

BAB II

KAJIAN TEORI, KERANGKA PEMIKIRAN, DAN HIPOTESIS

2.1 Kajian Teori

2.1.1 Modal Kerja

2.1.1.1 Definisi Modal Kerja

Kasmir (2015:249) mengungkapkan bahwa:

“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 Irham Fahmi (2016:100) Modal kerja adalah sebagai berikut: “Modal kerja adalah investasi sebuah perusahaan pada aktiva-aktiva jangka pendek seperti kas, sekuritas, persediaan dan piutang”.

Sedangkan Menurut Hendro dan Hadri (2017:202) mengungkapkan bahwa modal kerja adalah investasi dalam aktiva jangka pendek atau investasi dalam aktiva lancar (*current assets*).

Berdasarkan definisi diatas, dapat disimpulkan bahwa modal kerja merupakan modal atau investasi sebuah perusahaan pada aktiva-aktiva jangka pendek, kas, persediaan dan piutang yang digunakan untuk mendanai kegiatan operasional perusahaan terutama yang memiliki jangka waktu pendek.

2.1.1.2 Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Modal Kerja

Menurut Kasmir (2010:254) kebutuhan perusahaan akan modal tergantung pada faktor-faktor sebagai berikut :

1. Jenis Perusahaan

Kebutuhan modal kerja tergantung pada jenis dan sifat dari usaha yang dijalankan perusahaan.

2. Waktu produksi

Ada hubungan langsung antara jumlah modal kerja dan jangka waktu yang diperlukan untuk memproduksi barang yang akan dijual pada pembeli. Makin lama waktu yang diperlukan untuk memperoleh barang, atau makin lama waktu yang diperlukan untuk memperoleh barang dari luar negeri, jumlah modal kerja yang diperlukan makin besar.

3. Syarat Kredit

Kebutuhan modal kerja perusahaan dipengaruhi oleh syarat pembelian dan penjualan. Makin banyak diperoleh syarat kredit untuk membeli bahan dari pemasok maka lebih sedikit modal kerja yang ditanamkan dalam persediaan. Sebaliknya, semakin longgar syarat kredit yang diberikan pada pembeli maka akan lebih banyak modal kerja yang ditanamkan dalam piutang.

4. Tingkat perputaran persediaan

Makin cepat persediaan berputar maka makin kecil modal kerja yang diperlukan. Pengendalian persediaan yang efektif diperlukan untuk memelihara jumlah, jenis, dan kualitas barang yang sesuai dan mengatur investasi dalam

persediaan. Disamping itu biaya yang berhubungan dengan persediaan juga berkurang.

2.1.1.3 Indikator Modal Kerja

Menurut Kasmir (2015:249) indikator modal kerja sebagai berikut:

“Modal kerja diartikan sebagai seluruh aktiva lancar atau setelah dikurangi dengan utang lancar”.

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

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 dimuka.

Utang Lancar : Utang lancar merupakan 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

Menurut K. R. Subramanyam dan John Wild (2011:241) adalah: “Modal kerja (*capital working*) adalah selisih aset lancar dikurangi kewajiban lancar”

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

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 dimuka.

Utang Lancar : Utang lancar merupakan 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.

Berdasarkan rumus yang dikemukakan di atas, indikator yang digunakan dalam penelitian ini merupakan rumus dari Kasmir (2015:249) dimana modal kerja diartikan sebagai seluruh aktiva lancar atau setelah dikurangi dengan utang lancar.

2.1.2 Penjualan

2.1.2.1 Definisi Penjualan

Menurut Moekijat (2014:288) mengemukakan bahwa penjualan adalah sebagai berikut:

“Penjualan merupakan suatu kegiatan yang ditujukan untuk mencari pembeli, mempengaruhi dan memberi petunjuk agar pembeli dapat menyesuaikan kebutuhannya dengan produksi yang di tawarkan serta mengadakan penawaran mengenai harga demi menguntungkan bagi kedua pihak”

Menurut Amin Wijaya (2012:92) mendefinisikan penjualan sebagai berikut:

“Penjualan merupakan suatu transaksi pendapatan yaitu barang atau jasa yang dikirim seorang pelanggan untuk imbalan kas suatu kewajiban untuk membayar”.

