

BAB II

KAJIAN PUSTAKA, KERANGKA PEMIKIRAN DAN HIPOTESIS

2.1 Kajian Pustaka

2.1.1 Hutang

2.1.1.1 Pengertian Hutang

Pengertian Hutang menurut Kieso et. Al (2008:172) yang dimana menjelaskan hutang merupakan kemungkinan pengorbanan masa depan atas manfaat ekonomi yang muncul dari kewajiban saat ini entitas tertentu untuk mentransfer aktiva atau menyediakan jasa kepada entitas lainnya dimasa depan sebagai hasil dari transaksi atau kejadian masa lalu.

Definisi hutang menurut kerangka dasar pengukuran dan pengungkapan laporan keuangan (KDP2LK) dalam Dwi Martani, et. al. (2012:5) adalah sebagai berikut:

“Liabilitas adalah utang entitas masa kini yang timbul dari peristiwa masa lalu, penyelesaiannya diharapkan mengakibatkan arus keluar dari sumber daya entitas yang mengandung manfaat ekonomi”.

Menurut Fahmi (2015:160) : “Hutang adalah kewajiban (liabilities). Maka liabilities atau hutang merupakan kewajiban yang dimiliki oleh pihak perusahaan yang bersumber dari dana eksternal baik yang berasal dari sumber pinjaman perbankan, leasing, penjualan obligasi dan sejenisnya”.

Dari definisi tentang hutang diatas dapat disimpulkan bahwa hutang merupakan satu sumber pembiayaan eksternal atau modal dari kreditur yang digunakan oleh perusahaan untuk membiayai kegiatan kebutuhan perusahaan.

2.1.1.2 Jenis-Jenis Hutang

Menurut L.M. Samryn (2012:38) dalam bukunya “Pengantar Akuntansi” Karakteristik ini memunculkan pembagian dasar hutang menjadi

1. Hutang Jangka Pendek (*Short-term Debt*)
2. Hutang Jangka Panjang (*Long-term Debt*)
3. Hutang Lain-lain

Sedangkan Menurut Irham Fahmi (2015:162) secara umum liabilities (utang) terbagi dalam 2 (dua) golongan yaitu:

- a. Current Liabilities atau Short-term liabilities (utang jangka pendek) atau utang lancar, dan
- b. Non Current Liabilities atau Long-term liabilities atau long-term debt (utang jangka panjang)”.

1. Hutang Jangka Pendek (*Short-term Debt*)

Menurut L.M. Samryn (2012:38) dalam bukunya yang berjudul “Pengantar Akuntansi” menjelaskan bahwa :

“Utang jangka pendek atau *short-term debt* merupakan utang yang jangka waktu pengembaliannya paling lama satu tahun. Intinya, utang jangka pendek ini harus dibayar lunas dalam jangka waktu satu tahun”.

Sedangkan Irham Fahmi (2015:165) menjelaskan tentang definisi current liability adalah sebagai berikut :

“Current liabilities adalah kewajiban yang bersifat jangka pendek, dimana kewajiban tersebut memiliki periode waktu yang kurang dari 1 (satu) tahun, dan umumnya berurusan dengan persoalan internal dan eksternal perusahaan”.

Dapat disimpulkan dari definisi diatas bahwa hutang jangka pendek

2. Hutang Jangka Panjang (*long term Debt*)

Menurut Irham Fahmi (2015:167) penjelasan non current liabilities adalah sebagai berikut:

“Non current liabilities atau long-term liabilities (utang jangka panjang) sering disebut dengan utang tidak lancar. Penyebutan utang tidak lancar karena dana yang dipakai dari sumber utang ini dipergunakan untuk membiayai kebutuhan yang bersifat jangka panjang. Alokasi pembiayaan jangka panjang biasanya bersifat tangible asset (aset yang bisa disentuh), dan memiliki nilai jual tinggi jika suatu saat dijual kembali.”

