

## **BAB II**

### **KAJIAN PUSTAKA**

#### **2.1. Review Hasil-hasil Penelitian Terdahulu**

Berikut merupakan beberapa penelitian terdahulu yang relevan dengan penelitian yang akan dilakukan:

Paranesa, dkk. (2016) dengan judul Pengaruh Penjualan dan Modal Sendiri Terhadap Laba pada UD Aneka Jaya Motor Singaraja, penelitian ini bertujuan untuk memperoleh temuan empirik mengenai pengaruh penjualan dan modal sendiri terhadap laba pada UD Aneka Jaya Motor Singaraja. Penelitian ini menggunakan desain kuantitatif kasual. Subyek dalam penelitian ini adalah UD Aneka Jaya Motor Singaraja dan objeknya adalah penjualan, modal sendiri, dan laba. Data yang diperlukan dalam penelitian ini adalah data mengenai penjualan, modal sendiri dan laba yang dikumpulkan dengan teknik pencatatan dokumen, kemudian dianalisis dengan analisis regresi linear berganda. Hasil penelitian menunjukkan bahwa ada pengaruh positif dan signifikan dari penjualan dan modal sendiri terhadap laba baik secara parsial maupun simultan.

Siagian (2018) dengan judul Pengaruh Perputaran Persediaan dan Penjualan Terhadap Laba Bersih Pada UD Flamboyan Coconut Centre Batu Bara, Jenis penelitian yang digunakan dalam penelitian ini adalah jenis data penelitian kuantitatif, yang dilakukan dengan cara mengolah data dengan bantuan aplikasi SPSS, kemudian menyajikannya dalam bentuk tabel yang disajikan dalam penelitian serta menyimpulkan hasil dari penelitian yang terkait pengaruh perputaran persediaan dan penjualan terhadap laba pada UD. Flamboyan Coconut Centre Batu Bara. Hasil

penelitian ini menyimpulkan bahwa perputaran persediaan berpengaruh positif terhadap laba, penjualan juga berpengaruh positif terhadap laba dan perputaran persediaan dan penjualan memiliki pengaruh secara bersamaan terhadap laba UD. Flamboyan Coconut Centre Batu Bara tahun 2015 – 2017.

Risyana dan Suzan (2018) dengan judul Pengaruh Volume Penjualan dan Biaya Operasional Terhadap Laba Bersih, Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui bagaimana pengaruh volume penjualan dan biaya operasional terhadap laba bersih pada perusahaan subsektor makanan dan minuman yang terdaftar di Bursa Efek Indonesia tahun 2014-2016. Penelitian ini termasuk penelitian kuantitatif. Teknik pengambilan sampel yang digunakan teknik purposive sampling yang memperoleh 14 sampel dalam kurun waktu 3 tahun sehingga di dapat 42 unit sampel perusahaan subsektor makanan dan minuman yang terdaftar di Bursa Efek Indonesia pada tahun 2014-2016. Metode analisis yang digunakan analisis regresi data panel yang menggunakan software Eviews 9. Berdasarkan hasil penelitian menunjukkan bahwa volume penjualan dan biaya operasional secara simultan berpengaruh terhadap laba bersih. Secara parsial volume penjualan dan biaya operasional berpengaruh terhadap laba bersih.

Butar-butar (2018), dengan judul Pengaruh Penjualan Terhadap Laba Bersih Pada PT. Biosafe Indonesia Medan. Tujuan penelitian ini untuk menguji apakah penjualan berpengaruh terhadap laba bersih pada perusahaan, sampel yang digunakan yaitu laporan laba rugi perusahaan tahun 2007-2014, metode pengumpulan data yang digunakan yaitu: Dokumentasi dan Kepustakaan. Pengujian Hipotesis dalam penelitian ini menggunakan Regresi linear sederhana dengan uji t dan uji determinasi. Dalam pengolahan data menggunakan program SPSS versi 20. Dari hasil pengujian yang dilakukan maka diambil kesimpulan. Penjualan berpengaruh terhadap Laba Bersih pada PT. Biosafe Indonesia Medan. Sebagai saran dari penelitian dalam hal meningkatkan penjualan dan laba bersih, manajemen perusahaan harus lebih efektif

lagi untuk memaksimalkan biaya yang dikeluarkan perusahaan untuk proses penjualan produk.

