

## **BAB II**

### **KAJIAN PUSTAKA, KERANGKA PEMIKIRAN, DAN HIPOTESIS**

#### **2.1 Kajian Pustaka**

Kajian pustaka ini berisi teori-teori, konsep-konsep, generalisasi hasil penelitian yang dapat dijadikan sebagai landasan teori dalam pelaksanaan penelitian untuk topik yang membahas mengenai harga jual, volume penjualan dan laba bersih.

##### **2.1.1 Harga Jual**

###### **2.1.1.1 Pengertian Harga**

Menurut Nana Herdiana A (2015:109) secara sederhana definisi harga adalah sejumlah uang yang digunakan sebagai alat tukar untuk memperoleh suatu barang atau jasa. Harga juga dapat dikatakan sebagai suatu penentuan nilai barang di benak konsumen. Adapun menurut Oentoro (2012) dalam Sudaryono (2016:216) harga adalah suatu nilai tukar yang dapat disamakan dengan uang atau barang lain untuk manfaat yang diperoleh dari suatu barang atau jasa bagi seseorang atau kelompok pada waktu tertentu.

Dari definisi yang dikemukakan oleh para ahli di atas, dapat dikatakan bahwa harga adalah nilai atau sejumlah uang yang digunakan sebagai alat tukar untuk memperoleh manfaat dari suatu barang atau jasa.

###### **2.1.1.2 Faktor-faktor Yang Mempengaruhi Harga**

Menurut Harman Malau (2017:126) faktor-faktor yang dapat mempengaruhi harga di pasar adalah biaya produksi. Biaya produksi adalah biaya

yang dikeluarkan untuk melakukan proses produksi. Biaya produksi terdiri dari biaya bahan baku yaitu biaya yang berkaitan dengan bahan langsung dalam melakukan produksi, biaya tenaga kerja langsung yaitu tenaga kerja yang terlibat langsung dengan proses produksi contohnya upah, dan overhead pabrik yaitu biaya selain bahan langsung dan tenaga kerja langsung contohnya penyusutan mesin dan sewa.

Sedangkan menurut Nana Herdiana A (2015:110) faktor-faktor yang mempengaruhi harga adalah sebagai berikut:

“1. Persepsi nilai oleh konsumen

Apabila konsumen menganggap harga lebih besar daripada nilai produk maka konsumen tidak akan membeli produk.

1. Pertimbangan internal dan eksternal

Perusahaan harus mempertimbangkan kondisi dan permintaan pasar serta harga pesaing.

2. Biaya-biaya produk

Biaya yang dikeluarkan terkait dengan barang yang dijual.”

Dari kedua pendapat tersebut maka dapat dikatakan bahwa faktor-faktor yang mempengaruhi harga adalah biaya produksi, yaitu biaya-biaya yang dikeluarkan oleh perusahaan terkait dengan melakukan produksi atas produk yang dijual.

### **2.1.1.3 Pengertian Harga Jual**

Menurut Slamet Sugiri S (2015:164) definisi harga jual adalah biaya atau *cost* ditambah dengan *markup* sebesar persentase tertentu dari biaya tersebut.

Wiwik Lestari dan Dhyka Bagus Permana (2017:158) mendefinisikan Harga Jual sebagai nilai atau angka yang telah menutupi biaya produksi secara utuh dan ditambahkan dengan laba atau keuntungan dalam jumlah yang wajar. Sedangkan menurut Dermawan Sjahrial dan Djahotman Purba (2012:25) harga jual adalah

harga yang ditawarkan kepada konsumen dengan biaya per unit ditambah *markup* harga.

Dari beberapa definisi para ahli di atas dapat dikatakan bahwa harga jual adalah nilai yang telah menutupi biaya produksi yang kemudian ditambahkan dengan *markup* untuk menentukan laba yang diinginkan.

