BAB II

KAJIAN PUSTAKA, KERANGKA PEMIKIRAN DAN HIPOTESIS

2.1 Kajian Pustaka

2.1.1 Pengertian Hutang

Menurut *Carl S Waren* dkk (2015:42) dalam bukunya Pengantar Akuntansi-Adaptasi Indonesia Edisi 25 menyebutkan bahwa :

> "Hutang merupakan kewajiban untuk membayar yang di catat sebagai Liabilitas (Liability) oleh debitur".

Pengertian hutang juga dikemukakan oleh Soemarsono S.R (2011:54) dalam bukunya Akuntansi suatu pengantar edisi 5 menjelaskan :

> "Hutang (Liabilities) kadang-kadang di sebut juga dengan kewajiban : sumber pembelanjaan perusahaan yang berasal dari kreditur".

Sedangkan menurut Arfan Ikhsan (2013:2) mengemukakan bahwa :

> "Hutang adalah pengorbanan manfaat ekonomis yang akan timbul di masa yang akan datang yang di sebabkan oleh kewajiban-kewajiban di saat sekarang dari suatu badan usaha yang akan dipenuhi dengan mentransfer aktiva atau memberikan jasa kepada badan usaha lain di masa yang akan datang sebagai akibat dari transaksi-transaksi yang sudah lalu".

Menurut Hery (2012:11) dalam bukunya Akuntansi dan Rahasia Di Baliknya menjelaskan bahwa :

> "Hutang merupakan kewajiban perusahaan kepada kreditur (pemasok, bankir) dan pihak lainnya (karyawan, pemerintah).

Dari definisi di atas dapat disimpulkan bahwa hutang merupakan kewajiban untuk membayar yang berasal dari kreditur yang merupakan

pengorbanan manfaat ekonomis yang timbul dimasa yang akan datang yang disebabkan oleh kewajiban-kewajiban di saat sekarang dari suatu badan usaha.

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

Penjelasan mengenai pembagian dasar hutang :

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 menurut Henry Simamora (2013:2) mengemukakan bahwa hutang lancar atau hutang jangka pendek meliputi :

1. Hutang Dagang, adalah hutang yang timbul karena adanya pembelian barang dagangan secara kredit.
2. Hutang Wesel, adalah hutang yang disertai dengan janji tertulis (yang diatur dengan undang-undang) untuk melakukan pembayaran sejumlah tertentu di masa yang akan datang.
3. Hutang Pajak, baik pajak untuk perusahaan yang bersangkutan maupun pajak pendapatan yang karyawan yang belum disetorkan ke kas negara.

4. Biaya yang masih harus dibayar adalah biaya-biaya yang sudah terjadi tetapi belum dilakukan pembayarannya.
5. Hutang jangka panjang yang segera jatuh tempo, adalah sebagian seluruh hutang jangka panjang yang sudah menjadi hutang jangka pendek karena harus dilakukan pembayaran,
6. Penghasilan yang diterima dimuka (*deffered revenue*) adalah penerimaan uang untuk penjualan barang/jasa yang belum di realisir.

Dari definisi di atas dapat di simpulkan bahwa hutang jangka pendek merupakan sumber pendanaan yang waktu pengembaliannya paling lama satu tahun.

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

Hutang jangka panjang menurut Arfan Ikhsan (2009:49) :

> "Hutang jangka panjang adalah semua kewajiban yang tidak lancar dikelompokkan sebagai kewajiban jangka panjang. Sebagian besar wesel bayar adalah jangka panjang. Wesel bayar lainnya dibayar dengan angsuran, dimana angsuran pertamanya jatuh tempo dalam waktu satu tahun, angsuran kedua pada tahun berikutnya dan seterusnya".

Menurut Henry Simamora (2013:2) bahwa :

> "Hutang Jangka Panjang adalah kewajiban yang tidak akan dilunasi dalam tempo satu tahun atau dalam siklus operasi (jikalau lebih lama dari satu tahun) ".

Sedangkan menurut *James O. Gill* dan *Moira Chatton* (2012:11) menyatakan bahwa :

> "Hutang Jangka Panjang yaitu segala kewajiban seperti hipotek, surat obligasi, pinjaman bersyarat, dan sebagainya, yang akan dilunasi dalam waktu lebih dari setahun sejak tanggal pinjaman".

Hutang jangka panjang timbul karena adanya kebutuhan dana untuk membelanjai perluasan perusahaan atau untuk pembelian tambahan aktiva tetap karena kebutuhan dana untuk keperluan tersebut memerlukan modal yang besar. Dengan kata lain hutang jangka panjang sangat dibutuhkan oleh setiap perusahaan untuk mengembangkan usahanya sehingga kehidupan perusahaannya dapat terus berlangsung (Pasma Suartika,2013) .