Sedangkan menurut Hery (2011:123) mendefinisikan penjualan sebagai berikut:

“Penjualan merupakan total jumlah yang dibebankan kepada pelanggan atas barang dagangan yang dijual perusahaan, baik meliputi penjualan tunai, maupun penjualan secara kredit”.

Berdasarkan definisi diatas maka dapat disimpulkan bahwa penjualan merupakan suatu transaksi pendapatan antara penjual dan pembeli, dimana penjual menawarkan suatu produk kepada pembeli demi menguntungkan bagi kedua pihak baik meliputi penjualan tunai, maupun penjualan secara kredit.

2.1.2.2 Faktor Yang Mempengaruhi Penjualan

Menurut Basu Swasta (2001:129) Dalam kenyataanya 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 PasarHal 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.

2.1.2.3 Indikaor Penjualan

Menurut Hery (2011:123) mengemukakan pengukuran penjualan sebagai berikut:

$$\text{Penjualan} = \text{Total Penjualan}$$

Jadi penjualan sama dengan total penjualan barang atau jasa baik meliputi penjualan tunai, maupun penjualan secara kredit.

Berdasarkan yang dikemukakan diatas, indikator yang digunakan dalam penelitian ini merupakan pendapat dari Hery (2011:123) dimana penjualan merupakan total penjualan dari laporan laba rugi perusahaan.

2.1.3 Laba Bersih

2.1.3.1 Definisi Laba Bersih

Sedangkan menurut V. Wiratna Sujarweni (2017:197) laba bersih adalah sebagai berikut:

“Angka terakhir dari perhitungan laba rugi dimana untuk mencarinya laba operasi ditambah pendapatan lain-lain dikurangi dengan beban lain-lain.”

Menurut Hery (2017:40) mendefinisikan bahwa laba bersih adalah sebagai berikut: “Berasal dari transaksi pendapatan, beban, keuntungan dan kerugian. transaksi-transaksi ini diikhtisarkan dalam laporan laba-rugi. Laba dihasilkan dari selisih sumber daya masuk dengan sumber daya keluar selama periode waktu tertentu”.

Sedangkan menurut Kasmir (2015:303) memberikan definisi sebagai berikut: “Laba bersih (*Net Profit*) merupakan laba yang telah dikurangi biaya-biaya yang merupakan beban perusahaan dalam suatu periode tertentu termasuk pajak”

Dalam pengertian para ahli diatas, dapat disimpulkan bahwa laba bersih adalah kelebihan seluruh pendapatan atas seluruh beban yang dikeluarkan untuk suatu periode tertentu setelah dikurangi pajak penghasilan yang disajikan pada laporan laba rugi.

2.1.3.2 Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Laba Bersih

Menurut Mulyadi (2001;513) mengemukakan Faktor-faktor yang mempengaruhi terhadap laba, antara lain:

1. Biaya

Biaya yang dapat timbul dari perolehan atau mengolah suatu produk atau jasa akan mempengaruhi harga jual produk yang bersangkutan.

2. Harga Jual

Harga jual produk atau jasa akan mempengaruhi besarnya penjualan produk atau jasa yang bersangkutan.

3. Penjualan dan produksi

Besarnya penjualan berpengaruh terhadap produksi akan mempengaruhi besar kecilnya biaya produksi”.

2.1.3.3 Indikator Laba Bersih

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

$$\text{Laba Bersih} = \text{Laba Kotor} - \text{Beban Operasi} - \text{Beban Pajak}$$

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.

Menurut V. Wiratna Sujarweni (2017:197) perhitungan laba bersih dapat dilakukan dengan rumus sebagai berikut:

$$\text{Laba Bersih} = \text{Laba Operasi} + \text{Pendapatan Lain} - \text{Beban Lain}$$

Keterangan:

Laba Bersih Kelebihan seluruh pendapatan atas seluruh biaya untuk suatu periode tertentu.

Menurut Hery (2017:44) perhitungan laba bersih ini dapat dilakukan dengan rumus sebagai berikut:

$$\text{Laba Bersih} = \text{Laba sebelum pajak} - \text{pajak penghasilan}$$

Keterangan:

Laba sebelum pajak : Laba operasi ditambah hasil usaha dan dikurangi biaya diluar operasi biasa.