#### 2.1.1.4 Pengukuran Harga Jual

Danang Sunyoto (2015:143) menyebutkan bahwa perhitungan harga jual adalah sama dengan biaya total unit ditambahkan dengan margin laba yang diinginkan oleh perusahaan.

$$\text{Harga Jual} = \text{Biaya Total unit} + \text{Profit Margin}$$

Sumber: Danang Sunyoto (2015:143)

Keterangan:

- Biaya Total Unit :Biaya yang dikeluarkan perusahaan dalam pembuatan barang atau jasa yang dijual, diantaranya biaya bahan baku, biaya tenaga kerja dan biaya *overhead* pabrik.
- Prodit Margin :Laba yang diinginkan perusahaan yang dihitung dari persentase dikalikan jumlah biaya total unit.

Sedangkan menurut Slamet Sugiri S (2015:165) untuk menentukan harga jual adalah dengan menambahkan biaya produk dan *markup* sebesar persentase dari biaya tersebut.

$$\text{Harga Jual} = \text{Biaya Produksi} + \text{Markup}$$

Sumber: Slamet Sugiri S (2015:165)

Keterangan:

Biaya Produksi :Biaya yang dikeluarkan perusahaan untuk melakukan produksi.

Markup :Persentase yang diinginkan perusahaan untuk menutupi beban pemasaran dan administrasi dan laba. Persentase disesuaikan oleh pihak perusahaan dalam menentukan laba yang diinginkan.

### 2.1.1.5 Jenis-jenis Biaya Produksi

Menurut Ely Suhayati dan Sri Dewi Anggadani (2014:167) biaya produksi terdiri dari biaya bahan langsung, biaya tenaga kerja langsung, dan overhead pabrik.

#### “1. Biaya Bahan Langsung

Biaya bahan langsung atau disebut juga *direct material* adalah biaya yang dikeluarkan dari bahan yang digunakan untuk melakukan produksi suatu produk. Contoh bahan langsung diantaranya kulit hewan, kain, benang, dan lain-lain.

#### 2. Biaya Tenaga Kerja Langsung

Disebut juga *Direct Labor* adalah biaya yang terlibat langsung dengan proses dalam mengubah bahan baku menjadi produk jadi. Contohnya tukang kayu dalam perusahaan mebel.

#### 3. Biaya *Overhead* Pabrik

Disebut juga *Factory Overhead* adalah biaya-biaya yang dikeluarkan perusahaan selain biaya bahan langsung dan biaya tenaga kerja langsung atau disebut dengan biaya produksi tidak langsung. Contohnya tenaga kerja tidak langsung, bahan tidak langsung, perawatan gedung, biaya listrik pabrik, dan lain-lain.”

Adapun menurut Ony Widilestariningtyas (2012:24) biaya produksi terdiri dari tiga elemen biaya, yaitu biaya bahan baku, biaya tenaga kerja langsung dan biaya overhead pabrik.

#### “1. Biaya Bahan Baku

Bahan baku merupakan bahan yang membentuk bagian integral dari produk jadi dan dimasukkan secara eksplisit dalam perhitungan biaya produk..

#### 2. Biaya Tenaga Kerja Langsung

Tenaga kerja langsung merupakan tenaga kerja yang melakukan konversi bahan baku langsung menjadi produk jadi dan dapat dibebankan secara layak ke produk tertentu.

### 3. Biaya *Overhead* Pabrik

Disebut juga biaya *overhead manufactur*, biaya ini terdiri atas semua biaya manufaktur yang tidak ditelusuri secara langsung ke output tertentu. Biaya overhead pabrik biasanya memasukkan semua biaya kecuali bahan baku dan tenaga kerja langsung.”

Dari kedua pendapat di atas maka dapat dikatakan bahwa biaya produksi terdiri dari biaya bahan baku, biaya tenaga kerja langsung dan biaya overhead pabrik.

