

BAB II

KAJIAN PUSTAKA, KERANGKA PEMIKIRAN & HIPOTESIS

2.1 Kajian Pustaka

2.1.1 Penjualan Bersih

2.1.1.1 Pengertian Penjualan Bersih

Menurut Hery (2023:40) menjelaskan 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*).”

Hal senada dikatakan oleh Yayah Pudir Shatu (2016:57) bahwa definisi penjualan bersih yaitu “pendapatan penjualan dikurangi dengan potongan penjualan, retur, dan pengurangan harga penjualan”.

Sedangkan menurut Evi Martaseli, dkk (2024:48) definisi penjualan bersih yaitu “penjualan yang dikurangi dengan retur penjualan dan penyesuaian harga jual dan potongan penjualan akan diperoleh penjualan bersih (*net sales*)”.

Berdasarkan definisi para pakar diatas, maka dapat dikatakan bahwa penjualan bersih adalah total pendapatan yang diperoleh perusahaan dari penjualan barang dagang setelah dikurangi dengan segala bentuk potongan penjualan, retur, dan penyesuaian harga jual.

2.1.1.2 Jenis-Jenis Penjualan

Penjualan memiliki beberapa jenis penjualan, diantaranya adalah sebagai berikut:

- a. Penjualan Tunai

Menurut Mulyadi (2023:379) “Penjualan tunai dilaksanakan oleh perusahaan dengan cara mewajibkan pembeli melakukan pembayaran harga barang terlebih dahulu sebelum barang diserahkan oleh perusahaan kepada pembeli”.

Sedangkan menurut Binti Mahtumah (2021:155) “Penjualan tunai merupakan penjualan yang terjadi apabila penyerahan barang atau jasa segera diikuti dengan pembayaran dari pembelian”.

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

b. Penjualan Kredit

Menurut Febriana, dkk., (2023:69) “Penjualan kredit adalah penjualan yang dilakukan secara non-tunai dan pembayarannya baru diterima beberapa waktu kemudian”.

Adapun menurut Indra Mahardika Putra (2023:143) “Penjualan kredit yaitu transaksi penjualan yang dilakukan tetapi pembayarannya menggunakan jangka waktu tertentu sesuai kesepakatan bersama”.

Dari beberapa pengertian di atas mengenai penjualan kredit, sehingga dapat dikatakan 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 Mujito, dkk., (2023:74) 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. Promosi

Merupakan berbagai cara untuk menjangkau dan mempengaruhi pasar melalui komunikasi. Promosi dapat meliputi iklan, penjualan langsung, hubungan masyarakat, dan pemasaran elektronik.

d. Distribusi

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

2.1.1.4 Indikator Penjualan Bersih

Menurut Hery (2023:40) 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. Retur Penjualan = Pengembalian barang oleh pembeli kepada penjual disebabkan barang yang dibeli tidak sesuai dengan kesepakatan atau barang yang dibeli mengalami kerusakan.
3. Potongan Penjualan = Potongan yang diberikan oleh penjual kepada pembeli, atas penjualan barang secara kredit.

Alasan peneliti menggunakan indikator tersebut dalam penelitian ini adalah karena pengukuran penjualan bersih yang dihitung dari penjualan total dikurangi retur dan potongan penjualan memberikan gambaran yang lebih akurat mengenai pendapatan yang sebenarnya diperoleh perusahaan dari aktivitas penjualannya. Dengan menggunakan indikator penjualan bersih, peneliti dapat menganalisis kinerja penjualan secara lebih jelas, termasuk efektivitas strategi penjualan dan kebijakan harga.

Untuk memahami dan mengukur penjualan bersih secara efektif, perusahaan perlu menetapkan kriteria penjualan bersih yang jelas. Menurut Ryan Filbert (2021:161), perusahaan yang stabil memiliki penjualan bersih yang meningkat secara konsisten tiap tahunnya.

