

BAB II

KAJIAN PUSTAKA, KERANGKA PEMIKIRAN DAN HIPOTESIS

2.1 Kajian Pustaka

2.1.1 Penjualan Bersih

2.1.1.1 Pengertian Penjualan Bersih

Menurut Fraser, Lyn dan Aileen Ormiston (2018:277) definisi penjualan bersih yaitu “Total pendapatan bersih untuk tiap-tiap tahun diperlihatkan bersih dari retur penjualan dan potongan penjualan”.

Hal senada dikatakan oleh Alexander Hery (2023:64) bahwa definisi penjualan bersih adalah :

“Total jumlah yang dibebankan kepada pelanggan atas barang dagang yang dijual perusahaan, baik meliputi penjualan tunai maupun penjualan kredit. Penjualan dikurangi dengan retur dan penyesuaian harga jual dan potongan penjualan akan diperoleh penjualan bersih (*net sales*).”

Sedangkan menurut Hery (2013:112) penjualan bersih yaitu “penjualan kotor dikurangi dengan retur dan penyesuaian harga jual dan potongan penjualan”.

Dari pernyataan di atas sehingga dapat disimpulkan bahwa penjualan bersih adalah jumlah penjualan barang dagangan yang dijual oleh perusahaan dikurangi dengan retur dan penyesuaian harga jual dan potongan penjualan.

2.1.1.2 Jenis-Jenis Penjualan

Penjualan memiliki beberapa jenis penjualan, diantaranya adalah sebagai berikut :

a. Penjualan Tunai

Menurut Mulyadi (2013:455) “Penjualan tunai dilaksanakan oleh perusahaan dengan cara mewajibkan pembeli melakukan pembayaran harga barang terlebih dahulu sebelum barang diserahkan oleh perusahaan kepada pembeli”.

Sedangkan menurut Lilis & Sri (2011:167) “Penjualan tunai merupakan penjualan yang dilakukan dengan cara menerima uang tunai/*cash* pada saat barang diserahkan kepada pembeli”.

Dari beberapa pengertian diatas mengenai penjualan tunai, maka dapat disimpulkan bahwa penjualan tunai adalah suatu transaksi yang dilakukan secara langsung dengan menerima uang saat barang diberikan kepada pihak pembeli.

b. Penjualan Kredit

Menurut Mulyadi (2013:201) “Penjualan kredit dilaksanakan oleh perusahaan dengan cara mengirimkan barang sesuai dengan *order* yang diterima dari pembeli dan untuk jangka waktu tertentu perusahaan mempunyai tagihan kepada pembeli tersebut”.

Adapun menurut L. M. Samryn (2014:250) “Penjualan kredit adalah penjualan yang direalisasikan dengan timbulnya tagihan atau piutang kepada pihak pembeli”.

Dari beberapa pengertian di atas mengenai penjualan kredit, sehingga dapat disimpulkan bahwa penjualan kredit merupakan transaksi yang dilakukan dengan cara mengirimkan barang sesuai dengan pesanan pembeli yang kemudian perusahaan mempunyai tagihan kepada pembeli tersebut.

2.1.1.3 Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Penjualan

Aktivitas penjualan banyak dipengaruhi oleh beberapa faktor yang dapat meningkatkan aktivitas perusahaan. Adapun faktor-faktor menurut Basu Swastha & Irawan (2008:22) yang mempengaruhi penjualan sebagai berikut :

a. Produk

Salah satu tugas dari manajemen penjualan adalah desain produk yaitu mereka yang diminta bertindak sebagai mata dari perusahaan dan secara konstan memberikan saran perbaikan yang diperlukan produk.

b. Harga

Merupakan jumlah uang yang harus dibayarkan konsumen untuk mendapatkan suatu produk guna memenuhi kebutuhannya. Penetapan harga suatu produk yang dihasilkan merupakan salah satu usaha produsen untuk menarik para konsumen tertarik membeli dalam jumlah yang lebih banyak.

c. Distribusi

Merupakan penyaluran barang dari produsen kepada konsumen. Semakin luas pendistribusian maka akan mempengaruhi penjualan.

2.1.1.4 Indikator Penjualan Bersih

Menurut Alexander Hery (2023:64) adapun indikator dari penjualan bersih adalah sebagai berikut :

$$\text{Penjualan Bersih} = \text{Penjualan} - \text{Retur dan Potongan Penjualan}$$

Adapun penjelasan dari rumus penjualan adalah sebagai berikut :

1. Penjualan = Transaksi penjualan barang dagang yang dilakukan baik secara tunai maupun kredit.
2. Potongan Penjualan = Potongan yang diberikan oleh penjual kepada pembeli, atas penjualan barang secara kredit.