2.1.1.3 Indikator Hutang

Indikator hutang menurut L.M. Samryn (2012) : “Karakteristik hutang menimbulkan pembagian dasar kewajiban menjadi, (1) kewajiban lancar, (2) hutang jangka panjang”

$$\text{Hutang} = \text{Hutang Jangka Pendek} + \text{Hutang Jangka Panjang}$$

Keterangan :

Hutang Jangka Pendek = Kewajiban yang diharapkan akan dilunasi dalam waktu satu tahun

Hutang Jangka Panjang = Kewajiban yang harus dilunasi dalam jangka waktu lebih dari satu tahun

2.1.2 Volume Penjualan

Dari penjelasan mengenai penjualan, penjualan selalu dihubungkan dengan istilah penjualan dan volume penjualan. Besar kecilnya hasil penjualan dipengaruhi oleh jumlah produk yang terjadi.

Freddy Rangkuti (2009 : 207) mengemukakan pendapat tentang volume penjualan bahwa volume penjualan adalah pencapaian yang dinyatakan secara kuantitatif dari segi fisik atau volume atau unit suatu produk.

Volume penjualan menurut Daryono (2011:187) merupakan ukuran yang menunjukkan banyaknya atau besarnya jumlah barang atau jasa yang dijual.

Pengertian volume penjualan menurut *John Downes* dan *Jordan Elliot Goodman* yang diterjemahkan oleh Susanto Budidharmo (2000:646), yaitu :

“Volume penjualan adalah total penjualan yang didapat dari komoditas yang diperdagangkan dalam suatu masa tertentu”.

Sedangkan volume penjualan menurut Assegaf Abdullah (2001:444), menyatakan:

“Volume penjualan adalah jumlah unit yang terjual dari unit produksi suatu pemindahan dari pihak produk ke pihak konsumen, dan tetap pada suatu periode tertentu”.

Selain itu menurut Aliminsyah dan Padji (2003:126), bahwa : “Volume penjualan yang berhasil dicapai atau ingin dicapai oleh suatu perusahaan pada periode tertentu”. Berdasarkan beberapa definisi diatas dapat disimpulkan bahwa volume penjualan merupakan hasil dari kegiatan penjualan yang dilakukan perusahaan dalam usahanya mencapai sasaran yaitu memaksimalkan laba.

2.1.2.1 Indikator Volume Penjualan

Menurut Daryanto (2011:187) definisi Volume penjualan adalah sebagai berikut:

“Volume penjualan merupakan ukuran yang menunjukkan banyaknya atau besarnya jumlah barang atau jasa yang terjual”

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

Keterangan :

Kuantitas atau Total Penjualan = Seluruh total penjualan yang telah dijual

2.1.3 Laba

2.1.3.1 Pengertian Laba

Menurut Henry Simamora (2000:25) Laba adalah :

“Perbedaan antara pendapatan dengan beban jika pendapatan melebihi beban maka hasilnya adalah laba bersih”.

Pengertian laba di ungkapkan oleh Zaki Baridwan (2010:31) dalam bukunya *intermediate Accounting* menyebutkan bahwa :

“Gains (laba) adalah kenaikan modal (aktiva bersih) yang berasal dari transaksi sampingan atau transaksi yang jarang terjadi dari suatu badan usaha, dan dari semua transaksi atau kejadian lain yang mempengaruhi badan usaha selama satu periode kecuali yang timbul dari pendapatan (*revenue*) atau investasi oleh pemilik. Contoh : laba dari penjualan aktiva tetap”.

2.1.3.2 Laba Bersih

Pada perusahaan manufaktur upaya yang dilakukan untuk mendapatkan laba adalah dengan membeli bahan baku dan bahan pendukung lainnya yang kemudian diolah lebih lanjut dalam proses produksi, sehingga menghasilkan suatu produk, kemudian dari produk yang dihasilkan tersebut nantinya akan dijual, dan hasil dari penjualan tersebut akan diperoleh laba, seperti yang diharapkan perusahaan. Laba tersebut diperoleh apabila jumlah pendapatan lebih besar dari jumlah biaya yang terjadi.