2.1.2 Modal Kerja

2.1.2.1 Pengertian Modal Kerja

Menurut I Gusti Ayu Purnamawati (2021:49) menyatakan bahwa definisi modal kerja adalah sebagai berikut:

“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 menurut Masno M. (2021:115) definisi modal kerja adalah “Modal kerja juga diartikan seluruh aktiva lancar yang dimiliki suatu perusahaan atau setelah aktiva lancar dikurangi dengan utang lancar”.

Adapun menurut Mokhammad Anwar (2019:28) adapun definisi modal kerja yaitu “Modal kerja adalah dana yang dialokasikan untuk keperluan pembiayaan operasional perusahaan yang jangka waktu pengeluaran dana tersebut maksimal satu tahun”.

Dari pernyataan tersebut dapat dikatakan bahwa modal kerja adalah dana yang dialokasikan untuk mendukung kegiatan operasional perusahaan dalam jangka pendek, biasanya hingga dalam kurun satu tahun.

2.1.2.2 Penggunaan Modal Kerja

Menurut Masno M. (2020:127) 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 pensiun, 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.
7. 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.
8. Dan penggunaan lainnya.

2.1.2.3 Indikator Modal Kerja

Menurut Masno M. (2021:115) modal kerja dapat dihitung dengan menggunakan rumus berikut:

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

Adapun penjelasan dari rumus modal kerja adalah sebagai berikut:

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

Alasan peneliti menggunakan indikator modal kerja dalam penelitian ini adalah karena pengukuran modal kerja memberikan gambaran mengenai likuiditas dan kemampuan perusahaan dalam memenuhi kewajiban jangka pendeknya. Dengan menghitung selisih antara aktiva lancar dan utang lancar, perusahaan dapat mengetahui seberapa besar aset yang dimiliki untuk menutupi kewajiban lancar.

Modal kerja memberikan gambaran tentang kemampuan perusahaan untuk menjalankan operasi sehari-hari secara lancar. Kriteria ini diperlukan untuk memastikan bahwa aset lancar cukup untuk menutupi utang lancar. Menurut Maria, dkk., (2023:6), modal kerja yang baik menunjukkan bahwa perusahaan memiliki cukup aset lancar yang dapat digunakan untuk memenuhi kewajiban jangka pendek tanpa menimbulkan risiko likuiditas. Modal kerja yang memadai memungkinkan perusahaan untuk mengelola dana dengan lebih efektif dan mempertahankan stabilitas operasional.

2.1.3 Total Hutang

2.1.3.1 Pengertian Total Hutang

Menurut Sofyan Syafri Harahap (2018:109) menyatakan bahwa definisi hutang adalah sebagai berikut:

“Hutang adalah pengorbanan kekayaan ekonomis di masa yang akan datang yang timbul akibat kewajiban perusahaan sekarang untuk memberikan harta

atau memberikan jasa kepada pihak lain di masa yang akan datang sebagai akibat suatu transaksi atau kejadian yang sudah terjadi.”

Menurut Adrian, dkk., (2023:154) menyatakan bahwa pengertian hutang adalah sebagai berikut:

“Hutang adalah kewajiban yang harus dibayarkan tepat waktu atau saat jatuh tempo agar kegiatan operasi perusahaan atas bisnis dan usaha yang dijalankan dapat berlanjut, hutang dikelompokkan menjadi dua bagian yaitu hutang jangka pendek/lancar dan hutang jangka panjang.”

Sedangkan menurut Peny, dkk., (2022:215) menyatakan bahwa Hutang adalah sebagai berikut: “Hutang adalah kewajiban perusahaan untuk membayar sejumlah uang/jasa/barang di masa mendatang kepada pihak lain akibat transaksi yang dilakukan di masa lampau”.

Dari pendapat para ahli diatas dapat dikatakan bahwa hutang adalah kewajiban perusahaan yang muncul dari transaksi atau kejadian di masa lalu, yang mengharuskan perusahaan untuk mengorbankan kekayaan ekonomis, baik dalam bentuk uang, barang, atau jasa, di masa mendatang.