4. Retur Penjualan = Pengembalian barang oleh pembeli kepada penjual disebabkan barang yang dibeli tidak sesuai dengan kesepakatan atau barang yang dibeli mengalami kerusakan.

2.1.2 Modal Kerja

2.1.2.1 Pengertian Modal Kerja

Menurut Kasmir (2018:249) “Modal kerja merupakan dana yang digunakan untuk membiayai kegiatan operasional perusahaan, terutama yang memiliki waktu jangka pendek. Sebagai modal kerja diartikan seluruh aktiva lancar atau setelah dikurangi dengan utang lancar”.

Sedangkan Ni Luh et al., (2018:16) menyatakan “Modal kerja (*working capital assets*) adalah modal yang menitikberatkan pada jumlah dana yang diperlukan untuk mencukupi kebutuhan dalam menjalankan operasi perusahaan yang bersifat rutin dan untuk jangka pendek”.

Adapun menurut Kasmir (2019:300) definisi modal kerja yaitu :

“Modal yang digunakan untuk membiayai operasional perusahaan sehari-hari, terutama yang memiliki waktu jangka pendek, atau dengan kata lain modal kerja merupakan investasi yang ditanamkan dalam aktiva lancar atau aktiva jangka pendek, seperti kas, bank, surat berharg, piutang, sediaan, dan aktiva lancar lainnya”.

Dari pernyataan tersebut dapat disimpulkan bahwa modal kerja adalah investasi perusahaan untuk menunjang kebutuhan operasional perusahaan sehari-hari yang ditanamkan dalam aktiva lancar, seperti kas, surat-surat berharga, piutang, persediaan dan lain sebagainya.

2.1.2.2 Sumber-Sumber Modal Kerja

Adapun sumber-sumber modal kerja menurut Kasmir (2018:256) sebagai berikut :

1. Hasil operasi perusahaan
Maksudnya adalah pendapatan atau laba yang diperoleh pada periode tertentu. pendapatan atau laba. Pendapatan atau laba yang diperoleh perusahaan ditambah dengan penyusutan. Seperti misalnya cadangan laba, atau laba yang belum dibagi. Selama laba yang belum dibagi perusahaan dan belum atau tidak di ambil oleh pemegang saham, hal tersebut akan menambah modal kerja perusahaan, namun sifatnya hanya sementara saja
2. Keuntungan penjualan surat-surat berharga
Keuntungan penjualan surat-surat berharga juga dapat digunakan untuk keperluan modal kerja. Besar keuntungan tersebut adalah selisih antara harga beli dengan harga jual surat berharga tersebut. Namun, sebaliknya jika terpaksa harus menjual surat-surat berharga dalam kondisi rugi, otomatis akan mengurangi modal kerja.
5. Penjualan saham
Penjualan saham artinya perusahaan melepas sejumlah saham yang masih dimiliki untuk dijual kepada berbagai pihak. Hasil penjualan saham ini dapat digunakan sebagai modal kerja
6. Penjualan aktiva tetap
Pada penjualan aktiva tetap, maksudnya yang di jual disini adalah aktiva tetap yang kurang produktif atau masih menganggur. Hasil penjualan ini dapat dijadikan uang kas atau piutang sebesar harga jual.
7. Penjualan obligasi
Artinya perusahaan mengeluarkan sejumlah obligasi untuk dijual kepada pihak lainnya. Hasil penjualan ini juga dapat dijadikan modal kerja, sekalipun hasil penjualan obligasi lebih diutamakan kepada investasi perusahaan jangka panjang.
8. Memperoleh pinjaman
Mengenai memperoleh pinjaman dari kreditor (bank atau lembaga lain), terutama pinjaman jangka pendek, khusus untuk pinjaman jangka panjang juga dapat digunakan, hanya saja peruntukkan pinjaman jangka panjang biasanya digunakan untuk kepentingan investasi. Dalam praktiknya pinjaman, terutama dari dunia perbankan ada yang dikhususkan untuk digunakan sebagai modal kerja, walaupun tidak menambah aktiva lancar.
9. Dana Hibah
Mengenai perolehan dana hibah dari berbagai lembaga, ini juga dapat digunakan sebagai modal kerja. Dana hibah ini biasanya tidak dikenakan beban biaya sebagaimana pinjaman dan tidak ada kewajiban pengembalian

