BAB II

KAJIAN PUSTAKA, KERANGKA PEMIKIRAN DAN HIPOTESIS

2.1 Kajian Pustaka

2.1.1 Modal Kerja

2.1.1.1 Pengertian Modal Kerja

Beberapa pengertian Modal Kerja yang dikemukakan oleh para ahli adalah sebagai berikut :

Menurut Kasmir (2015:249) Modal Kerja merupakan :

> "Modal yang digunakan untuk membiayai kegiatan operasional perusahaan, terutama yang memiliki jangka waktu pendek. Sebagai modal kerja diartikan sebagai seluruh aktiva lancar atau setelah dikurangi dengan utang lancar".

Menurut Sutrisno (2009:39) pengertian modal kerja adalah :

> "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".

Menurut Agnes Sawir (2005:129), menyatakan bahwa:

> "Modal Kerja adalah keseluruhan aktiva lancar yang dimiliki perusahaan, atau dapat pula dimaksudkan sebagai dana yang harus tersedia untuk membiayai kegiatan operasi perusahaan sehari-hari".

Berdasarkan dari ketiga definisi yang telah dikemukakan menurut para ahli dapat disimpulkan Modal Kerja adalah Seluruh aktiva lancar atau setelah dikurangi dengan hutang lancar yang digunakan untuk membiayai kegiatan operasional perusahaan sehari-hari.

2.1.1.2 Konsep Modal Kerja

Menurut Kasmir (2015:250) modal kerja secara mendalam terkandung dalam konsep modal kerja yang dibagi menjadi tiga macam, yaitu:

1) Konsep Kuantitatif
2) Konsep Kualitatif
3) Konsep Fungsional

Berdasarkan uraian diatas, dapat dijelaskan konsep modal kerja sebagai berikut:

1) Konsep Kuantitatif

   "Konsep kuantitatif menyebutkan bahwa modal kerja adalah seluruh aktiva lancar. Dalam konsep ini adalah bagaimana mencukupi kebutuhan dana untuk membiayai operasi perusahaan jangka pendek. Konsep ini sering disebut dengan modal kerja kotor (*gross working capital*)".

2) Konsep Kualitatif

   "Konsep kualitatif, merupakan konsep yang menitik beratkan kepada kualitas modal kerja. Konsep ini melihat selisih antara jumlah aktiva lancer dengan kewajiban lancar. Konsep ini disebut modal kerja bersih atau (*net working capital*). Keuntungan konsep ini adalah terlihatnya tingkat likuiditas perusahaan. Aktiva lancar yang lebih besar dari kewajiban lancer menunjukkan kepercayaan para kreditor kepada pihak perusahaan sehingga kelangsungan operasi perusahaan akan lebih terjamin dengan dana pinjaman dari kreditor".

3) Konsep Fungsional

"Konsep Fungsional menekankan kepada fungsi dana yang dimiliki perusahaan dalam memperoleh laba. Artinya sejumlah dana yang dimiliki dan digunakan perusahaan untuk meningkatkan laba perusahaan. Semakin banyak dana yang digunakan sebagai modal kerja seharusnya dapat meningkatkan perolehan laba. Demikian pula sebaliknya, jika dana yang digunakan sedikit, laba pun akan menurun. Akan tetapi kenyataanya terkadang kejadiannya tidak selalu demikian".

2.1.1.3 Manfaat Modal Kerja

Menurut Handono Mardiyanto (2008:98) manfaat modal kerja adalah :

> "Manfaat utama 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) mengemukakan manfaat modal kerja adalah:

Manfaat modal kerja adalah sebagai berikut:

1) "Melindungi perusahaan 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”.

