

## PENGARUH MODAL KERJA DAN VOLUME PENJUALAN TERHADAP LABA PERUSAHAAN

Naufald Abdul Jawad

Jurusan Akuntansi, Fakultas Ekonomi, Universitas Muhammadiyah (UM) Palopo  
[naufald772@gmail.com](mailto:naufald772@gmail.com)

### ABSTRAK

Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui dan menguji apakah modal kerja dan volume penjualan terhadap laba bersih pada PT. Indocement Tunggal Prakarsa. Data yang digunakan dalam penelitian ini adalah laporan keuangan tahunan dari tahun 2009 sampai dengan tahun 2016. Untuk mengelola dan menganalisis data yang diperoleh serta membuat kesimpulan penelitian digunakan analisis kuantitatif dengan teknik analisis regresi linear berganda yang bertujuan untuk memperoleh gambaran yang menyeluruh mengenai hubungan antar variabel dengan bantuan aplikasi Spss 21. Hasil pengujian menunjukkan bahwa Modal Kerja tidak berpengaruh terhadap Laba Perusahaan, sedangkan Volume penjualan berpengaruh terhadap laba perusahaan PT. Indocement Tunggal Prakarsa. Kemampuan prediksi dari kedua variabel tersebut terhadap Laba Perusahaan sebesar 93,4%, sedangkan sisanya dipengaruhi oleh faktor lain diluar model penelitian ini.

**Kata Kunci:** Modal kerja, volume penjualan, laba bersih

### ABSTRACT

This study aims to determine and test whether working capital and sales volume of net income at PT. Indocement Tunggal Prakarsa. The data used in this study is the annual financial statements from 2009 to 2016. To manage and analyze the data obtained and make the conclusions of the study used quantitative analysis with multiple linear regression analysis techniques that aims to obtain a comprehensive picture of the relationship between variables with application assistance Spss 21. Test results show that Working Capital does not affect the Company's Profit, while Sales volume affects the earnings of the company PT. Indocement Tunggal Prakarsa. The predictive ability of both variables to the Company's Profit of 93.4%, while the rest influenced by other factors outside the model of this study.

**Keywords:** Working capital, sales volume, net income

### PENDAHULUAN

Kebutuhan masyarakat yang tidak terbatas yang diikuti dengan kecanggihan teknologi, sehingga perkembangan dunia usaha semakin meningkat untuk memenuhi kebutuhan masyarakat dan timbul persaingan *competitive*. Perusahaan yang kuat akan bertahan sebaliknya perusahaan yang tidak mampu bersaing kemungkinan akan mengalami kebangkrutan. Oleh karena itu, untuk menghadapi perubahan yang terjadi, perusahaan tentu saja perlu melaksanakan fungsi-fungsi manajemen yang diantaranya meliputi fungsi perencanaan, pengorganisasian dan pengendalian secara baik sehingga sasaran utama perusahaan dapat tercapai.

Pada umumnya perusahaan didirikan bertujuan untuk mendapatkan pendapatan atau laba yang semaksimal mungkin agar kelangsungan hidup perusahaan dapat terjamin, sehingga dapat selalu mengusahakan perkembangan lebih lanjut. Oleh karena itu, kegiatan menentukan besarnya kebutuhan modal kerja yang dapat dikaitkan dengan peningkatan laba usaha (Linda Setianningsih, 2011).

Modal kerja merupakan salah satu komponen penting dalam menjalankan aktivitas usaha Perusahaan. Modal kerja yang digunakan diharapkan akan dapat kembali masuk keperusahaan dalam waktu pendek melalui penjualan. Hal ini disebabkan karena modal kerja akan berputar secara terus menerus setiap periodenya dan dapat dialokasikan kembali untuk membiayai operasi perusahaan (Dikti Kusmeidi Ruwindas, 2011). Setiap perusahaan selalu membutuhkan modal kerja untuk membelanjai operasinya sehari-hari. Misalkan untuk memberikan persekit pembelian bahan mentah, membayar upahburuh, gaji pegawai dan lain sebagainya. Modal kerja merupakan investasi perusahaan dalam bentuk uang tunai, surat berharga, piutang, dan persediaan dikurangi kewajiban lancar yang digunakan untuk pembiayaan aktiva lancar. Pengelolaan modal kerja yang baik sangat pentingagar kelangsungan usaha pada suatu perusahaan dapat dipertahankan sehingga tidak mengalami kebangkrutan (Yoyon Supriadi dan Ratih Puspitasari, 2012).

