliputi aktivitas-aktivitas yang dilakukan oleh penjual untuk merealisasikan penjual seperti :

"1. Menciptakan permintaan.
2. Mencari pembeli.
3. Memberikan Syarat-Syarat Penjualan.
4. Memindahkan Hak milik".

Pada Umumnya, Para pengusaha mempunyai tujuan utama yaitu mendapatkan laba semaksimal mungkin dan dapat mempertahankan atau bahkan berusaha meningkatkannya untuk jangka waktu yang lama. Tujuan tersebut dapat direalisasikan apabila penjualan dapat dilaksanakan seperti yang telah direncanakan oleh perusahaan. Perusahaan pada umumnya mempunyai tiga tujuan umum dalam penjualan, yaitu:

1. Mencapai Volume penjulan tertentu.
2. Menentukan Laba tertentu.
3. Menunjang pertumbuhan perusahaan.

### 2.1.3 Laba

#### 2.1.3.1 Pengertian Laba

Menurut Soemarso (2010:230) mendefinisikan laba sebagai berikut:
"Laba adalah selisih lebih pendapatan atas beban sehubungan dengan kegiatan usaha. Apabila beban lebih besar dari pendapatan, selisihnya disebut rugi. Laba atau rugi merupakan hasil perhitungan secara periodik (berkala). Laba atau rugi ini belum merupakan laba atau rugi yang sebenarnya. Laba atau rugi yang sebenarnya baru dapat diketahui apabila perusahaan telah menghentikan kegiatannya dan dilikuidasikan".

Menurut KR Subramanyan (2013:25) Jenis-jenis laba dalam hubungannya dengan perhitungan yaitu :

"1. Laba Kotor (Gross Profit), adalah selisih antara penjualan bersih dengan harga pokok penjualan, disebut laba kotor karena jumlah ini masih harus dikurangi dengan biaya-biaya usaha.

2. Laba dari operasi, adalah selisih antara laba kotor dengan total beban operasi.

3. Laba bersih, adalah angka terakhir dalam perhitungan laba rugi dimana untuk mencarinya laba operasi ditambah pendapatan lain-lain dikurangi dengan beban lain-lain."

Berdasarkan pengertian diatas peneliti mengambil kesimpulan bahwa laba adalah informasi dalam hal pencapaian laba yang stabil dan meningkat dari periode

yang berbeda dan memiliki kekuatan respon kepada para investor dan dalam pasar uang sebagai alat untuk penanaman modal baru dan pengambilan keputusan.

### 2.1.3.2 Komponen-Komponen Laba

Menurut Subramanyam (2011:5) yang dialihbahasakan oleh Dewi Yanti, terdapat komponen-komponen yang mempengaruhi laba sebagai berikut:

"1. Pendapatan dan keuntungan
Pendapatan (r*evenues*) merupakan arus kas masuk yang diperoleh atau arus kas masuk yang akan diperoleh yang berasal dari aktivitas usaha perusahaan yang masih berlangsung. Pendapatan mencakup arus kas masuk seperti penjualan tunai dan arus kas masuk prospektif seperti penjualan kredit.
Keuntungan (g*ains*) merupakan arus masuk yang diperoleh atau akan diperoleh yang berasal dari transaksi dan kejadian yang terkait dengan aktivitas usaha perusahaan yang masih berlangsung.
2. Beban dan Kerugian
Beban (*expenses*) merupakan arus keluar yang terjadi atau arus keluar yang akan terjadi, atau alokasi arus kas keluar masa lampau yang berasal dari aktivitas usaha perusahaan yang masih berlangsung.
Kerugian (*losses*) merupakan penurunan aktiva bersih perusahaan yang berasal dari aktivitas sampingan atau insidental perusahaan. Hal ini berarti keuntungan dan kerugian merupakan sumber daya dan jasa yang dapat dikonsumsi, dihabiskan atau hilang dalam memperoleh atau memproduksi pendapatan dan keuntungan. Akuntansi beban dan kerugian sering kali melibatkan penilaian jumlah dan waktu alokasi atas periode pelaporan. Waktu merupakan saat beban atau kerugian terjadi, sering kali berdasarkan kaitannya dengan pendapatan yang dihasilkan.
Masalah penting lainnya adalah penangguhan biaya (atau alokasi sepanjang beberapa periode). Akuntan mengapitalisasi biaya yang manfaatnya dapat direalisasi sepanjang beberapa periode. Biaya ini dialokasikan secara sistematis di masa depan. Sebaliknya, banyak pengakuan biaya yang bersamaan dengan saat terjadinya biaya tersebut. (Arus kas keluar untuk biaya atau kerugian tidak selalu harus terjadi bersamaan saat pengakuan biaya dan kerugian tersebut)".

Sedangkan menurut Arfan (2009:71) terdapat komponen-komponen yang mempengaruhi laba sebagai berikut:

"1. Pendapatan merupakan kenaikan dalam modal dihasilkan dari penyerahan atas barang-barang atau penyewaan dari jasa dengan bisnis. Dalam jumlah, pendapatan adalah sebanding terhadap kas dan piutang yang di peroleh

dalam kompensasi untuk barang-barang yang diserahkan atau jasa yang di sewa.

