BAB II

KAJIAN PUSTAKA, KERANGKA PEMIKIRAN, DAN HIPOTESIS

2.1 Kajian Pustaka

Menurut Punadji Setyosari (2016:117) kajian pustaka adalah Sebuah uraian atau deskripsi tentang literatur yang relevan dengan bidang atau topik tertentu.

Kajian pustaka ini berisikan mengenai landasan teori dan penelitian terdahulu yang akan digunakan sebagai acuan dasar teori dan analisis mengenai topik penelitian ini yang membahas volume penjualan dan perputaran persediaan dalam kontribusinya terhadap laba bersih pada perusahaan pertambangan batubara yang terdaftar di BEI.

2.1.1 Volume Penjualan

Penjualan merupakan salah satu fungsi pemasaran yang sangat penting bagi perusahaan dalam mencapai tujuan perusahaan yaitu memperoleh laba untuk menjaga kelangsungan hidup perusahaan. Keberhasilan usaha penjualan dapat dilihat dari volume penjualan yang didapat.

2.1.1.1 Pengertian Volume Penjualan

Menurut Basu Swastha (2014:197) mendefinisikan volume penjualan adalah sebagai berikut :

> "Volume penjualan merupakan penjualan bersih dari laporan rugi-laba perusahaan (laporan operasi)".

Sedangkan menurut Daryanto (2011:187) mendefinisikan volume penjualan adalah sebagai berikut :

"Volume penjualan merupakan ukuran yang menunjukan banyaknya atau besarnya jumlah barang atau jasa yang terjual".

Hal serupa disampaikan oleh Freddy Rangkuti (2009:207) bahwa :

"Volume penjualan merupakan total penjualan yang berhasil dicapai atau ingin dicapai oleh suatu perusahaan pada suatu periode tertentu".

Berdasarkan definisi-definisi para ahli diatas dapat disimpulkan bahwa volume penjualan merupakan hasil total keseluruhan dari penjualan yang didapat perusahaan dalam suatu periode tertentu yang merupakan bagian dari penjualan bersih didalam laporan laba rugi.

2.1.1.2 Indikator Volume Penjualan

Menurut Daryanto (2011:187) perhitungan volume penjualan dapat dilakukan dengan rumus sebagai berikut:

$$\text{Volume Penjualan} = \text{Kuantitas atau Total Penjualan}$$

Menurut Walter dkk (2013 : 81) perhitungan total penjualan dapat dihitung dengan rumus sebagai berikut :

$$\text{Total Penjualan} = \text{Jumlah Unit Yang Dijual x HargaPer Unit}$$

Keterangan :

Volume Penjualan = Penjualan bersih dari laporan laba perusahaan

Total Penjualan = Jumlah total yang dihasilkan dari kegiatan penjualan barang

2.1.2 Perputaran Persediaan

Perputaran dilakukan perusahaan dalam menjalankan operasinya baik dalam kegiatan penjualan, persediaan merupakan rasio dari rasio akivitas yang menggambarkan aktivitas yang pembelian, dan kegiatan lainnya.

2.1.2.1 Pengertian Perputaran Persediaan

Menurut Hery (2017:182) mendefinisikan perputaran persediaan adalah sebagai berikut :

> "Perputaran persediaan merupakan rasio yang digunakan untuk mengukur berapa kali dana yang tertanam dalam persediaan akan berputar dalam satu periode atau berapa lama (dalam hari) rata-rata persediaan tersimpan di gudang hingga akhirnya terjual."

Menurut Kasmir (2015:114) mendefinisikan perputaran persediaan adalah sebagai berikut :

> "Perputaran Persediaan (Inventory Turnover), merupakan rasio yangdigunakan untuk mengukur berapa kali dana yang ditanam dalam persediaan ini berputar dalam suatu periode".