Adapun jenis dan bentuk utama dari hutang jangka panjang menurut Budi Rahardjo (2007:72) antara lain :

a. Pinjaman Obligasi *(Bonds Payable)*
b. Pinjaman Hipotik *(Mortage)*

Berdasarkan definisi dan penjelasan para ahli di atas, maka dapat disimpulkan bahwa hutang jangka panjang merupakan hutang yang jatuh temponya lebih dari satu tahun. Setiap perusahaan membutuhkan hutang jangka panjang untuk mengembangkan usahanya, karena untuk melakukan pengembangan usahanya itu perusahaan membutuhkan dana yang besar.

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"

Hutang = Hutang Jangka Pendek + 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

2.1.2.1 Pengertian Penjualan

Penjualan merupakan salah satu fungsi pemasaran yang sangat penting dan menentukan bagi perusahaan dalam mencapai tujuan perusahaan yaitu memperoleh laba untuk menjaga kelangsungan hidup perusahaan. Sebenarnya pengertian penjualan sangat luas beberapa para ahli mengemukkan tentang definisi penjualan antara lain :

Menurut *Warren Reeve Fees* yang diterjemahkan oleh Aria Faramita dan kawan-kawan, (2006:300), bahwa :

> "Penjualan adalah jumlah yang dibebankan kepada pelanggan untuk barang dagang yang dijual, baik secara tunai maupun kredit".

2.1.2.2 Jenis dan Bentuk Penjualan

Menurut Basu Swastha (2010:55) dalam buku " Manajemen Penjualan" terdapat beberapa jenis penjualan yang biasa 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 dengan kegiatan promosi perdagaan, persediaan dan produk 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 dengan 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 terjalin hubungan pelanggan yang baik yang menjurus pada pembelian ulang.

Menurut Basu Swastha (2010:60) Selain itu terdapat berbagai macam transaksi penjualan yang dapat diklasifikasikan sebagai berikut :

1. Penjualan secara Tunai

   Penjualan yang bersifat "*cash and Carry*" dimana penjualan setelah terdapat kesepakatan harga antara penjualan dengan pembelia menyerahkan pembayaran secara kontan dan biasa langsung dimiliki oleh pembeli.

2. Penjualan Kredit

   Penjualan non cash dengan tenggang waktu rata-rata diatas satu bulan.

3. Penjualan secara *tender*

   Penjualan yang dilaksanakan melalui prosedur tender untuk memenuhi permintaan pihak pembeli yang membuka *tender*.

4 Penjualan *Ekspor*

   Penjualan yang dilaksanakan dengan pihak pembeli luar negeri yang mengimpor barang yang biasanya menggunakan fasilitas *letter of credit* (*LC*).

5. Penjualan secara Konsiyasi

   Penjualan barang secara "titipan" kepada pembeli yang juga sebagai penjualan apabila barang tersebut tidak terjual maka akan dikembalikan pada penjual.

2.1.2.3 Fungsi dan Tujuan Penjualan

Menurut Siswato Sutojo (2003:28) Fungsi penjualan meliputi aktivitas-aktivitas yang dilakukan oleh penjual untuk merealisasikan penjualan seperti :

1. menciptakan permintaan
2. mencari pembeli
3. memberikan saran-saran
4. membicarakan syarat-syarat penjualan
5. memindahkan hak milik.

2.1.2.4 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.

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.

2.1.2.5 Indikator Volume Penjualan

Menurut Aliminsyah dan Padji (2003) pengertian volume penjualan adalah sebagai berikut :

> "Volume penjualan adalah jumlah penjualan yang berhasil di capai atau ingin di capai oleh suatu perusahaan pada periode tertentu".

Volume Penjualan = 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".

Menurut Mahmud M. Hanafi (2010:32), menyatakan bahwa

"Laba merupakan ukuran keseluruhan prestasi perusahaan, yang didefinisikan sebagai berikut : Laba = Penjualan-Biaya"

Jika dilihat dari pengertian di atas dapat disimpulkan bahwa laba adalah kenaikan modal dari semua transaksi yang mempengaruhi badan usaha selama satu periode dan merupakan suatu ukuran keseluruhan prestasi yang dapat di ukur.