2.1.1.4 Sumber Modal Kerja

Menurut Munawir (2007:122) sumber modal kerja pada umumnya sebagai berikut :

Pada umumnya sumber modal kerja suatu perusahaan dapat berasal dari:

a) “Hasil operasi perusahaan, adalah jumlah net income yang nampak dalam laporan perhitungan rugi laba ditambah dengan depresiasi dan amortisasi,jumlah ini menunjukkan jumlah modal kerja yang berasal dari hasil operasi perusahaan”.

b) “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”.

c) “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”.

d) “Penjualan saham atau obligasi, untuk menambah dana atau modal kerja yang dibutuhkan, perusahaan dapat pula mengadakan emisi saham baruatau meminta kepada para pemilik perusahaan untuk menambah modalnya”.

e) “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”.

f) “Kredit dari supplier atau *trade creditor*, salah satu sumber modal kerja yang penting adalah kredit yang diberikan oleh supplier. Material, barangbarang, *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”.

2.1.1.5 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 (*Seasonal 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.

2.1.1.6 Indikator Modal Kerja

Menurut Kasmir (2015:249) “indikator modal kerja adalah sebagai modal kerja diartikan sebagai seluruh aktiva lancar atau setelah dikurangi dengan utang lancar”.

Berdasarkan penjelasan di atas rumus untuk menghitung modal kerja dengan menggunakan indikator sebagai berikut:

Modal Kerja = Aktiva Lancar – Utang Lancar

Keterangan:

Aktiva Lancar	=	Aktiva lancar merupakan hasil aset yang dapat digunakan dalam jangka waktu dekat, biasanya satu tahun. Aset lancar antara lain kas, piutang, investasi jangka pendek, persediaan, dan beban dibayar di muka
Utang lancar	=	Jumlah utang-utang yang harus segera dilunasi dalam tempo satu tahun seperti, pinjaman jangka pendek dari bank, hutang usaha, utang pajak, biaya yang masih harus dibayar, bagian hutang jangka panjang yang jatuh tempo, hutang lain-lain.

2.1.2 Volume Penjualan

2.1.2.1 Pengertian Volume Penjualan

Beberapa pengertian Volume Penjualan yang dikemukakan oleh para ahli adalah sebagai berikut :

Pengertian Volume Penjualan menurut Daryono (2011:187) adalah ukuran yang menunjukan banyaknya atau besarnya jumlah barang atau jasa yang terjual.

Menurut Basu Swastha (2007:89) menyatakan bahwa Volume penjualan merupakan :

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

Volume penjualan dikemukakan oleh Freddy Rangkuti (2009 : 207) bahwa 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".

Berdasarkan ketiga pengertian menurut para ahli makadapat disimpulkan Volume Penjualan adalah banyaknya atau besarnya jumlah barang atau jasa yang berhasil dicapai atau ingin dicapai oleh perusahaan yang didalamnya mempunyai strategi pelayanan yang baik untuk memperkirakan target unit penjualan untuk memperoleh laba yang ditentukan.

2.1.2.2 Faktor-faktor yang Mempengaruhi Volume Penjualan

Faktor-faktor yang dapat mempengaruhi penjualan menurut Basu Swastha dan Irawan (2005:65) adalah sebagai berikut:

1) Kondisi dan kemampuan penjual

   "Disini penjual harus dapat meyakinkan kepada pembelinya agar dapat berhasil mencapai sasaran penjualan yang diharapkan. Untuk maksud

tersebut penjual harus memahami beberapa masalah penting yang sangat berkaitan, yaitu jenis dan karakteristik barang yang ditawarkan, harga produk, syarat penjualan, seperti: pembayaran, pengiriman, garansi, dan sebagainya. Masalah-masalah tersebut biasanya menjadi pusat perhatian pembeli sebelum melakukan pembeliannya. Selain itu manajer perlu memperhatikan jumlah serta sifat-sifat tenaga penjualan yang baik dapat dihindari timbulnya kemungkinan rasa kecewa padapara, pembeli dalam pembeliannya. Adapun sifat-sifat yang perlu dimiliki oleh seorang penjual yang baik antara lain: sopan, pandai bergaul, pandai bicara, mempunyai kepribadian yang menarik, sehat jasmani, jujur, mengetahui cara-cara, penjualan dan sebagainya".