Kegiatan penjualan adalah salah satu faktor penentu atas perolehan laba yang optimal sehingga kontinuitas perusahaan terjamin dengan perkembangan perusahaan yang diharapkan akan terus meningkat. Dalam setiap penjualan harus ada perencanaan dan strategi serta kerjasama antara bagian yang terkait untuk dapat mencapai sasaran yang telah ditetapkan. Penjualan dapat dijadikan sebagai alat penunjang membayar segala beban yang menjadi tangungan dalam setiap kegiatan operasional (Eva Ariesti, 2008). Produk yang berkualitas dapat mempunyai daya saing tersendiri dalampersaingan dan kompetisi yang sangat ketat ini. Upaya untuk memberikan yang terbaik bagi pelanggannya dengan produk berkualitas agar produk yang diharapkan oleh konsumen sesuai dengan kenyataan sehingga konsumen merasakan kepuasan. Untuk itu, perusahaan harus senantiasa meningkatkan kualitas produknya maupun jasa.

Perusahaan dituntun agar selektif dalam menjual produk kepada konsumen, sehingga target volume penjualan yang telah direncanakan oleh perusahaan dalam suatu periode tertentu bisa tercapai dengan optimal. Volume penjualan yang optimal merupakan salah satu target perusahaan, oleh karna itu perusahaan akan melakukan banyak cara dalam mencapai target yang telah di rencanakan, faktor penentu atas perolehan laba yang optimal adalah volume penjualan yang optimal dan dapat terindifikasi juga masalah yang dihadapi sebagai

Pemasaran merupakan salah satu dari kegiatan-kegiatan pokok yang dilakukan oleh para pengusaha dalam usahanya untuk mempertahankan kelangsungan hidupnya, untuk berkembang dan untuk mendapatkan laba. Berhasil tidaknya dalam pencapaian tujuan bisnis tergantung kepada keahlian pengusaha di bidang pemasaran, produksi, keuangan maupun

bidang lain. Selain itu tergantung pula pada kemampuan pengusaha untuk mengkombinasikan fungsi-fungsi tersebut agar usaha perusahaan dapat berjalan lancar.

Fakta yang ada mengenai Modal kerja berdasarkan teori yang dikemukakan oleh Agus Indriyo Gitosudarmo dan Basri (2008) yaitu 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. Lalu berdasarkan jurnal penelitian tentang pengaruh Volume penjualan terhadap Laba bersih yang dikemukakan oleh Eva Ariesti (2008) dapat disimpulkan bahwa volume penjualan berpengaruh signifikan terhadap peningkatan laba bersih.

## **TINJAUAN PUSTAKA DAN HIPOTESIS**

### **Pengertian Modal**

Modal adalah pokok utama dalam menjalankan suatu bisnis atau usaha, modal faktor penting dalam menjalankan usahanya, karna modal salah satu unsur dimana perusahaan dapat menjalankan usahanya dan mendapatkan keuntungan.

Modal adalah hak atau bagian yang dimiliki oleh pemilik perusahaan yang ditujukan dalam pos modal (modal saham), surplus dan laba yang ditahan atau kelebihan nilai aktiva yang dimiliki oleh perusahaan terhadap seluruh hutang-hutangnya. Menurut (Munawir, 2004: 19) Modal adalah kekuasaan untuk menggunakan barang-barang modal dengan modal terdapat dineraca sebelah kredit. Adapun yang dimaksud barang-barang modal yang ada di perusahaan yang belum digunakan, jadi yang terdapat dineraca sebelah debit. Menurut (Bambang Riyanto, 2001:18)

”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. Menurut (Agnes Sawir, 2005 :129). Aktiva lancar dikurangi dengan hutang lancar. Modal kerja ini merupakan ukuran tentang keamanan dari kepentingan kreditur jangka pendek. Modal kerja bisa juga dianggap sebagai dana yang tersedia untuk di investasikan dalam aktiva tidak lancar atau untuk membayar hutang tidak lancar. Kenaikan dalam modal kerja terjadi apabila aktiva menurun atau dijual atau karena kenaikan dalam hutang jangka panjang dan modal. Penurunan dalam modal kerja timbul akibat aktiva tidak lancar naik atau dibeli atas hutang jangka panjang dan modal naik (harahap, 2008:288).