2.1.3.2 Karakteristik Laba

Belkaoui dalam Chariri dan Ghozali (2010:214) menyebutkan bahwa:

"Laba memiliki beberapa karakteristik antara lain sebagai berikut:

a. Laba didasarkan pada transaksi yang benar-benar terjadi
b. Laba didasarkan pada postulat periodisasi, artinya merupakan prestasi perusahaan pada periode tertentu.
c. Laba didasarkan pada prinsip pendapatan yang memerlukan pemahaman khusus tentang definisi, pengukuran dan pengakuan pendapatan.
d. Laba memerlukan pengukuran tentang biaya dalam bentuk biaya historis yang dikeluarkan perusahaan untuk mendapatkan pendapatan tertentu.
e. Laba didasarkan pada prinsip penandingan *(matching)* antara pendapatan dan biaya yang relevan dan berkaitan dengan pendapatan tersebut".

Menurut Mulyadi (2001:513) dalam buku Akuntansi Manajemen, mengemukakan bahwa faktor-faktor yang mempengaruhi laba adalah sebagai berikut :

" 1. Biaya : Biaya yang 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 volume penjualan produk atau jasa yang bersangkutan.
3. Volume Penjualan dan Produksi :Besarnya volume penjualan berpengruh terhadap volume produksi produk atau jasa tersebut, selanjutnya volume produksi akan mempengaruhi besar kecilnya biaya produksi".

2.1.3.3 Jenis-Jenis Laba

Menurut Theodorus M. Tuanakotta (2000:153) dalam buku Teori Akuntansi mengemukakan Jenis-jenis laba dalam hubungannya dengan perhitungan laba, yaitu :

> "1. Laba kotor yaitu perbedaan antara pendapatan bersih dan penjualan dengan harga pokok penjualan.
> 2. Laba dari operasi yaitu selisih antara laba kotor dengan total beban operasi.
> 3. Laba bersih yaitu angka terakhir dalam perhitungan laba-rugi dimana untuk mencarinya laba operasi ditambah pendapatan lain-lain dikurangi dengan beban lain-lain".

2.1.3.4 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 (2011:227) 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 mengurangkan 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 mengurangkan laba atau penghasilan sebelum kena pajak dengan pajak penghasilan yang harus di bayar oleh perusahaan.

2.1.3.5 Indikator Laba Bersih

Menurut Budi Rahardjo (2009) berpendapat bahwa :

Laba bersih = Laba sebelum pajak – 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 pernah diteliti oleh Zulian Hanum (2009) yang mengatakan bahwa tidak terdapat pengaruh yang positif dan signifikan antara hutang terhadap laba. Adapun peneliti lain yaitu 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 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).

Dalam hal ini mengetahui hubungan antara volume penjualan dengan laba bersih dapat dilihat pada komponen-komponen dalam laporan laba rugi perusahaan yang saling terkait. Volume penjualan terhadap laba bersih ada hubungan yang erat, karena dalam hal ini dapat diketahui bahwa laba kan timbul jika penjualan produk perusahaan lebih besar dibandingkan dengan biaya-biaya yang dikeluarkan. Laba Bersih diperoleh dari penjumlahan semua pendapatan perusahaan dan kemudian dikurangi dengan biaya-biaya (Limas Guntur, 2014).

Faktor utama yang mempengaruhi laba bersih adalah volume penjualan barang dagangan perusahaan. Seperti diketahui bahwa laba utama perusahaan adalah laba penjualan biasa disingkat menjadi penjualan, yang menunjukan penambahan dalam ekuitas pemilik dari pengirim persediannya kepada para pelanggan. Penjualan bersih adalah pendapatan penjualan dikurangi dengan berbagai pengurangan penjualan. Pada saat persediaan dijual kepada pelanggan maka biaya persediaan menjadi beban bagi perusahaan, kelebihan pendapatan penjualan dari harga pokok penjualan disebut bruto (gross profit) ukuran usaha ini