2) Kondisi pasar

"Pasar sebagai kelompok pembeli atau pihak yang menjadi sasaran dalam penjualan, dapat pula mempengaruhi kegiatan penjualannya. Adapun faktor-faktor kondisi pasar yang perlu diperhatikan adalah jenis pasarnya, kelompok pembeli atau segmen pasarnya, daya belinya, frekuensi pembeliannya dan keinginan dan kebutuhannya".

3) Modal

"Akan lebih sulit bagi penjual untuk menjual barangnya apabila barang yang dijual tersebut belum dikenal oleh calon pembeli, atau barang yang dijual tersebut jauh dari tempat penjual. Dalam keadaan seperti ini, penjual harus memperkenalkan dulu barangnya, membawa barangnya ke tempat pembeli. Untuk melaksanakan maksud tersebut diperlukan adanya sarana

serta usaha, seperti: alat transportasi tempat peragaan baik di dalam maupun diluar perusahaan, usaha promosi, dan sebagainya, semua ini hanya dapat dilakukan apabila penjual memiliki sejumlah modal yang cukup".

4) Kondisi organisasi perusahaan

"Pada perusahaan besar, biasanya masalah penjualan ini ditangani oleh bagian tersendiri (bagian penjualan) yang dipegang orang-orang tertentu/ahli dibidang penjualan. Lain halnya dengan perusahaan kecil, dimana masalah penjualan ditangani oleh tenaga yang juga melakukan fungsi-fungsi lain. Hal ini disebabkan karena jumlah tenaga keadaannya lebih sedikit, sistem organisasinya lebih sederhana, masalah-masalah yang dihadapi, serta sarana yang dimilikinya juga tidak sekomplek perusahaan besar. Biasanya, masalah penjualan ini ditangani sendiri oleh pimpinan dan tidak diberikan kepada, orang lain".

5) Faktor-Faktor Lain

"Faktor-faktor lain, seperti: periklanan, peragaan, kampanye, pemberian hadiah, sering mempengaruhi penjualan. Namun untuk melaksanakannya, diperlukan sejumlah dana yang tidak sedikit. Bagi perusahaan yang bermodal kuat, kegiatan ini secara rutin dapat dilakukan. Sedangkan bagi perusahaan kecil yang mempunyai modal relatif kecil, kegiatan ini lebih jarang dilakukan".

2.1.2.3 Indikator Volume Penjualan

Alamiyah dan Padji (2005:126) memberikan pengertian volume penjualan bahwa, volume penjualan adalah total penjualan yang berhasil dicapai atau ingin dicapai oleh suatu perusahaan pada periode tertentu.

Volume Penjualan = Kuantitas atau Total Penjualan

2.1.3 Hutang

2.1.3.1 Pengertian Hutang

Beberapa pengertian Hutang yang dikemukakan oleh para ahli adalah sebagai berikut

Menurut Raja Adri Satriawan Surya (2012:18) definisi hutang sebagai berikut:

> "Liabilitas (hutang) timbul dari transaksi atau peristiwa masa lalu. Misalnya, pembelian barang atau penggunaan jasa menimbulkan hutang usaha (kecuali kalau dibayar dimuka atau pada saat penyerahan) dan penerimaan pinjaman bank menimbulkan liabilitas (hutang) untuk membayar kembali pinjaman tersebut".

Sedangkan menurut Samryn L. M (2012:37) definisi hutang sebagai berikut:

> "Kewajiban merupakan kelompok utang yang masih harus dilunasi kepada pihak ketiga. Untuk utang-utang yang jatuh tempo dalam waktu kurang dari 1 tahun dikelompokkan sebagai kewajiban jangka pendek. Sementara utang yang jatuh tempo dalam waktu lebih dari setahun dikelompokkan sebagai kewajiban jangka panjang".