2. Biaya-biaya merupakan penurunan dalam modal yang disebabkan oleh operasi produksi pendapatan bisnis. Dalam jumlah, biaya adalah setara terhadap nilai dan barang-barang dan jasa yang digunakan atau yang di konsumsi dalam memperoleh pendapatan".

### 2.1.3.3 Ukuran Laba Kotor

Menurut Subramanyam (2011:5) yang dialihbahasakan oleh Dewi Yanti, pendapatan (keuntungan) dan beban (kerugian) merupakan komponen laba yang dapat ukur atau dirumuskan sebagai berikut :

**Laba = Pendapatan - Beban**

Menurut Kuswadi (2006:100) bahwa :

"Laba merupakan selisih pendapatan (hasil penjualan) dan beban/biaya".

Rumus Laba Menurut Kuswadi (2006:100) :

**Laba = Pendapatan – beban/biaya**

Menurut Soemarso (2010:230) bahwa:

"Laba adalah selisih lebih pendapatan atas beban sehubungan dengan kegiatan usaha".

**Laba = Pendapatan – beban**

## 2.2 Kerangka Pemikiran

Menurut Umar (2009:242) Kerangka pemikiran merupakan suatu model konseptual tentang bagaimana teori yang berhubungan dengan berbagai faktor yang telah diidentifikasi sebagai masalah riset. Berdasarkan dari uraian tersebut dapat ditarik suatu kerangka pemikiran sebagai berikut :

### 2.2.1 Pengaruh Modal Kerja terhadap Laba

Beberapa ahli menyatakan bahwa modal kerja berpengaruh terhadap modal kerja. Menurut Agus Indriyo Gitosudarmo dan Basri (2008: 76) modal kerja yang lebih dari cukup akan mengurangi risiko dan menaikkan laba/hasil. Pendapat ini didasarkan atas pandangan bahwa dengan cukup tersedianya modal kerja kegiatan dapat diarahkan pada pencarian hasil yang lebih tinggi dengan ekspansi atau perluasan usaha".

Sri Dwi Ari Ambarawati, (2010:112) mengemukakan bahwa "Modal kerja yang seharusnya tetap ada dalam perusahaan sehingga operasional perusahaan menjadi lebih lancar serta tujuan akhir perusahaan untuk menghasilkan laba akan tercapai".

Adapun Hasil dari beberapa penelitian sebelumnya menurut hasil penelitian Nico Nurcahyo (2009) dinyatakan bahwa, "Modal kerja berhubungan positif dengan laba dimana jika modal kerja tinggi maka laba pun akan tinggi".

Menurut Rizki Hakimi S. (2013) Hasil Penelitian menunjukan bahwa adanya hubungan yang sedang antara modal kerja dengan laba perusahaan yang dimana bahwa modal kerja ini berpengaruh positif terhadap laba perusahaan. Artinya bahwa laba perusahaan ini tentunya dipengaruhi oleh modal kerja yang dimiliki perusahaan. Hal ini menandakan bahwa semakin tinggi modal kerja yang dimiliki perusahaan tentunya akan meningkatkan laba pada perusahaan.

Sedangkan penelitian Amarjit Gill, Nahum Biger dan Neil Mathur (2010) Hasil penelitian ini dengan variabel modal kerja terhadap profitabilitas, bahwa laba dapat ditingkatkan jika perusahaan mengelola modal kerja mereka dengan cara yang lebih efisien.

Berdasarkan teori dan hasil penelitian sebelumnya dapat disimpulkan bahwa modal kerja mempunyai pengaruh terhadap laba. Dimana ketika modal kerja

meningkat akan menyebabkan peningkatan laba, hal tersebut menunjukan bahwa modal kerja yang dimiliki oleh perusahaan dikelolah dengan sangat baik dan efisien.

### 2.2.2 Pengaruh Volume Penjualan terhadap Laba

Menurut Mulyadi (2001: 513) Volume penjualan memiliki pengaruh terhadap laba, volume penjualan dan produksi, besarnya volume penjualan akan berpengaruh terhadap volume produksi akan mempengaruhi besar kecilnya biaya produksi. Semakin besar volume penjualan suatu barang, biasanya laba yang diperoleh akan semakin besar, demikian sebaliknya bila volume penjualan suatu barang menurun, biasanya perolehan laba juga akan ikut turun. Selain itu menurut Budi Rahardjo (2000:33) adanya hubungan yang erat mengenai volume penjualan terhadap peningkatan laba bersih perusahaan, karena dalam hal ini laba akan timbul jika penjualan produk lebih besar dibandingkan dengan biaya-biaya yang dikeluarkan. Faktor utama yang mempengaruhi besar kecilnya laba adalah pendapatan, pendapatan dapat diperoleh dari hasil penjualan barang dagangan.

Adapun Hasil dari beberapa penelitian sebelumnya menurut hasil penelitian Sonnya Nurman Sasongko (2014) dinyatakan bahwa, “volume penjualan berpengaruh pofitif dengan laba dimana jika volume penjualan tinggi maka laba pun akan ikut tinggi”.