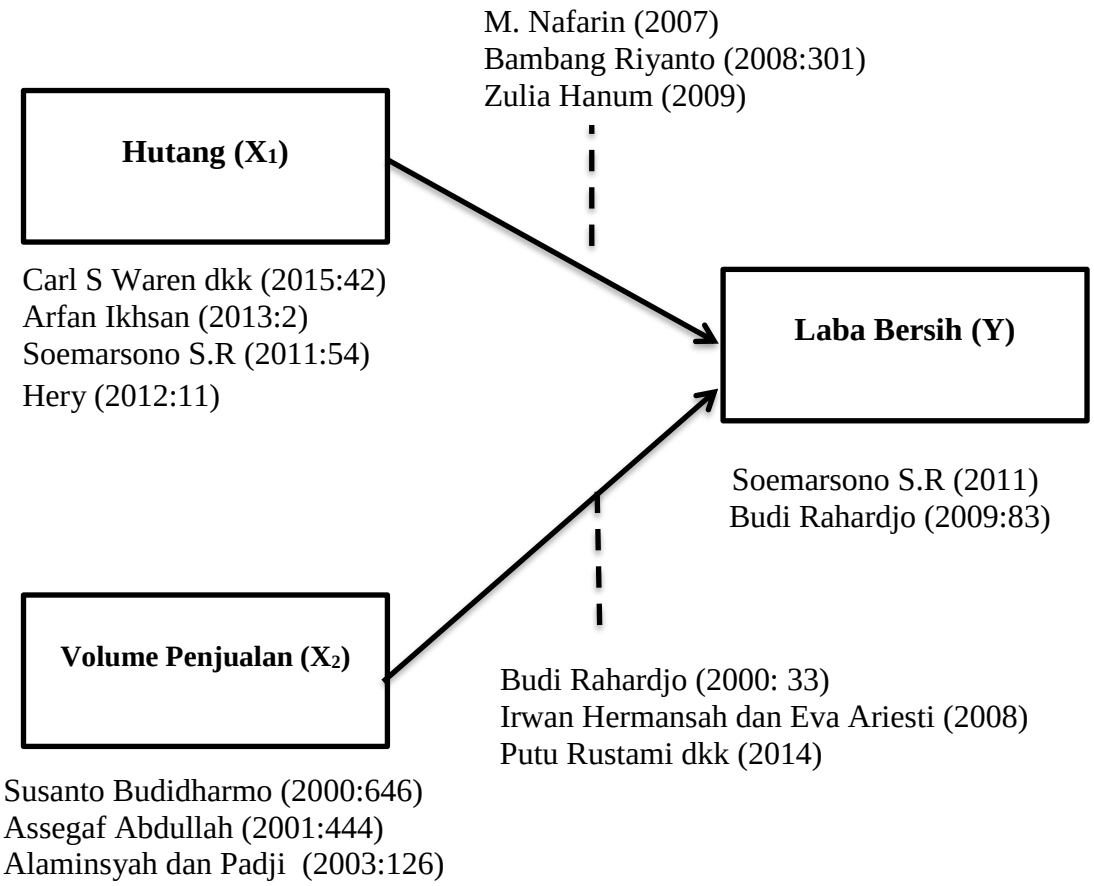
dapat membantu mengukur keberhasilan suatu perusahaan, laba kotor yang tinggi merupakan kunci keberhasilan (Merywati, 2011).

Sesuai dengan pendapat Budi Rahardjo (2000: 33), bahwa :

> "Adanya hubungan yang erat mengenai volume penjualan terhadap peningkatan laba perusahaan dalam hal ini dapat dilihat dari laporan labarugi 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".

Dari teori menunjukan bahwa untuk meningkatkan laba bersih, maka volume penjualan pada suatu perusahaan harus meningkat juga. Volume penjualan yang meningkat dan laba bersih yang diperoleh meningkat juga maka akan membawa keuntungan yang sangat besar bagi perusahaan. Hal ini bisa dilihat dari laba bersih yang didapat oleh suatu perusahaan dalam setiap tahunnya meningkat seiring dengan perubahan volume penjualan.

Penelitian tentang Pengaruh Volume Penjualan Terhadap Laba Bersih sebelumnya pernah diteliti oleh Putu Rustami, I Ketut Kirya, dan Wayan Cipta (2014), yang mengatakan bahwa volume penjualan mempunyai pengaruh signifikan terhadap laba, penelitian ini juga di dukung oleh hasil penelitian Irwan Hermansah dan Eva Ariesti (2008) yang mengatakan bahwa volume penjualan memiliki pengaruh signifikan terhadap laba.



Gambar 2.1
Paradigma Penelitian

2.3 Hipotesa

Hipotesis merupakan jawaban sementara terhadap rumusan masalah penelitian, di mana rumusan masalah penelitian telah dinyatakan dalam bentuk kalimat pertanyaan. Dikatakan sementara, karena jawaban yang diberikan baru didasarkan pada fakta-fakta empiris yang diperoleh melalui pengumpulan data. Pengertian hipotesis menurut Margono (2011: 67) adalah sebagai berikut:

> "Jawaban sementara terhadap masalah penelitian yang secara teoretis dianggap paling mungkin atau paling tinggi tingkat kebenarannya."

Berdasarkan kerangka pemikiran di atas, maka penulis mencoba merumuskan hipotesis penelitian sebagai berikut :

H1 : Hutang berpengaruh terhadap Laba Bersih

H2 : Volume Penjualan berpengaruh terhadap Laba Bersih