Berikut rumus perhitungan biaya produksi:

|                         |        |
|-------------------------|--------|
| Biaya Bahan Baku        | xxx    |
| Tenaga Kerja Langsung   | xxx    |
| Overhead Pabrik         | xxx    |
|                         | _____+ |
| Biaya Produksi per unit | xxx    |

Sumber: Slamet Sugiri S (2015:165)

## 2.1.2 Volume Penjualan

### 2.1.2.1 Pengertian Penjualan

Definisi penjualan menurut Hery (2014:123) adalah total jumlah yang dibebankan kepada konsumen atas barang yang dijual oleh perusahaan, baik itu penjualan tunai maupun secara kredit. Adapun menurut Indra Mardika P (2016:182) Penjualan adalah total jumlah yang dibebankan pada pelanggan atas barang yang terjual, Dari beberapa definisi tersebut maka dapat dikatakan bahwa penjualan adalah nilai yang dibebankan kepada konsumen atas barang yang dijual baik itu tunai maupun kredit.

### **2.1.2.2 Pengertian Volume Penjualan**

Menurut Daryanto (2011:187) definisi volume penjualan adalah suatu ukuran yang menunjukkan banyak atau besarnya jumlah barang atau jasa yang berhasil terjual.

Volume penjualan menurut Freddy Rangkuti (2009:57) adalah sebagai berikut:

“Volume penjualan adalah pencapaian yang dinyatakan secara kuantitatif dari segi fisik atau unit suatu produk. Volume penjualan merupakan sesuatu yang menandakan naik turunnya penjualan dan dapat dinyatakan dalam bentuk unit, kilo, ton atau liter.”

Dari beberapa definisi di atas maka dapat dikatakan bahwa volume penjualan adalah ukuran pencapaian perusahaan yang menunjukkan jumlah banyaknya barang atau jasa yang terjual dalam ukuran unit, kilo, ton atau liter.

### **2.1.2.3 Faktor-faktor yang Mempengaruhi Volume Penjualan**

Menurut Munawir (2002:217) besar kecilnya hasil dari penjualan dipengaruhi oleh dua faktor, yaitu sebagai berikut:

- “1. Perubahan harga jual atau satuan produk  
Perubahan harga ditentukan oleh kondisi pasar yang sulit dikendalikan oleh perusahaan sehingga akan mempengaruhi besar kecilnya jumlah produk yang dijual.
2. Perubahan volume produksi yang dijual atau dihasilkan  
Perubahan volume produksi yang dihasilkan mempunyai hubungan dengan kegiatan penjualan, adanya kenaikan volume tersebut dapat dikatakan bahwa kegiatan penjualan bekerja secara aktif.”

### **2.1.2.4 Pengukuran Volume Penjualan**

Menurut Daryanto (2011:187) pengukuran volume penjualan adalah ukuran yang menunjukkan banyaknya jumlah barang atau jasa yang berhasil terjual.

Volume Penjualan = Jumlah Barang atau Jasa yang Terjual

Sumber: Daryanto (2011:187)

Adapun menurut Freddy Rangkuti (2009:57) volume penjualan merupakan pencapaian yang dinyatakan secara kuantitatif dalam bentuk unit.

Volume Penjualan = Kuantitas atau Total Unit yang Terjual

Sumber: Freddy Rangkuti (2009:57)

Volume penjualan merupakan hasil total yang didapat oleh perusahaan dari kegiatan jual beli. Pengukuran volume penjualan biasanya ditunjukkan dalam bentuk angka-angka. Angka-angka tersebut merupakan total atau jumlah kuantitas unit yang berhasil dijual oleh perusahaan kepada konsumen.

### **2.1.3 Laba Bersih**

#### **2.1.3.1 Pengertian Laba**

Menurut Harrison dkk (2012:11) definisi laba adalah kenaikan manfaat ekonomi selama satu periode akuntansi yang menghasilkan peningkatan ekuitas, selain hal-hal yang menyangkut transaksi dengan pemegang saham. Adapun menurut Rudianto (2012:18) definisi laba adalah selisih yang bernilai positif dari total pendapatan dikurangi total beban usaha pada suatu periode.