Modal kerja adalah aktiva lancar, sedangkan komponen aktiva lanacar meliputi kas dan setara kas, piutang, persediaan dan aktiva lancar lainnya, pengelolaan modal kerja dapat diartikan sebagai pengelolaan terhadap komponen-komponen aktiva lancar. Menurut (Harmono, 2009:193) menjelaskan pengertian modal kerja sebagai berikut: Modal kerja adalah total investasi perusahaan pada asset lancar atau asset yang diharapkan bisa dikonversi menjadi kas dalam waktu satu tahun atau kurang. Menurut (Keown et.all, 2005: 190).

### **Indikator Modal Kerja**

Rumus menghitung modal kerja adalah sebagai berikut: Menurut, (H. Sutrisno, 2007: 40).

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

### **Pengertian Volume penjualan**

Volume adalah suatu indikasi mengenai luasnya kapasitas pengguna, yang diukur dengan selisih antara fixed overhead yang semula dianggarkan dan ditentukan untuk tingkat produksi yang sesungguhnya dicapai, jika overhead tetap yang dihitung lebih rendah dari pada yang semula dianggarkan, akan timbul varians volume yang menguntungkan yang menunjukkan bahwa organisasi beroperasi dengan kapasitas yang lebih rendah dari pada tingkat yang direncanakan, karena masalah ini dapat diinterpretasikan dengan berbeda-beda. Menurut (Basu Swasta, 2001: 31). Dapat disimpulkan bahwa volume adalah pengukuran mengenai luasnya kapasitas suatu penggunaan.

### **Pengertian Penjualan**

Penjualan adalah proses menjual, padahal yang dimaksud penjualan dalam laporan laba-rugi adalah hasil menjual atau hasil penjualan (sales) atau jualan. Menurut (M. Narafin, 2006: 60).

### **Pengertian Volume penjualan**

Penjualan merupakan pengalihan hak milik atas barang dengan imbalan uang sebagai gantinya dengan persetujuan untuk menyerahkan barang kepada pihak lain dengan menerima pembayaran. Keberhasilan usaha penjualan dapat dilihat dari volume penjualan yang didapat. Dengan tergantung kepada keberhasilan penjualan itu. Tujuan yang hendak dicapai perusahaan adalah memaksimalkan profit disamping perusahaan ingin tetap berkembang. Realisasi dari pada tujuan ini adalah melalui volume penjualan yang mantap karena masalah penjualan merupakan kunci dari sukses suatu perusahaan.

Volume penjualan adalah tingkat penjualan yang diperoleh perusahaan untuk periode tertentu dalam satuan (unit/total/rupiah). Menurut (Schiffan, 2005: 118). Penjualan adalah interaksi

antara individu saling bertemu muka yang ditujukan untuk menciptakan, memperbaiki, menguasai atau mempertahankan hubungan pertukaran sehingga menguntungkan bagi pihak lain. Istilah volume penjualan telah mengalami perubahan-perubahan selama beberapa tahun. Menurut (Basu Swasta, 2004: 403). Volume penjualan yang berhasil dicapai atau ingin dicapai oleh suatu perusahaan pada periode tertentu. Menurut (Alamiyah dan Padji, 2003: 16).

Kemampuan perusahaan untuk menjual produknya akan meningkatkan volume penjualan bagi perusahaan yang dapat menghasilkan keuntungan bagi perusahaan untuk menunjang pertumbuhan perusahaan dan perusahaan akan tetap bertahan di tengah persaingan yang semakin ketat antar perusahaan.