2.1.2.3 Penggunaan Modal Kerja

Menurut Kasmir (2019:312) penggunaan dana untuk modal kerja dapat diperoleh dari kenaikan aktiva dan menurunnya pasiva. Secara umum dikatakan bahwa penggunaan modal kerja biasa dilakukan perusahaan untuk tujuan :

1. Pengeluaran untuk gaji, upah, dan biaya operasi perusahaan lainnya.
Artinya perusahaan mengeluarkan sejumlah uang untuk membayar gaji, upah, dan biaya operasi lainnya yang digunakan untuk menunjang penjualan
2. Pengeluaran untuk membeli bahan baku atau barang dagangan.
Artinya ada sejumlah bahan baku yang dibeli yang akan digunakan untuk proses produksi dan pembelian barang dagangan yang digunakan untuk dijual kembali.
3. Untuk menutupi kerugian akibat penjualan surat berharga.
Artinya pada saat perusahaan menjual surat berharga namun mengalami kerugian dan ini akan mengurangi modal kerja dan segera ditutupi.
4. Pembentukan dana
Merupakan pemisahan aktiva lancar untuk tujuan tertentu dalam jangka panjang, misalnya pembentukan dana pension, dana ekspansi, atau dana pelunasan obligasi. Pembentukan dana ini akan mengubah bentuk aktiva tetap dari aktiva lancar menjadi aktiva tetap.
5. Pembelian aktiva tetap (tanah, bangunan, kendaraan, mesin, dan lain-lain).
Pembelian aktiva tetap atau investasi jangka panjang, seperti pembelian tanah, bangunan, kendaraan, dan mesin. Pembelian ini akan mengakibatkan berkurangnya aktiva lancar dan timbulnya utang lancar.
6. Pembayaran utang jangka panjang (obligasi, hipotek, utang bank jangka panjang).
Artinya adanya pembayaran utang jangka panjang yang sudah jatuh tempo seperti pelunasan obligasi, hipotek, dan utang bank jangka panjang.
10. Pembelian atau penarikan kembali saham yang beredar.
Artinya perusahaan menarik Kembali saham-saham yang sudah beredar dengan alasan tertentu dengan cara membeli kembali baik untuk sementara waktu maupun selamanya.
11. Pengembalian uang atau barang untuk kepentingan pribadi.
Artinya pemilik perusahaan mengambil barang atau uang yang digunakan untuk kepentingan pribadi, termasuk dalam hal ini adanya pengambilan keuntungan atau pembayaran dividen oleh perusahaan
12. Dan penggunaan lainnya

2.1.2.4 Indikator Modal Kerja

Menurut Kasmir (2019:300) modal kerja dapat di hitung dengan menggunakan rumus berikut :

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

Adapun penjelasan dari rumus modal kerja adalah sebagai berikut :

1. Aktiva Lancar = Uang kas dan aktiva lainnya yang dapat diharapkan untuk ditukarkan menjadi uang tunai atau di jual dalam periode selanjutnya.
2. Utang Lancar = Kewajiban keuangan perusahaan yang pembayarannya harus dilakukan dalam jangka pendek dengan menggunakan aktiva lancar yang dimiliki perusahaan.

2.1.3 Perputaran Piutang

Menurut Kasmir (2018:176) menyatakan bahwa “Perputaran piutang merupakan rasio yang digunakan untuk mengukur berapa lama penagihan piutang selama satu periode atau berapa kali dana yang ditanam dalam piutang ini berputar dalam satu periode”.

Sedangkan menurut Sukmawati (2019:101) mengemukakan “Perputaran piutang mencerminkan seberapa besar proporsi piutang dalam penjualan perusahaan. semakin tinggi rasio ini akan semakin baik karena perputaran piutang yang tinggi mengindikasikan penjualan secara kas lebih tinggi dari penjualan secara kredit”.

Adapun menurut Hartini (2020:78) definisi perputaran piutang (*Receivable Turn Over*) yaitu “Periode terikatnya piutang sejak terjadinya piutang tersebut

sampai piutang tersebut dapat di tagih dalam bentuk uang kas dan akhirnya dapat dibelikan kembali menjadi persediaan dan dijual secara kredit menjadi piutang kembali”.

Dari pernyataan di atas dapat disimpulkan bahwa perputaran piutang merupakan rasio yang digunakan untuk mengukur berapa lama penagihan piutang atau berapa kali dana yang tertanam dalam piutang akan berputar dalam satu periode.