Dari kedua definisi di atas dapat dikatakan bahwa laba adalah selisih positif dari kenaikan manfaat ekonomi dari pengurangan pendapatan dengan beban usaha pada satu periode akuntansi.

### 2.1.3.2 Jenis-jenis Laba

Menurut V Wiratna Sujarweni (2017:196) jenis jenis laba diantaranya laba kotor, laba operasi dan laba bersih.

1. Laba kotor adalah perbedaan antara antara pendapatan bersih dan penjualan dengan harga pokok penjualan.
2. Laba operasi adalah selisih antara laba kotor dengan total beban operasi.
3. Laba bersih adalah angka terakhir dari perhitungan laba rugi dimana laba operasi ditambah pendapatan lainp-lain dan dikurangi beban-beban lain.

Adapun menurut Hery (2016:77) laba terdiri dari laba kotor, laba operasional, laba sebelum pajak penghasilan dan laba bersih.

1. “Laba kotor adalah penjualan bersih dikurangi dengan harga pokok penjualan. Disebut laba kotor karena belum memperhitungkan beban operasional yang dikeluarkan dalam rangka pembentukan pendapatan.
2. Laba operasional adalah selisih antara laba kotor dengan beban operasional.
3. Laba sebelum pajak penghasilan adalah laba operasional ditambahkan dengan pendapatan dan keuntungan lain-lain dengan dikurangi kerugian lain-lain.
4. Laba bersih adalah laba selisih antara laba sebelum pajak penghasilan dengan pajak penghasilan.”

Berdasarkan pendapat kedua ahli di atas, maka dapat dikatakan bahwa jenis-jenis laba diantaranya adalah laba kotor, laba operasional dan laba bersih.

### 2.1.3.3 Laporan Laba Rugi

Laba dijelaskan di dalam laporan keuangan, yaitu pada bagian laporan laba rugi. Laporan laba rugi menurut V. Wiratna Sujarweni (2017:12) adalah laporan yang berisi tentang pendapatan, beban dan laba rugi suatu perusahaan dalam periode tertentu. Adapun menurut Ely Suhayati dan Sri Dewi Anggadini laporan laba rugi adalah ikhtisar mengenai pendapatan dan biaya untuk suatu periode tertentu. Sedangkan menurut Hery (2016:66) Laporan Laba Rugi (*Income Statement*) adalah laporan yang menyajikan ukuran keberhasilan operasi perusahaan selama periode tertentu.



Dari beberapa definisi laporan laba rugi di atas dapat dikatakan bahwa laporan laba rugi adalah ikhtisar pendapatan dan biaya yang mencerminkan ukuran keberhasilan dari suatu perusahaan dalam periode tertentu.

Berikut format penyusunan laporan laba rugi secara sederhana menurut Ely Suhayati dan Sri Dewi Anggadini (2014:170):

|  |              |              |
|--|--------------|--------------|
| <i>Sales</i>                                     |              | xxx          |
| <i>Cost of Goods Sold:</i>                       |              |              |
| <i>Finising Goods Inventory, Jan</i>             | xxx          |              |
| <i>Cost of Goods Manufactured</i>                | <u>xxx</u>   |              |
| <i>Cost of Finished Goods Available for sale</i> | xxx          |              |
| <i>Less: Finished Goods Invwntory, Dec</i>       | <u>(xxx)</u> |              |
| <i>Cost of Goods Sold</i>                        |              | <u>(xxx)</u> |
| <i>Gross Profit</i>                              |              | <u>xxx</u>   |
| <i>Operating Expense</i>                         |              | <u>(xxx)</u> |
| <i>Net Income</i>                                |              | xxx          |

Sumber : Ely Suhayati dan Sri Dewi Anggadini (2014:170)

#### 2.1.3.4 Pengertian Laba Bersih

Menurut Sudaryono (2017:346) laba bersih adalah mengurangi pajak penghasilan dari suatu pendapatan usaha.