Menurut Sutrisno (2009:9) pengertian hutang adalah sebagai berikut:

> "Suatu modal yang berasal dari pinjaman baik dari bank, lembaga keuangan, maupun dengan mengeluarkan surat hutang, dan atas

> penggunaan ini perusahaan memberikan kompensasi berupa bunga yang menjadi beban tetap bagi perusahaan."

Menurut Bambang Riyanto, (2008 : 227) pengertian hutang adalah sebagai berikut :

> "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".

Berdasarkan keempat definisi diatas dapat disimpulkan Hutang adalah suatu modal yang berasal dari luar perusahaan baik dari bank, lembaga keuangan, maupun dengan mengeluarkan surat hutang. Hutang yang jatuh tempo dalam waktu kurang dari satu tahun dikelompokkan sebagai kewajiban jangka pendek, sementara hutang yang jatuh tempo dalam waktu lebih dari satutahun dikelompokkan sebagai kewajiban jangka panjang.

2.1.3.2 Jenis-jenis Hutang

Menurut Toto Prihadi (2012:63) membagi utang menjadi dua jenis yaitu:

1) Liabilitas Jangka Pendek
2) Liabilitas Jangka Panjang

Berdasarkan uraian diatas, akan dijelaskan sebagai berikut:

1) Utang lancar atau kewajiban lancar adalah utang yang akan jatuh tempo dalam waktu satu tahun. Pengertian satu tahun disini adalah dari tanggal neraca. Yang termasuk ke dalam pos utang lancar antara lain:

a) Utang usaha *(account payable)*

"Utang usaha (dagang) timbul karena perusahaan membeli secara kredit dari *supplier*, utang ini bebas bunga. Dasar pengakuannya adalah faktur pembelian. Jadi pemberian pinjaman ini atas dasar kepercayaan".

b) Biaya masih harus dibayar *(accrued expense, accrued liability)*

"Biaya masih harus dibayar timbul apabila kita sudah membebankan biaya pada laba-rugi, tetapi kita belum mengeluarkan untuk membayarnya".

c) Pendapatan diterima dimuka *(unearned revenue)*

"Pendapatan diterima dimuka terjadi apabila ada pembeli menyerahkan uang kepada perusahaan, tetapi perusahaan belum menyerahkan barang/jasa. Di waktu yang akan datang perusahaan wajib menyerahkan barang/jasa".

d) Utang Pajak *(tax payable)*

"Utang pajak timbul pada waktu ada kewajiban pajak tetapi perusahaan belum membayarnya Utang pajak akan berkurang pada waktu dibayar".

e) Utang cerukan *(overdraft)*

"Cerukan adalah fasilitas pinjaman dari bank yang bersifat jangka pendek dan darurat. Pada dasarnya cerukan terjadi ketika nasabah menarik dana melebihi saldo yang dipunyai. Dengan fasilitas cerukan maka kelebihan penarikan dapat ditalangi oleh bank".

f) Utang bank *(loan)*

"Utang bank disini adalah utang bank yang bersifat jangka pendek, misalnya kredit modal kerja. Sifat pinjaman dari bank adalah berbunga *(interestbearing debt)*. Pembayaran utang ini dapat dilakukan secara berkala atau sekaligus. Pembayaran pokok *(principal)* mengurangi utang, sedangkan pembayaran bunga menjadikannya biaya di laba-rugi".

g) Utang jangka panjang jatuh tempo kurang dari satu tahun *(current portionof long term debt)*

"Pada dasarnya semua utang jangka panjang akan jatuh tempo. Pada waktu masa jatuh temponya kurang dari satu tahun, maka jumlah yang akan jatuh tempo ditampung dalam pos tersebut".