2.1.3.2 Jenis-Jenis Hutang

Menurut Budi, dkk (2024:84) berdasarkan jangka waktu pengembaliannya, maka hutang dikelompokkan menjadi:

a. Hutang Jangka Pendek

Hutang jangka pendek adalah kewajiban yang dimiliki perusahaan dimana pinjaman ini harus dibayarkan dalam jangka waktu yang singkat atau setara dengan waktu dari satu tahun dari tanggal neraca. dengan menggunakan sumber daya yang berasal dari kelompok aset lancar atau menciptakan utang lancar lainnya. Terdapat beberapa jenis utang yang termasuk sebagai

kewajiban lancar, yang harus dibayar oleh perusahaan dalam jangka waktu maksimal satu tahun dan menggunakan aset lancar sebagai sumber pembayarannya. Kewajiban tersebut adalah:

- Utang usaha
- Wesel bayar
- Wesel pinjaman jangka pendek
- Utang jangka panjang yang segera jatuh tempo

b. Hutang Jangka Panjang

Hutang Jangka Panjang adalah utang yang jatuh temponya lebih dari satu tahun atau satu periode akuntansi. Jatuh temponya itu dapat terjadi dalam 1,5 tahun, 3 tahun atau 5 tahun atau lebih dari itu. Adapun beberapa hutang yang tergolong sebagai utang jangka panjang yaitu:

- Wesel bayar
- Utang bank
- Obligasi
- Imbalan pasca kerja, dsb

2.1.3.3 Indikator Total Hutang

Adapun indikator total hutang menurut Adrian, dkk., (2023:154) rumus untuk menghitung total hutang yaitu sebagai berikut:

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

Adapun penjelasan dari rumus modal kerja adalah sebagai berikut:

- a. Hutang Jangka Pendek = Hutang yang harus dibayar kembali atau jatuh tempo dalam satu periode akuntansi.

- b. Hutang Jangka Panjang = Hutang yang proses pelunasannya membutuhkan waktu yang cukup lama, biasanya sampai 5 sampai 20 tahun.

Alasan peneliti menggunakan indikator total hutang dalam penelitian ini adalah karena dengan pengukuran total hutang, perusahaan dapat memperoleh gambaran mengenai struktur pembiayaan yang digunakan, baik jangka pendek maupun jangka panjang, khususnya terkait pendanaan untuk ekspansi usaha agar perusahaan dapat mengevaluasi strategi pengelolaan keuangan dan risiko yang terkait dengan pembiayaan ekspansi.

Kriteria total hutang penting untuk memastikan bahwa perusahaan dapat mengelola beban hutang secara efisien tanpa membahayakan stabilitas keuangan. Menurut Gerinata Ginting (2021:66), perusahaan yang baik ditunjukkan dari peningkatan total hutang dari tahun sebelumnya, terutama jika peningkatan tersebut terkait dengan ekspansi yang strategis dan dikelola dengan baik.

2.1.4 Laba Bersih

2.1.4.1 Pengertian Laba Bersih

Menurut Silvia Hendayanti, dkk (2022:22), menyatakan bahwa laba bersih adalah “kelebihan penjualan bersih terhadap harga pokok penjualan dipotong dengan beban operasi dan pajak penghasilan”.

Menurut Suhardi, dkk (2023:122), menyatakan bahwa pengertian laba bersih adalah “keuntungan atau laba akhir yang diperoleh perusahaan setelah dikurangi dengan seluruh biaya termasuk biaya operasional, bunga, pajak, dan pengeluaran lainnya”.

Menurut Hery (2023:38), laba bersih adalah “laba sebelum pajak penghasilan yang dikurangkan dengan pajak penghasilan”.

Berdasarkan beberapa pengertian laba bersih tersebut, dapat dikatakan bahwa laba bersih adalah keuntungan akhir yang diperoleh perusahaan setelah mengurangi seluruh biaya, termasuk harga pokok penjualan, beban operasional, bunga, pajak penghasilan, dan pengeluaran lainnya.