Adapun menurut Hery (2017:43) pengertian laba bersih sebagai berikut:

“Laba bersih adalah suatu laporan yang memberikan pengguna laporan keuangan sebuah ukuran ringkasan kinerja perusahaan secara keseluruhan selama periode berjalan dan setelah memperhitungkan besarnya pajak penghasilan yang harus dibayarkan.”

Berdasarkan kedua definisi dari para ahli di atas, maka dapat dikatakan bahwa laba bersih adalah ukuran pokok dari keseluruhan kinerja perusahaan yang telah dikurangi biaya-biaya termasuk pajak dalam suatu periode tertentu.

### 2.1.3.5 Pengukuran Laba Bersih

Sudaryono (2017:346) menyebutkan bahwa laba bersih merupakan pendapatan usaha dikurangi pajak penghasilan.

$$\text{Laba Bersih} = \text{Pendapatan Usaha} - \text{Pajak Penghasilan}$$

Sumber: Sudaryono (2017:346)

Keterangan:

Pendapatan Usaha :Penghasilan yang berasal dari penjualan dikurangi harga pokok.

Pajak Penghasilan :Biaya pajak penghasilan yang harus dibayar oleh perusahaan.

Untuk mengetahui pendapatan usaha dan laba bersih suatu perusahaan dilakukan dengan membandingkan laba bruto dari operasional bisnis perusahaan terhadap biaya beban operasional. Kemudian mengurangi pajak penghasilan dari pendapatan usaha.

Sedangkan menurut Hery (2017:43) laba bersih merupakan laba sebelum pajak penghasilan dikurangi pajak penghasilan.

$$\text{Laba Bersih} = \text{Laba Sebelum Pajak Penghasilan} - \text{Pajak Penghasilan}$$

Sumber: Hery (2017:43)

Keterangan:

Laba Sebelum Pajak Penghasilan : Laba operasional ditambah dengan pendapatan dan keuntungan lain-lain serta dikurangi kerugian lain-lain.

Pajak Penghasilan : Jumlah pajak yang dikenakan atas seluruh transaksi yang dilakukan perusahaan selama satu tahun dalam periode akuntansi.

Dengan mengurangkan laba sebelum pajak penghasilan dengan pajak penghasilan akan diperoleh laba atau rugi bersih. Laba bersih ini memberikan informasi kepada para pengguna laporan mengenai ukuran kinerja dalam suatu periode.

## **2.2 Kerangka Pemikiran**

### **2.2.1 Pengaruh Harga Jual Terhadap Volume Penjualan**

Pengaruh dari harga jual terhadap volume penjualan dikemukakan oleh beberapa ahli, diantaranya Eko Widodo dkk (2013:85) bahwa perubahan harga jual pada umumnya akan memberi dampak pada volume penjualan dan laba perusahaan. Adapun menurut Rudianto (2013:127) bahwa apabila harga jual terlalu tinggi, maka konsumen akan mengurangi jumlah pembelian produk atau bahkan tidak membeli produk yang dijual. Sedangkan menurut Ross et al (2015:72) bahwa dengan menurunkan harga jual biasanya akan meningkatkan volume penjualan dalam unit. Dari beberapa pernyataan para ahli tersebut maka dapat dikatakan bahwa harga jual dapat mempengaruhi keputusan konsumen untuk membeli suatu produk yang akan memberikan dampak pada volume penjualan.

Teori yang dikemukakan oleh para ahli tersebut didukung oleh penelitian yang dilakukan oleh beberapa peneliti terdahulu, diantaranya adalah penelitian yang dilakukan oleh Achmad Tjachja Nugraha dan Dwi Risky (2015) yang menyebutkan bahwa, “Terbukti ada pengaruh antara variabel Harga Jual Produk terhadap Volume Penjualan dalam penelitian ini.”. Selain itu, dari penelitian yang telah dilakukan oleh Melvin Pristyo (2013:15) menunjukkan bahwa harga mempunyai pengaruh terhadap volume penjualan. Dari penelitian para peneliti terdahulu di atas, maka dapat dikatakan bahwa harga jual memiliki pengaruh terhadap volume penjualan.