Akbar dan Astuti (2017), dengan judul Pengaruh Penjualan dan Biaya Produksi Terhadap Laba Bersih. Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui pengaruh Biaya Penjualan dan Produksi terhadap Pendapatan Bersih pada Sektor Perusahaan Manufaktur Berbagai Sektor Industri Otomotif dan Komponen yang terdaftar di Bursa Efek Indonesia (BEI) Tahun 2011-2016 .. Metode analisis yang digunakan adalah analisis deskriptif dan verifikatif dengan kuantitatif pendekatan. Populasi dalam penelitian ini adalah 10 perusahaan manufaktur yang terdaftar di Bursa Efek Indonesia dari sektor Industri Otomotif Sektor otomotif selama 6 tahun (2011-2016). Sampel menggunakan metode purposive sampling dengan kriteria tertentu. Metode analisis yang digunakan adalah analisis regresi linier berganda. Hasil pengujian hipotesis dalam penelitian ini menunjukkan bahwa: Penjualan memiliki pengaruh positif yang signifikan terhadap Laba Bersih dan Biaya Produksi memiliki pengaruh negatif yang signifikan terhadap Laba Bersih pada perusahaan manufaktur yang terdaftar di Bursa Efek Indonesia.

Muhani dan Sumiati (2014), dengan judul Pengaruh Penjualan Tunai dan Kredit Terhadap Laba Pada Industri Bengkel Las Diana Di Palopo. Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui dan menganalisis apakah dengan menaikkan penjualan tunai atau penjualan kredit dapat meningkatkan laba pada Industri Bengkel Las Diana di Palopo. Variabel yang dianalisis dalam penelitian ini ialah penjualan tunai, penjualan kredit dan laba usaha. Hasil penelitian ini memaparkan bahwa penjualan tunai atau kredit secara serentak berpengaruh signifikan terhadap laba usaha. Nilai koefisien korelasi (R) sebesar 88,8%, hal ini menunjukkan bahwa hubungan antara variabel bebas yaitu penjualan tunai dan penjualan kredit terhadap variabel terikat yaitu laba Usaha (Y) berkorelasi positif atau mempunyai hubungan yang kuat.

Ifurueze (2013), dengan judul Dampak Dari Manajemen Penjualan Kredit yang Efektif pada Profitabilitas dan Likuiditas Industri Makanan dan Minuman di Nigeria. Studi ini meneliti dampak dari manajemen penjualan kredit yang efektif terhadap profitabilitas dan likuiditas Industri Makanan dan Minuman di Nigeria. Studi ini berpusat terutama pada pengaruh masing-masing komponen kredit tingkat penjualan, profitabilitas, likuiditas dan aktivitas perusahaan yang diteliti yang meliputi persentase penjualan kredit, margin laba kotor, margin laba bersih, laba atas modal yang digunakan, periode penagihan debitur, pergantian debitur, rasio uji asam dan pengembalian aset lancar. Juga variabel kebijakan kredit diperiksa yang mencakup standar kredit, persyaratan dan penagihan kredit kebijakan dan prosedur. Data diperoleh dari laporan tahunan dan akun perusahaan terpilih di Indonesia tahun (2007-2011). Data yang relevan menjadi sasaran analisis statistik. Analisis varians (ANOVA) digunakan dalam menguji hipotesis. Studi ini mengungkapkan hal itu ketika penjualan kredit dikelola secara efektif, profitabilitas berada pada tingkat yang diinginkan. Terakhir, temuan mengungkapkan bahwa ketika perputaran debitur suatu perusahaan menguntungkan, likuiditas berada pada tingkat yang diinginkan.

Ajao & Obida (2012), dengan judul Manajemen Likuiditas dan Profitabilitas Studi Kasus Perusahaan Manufaktur Pilihan Terdaftar di Bursa Efek Nigeria. Manajemen likuiditas, terutama setelah krisis keuangan global, telah menjadi sumber utama kekhawatiran bagi para manajer bisnis karena pinjaman bank menjadi terlalu mahal untuk dipertahankan sebagai akibat dari pengetatan pasar keuangan lokal dan internasional serta keengganan dari masyarakat untuk berinvestasi dalam saham sekuel perusahaan dengan jatuhnya pasar modal. Pekerjaan penelitian ini mengukur hubungan antara manajemen likuiditas dan profitabilitas perusahaan menggunakan data dari perusahaan manufaktur tertentu yang dikutip di lantai Nigerian Stock Exchange. Hasil penelitian diperoleh dengan menggunakan analisis deskriptif dan temuan menunjukkan bahwa manajemen likuiditas diukur dalam hal Kebijakan Kredit perusahaan, Manajemen Arus Kas dan Siklus Konversi Kas memiliki dampak signifikan terhadap profitabilitas perusahaan dan disimpulkan bahwa manajer dapat

meningkatkan profitabilitas dengan menempatkan menerapkan kebijakan kredit yang baik, siklus konversi tunai pendek dan prosedur manajemen arus kas yang efektif.