### **Indikator Volume Penjualan**

Rumus untuk menghitung volume penjualan (Alamiyah dan Padji, 2003: 126). adalah sebagai berikut:

$$\text{Volume penjualan} = \text{Kuantitas atau Total penjualan}$$

### **Pengertian laba Bersih**

#### **Pengertian Laba**

Laba adalah kenaikan modal (aktiva bersih) yang berasal dari transaksi sampingan atau transaksi yang jarang terjadi dari badan usaha dan dari semua transaksi atau kejadian lain yang mempengaruhi badan usaha selama suatu periode, kecuali yang termasuk dari pendapatan (revenue) atau investasi pemilik Menurut (Zaky Baridwan, 2004: 29). Pengertian laba secara umum adalah selisih dari pendapatan di atas biaya-biayanya dalam jangka waktu (periode) tertentu. Laba sering digunakan sebagai suatu dasar untuk pengenaan pajak, kebijakan deviden, pedoman investasi serta pengambilan keputusan dan unsur prediksi menurut (Harnanto, 2003 :444).

#### **Pengertian Laba Bersih**

Labah bersih berasal dari traksaksi pendatan, beban, keuntungan dan kerugian. Tranksaksi – transaksi ini diiktisarkan dalam laporan laba rugi laba dihasilkan dari selisih antar sumber daya masuk (pendapatandan keuntungan) dengan sumber daya keluar (beban dan kerugian) selama periode tertentu. Menurut (Henry, 2013: 46). “Laba bersih adalah laba dari hasil kerja suatu perusahaan selama satu periode waktu”. Menurut (Keiso et al, 2009:148).

#### **Indikator Laba Bersih**

Rumus Untuk Menghitung laba bersih menurut (Soemarso S.R, 2002: 227) yaitu:

$$\boxed{\text{Laba Bersih} = (\text{Pendapatan} - \text{Beban} - \text{Pajak})}$$

### **Pengaruh Modal Kerja Terhadap Laba Bersih**

Bawa 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 (Agus Indriyo Gitosudarmo, 2008: 78).

### **Pengaruh Volume Penjualan Terhadap Laba Bersih**

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. Menurut (Budi Rahardjo, 2000 :33). Adanya hubungan yang erat volume penjualan terhadap peningkatan laba bersih perusahaan, bahwa dengan semakin meningkatnya volume penjualan perusahaan ternyata membawa keuntungan yang sangat besar bagi perusahaan. Hal ini dapat dilihat dari hasil laba bersih yang setiap tahunnya meningkat seiring dengan perubahan volume penjualan (Eva Eresti, 2008).

### **METODE PENELITIAN**

Penelitian ini dilakukan pada PT. Indo cement Tunggal Prakarsa, yaitu perusahaan manufaktur yang terdaftar di Bursa Efek Indonesia, berdasarkan data yang didapat melalui situs web [www.idx.co.id](http://www.idx.co.id). Data yang digunakan dalam penelitian ini adalah laporan keuangan perusahaan PT. Indo cement Tunggal Prakarsa yang dipublikasikan tahun 2009-2016. Waktu penelitian dilaksanakan pada bulan Mei dan Juni 2017. *Explanatory research that explains the causal relationship between cause and effect* (Anwar, dkk. 2020).

Data yang digunakan dalam penelitian ini merupakan data sekunder secara keseluruhan diambil dari sumber resmi dalam bentuk tahunan mulai dari periode 2009 sampai dengan 2016. Untuk data yang diperlukan dalam penelitian ini berupa modal kerja, volume penjualan dan laba bersih perusahaan yang didapatkan dari laporan keuangan yang di publikasikan oleh perusahaan PT. Indo cement Tunggal Prakarsa.

Penelitian ini menggunakan teknik pengumpulan data berupa metode dokumentasi. Metode dokumentasi ini dilakukan dengan cara mengumpulkan data sekunder. Data-data yang dikumpulkan yaitu berupa laporan keuangan perusahaan tahun 2009-2016 dan data terkait yang berfungsi untuk menghitung variabel dependen dan variabel independen.

Analisis data dalam penelitian ini adalah analisis kuantitatif dengan menggunakan teknik perhitungan statistik dengan bantuan teknologi komputer program aplikasi Spss 21. Metode analisis data yang digunakan dalam penelitian ini adalah metode analisis regresi linear berganda yang mensyaratkan untuk melakukan uji asumsi klasik agar mendapatkan hasil regresi yang baik.