2) Pos utang jangka panjang adalah pos yang berisi utang yang akan jatuh tempo dam waktu lebih dari satu tahun. Beberapa contoh utang jangka panjang akan dibahas di bawah ini:

a) Utang obligasi *(bonds payabe)*

"Utang obligasi diperoleh dengan menerbitkan obligasi di pasar modal. Obligasi mempunyai tanggal jatuh tempo tertentu. Di Indonesia, umur obligasi paling pendek adalah 3 tahun. Sifat pembayaran utang obligasi saat jatuh tempo biasanya adalah sekaligus. Hal ini agak berbeda dengan utang bank yang lebih sering dicicil pokoknya secara berkala".

b) Utang sewa *(lease obligation)*

"Utang sewa timbul bersamaan pada saat kita mendapatkan asset".

c) Utang bank *(bank loan)*

"Semua jenis utang bank jangka panjang akan masuk kategori ini, misalnya kredit investasi. Kredit investasi diberikan untuk kegiatan investasi yang perlu waktu lama. Jangka waktu kredit sangat bervariasi".

d) Utang Lain-lain

"Utang lain-lain adalah utang yang tidak dapat dikelompokkan ke dalam utang jangka pendek, maupun utang jangka panjang. Sebagai contoh adalah utang subordinasi".

2.1.3.3 Indikator Hutang

Menurut Samryn L. M (2012:38) indikator utang adalah sebagai berikut:

> "Kewajiban merupakan kelompok utang yang masih harus dilunasi kepada pihak ketiga. Untuk utang-utang yang jatuh tempo dalam waktu kurang dari 1 tahun dikelompokkan sebagai kewajiban jangka pendek. Sementara utang yang jatuh tempo dalam waktu lebih dari setahun dikelompokkan sebagai kewajiban jangka panjang".

Adapun rumus untuk menghitung total utang adalah sebagai berikut:

Hutang = Hutang Jangka Pendek + Hutang Jangka Panjang

Keterangan :

Hutang Jangka Pendek = Peminjaman yang tidak lebih dari 12 bulan atau 1 tahun.

Hutang Jangka Panjang = Peminjaman yang lebih dari 1 tahun.

2.1.4 Laba Bersih

2.1.4.1 Pengertian Laba Bersih

Beberapa pengertian tentang laba bersih yang dikemukakan oleh para ahli adalah sebagai berikut :

Menurut Irham Fahmi (2011:101) mendefinisikan laba bersih adalah sebagai berikut:

> "Laba setelah pajak merupakan laba yang diperoleh setelah dikurangkan dengan pajak. Ini disebut net income (laba bersih) atau net profit yang diterima oleh perusahaan".

Menurut Soemarso (2010:230) laba dapat didefinisikan 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 Harmono (2011:231) Laba bersih adalah pendapatan operasi perusahaan setelah dikurangi biaya bunga dan pajak.

Berdasarkan beberapa pendapat diatas dapat disimpulkan bahwa laba bersih merupakan suatu keuntungan yang diperoleh perusahaan atas kegiatan usahanya, dimana keuntungan tersebut hasil dari pendapatan perusahaan dikurangi dengan seluruh beban, dan pajak selama periode waktu tertentu.

2.1.4.2 Indikator Laba Bersih

Menurut Kasmir (2015:303) bisa dirumuskan sebagai berikut:

Laba Bersih = Laba Kotor – Beban Operasi – Beban Pajak

Keterangan :

Laba Kotor = Laba yang berasal dari penjualan dikurangi harga pokok.

Beban Operasi = Beban aktivitas operasional perusahaan.

Beban pajak = Beban pajak perusahaan pada periode tertentu.

2.2 Kerangka Pemikiran

2.2.1 Pengaruh Modal Kerja Terhadap Laba Bersih

Berdasarkan teori yang ada menurut Kasmir (2015:256) adalah sebagai berikut :

> "Tujuan manajemen modal kerja bagi perusahaan guna untuk memaksimalkan penggunaan aktiva lancar guna meningkatkan penjualan dan laba".

Sedangkan menurut Agus Indriyo Gitosudarmo dan Basri (2008:76) adalah sebagai berikut :

> "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".

Hal tersebut sesuai dengan hasil penelitian Bunga Teratai (2017) menyatakan bahwa modal kerja berpengaruh positif terhadap laba bersih,semakin besar modal kerja maka semakin besar laba bersih.