2.1.3.1 Indikator Perputaran Piutang

Menurut Kasmir (2018:176) rumus untuk mencari *Receivable Turnover* yaitu :

$$\text{Receivable Turnover} = \frac{\text{Penjualan Kredit}}{\text{Rata - Rata Piutang}}$$

Adapun penjelasan dari rumus perputaran piutang (*receivable turnover*) adalah sebagai berikut :

1. Penjualan Kredit = Transaksi penjualan yang pembayarannya ditangguhkan sampai beberapa waktu kemudian sesuai dengan perjanjian penjualan.
3. Rata-Rata Piutang = Diperoleh dengan cara menjumlahkan piutang awal periode dengan piutang akhir periode dibagi dua.

Sebagai catatan, apabila data mengenai penjualan kredit tidak ditemukan, maka dapat digunakan angka penjualan total (Kasmir, 2018:176).

2.1.4 Laba Bersih

2.1.4.1 Pengertian Laba Bersih

Laba bersih atau keuntungan merupakan salah satu tujuan utama didirikan suatu perusahaan. Laba bersih berasal dari transaksi pendapatan, beban, keuntungan, dan kerugian. Transaksi-transaksi ini diikhtisarkan dalam laporan laba rugi.

Menurut Indra Mahardika Putra (2019:109) mendefinisikan “Laba bersih adalah kelebihan penjualan bersih terhadap harga pokok penjualan di potong beban operasi dan pajak penghasilan”. Sejalan dengan pendapat Hery (2018:43) yang menyatakan bahwa “Laba bersih adalah laba sebelum pajak penghasilan dikurangkan dengan pajak penghasilan”.

Sedangkan menurut Henry Simamora (2013:46) pengertian laba bersih adalah :

“Laba bersih yang berasal dari transaksi pendapatan, beban, keuntungan dan kerugian. Laba dihasilkan dari selisih antara sumber daya masuk (pendapatan dan keuntungan) dengan sumber daya keluar (beban dan kerugian) selama periode waktu tertentu”.

Laba yang maksimal dapat didapat dari efisiensi biaya yang dilakukan oleh perusahaan. Sistem penggunaan biaya yang tepat dalam perusahaan akan menghasilkan laba semaksimal mungkin. Munawir (2012) juga berpendapat bahwa:

“Beberapa faktor yang dapat mempengaruhi pencapaian laba yang besar baik dalam perencanaan maupun realisasinya yaitu, perusahaan harus mampu menekan biaya produksi maupun biaya operasi serendah mungkin. Semakin biaya itu bisa ditekan mestinya akan sangat berpengaruh terhadap peningkatan laba bersih perusahaan”.

Berdasarkan beberapa pengertian laba bersih tersebut, dapat disimpulkan bahwa laba bersih adalah selisih dari semua pendapatan dan keuntungan yang diterima oleh suatu perusahaan, dengan beban dan kerugian yang dialami suatu perusahaan.

2.1.4.2 Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Laba Bersih

Terdapat beberapa faktor yang mempengaruhi bersih suatu perusahaan.

Menurut Jumingan (2019:165), faktor-faktor yang mempengaruhi laba bersih yaitu:

1. Naik turunnya jumlah unit yang dijual dan harga jual per unit.
2. Naik turunnya harga pokok penjualan. Harga pokok penjualan ini dipengaruhi oleh jumlah unit yang dibeli atau diproduksi atau dijual dan harga pembelian per unit atau harga pokok per unit.
3. Naik turunnya biaya usaha yang dipengaruhi oleh jumlah unit yang dijual.
4. Naik turunnya pos penghasilan atau biaya non operasional yang dipengaruhi oleh variasi jumlah unit yang dijual, variasi dalam tingkat harga dan perubahan kebijaksanaan dalam pemberian atau penerimaan *discount*.
5. Naik turunnya pajak perseroan yang dipengaruhi oleh besar kecilnya laba yang diperoleh atau tinggi rendahnya tarif pajak
6. Adanya perubahan dalam metode akuntansi.