Metode analisis yang digunakan dalam penelitian ini adalah regresi linier berganda dengan persamaan sebagai berikut:

$$Y = \alpha + \beta_1 X_1 + \beta_2 X_2 + e$$

Di mana:

$Y$  : Laba Perusahaan

$\alpha$  : Konstanta

$\beta_1, \beta_2$  : Koefisien Regresi

$X_1$  : Modal Kerja

$X_2$  : Volume Penjualan

$E$  : Error

## HASIL DAN PEMBAHASAN

Analisis regresi linear berganda digunakan untuk mengetahui pengaruh modal kerja dan volume penjualan terhadap laba perusahaan. Hasil uji regresi linear berganda dapat ditunjukkan pada tabel berikut:

**Tabel 4.1: Hasil Analisis Regresi Linear Berganda**

### Coefficients<sup>a</sup>

Model	Unstandardized Coefficients		Stand ardized Coefficients	T ig.	S	Collinea rity Statistics	
	B	Std. Error	Beta			Tolerance	IF
(Constant)	493911. 132	5412 18.189		.	.	913 403	

Modal Kerja (X1)	.079	.070	.304	1	.	.12	.78	9
Volume Penjualan (X2)	.183	.072	.686	2	.	.12	.78	9

a. Dependent Variable: Laba Perusahaan (Y)

Sumber: Output spss, 2017

Dari tabel 4.1 di atas maka dapat disusun persamaan regresi linear berganda sebagai berikut:

$$Y = 493911,132 + 0,079X_1 + 0,183X_2$$

Berdasarkan persamaan yang telah dibuat di atas dapat diketahui hal-hal berikut:

- a) Nilai konstanta sebesar 493.911,132 dapat diartikan bahwa apabila semua variabel bebas yang meliputi modal kerja dan volume penjualan dianggap konstan (modal kerja dan volume penjualan = 0), maka laba perusahaan akan mempunyai nilai sebesar 493.911,132.
- b) Koefisien regresi modal kerja sebesar 0,079 menggambarkan bahwa setiap terjadi kenaikan modal kerja sebesar 1 poin maka laba perusahaan akan naik sebesar 0,079 atau 7,9%.
- c) Koefisien regresi volume penjualan sebesar 0,183 mempunyai arti bahwa apabila terjadi kenaikan volume penjualan sebesar 1 poin akan menyebabkan profitabilitas naik sebesar 0,183 atau 1,83%.

### Uji Hipotesis

#### Koefisien Determinasi ( $r^2$ )

Koefisien determinasi ( $r^2$ ) berfungsi untuk melihat seberapa jauh variabel independen mampu menjelaskan variabel dependen. Apabila angka koefisien determinasi semakin mendekati 1, maka pengaruh variabel independen terhadap variabel dependen semakin kuat, yang berarti variabel-variabel independen memberikan hampir semua informasi yang dibutuhkan untuk memprediksi variasi variabel dependen. Sedangkan nilai Koefisien determinasi ( $r^2$ ) yang kecil

berarti kemampuan variabel-variabel independen dalam menjelaskan variasi variabel dependen terbatas. Besarnya nilai Koefisien determinasi dapat dijelaskan pada tabel berikut:

**Tabel 4.2: Hasil Uji Koefisien Determinasi****Model Summary<sup>b</sup>**

Model	M	R	R Square	Adjus ted R Square	Std. Error of the Estimate	Change Statistics				
						R Square Change	F Change	f1	f2	Sig. F Change
1	.976 <sup>a</sup>	.53	.934	.934	237678 .885	.953	0.822			.00

a. Predictors: (Constant), Volume Penjualan (X2), Modal Kerja (X1)

b. Dependent Variable: Laba Perusahaan (Y)

Sumber: Output spss, 2017

Dari tabel 4.2 di atas diketahui hasil regresi secara keseluruhan menunjukkan nilai koefisien korelasi/hubungan antara variabel independen dan variabel dependen sebesar 97,6%. Hal ini menunjukkan adanya hubungan yang sangat kuat antara variabel independen dan variabel dependen. Sedangkan nilai Adjusted R Square atau koefisien determinasi sebesar 0,934 atau 93,4% yang berarti 93,4% variasi laba perusahaan yang bisa dijelaskan oleh variasi dari kedua variabel bebas atau independen yaitu modal kerja dan volume penjualan secara simultan. Sedangkan sisanya sebesar 6,6% dijelaskan oleh sebab-sebab lain diluar model yang merupakan kontribusi variabel bebas lain diluar ketiga variabel independen.