Menurut Soemarsono S.R (2005:227) mengemukakan bahwa :

“Laba Bersih adalah selisih semua pendapatan dan keuntungan terhadap semua beban dan kerugian. Jumlah ini merupakan kenaikan bersih terhadap modal”.

Sedangkan menurut Budi Rahardjo (2009:83) menyatakan bahwa :

“Laba Bersih atau laba bersih sesudah pajak penghasilan diperoleh dengan mengurangi laba atau penghasilan sebelum kena pajak dengan pajak penghasilan yang harus di bayar oleh perusahaan”.

Berdasarkan pengertian di atas dapat disimpulkan bahwa laba bersih merupakan selisih semua pendapatan dan keuntungan terhadap semua beban dan kerugian diperoleh dengan mengurangi laba atau penghasilan sebelum kena pajak dengan pajak penghasilan yang harus di bayar oleh perusahaan.

2.1.3.3 Indikator Laba Bersih

Menurut Budi Rahardjo (2009) berpendapat bahwa :

$$\text{Laba bersih} = \text{Laba sebelum pajak} - \text{Pajak Penghasilan}$$

Keterangan :

Laba Sebelum Pajak = Laba operasi ditambah hasil usaha dan dikurangi biaya diluar operasi biasa.

Pajak Penghasilan = Pajak penghasilan yang harus dibayar oleh perusahaan.

2.2 Kerangka Pemikiran

2.2.1 Pengaruh Hutang Terhadap Laba Bersih

Semua perusahaan membutuhkan modal untuk mengembangkan usahanya, dana tersebut ada yang berasal dari pemilik perusahaan atau modal sendiri, dan adapula yang berasal dari pihak luar atau hutang, Faktor yang mempengaruhi besar kecilnya laba bersih yang di terima perusahaan adalah modal, Bagi perusahaan yang memiliki modal besar akan dengan mudah untuk mengembangkan usahanya demi tercapainya laba yang optimal, tetapi berbeda dengan perusahaan yang memiliki keterbatasan modal. Bagi perusahaan yang memiliki keterbatasan modal jalan satu-satunya untuk mengembangkan usahanya adalah dengan hutang untuk dapat mengembangkan usahanya dan untuk mencapai laba yang optimal (Nazia Safitri, 2010).

menurut M. Nafarin (2007:334) hubungan hutang dengan laba bersih adalah:

“Menambah hutang jangka pendek maupun 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 Bambang Riyanto (2009:301) mengemukakan :

“Motif ekspansi suatu perusahaan didasarkan pada pertimbangan untuk memperbesar atau menstabilisir laba yang diperoleh.”

Dari konsep di atas dapat disimpulkan bahwa hutang memiliki kaitan yang erat dengan laba, semakin tinggi hutang maka akan mengakibatkan laba yang diperoleh perusahaan meningkat. Penelitian Tentang Pengaruh Hutang Terhadap Laba Bersih sebelumnya yang pernah diteliti Pasma Suartika (2013) yang menunjukkan bahwa Hutang mempunyai pengaruh signifikan terhadap laba.

2.2.2 Pengaruh Volume Penjualan Terhadap Laba Bersih

Keberhasilan suatu perusahaan dapat dilihat pada tingkat laba bersih yang itu sendiri karena tujuan utama perusahaan pada umumnya adalah untuk memperoleh laba bersih yang sebesar-besarnya dan pencapaian laba bersih merupakan faktor yang menentukan bagi kelangsungan hidup perusahaan sendiri. Laba bisa didapat secara optimal, jika volume penjualan mencapai hasil yang maksimal. (Derri Benarli, 2009).