2.1.4.3 Indikator Laba Bersih

Menurut Hery (2018:43) laba bersih didapatkan dengan menggunakan rumus sebagai berikut :

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

Adapun penjelasan dari rumus laba bersih adalah sebagai berikut :

1. Laba sebelum pajak yaitu laba operasi ditambah hasil usaha dan dikurangkan biaya diluar operasi biasa
2. Beban pajak yaitu pajak penghasilan yang harus dibayar oleh perusahaan

2.2 Kerangka Pemikiran

2.2.1 Pengaruh Penjualan Bersih Terhadap Laba Bersih

Pengaruh penjualan bersih terhadap laba bersih menurut Budi Rahardjo (2016:33) yaitu :

“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 bersih 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 Indra Mahardika Putra (2017:185) menyatakan bahwa :

“Laba bersih merupakan kelebihan penjualan bersih yang dapat diperoleh dari hasil penjualan barang dagangan perusahaan terhadap harga pokok penjualan di potong biaya operasi dan pajak penghasilan. Salah satu faktor yang mempengaruhi laba bersih perusahaan adalah pendapatan/penjualan”.

Dari kedua pernyataan diatas sehingga dapat ditarik kesimpulan mengenai hubungan penjualan bersih terhadap laba bersih, dimana salah satu faktor yang mempengaruhi besar kecilnya laba bersih perusahaan adalah penjualan, adanya hubungan yang erat antara penjualan bersih terhadap peningkatan laba bersih dalam hal ini laba bersih akan timbul jika penjualan bersih yang diperoleh dari hasil penjualan barang dagangan lebih besar di banding dengan biaya yang dikeluarkan perusahaan.

Hal ini diperkuat dengan penelitian terdahulu yang dilakukan oleh Adi & Ari (2019) yang menyatakan ketika penjualan bersih meningkat maka laba bersih akan ikut meningkat pula, sedangkan ketika penjualan bersih menurun maka laba bersih akan ikut turun. Selain itu, adapun penelitian yang dilakukan oleh Teresa

(2021), Alex et al., (2019), Nevin et al., (2021) yang menunjukkan bahwa penjualan bersih berpengaruh signifikan terhadap laba bersih.

2.2.2 Pengaruh Modal Kerja Terhadap Laba Bersih

Modal kerja memiliki arti yang sangat penting bagi operasional suatu perusahaan. Disamping itu, manajemen modal kerja juga memiliki tujuan tertentu yang hendak di capai. Oleh karena itu, setiap perusahaan berusaha memenuhi kebutuhan modal kerjanya. Adanya hubungan modal kerja terhadap laba bersih menurut (Kasmir, 2018:252) menyatakan “Dengan terpenuhi modal kerja, perusahaan juga dapat memaksimalkan perolehan labanya”. Adapun menurut Agus Indriyo Gitosudarmo & Basri (2012:76) menyatakan bahwa “Modal kerja yang lebih akan menaikkan laba bersih. Pendapat ini didasarkan atas pandangan bahwa dengan cukup tersedianya modal kerja, kegiatan dapat diarahkan pada pencapaian hasil yang tinggi dengan ekspansi atau perluasan usaha”.

Dari kedua pernyataan di atas sehingga dapat ditarik kesimpulan mengenai hubungan antara modal kerja terhadap laba bersih, dimana modal kerja yang terpenuhi dan lebih dari cukup dapat memaksimalkan perolehan laba bersih suatu perusahaan.

Hal ini diperkuat oleh penelitian terdahulu yang dilakukan oleh Muhamad Syafii (2017) menyatakan bahwa modal kerja berpengaruh signifikan terhadap laba bersih, dimana semakin besar modal kerja dari suatu usaha/perusahaan maka akan menghasilkan penerimaan dari laba bersih juga semakin besar jika semua indikator lain yang mendukung penerimaan dari laba bersih dianggap konstan/tetap. Selain itu, adapun penelitian yang dilakukan oleh Oktapianus & Syamsul (2022),

Nurkholik et al. (2021), Novita & Arni (2021) yang terbukti penelitiannya menunjukkan bahwa modal kerja berpengaruh signifikan terhadap laba bersih.

2.2.3 Pengaruh Perputaran Piutang Terhadap Laba Bersih

Hubungan perputaran piutang terhadap laba bersih menurut Hery (2015:212) :

“Semakin tinggi tingkat perputaran piutang menunjukkan bahwa dana yang tertanam dalam piutang usaha semakin kecil dan hal ini berarti semakin baik bagi perusahaan dalam meningkatkan laba, dikatakan semakin baik karena lamanya penagihan piutang semakin cepat atau dengan kata lain bahwa piutang dapat ditagih dalam waktu yang relatif singkat sehingga perusahaan tidak perlu terlalu lama menunggu dananya yang tertanam dalam piutang untuk dapat segera dicairkan menjadi uang kas.”