#### Uji F (Uji Simultan)

Uji F (F-test) atau uji simultan dimaksudkan untuk mengetahui pengaruh variabel-variabel independen (modal kerja dan volume penjualan) secara simultan (bersama-sama) terhadap variabel dependen (laba perusahaan), sebagaimana ditunjukkan dalam tabel berikut:

**Tabel 4.3: Hasil Uji F (F-test)****ANOVA<sup>a</sup>**

Model	Sum of Squares	df	Mean Square	F	Sig.
Regresion	574197351	2	287098675	50.	.00
Residual	9456.769		9728.384	822	0 <sup>b</sup>
Total	282456262	5	564912524		
	474.732		94.946		
	602442978	7			
	1931.501				

a. Dependent Variable: Laba Perusahaan (Y)

b. Predictors: (Constant), Volume Penjualan (X2), Modal Kerja (X1)

Sumber: Output spss, 2017

Tabel 4.3 yang disajikan di atas menunjukkan nilai F hitung sebesar 50,822. Jika dibandingkan dengan F tabel pada tingkat signifikansi 0,05 yaitu sebesar 5,79, maka F hitung lebih besar dari F tabel ( $50,822 > 5,79$ ). Nilai probabilitas signifikansi sebesar 0,000 juga menunjukkan nilai yang lebih kecil dari tingkat signifikansi yang telah ditentukan yaitu 0,05 ( $0,000 < 0,05$ ). Berdasarkan hasil uji F di atas, dapat dikatakan bahwa terdapat pengaruh positif dan signifikan antara modal kerja dan volume penjualan terhadap laba perusahaan.

#### Uji t (Uji Parsial)

Uji t dimaksudkan untuk mengetahui apakah terdapat pengaruh secara parsial dari variabel-variabel independen terhadap variabel dependen.

#### Pengaruh Variabel Modal Kerja terhadap Laba Perusahaan

Tabel 4.3 yang disajikan di atas, menunjukkan nilai t hitung sebesar 1,126. Jika dibandingkan dengan t tabel pada tingkat signifikansi 0,05 yaitu sebesar 2,015, maka t hitung lebih kecil dari t tabel ( $1,126 < 2,015$ ). Nilai probabilitas signifikansi sebesar 0,311 yang menunjukkan nilai yang lebih besar dari tingkat signifikansi 0,05 ( $0,311 > 0,05$ ).

Berdasarkan hasil uji t di atas, dapat dikatakan bahwa tidak terdapat pengaruh yang signifikan antara modal kerja terhadap laba perusahaan. Dengan demikian dapat diambil kesimpulan bahwa hipotesis pertama yang berbunyi “modal kerja berpengaruh terhadap laba bersih” ditolak.

#### Pengaruh Variabel Volume Penjualan terhadap Laba Perusahaan

Tabel 4.6 yang disajikan di atas, menunjukkan nilai t hitung sebesar 2,538. Jika dibandingkan dengan t tabel pada tingkat signifikansi 0,05 yaitu sebesar 2,015, maka t hitung lebih besar dari t tabel ( $2,538 > 2,015$ ). Nilai probabilitas signifikansi sebesar 0,052 yang menunjukkan nilai yang lebih besar dari tingkat signifikansi 0,05 ( $0,049 < 0,05$ ).

Berdasarkan hasil uji t di atas, dapat dikatakan bahwa terdapat pengaruh signifikan antara volume penjualan terhadap laba perusahaan. Dengan demikian dapat diambil kesimpulan bahwa hipotesis kedua yang berbunyi “volume penjualan berpengaruh terhadap laba bersih” diterima.