Penelitian mengenai pengaruh Modal Kerja terhadap Laba Bersih sudah pernah dilakukan oleh Bonatua Purwadi Sipahutar (2016) menunjukkan bahwa modal kerja berpengaruh signifikan terhadap laba bersih, modal kerja yang lebih dari cukup akan mengurangi risiko dan menaikkan laba.

Dari teori dan penelitian yang telah dipaparkan sebelumnya dapat dikatakan bahwa terdapat pengaruh antara modal kerja terhadap laba bersih, yang dimana apabila perusahaan memiliki modal kerja yang lebih dari cukup dan dapat mengelola modal kerja tersebut dengan efisien maka akan dapat mengurangi

risiko dan dapat meningkatkan pendapatan dengan begitu laba yang diperoleh perusahaan juga akan semakin besar.

2.2.2 Pengaruh Volume Penjualan Terhadap Laba Bersih

Menurut Budi Rahardjo (2007:33) penggaruhnya volume penjualan terhadap laba adalah sebagai berikut:

> "Adanya hubungan yang erat mengenai volume penjualan terhadap peningkatan laba bersih perusahaan dalam hal ini dapat dilihat pada laporan laba rugi 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 dagang perusahaan".

Hal tersebut sesuai dengan hasil penelitian Sonnya Nurman Sasongko (2014) yang menyatakan bahwa Volume penjualan berpengaruh secara signifikan terhadap laba bersih karena bila penjualan hasil produksi perusahaan meningkat maka diharapkan akanmenaikan laba bersih pula, selama hasil penjualan atau pendapatan tersebut lebih besar dari pada biaya yang dikeluarkan.

Penelitian mengenai pengaruh Volume penjualan terhadap Laba bersih sudah pernah dilakukan oleh Putu Rustami, I Ketut Kriya, dan Wayan Cipta (2014) meneliti Pengaruh Biaya Produksi, Biaya Promosi dan Volume Penjualan terhadap Laba Perusahaan Kopi Bubuk Banyuatis, hasil penelitian menunjukan bahwa volume penjualan berpengaruh terhadap laba perusahaan.

Berdasarkan teori dan penelitian yang telah dipaparkan sebelumnya, besar kecilnya volume penjualan yang diperoleh perusahaan akan mempengaruhi besarnya perolehan laba bersih. Semakin besar volume penjualan maka perolehan

laba juga akan semakin besar. Begitu juga sebaliknya bila volume penjualan menurun maka perolehan laba juga akan menurun.

2.2.3 Pengaruh Hutang Terhadap Laba bersih

Beberapa ahli menyatakan adanya hubungan antara hutang terhadap laba bersih menurut M. Nafarin (2013:334) hubungan hutang dengan laba bersih adalah sebagai berikut:

> "Menambah hutang jangka pendek dan hutang jangka panjang dan modal sendiri dimaksudkan untuk ekspansi, yaitu memperluas kegiatan perusahaan, memperluas kegiatan produksi, memperluas kegiatan pemasaran dengan tujuan memperoleh laba sebesar-besarnya. Dengan peningkatan kegiatan produksi dan pemasaran (ekspansi) sebagai akibat peningkatan pembelanjaan dengan hutang dan modal sendiri dapat memperbesar laba".

Sedangkan menurut Suad Husnan dan Enny Pudjiastuti (2012:319) adalah sebagai berikut:

> "Penggunaan hutang bias dibenarkan sejauh bias memberikan tambahan laba usaha (EBIT) yang lebih besar dari bunga yang dibayar, dapat dipergunakan".