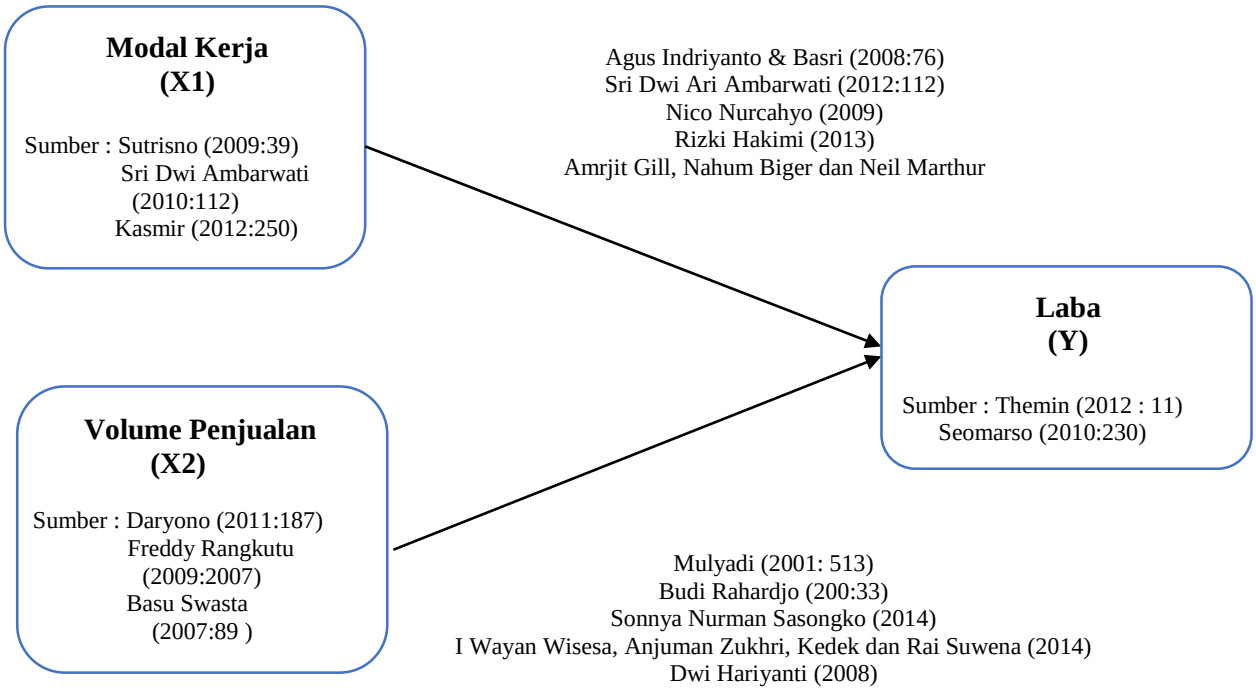
Menurut I wayan Bayu Wisesa, Anjuman Zukhri, Kadek Rai Suwena (2014) bahwa adanya pengaruh yang signifikan terhadap laba perusahaan yang artinya ketika volume penjualan meningkat maka laba perusahaan juga meningkat dan ketika volume penjualan menurun maka perusahaan akan menglamai penurunan laba juga.

Selain itu menurut Dwi Hariyanti (2008) menyatakan bahwa volume penjualan menunjukan secara simultan dan pasial berpengaruh signifikan terhadap laba dan laba bisa ditingkatkan bila perusahaan meningkatkan volume penjualannya.

Dari teori dan hasil penelitian sebelumnya dapat disimpulkan, bahwa volume penjualan berpengaruh terhadap laba. Karena pada dasarnya perusahaan yang melakukan penjualan barang atau jasa dengan kapasitas yang besar akan memperoleh pendapatan yang tinggi sehingga dengan pendapatan yang besar, perusahaan akan memperoleh laba yang besar juga.

### 2.2.3 Paradigma Pemikiran

Berdasarkan kerangka pemikiran dalam penelitian ini, peneliti menyatakan atau menggambarkan paradigma dari penelitian ini adalah sebagai berikut :




**Gambar 2.1**
**Paradigma Penelitian**

## 2.3 Hipotesis Penelitian

Setelah adanya kerangka pemikiran, mak diperlukannya suatu pengujian hipotesis untuk mengetahui ada atau tidaknya hubungan antara variabel bebas dengan variabel terikat.

Menurut Sugiyono (2014:64) memberikan pengertian hipotesis sebagai berikut :

> "Hipotesis merupakn jawaban sementara terhadap rumusa masalah penelitian. Dikatakan sementara, karena jawaban yang diberikan baru didasarkan pada teori yang relevan belum didasarkan pada fakta-fakta empiris yang diperoleh melalui pengumpulan data".

Berdasarkan kerangka pemikiran di atas maka peneliti berasumsi mengambil keputusan sementara (hipotesis) adalah sebagai berikut:

$H_1$ : Modal Kerja berpengaruh terhadap Laba.

$H_2$ : Volume Penjualan berpengaruh terhadap Laba