#### Pengaruh pembiayaan jual beli terhadap tingkat profitabilitas

Variabel modal kerja tidak berpengaruh terhadap laba perusahaan pada PT. Indocement Tunggal Prakarsa periode 2009-2016. Hal tersebut dibuktikan dengan koefisien regresi sebesar 0,079 dan nilai t hitung yang lebih kecil dari t tabel dengan tingkat signifikansi 5%, dimana t hitung sebesar 1,126 dan t tabel sebesar 2,015 ( $1,126 < 2,015$ ). Selain itu, nilai probabilitas signifikansi sebesar 0,311 menunjukkan nilai lebih besar dari nilai signifikansi yang ditentukan yaitu 0,05. Koefisien regresi menunjukkan nilai sebesar 0,079 yang berarti bahwa setiap kenaikan 1 poin modal kerja maka akan mengakibatkan laba perusahaan naik sebesar 0,079.

Hasil penelitian ini tidak sejalan dengan hasil penelitian yang dilakukan oleh Amarjit Gill, Nahum Biger, dan Neil Mathur (2010) yang berjudul “*The Relationship Between Working Capital Management And Profitability: Evidence From The United States*” menyatakan ”Bawa laba dapat ditingkatkan jika perusahaan mengelola modal kerja mereka dengan cara yang lebih efisien“. Hal tersebut mungkin disebabkan karena ada beberapa faktor penyebab tidak dapat terdorong naiknya laba bersih karena alokasi modal kerja digunakan untuk revitalisasi fasilitas produksi. Selain itu, ada indikasi bahwa pada tahun 2012-2013 ada peristiwa pelemahan ekonomi global yang di indikasikan berpotensi mempengaruhi laju pertumbuhan sektor industri dan membuat industry semen menyesuaikan kondisi ekonomi yang saat itu cenderung turun.

## Pengaruh Volume Penjualan terhadap Laba Perusahaan

Variabel volume penjualan berpengaruh terhadap laba perusahaan pada PT. Indocement Tunggal Prakarsa periode 2009-2016. Hal tersebut dibuktikan dengan koefisien regresi sebesar 0,183 dan nilai t hitung yang lebih besar dari t tabel dengan tingkat signifikansi 5%, dimana t hitung sebesar 2,538 dan t tabel sebesar 2,015 ( $2,538 > 2,015$ ). Selain itu, nilai probabilitas signifikansi sebesar 0,049 menunjukkan nilai lebih besar dari nilai signifikansi yang ditentukan yaitu 0,05. Koefisien regresi menunjukkan nilai sebesar 0,183 yang berarti bahwa setiap kenaikan 1 poin volume penjualan maka akan mengakibatkan laba perusahaan naik sebesar 0,183.

Hasil Penelitian ini sejalan dengan penelitian yang dilakukan oleh Eva Ariesti (2008) yang berjudul “Pengaruh Volume penjualan terhadap peningkatan laba bersih pada PT INDO PERKASA USAHATAMA” mengatakan bahwa “Berdasarkan hasil penelitian dapat disimpulkan adanya hubungan yang erat mengenai volume penjualan terhadap peningkatan laba bersih perusahaan”. Selain itu menurut teori yang dikemukakan oleh Budi Rahardjo (2003) bahwa, 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 dagangan perusahaan.

## PENUTUP

Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui pengaruh modal kerja dan volume penjualan terhadap laba perusahaan pada PT. Indocement Tunggal Prakarsa periode 2009-2016. Berdasarkan penelitian yang telah dilakukan dapat disimpulkan beberapa hal berikut:

1. Modal kerja tidak berpengaruh terhadap laba perusahaan pada PT. Indocement Tunggal Prakarsa periode 2009-2016 yang menandakan bahwa hipotesis 1 ditolak.
2. Volume penjualan berpengaruh terhadap laba perusahaan pada PT. Indocement Tunggal Prakarsa periode 2009-2016 yang menandakan bahwa hipotesis 2 diterima.

## DAFTAR PUSTAKA

Agnes Sawir. 2005. *Analisa Kinerja Keuangan dan Perencanaan Keuangan Perusahaan*. Jakarta: PT. Gramedia Utama.

Agus, I, Gitusudarmo & Basri. 2008. *Manajemen Keuangan*. Yogyakarta: BPFE.