Irham Fahmi (2014:162) mendefinisikan perputaran persediaan adalah sebagai berikut :

> "Rasio Inventory Turnover ini melihat sejauh mana tingkat perputaran persediaan yang di miliki oleh suatu perusahaan".

Berdasarkan definisi yang telah diuraikan dapat disimpulkan bahwa tingkat perputaran persediaan merupakan kemampuan perusahaan untuk

mengukur berapa kali persediaan perusahaan berputar untuk dijual selama suatu periode tertentu, serta melihat seberapa efektif persediaan dapat dikelola dilihat dari tingkat perputaran persediaan.

2.1.2.2 Indikator Perputaran Persediaan

Menurut Hery (2017:182) perhitungan perputaran persediaan dapat dilakukan dengan rumus sebagai berikut:

$$\text{Perputaran Persediaan} = \frac{\text{Harga Pokok Penjualan}}{\text{Rata} - \text{rata Persediaan}}$$

$$\text{Rata} - \text{rata Persediaan} = \frac{(\text{Persediaan Awal} - \text{Persediaan Akhir})}{2}$$

Menurut Kasmir (2015:129) perhitungan perputaran persediaan dapat dilakukan dengan rumus sebagai berikut:

$$Inventory\ Turnover = \frac{\text{Harga Pokok Barang yang Dijual}}{\text{Sediaan}}$$

Menurut Irham Fahmi (2014:162) perhitungan perputaran persediaan dapat dilakukan dengan rumus sebagai berikut:

$$Inventory\ Turnover = \frac{Cost\ of\ Good\ Sold}{Average\ Inventory}$$

Keterangan :

Perputaran Persediaan : Cara mengetahui berapa kali suatu perusahaan menjual persediaan dalam suatu periode tertentu

Harga Pokok Penjualan : Beban pokok Penjualan

Persediaan Awal : Total persediaan perusahaan pada awal tahun

Persediaan Akhir : Total persediaan perusahaan pada akhir tahun

Berdasarkan rumus yang dikemukakan di atas, indikator yang digunakan dalam penelitian ini merupakan rumus dari Hery (2016:183) dimana perputaran persediaan dihasilkan dari harga pokok penjualan yang telah dibagi dengan rata-rata persediaan.

2.1.3 Laba Bersih

Pada umumnya, ukuran yang sering kali digunakan untuk menilai berhasil atau tidaknya manajemen suatu perusahaan adalah dengan melihat laba bersih yang diperoleh perusahaan.

2.1.3.1 Pengertian Laba Bersih

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".

Menurut V. Wiratna Sujarweni (2017:197) mendefinisikan bahwa laba bersih adalahsebagaiberikut:

> "Angka terakhir dari perhitungan laba rugi dimana untuk mencarinya laba operasi ditambah pendapatan lain – lain dikurangi dengan beban lain – lain".

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 Indikator Laba Bersih

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

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

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 setelah dikurangi pajak penghasilan yang disajikan dalam bentuk laporan laba rugi

Laba Sebelum Pajak : Laba Operasi ditambah hasil usaha dan dikurangi biaya di luar operasi

Pajak Penghasilan : Pajak Penghasilan yang harus dibayar oleh perusahan.

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

2.2 Kerangka Pemikiran

Menurut Sugiyono (2014:60) memberikan pengertian mengenai kerangka berfikir sebagai berikut:

> "Kerangka berfikir merupakan model konseptual tentang bagaimana teori berhubungan dengan berbagai faktor yang telah diidentifikasi sebagai masalah yang penting".

Penelitian ini akan menguji faktor-faktor sebagai determinan laba bersih dengan variabel bebas volume penjualan dan perputaran persediaan. Berdasarkan kerangka pemikiran dalam penelitian ini, penulis menyimpulkan atau menggambarkan kerangka pemikiran dalam bentuk skema kerangka pemikiran sebagai berikut :

2.2.1 Kontribusi Volume Penjualan Terhadap Laba Bersih

Menurut Fandy Tjiptono (2012:310) bahwa kontribusi volume penjualan terhadap laba bersih adalah sebagai berikut :

> "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 Eddy Herjanto (2009:210) meyatakan bahwa :

> "Laba diasumsikan sebagai fungsi dari volume penjualan. Untuk meramalkan laba perusahaan pada masa mendatang, tentunya harus diperkirakan bagaimana keadaan penjualan pada masa datang".