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

Pengaruh dari volume penjualan terhadap laba bersih dipaparkan oleh Budi Raharjo (2007:33) bahwa:

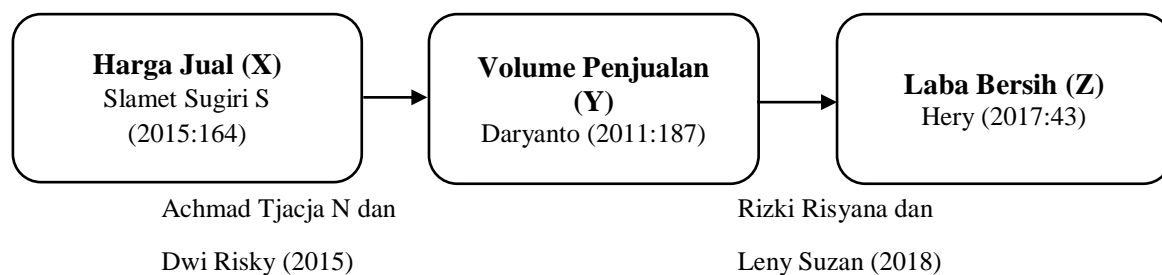
“Adanya hubungan yang erat terkait volume penjualan terhadap peningkatan laba bersih suatu perusahaan, karena dalam hal ini laba akan dapat dihasilkan apabila penjualan produk lebih besar dibandingkan dengan biaya-biaya yang dikeluarkan oleh perusahaan.”

Adapun menurut Freddy Rangkuti (2009:58) semakin besar jumlah penjualan yang dihasilkan oleh suatu perusahaan maka kemungkinan laba yang dihasilkan oleh perusahaan akan besar pula. Dari kedua pernyataan di atas maka dapat dikatakan bahwa volume penjualan memiliki hubungan yang erat dalam meningkatkan laba bersih perusahaan.

Teori yang dikemukakan tersebut juga didukung oleh penelitian yang dilakukan oleh para peneliti terdahulu, diantaranya yaitu Rizki Risyana dan Leny Suzan (2018) yang dalam penelitiannya menyimpulkan bahwa volume penjualan berpengaruh terhadap laba bersih, perusahaan yang memiliki tingkat volume

penjualan tinggi cenderung memiliki laba bersih yang tinggi. Kemudian penelitian yang dilakukan oleh Wayan Bayu Wisesa dkk (2014) mengemukakan bahwa volume penjualan berpengaruh terhadap laba bersih, untuk meningkatkan laba bersih suatu perusahaan, maka volume penjualan juga harus meningkat. Dari pernyataan di atas, maka dapat dikatakan bahwa volume penjualan memiliki pengaruh terhadap laba bersih.

Adapun paradigma penelitian ini adalah sebagai berikut:



**Gambar 2.1**  
**Paradigma Penelitian**

### 2.3 Hipotesis

Menurut Sugiyono (2012:39) Hipotesis diartikan sebagai jawaban sementara terhadap masalah penelitian. Kebenaran dari hipotesis ini dapat dibuktikan dengan data yang terkumpul. Berdasarkan kerangka pemikiran diatas maka diperlukan pengujian hipotesis untuk mengetahui ada tidaknya hubungan antara variabel X dengan variabel Y dan variabel Y dengan variabel Z, berikut adalah hipotesis yang digunakan dalam penelitian ini:

H<sub>1</sub> : Harga Jual berpengaruh terhadap Volume Penjualan

H<sub>2</sub> : Volume Penjualan berpengaruh terhadap Laba Bersih