Pajak penghasila : Pajak penghasilan yang harus dibayar oleh perusahaan.

Berdasarkan rumus yang dikemukakan di atas, indikator yang digunakan dalam penelitian ini merupakan rumus dari Hery (2017:44) dimana laba bersih merupakan hasil dari laba sebelum pajak dikurangi pajak penghasilan.

2.2 Kerangka Pemikiran

2.2.1 Pengaruh Modal Kerja Terhadap Laba Bersih

Konsep yang menghubungkan modal kerja terhadap laba bersih dalam penelitian ini adalah sebagai berikut:

Menurut Kasmir (2015:256):

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

Menurut Dewi Utari dkk (2014:92) menyatakan bahwa:

“Modal kerja adalah jumlah harta lancar yang merupakan bagian dari investasi yang bersirkulasi dari suatu bentuk ke bentuk lain dalam suatu kegiatan bisnis yaitu dari kas berputar ke biaya material, upah buruh, penjualan, piutang dan kembali ke kas dengan perputaran yang cepat agar dapat meningkatkan pendapatan atas penjualan yang menghasilkan laba untuk perusahaan”

Sedangkan menurut Agus Indriyo Gitosudarmo dan Basri (2010:76) adalah sebagai berikut:

“Modal kerja yang lebih dari cukup akan mengurangi resiko 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 ini sejalan dengan penelitian yang pernah dilakukan Suardi Yakub, Zulkifli Lubis, dan Jufri Halim (2016) Hasil penelitian ini menyimpulkan bahwa modal kerja berpengaruh dan signifikan terhadap laba bersih.

Penelitian lain yang dilakukan Heni Safitri dan Maudya Prinanda Dwi Utami (2017) menyatakan bahwa modal kerja berpengaruh dan signifikan terhadap laba bersih.

Berdasarkan dari pendapat dan penelitian diatas, maka penulis dapat menyimpulkan bahwa semakin tinggi modal kerja maka akan semakin tinggi pula laba bersih. Begitu pula sebaliknya, semakin rendah modal kerja maka akan semakin rendah laba bersih yang akan diperoleh.

2.2.2 Pengaruh Penjualan Terhadap Laba Bersih

Konsep yang menghubungkan antara penjualan terhadap laba bersih dalam penelitian ini adalah sebagai berikut:

Menurut Budi Rahardjo (2000:33):

“Adanya hubungan yang erat mengenai penjualan terhadap peningkatan laba bersih perusahaan dalam hal ini dapat dilihat dari 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 di peroleh dari hasil penjualan barang dagangan.”

Menurut Tjiptono, Fandy & Gregorius Chandra (2012:310):

“Penjualan merupakan puncak kegiatan dalam seluruh kegiatan perusahaan dalam usaha untuk mencapai target yang diinginkan. penjualan adalah sumber pendapatan yang diperlukan menutup ongkos-ongkos dengan harapan mendapatkan laba”.

Menurut Marwan (2013:60), menyatakan bahwa:

“Penjualan adalah suatu usaha yang terpadu untuk mengembangkan rencana-rencana strategis yang diarahkan pada usaha pemuasan kebutuhan dan keinginan pembeli, guna mendapatkan penjualan yang menghasilkan laba”.