Menurut Budi Rahardjo (2007:33), bahwa kontribusi volume penjualan terhadap laba bersih adalah sebagai berikut :

> ”Adanya hubungan yang erat mengenai volume penjualan terhadap peningkatan laba bersih perusahaan dalam hal ini dapat dilihat pada 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 diperoleh dari hasil penjualan barang dagangan perusahaan”.

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).

Berdasarkan penelitian terdahulu Sonnya Nurman Sasongko (2015) volume penjualan memiliki pengaruh signifikan terhadap laba bersih. Hasil penelitian memberikan bukti empiris bahwa perusahaan dengan volume penjualan yang besar ada kecenderungan memiliki laba bersihnya yang lebih tinggi. Volume penjualan berpengaruh secara signifikan terhadap laba bersih karena bila penjualan hasil produksi perusahaan meningkat maka diharapkan akan menaikan laba bersih pula, selama hasil penjualan atau pendapatan tersebut lebih besar daripada biaya yang dikeluarkan.

Rindi Dwi Nugrawati (2017) Hasil penelitian menunjukkan secara parsial volume penjualan berpengaruh signifikan terhadap laba bersih. Artinya semakin besar volume penjualan, semakin besar juga laba bersih. Hal ini terjadi karena perusahaan yang melakukan penjualan dengan sangat baik akan meningkatkan

laba bersih dengan melakukan penjualan produk perusahaannya. Semakin banyak produk yang dijual oleh perusahaan tersebut maka semakin besar juga laba yang akan diterima sehingga laba bersih perusahaan pun akan meningkat.

Dari teori menunjukan bahwa untuk meningkatkan laba bersih, maka volume penjualan pada suatu perusahaan harus meningkat juga dengan anggapan bahwa nilai beban dan pengurangan lainnya tidak mengalami kenaikan yang signifikan. 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.

2.2.2 Kontribusi Perputaran Persediaan Terhadap Laba Bersih

Menurut Sofyan Harahap (2011:308) menyatakan bahwa "Perputaran persediaan menunjukan seberapa cepat perputaran persediaan dalam siklus produksi normal, semakin cepat perputaran persediaan maka penjualan akan berjalan cepat, dan perusahaan akan memperoleh laba"

Menurut I Made Sudana, (2011:22) Mengemukakan bahwa "Semakin tinggi tingkat perputaran persediaan, kemungkinan semakin besar perusahaan akan memperoleh laba dari penjualan. Begitu pun sebaliknya, jika tingkat perputaran persediannya rendah maka kemungkinan semakin kecil perusahaan akan memperoleh laba".

Menurut Michell Suharli, (2006:303) Mengemukakan bahwa "Rendahnya perputaran persediaan berarti menunjukkan banyak kapital/ modal kerja yang mati/ berhenti di barang persediaan tersebut. Jika kita bisa menjual barang persediaan tersebut dengan cepat, maka hal ini akan memperbaiki keuntungan perusahaan."

Dari uraian diatas dijelaskan bahwa ada perputaran persediaan *(Inventory Turnover)* berkontribusi terhadap laba dimana jika perputaran persediaan rendah berarti menunjukkan banyaknya persediaan yang kemungkinan mengalami penundaan maka persediaan tersebut akan menurunkan laba perusahaannya. Sebaliknya jika perusahaan bisa menjual itu dengan cepat maka perusahaan pun akan semakin baik.