2.1.4.2 Faktor-Faktor yang mempengaruhi Laba Bersih

Terdapat beberapa faktor yang mempengaruhi bersih suatu perusahaan. Menurut Jumingan (2023:165), faktor-faktor yang mempengaruhi laba bersih yaitu:

- a. Naik turunnya jumlah unit yang dijual dan harga jual per unit.
- b. 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.
- c. Naik turunnya biaya usaha yang dipengaruhi oleh jumlah unit yang dijual.
- d. 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.
- e. Naik turunnya pajak perseroan yang dipengaruhi oleh besar kecilnya laba yang diperoleh atau tinggi rendahnya tarif pajak.
- f. Adanya perubahan dalam metode akuntansi.

2.1.4.3 Indikator Laba Bersih

Menurut Hery (2023:38) laba bersih didapatkan dengan menggunakan rumus sebagai berikut:

Laba Bersih = Laba Sebelum Pajak Penghasilan – Pajak Penghasilan

Adapun penjelasan dari rumus laba bersih adalah sebagai berikut:

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

Alasan peneliti menggunakan indikator laba bersih dalam penelitian ini adalah karena pengukuran laba bersih dapat memberikan gambaran mengenai keuangan perusahaan setelah memperhitungkan beban pajak yang harus dibayar.

Laba bersih memberikan gambaran tentang sejauh mana perusahaan berhasil menghasilkan keuntungan setelah memperhitungkan seluruh beban dan pajak. Kriteria ini penting untuk memastikan bahwa perusahaan tidak hanya memperoleh pendapatan tetapi juga mampu mengelola biaya dan pajak dengan efisien. Menurut Hery (2023:38), perusahaan yang baik memiliki laba bersih yang positif dan meningkat dari waktu ke waktu menunjukkan pertumbuhan yang baik dan potensi keberlanjutan keuangan yang baik.

2.2 Kerangka Pemikiran**2.2.1 Pengaruh Penjualan Bersih Terhadap Laba Bersih**

Pengaruh penjualan bersih terhadap laba bersih menurut Fitri Yeni, dkk (2024:91) menyatakan bahwa “jumlah penjualan yang meningkat dari waktu ke waktu akan meningkatkan laba. Peningkatan penjualan ini juga akan memberikan sinyal yang positif terhadap para investor”.

Pengaruh penjualan bersih terhadap laba bersih menurut Ni Ketut Muliati, dkk (2024:62) yaitu “Hubungan antara penjualan dan laba perusahaan sangat erat

karena penjualan adalah sumber pendapatan utama bagi perusahaan, yang kemudian berkontribusi pada laba perusahaan”.

Adapun menurut Indra Mahardika Putra (2017:109) menyatakan bahwa pengaruh penjualan bersih terhadap laba bersih adalah sebagai berikut:

“Laba bersih merupakan kelebihan penjualan bersih yang dapat diperoleh dari hasil penjualan barang dagangan perusahaan terhadap harga pokok penjualan dipotong biaya operasi dan pajak penghasilan, salah satu faktor yang memengaruhi laba bersih perusahaan adalah pendapatan/penjualan”.

Dari kedua pernyataan diatas sehingga dapat dikatakan 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 dibanding dengan biaya yang dikeluarkan perusahaan.

Hal ini diperkuat dengan penelitian terdahulu yang dilakukan oleh Teresa (2021) 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 Ari (2019) dan Yunia, dkk (2022) yang menunjukkan bahwa penjualan bersih berpengaruh 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 dicapai. Oleh karena itu, setiap perusahaan berusaha memenuhi kebutuhan modal kerjanya. Adanya hubungan modal kerja terhadap laba bersih

menurut Kasmir (2019:302), menyatakan “Semakin banyak dana yang digunakan sebagai modal kerja dapat memaksimalkan perolehan labanya”.

Adapun menurut Handono Mardiyanto (2022:98), menyatakan bahwa “Modal kerja yang lebih akan menaikkan laba bersih, dikarenakan dengan cukup tersedianya modal kerja, tingkat likuiditas suatu perusahaan akan tetap terjaga”.