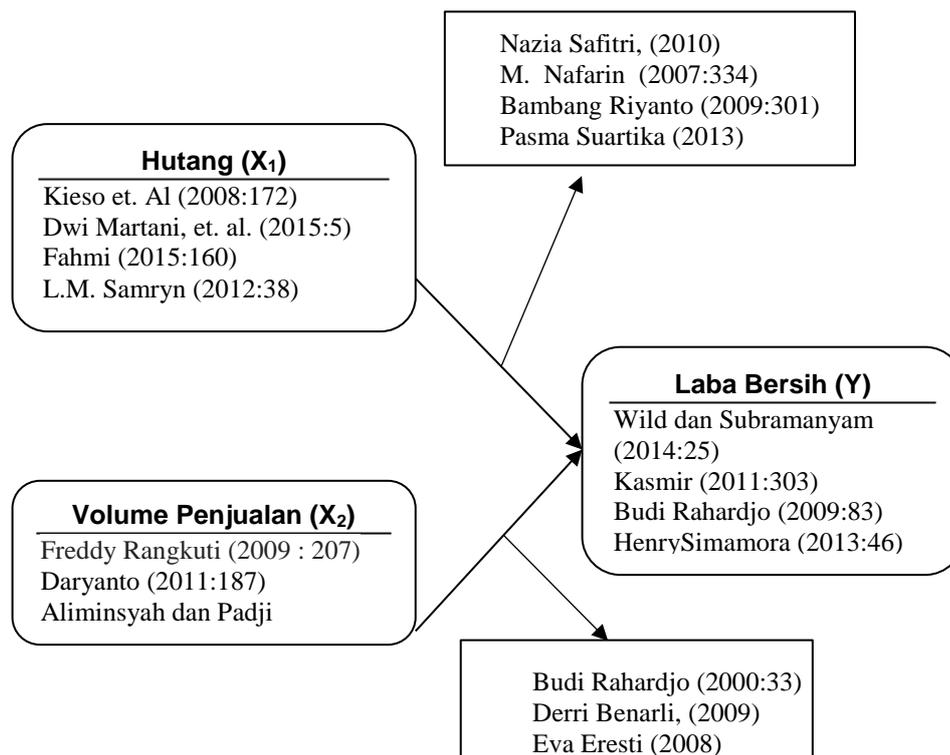
Menurut Budi Rahardjo (2009:33) bahwa: “ peningkatan laba bersih perusahaan, karena dalam hal ini laba akan timbul jika penjualan produk lebih besar dibandingkan dengan biaya-biaya yang dikeluarkan. Faktor utama yang mempengaruhi besar kecilnya laba adalah pendapatan, pendapatan dapat diperoleh dari hasil penjualan barang ”

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).

2.3 Paradigma Penelitian

paradigma penelitian diartikan sebagai pola pikir yang menunjukkan hubungan antara variabel yang akan diteliti yang sekaligus mencerminkan jenis dan jumlah rumusan masalah yang perlu dijawab melalui penelitian, teori yang digunakan untuk merumuskan hipotesis, jenis dan jumlah hipotesis, dan teknik analisis statistic yang akan digunakan dinyatakan oleh Sugiyono (2017:42). Berikut merupakan gambaran paradigma pada penelitian ini.



Gambar 2.1
Paradigma Penelitian

2.3 Hipotesa

Sugiyono (2017:63) menyatakan bahwa hipotesis merupakan jawaban sementara terhadap rumusan masalah penelitian, dimana rumusan masalah dinyatakan dalam bentuk kalimat pernyataan. Dikatakan sementara, karena jawaban yang diberikan baru berdasarkan teori yang relevan, belum didasarkan pada fakta-fakta empiris yang diperoleh melalui pengumpulan data atau kuesioner.

Berdasarkan definisi yang telah dikemukakan diatas, hipotesis merupakan jawaban yang bersifat sementara terhadap rumusan masalah penelitian dalam bentuk kalimat pertanyaan yang harus dibuktikan melalui data yang terkumpul.

Berikut merupakan hipotesis di dalam penelitian ini :

H₁ : Hutang berpengaruh terhadap Laba Bersih

H₂ : Volume Penjualan berpengaruh terhadap Laba Bersih