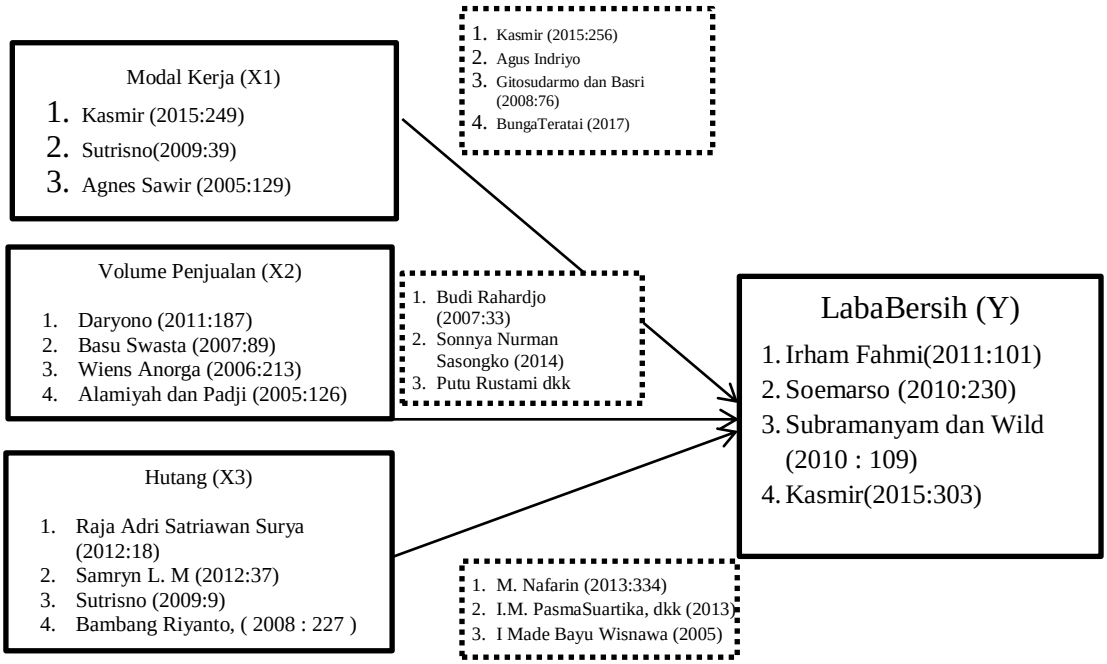
Hal tersebut sesuai dengan hasil penelitian yang dilakukanoleh I.M. Pasma Suartika, I.W. Suartana dan Dwi Putra Darmawan (2013), jika, hutang jangka panjang berpengaruh signifikan positif terhadap laba bersih.

Penelitian mengenai pengaruh Hutang terhadap Laba Bersih sudah pernah dilakukan oleh I Made Bayu Wisnawa (2005), Perubahan hutang jangka pendek, hutang jangka panjang, modal saham, laba ditahan dan depresiasi berpengaruh secara signifikan terhadap perubahan laba bersih perusahaan jasa perhotelan. Hal

ini menunjukkan bahwa pemanfaatan sumber-sumber pendanaan tersebut dapat mempengaruhi penerimaan laba bersih yang akan diterima.

Dari teori dan penelitian yang telah dilakukan sebelumnya dapat dikatakan adanya pengaruh antara hutang terhadap laba bersih, dimana ketika hutang bertambah diharapkan bahwa laba juga akan ikut bertambah.

Berdasarkan pengaruh yang terdapat dalam penelitian ini, maka paradigm dari penelitian ini adalah sebagai berikut:



Gambar 2.1

Paradigma Penelitian

2.3 Hipotesa Penelitian

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

Menurut Sugiyono (2014:64), menyatakan bahwa pengertian hipotesis penelitian adalah sebagai berikut :

> “Hipotesis merupakan jawaban sementara terhadap rumusan masalah penelitian, oleh karena itu rumusan masalah penelitian biasanya disusun dalam bentuk kalimat pertanyaan”.

Bedasarkan kerangka pemikiran di atas, maka penulis mencoba merumuskan hipotesis yang merupakan kesimpulan sementara dari penelitian sebagai berikut:

H1 :Modal Kerja berpengaruh terhadap Laba Bersih.

H2 :Volume Penjualan berpengaruh terhadap Laba Bersih.

H3 :Hutang berpengaruh terhadap Laba Bersih.