Dari kedua pernyataan di atas sehingga dapat dikatakan 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 Ahmad Muhajir (2020) menyatakan bahwa modal kerja berpengaruh terhadap laba bersih, dimana modal kerja yang tinggi menunjukkan semakin besar kemampuan perusahaan memperoleh laba semakin tinggi, adapun penelitian yang dilakukan oleh Sinta, dkk (2022) dan Pri Pantjaningsih (2022) yang terbukti penelitiannya menunjukkan bahwa modal kerja berpengaruh terhadap laba bersih.

2.2.3 Pengaruh Total Hutang Terhadap Laba Bersih

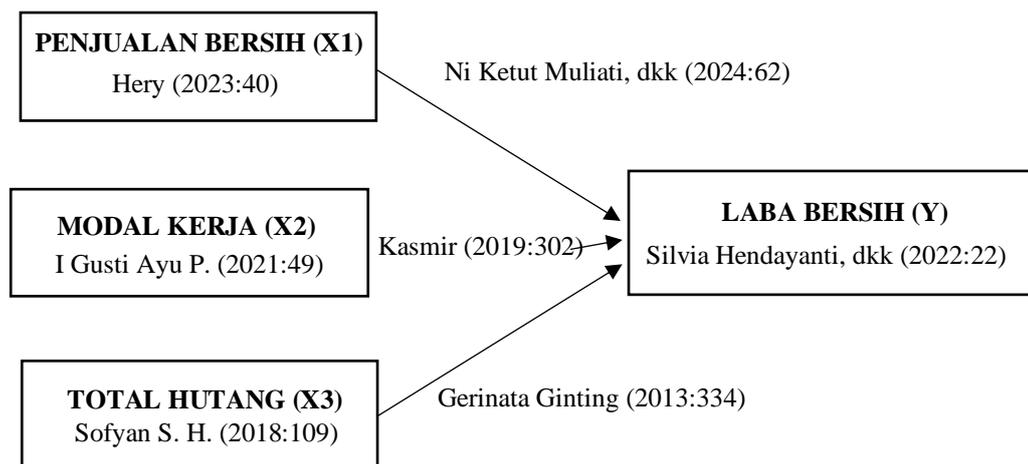
Adapun menurut Gerinata Ginting (2021:66) menyatakan bahwa pengaruh total hutang dengan laba bersih adalah sebagai berikut:

“dengan menambah hutang akan baik bagi perusahaan, karena dengan menambah hutang maka perusahaan akan memiliki kemampuan untuk ekspansi/meningkatkan produktifitas dan pangsa pasar, sehingga akan meningkatkan pendapatan, walaupun terdapat beban bunga yang harus dibayarkan namun peningkatan pendapatan akan jauh lebih besar dibandingkan beban bunga sehingga profitabilitas perusahaan akan meningkat”.

Teori diatas didukung pula oleh penelitian yang dilakukan oleh Randa & Leny (2021) dan Jhony & Ancela (2022) menyatakan bahwa hutang berpengaruh

terhadap laba bersih, serta Oktapianus dan Syamsul (2022) yang menyimpulkan bahwa total hutang yang dimiliki perusahaan dapat dijadikan modal atau dana untuk mengembangkan perusahaan dapat meningkatkan pendapatan sehingga laba perusahaan meningkat pula. Dari hasil penelitian ini didapati bahwa hutang berpengaruh terhadap laba bersih.

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



Gambar 2.1
Kerangka Pemikiran Pengaruh Penjualan Bersih, Modal Kerja dan Total Hutang Terhadap Laba Bersih

2.3 Hipotesis Penelitian

Menurut Sugiyono (2022:63) menyatakan bahwa hipotesis merupakan jawaban sementara terhadap rumusan masalah penelitian, dimana rumusan masalah dinyatakan dalam bentuk kalimat pernyataan.

Berdasarkan kerangka pemikiran teoritis yang telah diuraikan diatas, maka penulis berasumsi mengambil hipotesis sebagai berikut:

H1: Penjualan Bersih memiliki pengaruh terhadap Laba Bersih

H2: Modal Kerja memiliki pengaruh terhadap Laba Bersih

H3: Total Hutang berpengaruh terhadap Laba Bersih