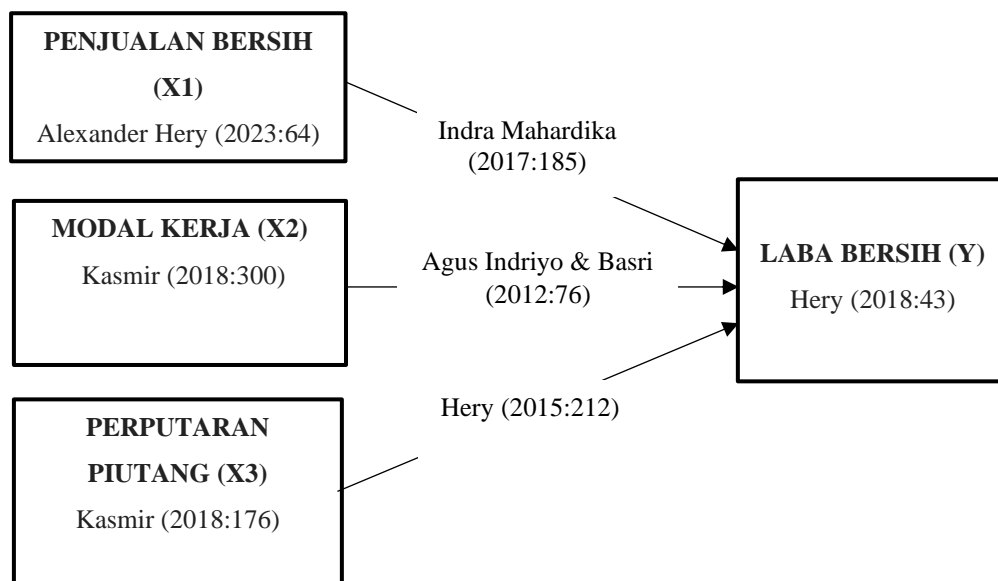
Menurut Bambang Riyanto (2008:90) menyatakan bahwa “Perputaran piutang menunjukkan periode terikatnya dana dalam piutang dimana semakin cepat periode berputarnya maka semakin cepat perusahaan mendapatkan keuntungan dari penjualan kredit tersebut”.

Dari kedua pernyataan di atas sehingga dapat ditarik kesimpulan mengenai hubungan antara perputaran piutang terhadap laba bersih, dimana semakin tinggi tingkat perputaran piutang perusahaan, semakin cepat untuk perusahaan dalam memperoleh laba atau keuntungan, karena semakin cepat penagihan piutang sehingga perusahaan tidak membutuhkan waktu yang lama menunggu dananya yang tertanam dalam piutang untuk dapat dicairkan menjadi uang kas.

Hal ini diperkuat dengan penelitian terdahulu yang dilakukan oleh Ade & Riyanto (2019), Irsan & Ida (2019), Yolanda & Sing (2019) yang menyatakan bahwa perputaran piutang berpengaruh signifikan terhadap laba bersih perusahaan,

apabila perputaran piutang naik maka laba bersih akan naik, sebaliknya jika perputaran piutang turun, laba bersih juga akan turun.

Berdasarkan kerangka pemikiran tersebut, maka penulis dapat memetakan sebagai berikut :



Gambar 2. 1
Kerangka Pemikiran Pengaruh Penjualan Bersih, Modal Kerja dan Perputaran Piutang Terhadap Laba Bersih

2.3 Hipotesis

Berdasarkan latar belakang masalah, rumusan masalah, landasan teori, dan kerangka konseptual yang dikemukakan, maka dapat dikembangkan hipotesis untuk mengetahui ada atau tidaknya hubungan antara variabel bebas dengan variabel terikat.

Pengertian hipotesis menurut Sugiyono (2021:121) “Hipotesis merupakan prediksi atau jawaban sementara terhadap rumusan masalah penelitian, dimana rumusan masalah penelitian telah dinyatakan dalam bentuk kalimat pernyataan”.

Berdasarkan kerangka pemikiran diatas, penulis mencoba menguraikan hipotesis yang merupakan kesimpulan sementara dari hasil penelitian, yaitu sebagai berikut:

H1 : Penjualan Bersih memiliki pengaruh terhadap Laba Bersih

H2 : Modal Kerja memiliki pengaruh terhadap Laba Bersih

H3 : Perputaran Piutang memiliki pengaruh terhadap Laba Bersih