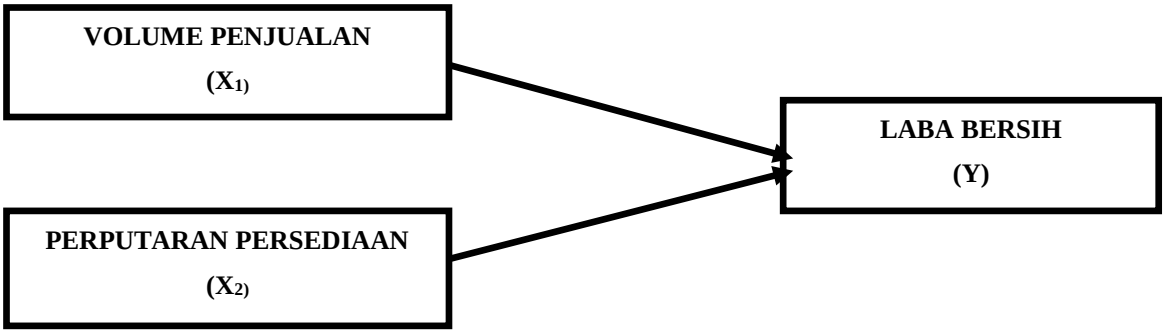
Adapun penelitian terdahulu menurut Panji Eko Prasetyo (2017) bahwa Hasil pengujian korelasi masuk dalam interval kuat dan bersifat positif antara perputaran persediaan dengan laba bersih, dimana semakin tinggi perputaran persediaan maka akan diikuti semakin tingginya laba bersih yaitu sebesar 50,5% dan gapnya 49,5% dipengaruhi oleh variabel-variabel lain yang tidak diteliti dalam penelitian ini seperti penjualan, perputaran piutang, perputaran modal kerja, biaya bunga, beban pajak dan lain-lain.

Hj. ASmaul Husna, Jack Febriand Adel, Inge Lengga S Munthe, Prima Aprilyani (2016) melakukan penelitian tentang "Pengaruh Pendapatan, Biaya Operasioanal, Perputaran Persedian, Terhadap Laba Bersih Pada Spbu Se-Pulau Bintan". Hasil penelitian menunjukkan bahwa Berdasarkan table menunjukkan

variabel perputaran persediaan (X3) memiliki pengaruh yang signifikan terhadap laba bersih (Y) pada SPBU se-Pulau Bintan.

2.2.3 Paradigma Penelitian

Berdasarkan dari kerangka pemikiran diatas bahwa Volume Penjualan dan Perputaran Persediaan berkontribusi terhadap Laba Bersih. Maka dapat dibuat paradigma penelitian sebagai berikut



Gambar 2.1
Paradigma Penelitian

2.2 Hipotesis

Setelah adanya kerangka pemikiran, maka diperlukannya suatu pengujian hipotesis untuk mengetahui ada atau tidaknya hubungan antara variabel bebas dengan variabel terikat.

Menurut Sugiyono (2015:64)**,** berpendapat bahwa :

> "Hipotesis merupakan jawaban sementara terhadap rumusan masalah penelitian, dimana rumusan penelitian telah dinyatakan dalam bentuk kalimat peryataan. Dikatakan sementara, karena jawaban yang diberikan baru didasarkan pada teori yang relevan, belum didasarkan pada fakta-fakta empiris yang diperoleh melalui pengumpulan data. Jadi hipotesis juga dinyatakan sebagai jawaban teoritis terhadap rumusan masalah penelitian, belum jawaban yang empiris."

Hipotesis penelitian dapat diartikan sebagai jawaban yang bersifat sementara terhadap masalah penelitian, sampai terbukti melalui data yang terkumpul dan harus diuji secara empiris. Berdasarkan uraian kerangka pemikiran di atas, maka hipotesis penelitian adalah sebagai berikut:

H_1: Volume Penjualan berkontribusi terhadap Laba Bersih.

H_2: Perputaran Persediaan berkontribusi terhadap Laba Bersih.