- Anwar, Suhardi M, Salju, & Sari Harmita. 2020. "Marketing Mix Shariah Compliance and Loyalty of Sharia Bank Customers in Palopo City". *International Journal of Advanced Science and Technology*. 29 (8s) 1725-1735.
- Alimiyah & Padji. 2003. *Kamus Istilah Akuntansi*. Bandung: Yrama Widya.
- Athur J, Know, John D. Martin, J. William Petty, David F. Scott, JR. 2005. Manajemen Keuangan prinsip-prinsip Dasar Aplikasi. Penerbit: PT Indeks Kelompok Gramedia.
- Baridwan, Zaki. 2004 *Intermediate Accounting*. Edisi Kedelapan. Yogyakarta: BPFE.
- Budi, Rahardjo. 2000. *Keuangan dan Akuntans untuk Manajer Non Keuangan*. Yogyakarta: Graha Ilmu.
- Budi, Rahardjo. 2000. *Memahami Laporan Keuangan untuk Manajer Non Keuangan*. Yogyakarta: Andi Offset.
- Danang Sunyoto. 2011. *Analisis Regresi dan Uji Hipotesis*. Yogyakarta: CAPS.
- Dikti Kusmeidi Ruwindas. 2011. *Pengaruh Modal Kerja Terhadap Profabilitas Perusahaan (Studi Kasus pada CV Dandy Handycraft Tasikmalaya)*.
- Djarwanto. 2004. *Pokok-pokok Analisa Laporan Keuangan*. Yogyakarta: Badan Penerbit Fakultas Ekonomi.
- Eva Ariesti. 2008. *Pengaruh volume penjualan buku cetak terhadap peningkatan laba bersih*. Semarang: Unes.
- Eva Ariesti. 2008. *Pengaruh volume penjualan buku cetak terhadap peningkatan laba bersih*. Semarang: Unes.
- Ghozali, Imam. 2011. *Aplikasi Analisis Multivariate Dengan Program IBM SPSS 19 (edisi kelima)*. Semarang: Universitas Dipenogoro.
- Ghozali, Imam. 2011. *Aplikasi Analisis Multivariate dengan Program SPSS*. Semarang: BP Universitas Semarang.
- Harahap, Sofyan Syafri. 2006. *Analisis Kritis Atas Laporan Keuangan*. Jakarta: PT Raja Grafindo Persada.
- Harmono. 2009. *Manajemen Keuangan*. Jakarta: Pt bumi aksara.
- Harnanto. 2003. *Akuntansi Keuangan Menengah*. Yogyakarta: BPFE Yogyakarta.
- Hery. 2013. *Akuntansi Keuangan Menengah*. CAPS (Central of Academic).

- Linda Setianingsih. 2011. *Sistem Pengendalian Internal atas Aktiva tetap pada Fakultas Ekonomi Universitas Sumatra Utara*. Diploma III Fakultas Ekonomi Universitas Sumatra Utara.
- Munawir, S. 2004. *Analisis Laporan Keuangan*, Yogyakarta: Liberty
- Nafarin, M. 2004. *Penganggaran Perusahaan*, Edisi Revisi. Jakarta: Salemba Empat.
- Riyanto, Bambang. 2001. *Dasar-dasar Pembelanjaan Perusahaan*. Yogyakarta: BPFE-Yogyakarta.
- Schiffan. 2005. *Volume Penjualan*. Jakarta: Rineka Cipta.
- Sugiyono. 2006. *Statistika untuk Penelitian*. Bandung: Alfabeta.
- Sugiyono. 2007. *Metode Penelitian kuantitatif, kualitatif dan R&D*. Bandung: Alfabeta
- Sugiyono. 2012. *Memahami Penelitian Kuantitatif*. Bandung: Alfabeta.
- Sunyoto, Danang. 2011. *Analisis Regresi dan Uji Hipotesis*. Yogyakarta: CAPS.
- Swasta, Basu. 2002. *Manajemen Penjualan*. Yogyakarta: Liberty.
- Swastha Basu. 2001. *Manajemen Penjualan*. Edisi 3 cetakan 5. Yogyakarta: BPFE.
- Umar, Husein. 2001. *Metode Penelitian untuk Skripsi dan Tesis Bisnis*. Jakarta: Rajawali Pers.
- Yoyon Supriadi & Ratih Puspitasari. 2012. *Pengaruh modal kerja terhadap penjualan dan profitabilitas perusahaan pada PT INDOCEMENT TUNGGAL PRAKARSA TBK*.