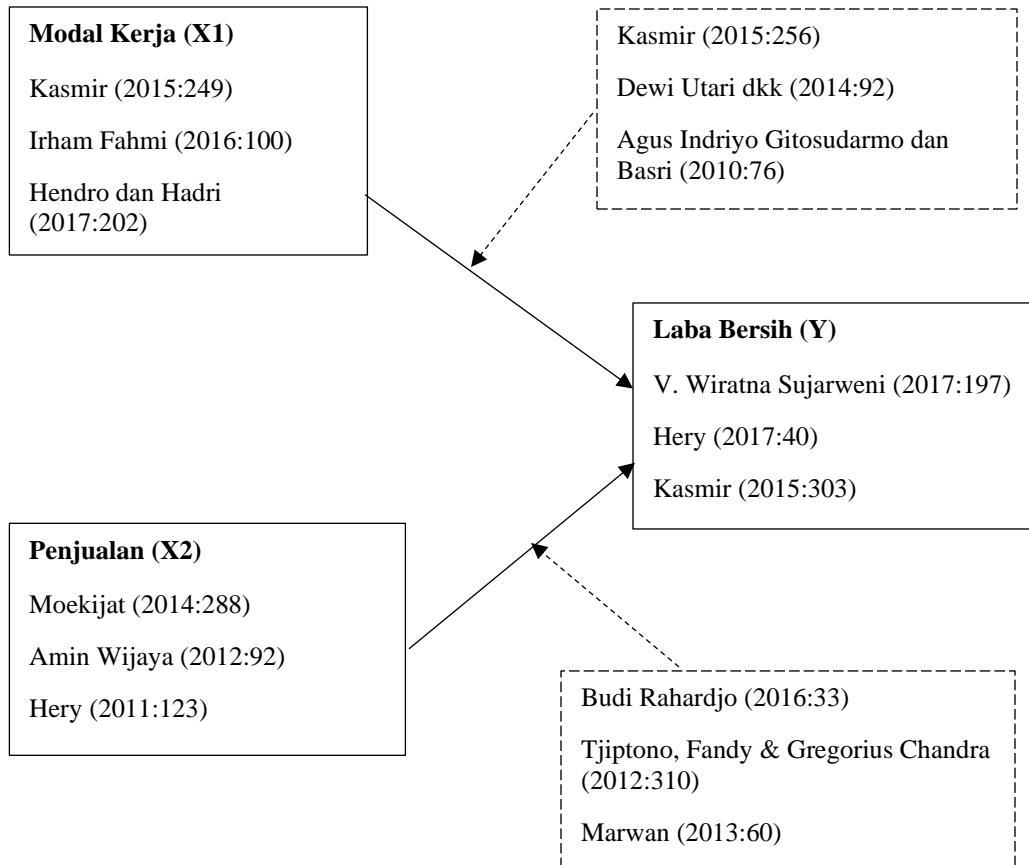
Hal ini sejalan dengan penelitian yang dilakukan Denny Putri Hapsari (2018) menyatakan Hasil penelitian menunjukkan bahwa penjualan bersih berpengaruh signifikan terhadap laba tahun berjalan.

Penelitian lain yang dilakukan Cahyadi Husadha, Agustian Zen & Edison Panjaitan (2014) menyatakan bahwa penjualan bersih berpengaruh dan signifikan terhadap laba bersih.

Berdasarkan dari pendapat dan penelitian diatas, maka penulis dapat menyimpulkan bahwa semakin tinggi penjualan maka akan semakin tinggi pula laba bersih. Begitu pula sebaliknya, semakin rendah penjualan maka akan semakin rendah laba bersih yang akan diperoleh.

2.3 Paradigma Penelitian

Berdasarkan kerangka pemikiran diatas, penulis dapat menggunakannya sebagai panduan untuk hipotesis penelitian yang selanjutnya dapat digunakan dalam mengumpulkan data dan analisis. Paradigma penelitian ini adalah sebagai berikut:



Gambar 2.1
Paradigma Penelitian

2.4 Hipotesis

Menurut Arikunto (2013:110) definisi hipotesis adalah sebagai berikut: “Hipotesis dapat diartikan sebagai suatu jawaban yang bersifat sementara terhadap permasalahan penelitian, sampai terbukti melalui data yang terkumpul”.

Sedangkan Sugiyono (2017:63) menyatakan bahwa hipotesis merupakan jawaban sementara terhadap rumusan masalah penelitian, dimana rumusan masalah dinyatakan dalam bentuk kalimat pernyataan.

Berdasarkan uraian diatas, maka dapat disimpulkan bahwa hipotesis merupakan jawaban sementara dalam rumusan masalah penelitian yang masih harus dibuktikan melalui data-data yang sudah dikumpulkan.

H1 : Terdapat pengaruh antara modal kerja terhadap laba bersih.

H2 : Terdapat pengaruh antara penjualan terhadap laba bersih.