Jayarathnea (2014), dengan judul Dampak Manajemen Modal Kerja terhadap Profitabilitas Bukti dari Perusahaan Terdaftar di Sri Lanka. Manajemen modal kerja adalah komponen penting dari manajemen keuangan dan memiliki efek penting padaprofitabilitas dan likuiditas perusahaan. Selain itu, sebagian besar literatur telah mengidentifikasi kerja yang optimal manajemen modal memberikan kontribusi positif terhadap nilai perusahaan. Penelitian ini berdasarkan data selama 2008-2012 tentang perusahaan manufaktur yang terdaftar di Bursa Efek Kolombo menyelidiki efek bekerja manajemen modal pada profitabilitas. Temuan menunjukkan bahwa profitabilitas terkait negatif periode piutang, periode perputaran persediaan, dan siklus konversi tunai. Selanjutnya, ditemukan bahwa profitabilitas secara positif terkait dengan periode hutang dagang. Apalagi bukti menunjukkan bahwa peningkatan leverage menyebabkan penurunan profitabilitas. Karena itu, temuan makalah mengungkapkan hal itu perusahaan manufaktur dapat meningkatkan kinerja mereka dalam hal profitabilitas dengan mengelola modal kerja secara tepat.

## **2.2. Landasan Teori**

### **2.2.1. Definisi Akuntansi**

Akuntansi adalah proses identifikasi, pencatatan, dan pengkomunikasian keadaan ekonomi suatu perusahaan kepada pihak-pihak yang berkepentingan. Akuntansi merupakan satu kesatuan sistem informasi pemrosesan data sehingga menghasilkan laporan keuangan yang menggambarkan keadaan perusahaan. Berikut beberapa pendapat para ahli mengenai pengertian akuntansi.

Menurut Kieso, et al (2016: 2) Akuntansi terdiri dari tiga kegiatan yang mendasar yaitu identifikasi, pencatatan dan pengkomunikasian peristiwa ekonomi suatu organisasi kepada pihak yang berkepentingan. Perusahaan mengidentifikasi

peristiwa ekonomi sesuai dengan kegiatan usahanya dan mencatat peristiwa tersebut untuk menyediakan catatan kegiatan keuangan. Pencatatan dilaksanakan secara sistematis, kronologis setiap peristiwa, dalam satuan mata uang. Akhirnya pada pengkomunikasian kumpulan informasi tersebut kepada pihak yang berkepentingan dalam bentuk laporan akuntansi atau dikenal dengan laporan keuangan.

Menurut Hans Kartikahadi, dkk. (2016: 3) pengertian akuntansi adalah: “Akuntansi adalah suatu sistem informasi keuangan, yang bertujuan untuk menghasilkan dan melaporkan informasi yang relevan bagi pihak yang berkepentingan”.

Menurut Sujarweni (2015: 3), Akuntansi adalah proses dari transaksi yang dibuktikan dengan faktur, lalu dari transaksi dibuat jurnal, buku besar, neraca lajur, kemudian akan menghasilkan informasi dalam bentuk laporan keuangan yang digunakan pihak-pihak tertentu.

#### **2.2.1.1. Tujuan Akuntansi**

Akuntansi bertujuan untuk menyiapkan suatu laporan keuangan yang akurat agar dapat dimanfaatkan oleh para manajer, pengambil kebijakan, dan pihak berkepentingan lainnya, seperti pemegang saham, kreditur, atau pemilik.

#### **2.2.1.2. Siklus Akuntansi**

Menurut Dina Fitria (2014: 28) pengertian Siklus Akuntansi merupakan gambaran tahapan kegiatan akuntansi yang meliputi pencatatan, penggolongan, pengikhtisaran dan pelaporan yang dimulai saat terjadi sebuah transaksi dalam sebuah perusahaan. Menurut Hery (2014: 66-67) tahapan- tahapan dalam siklus akuntansi dapat diurutkan sebagai berikut:

1. Mula-mula dokumen pendukung transaksi dianalisis dan informasi yang terkandung dalam dokumen tersebut dicatat dalam jurnal.
2. Lalu data akuntansi yang ada dalam jurnal diposting ke buku besar.

3. Seluruh saldo akhir yang terdapat pada masing- masing buku besar akun “didaftar” (dipindahkan) ke neraca saldo untuk membuktikan kecocokan antara keseluruhan nilai akun yang bersaldo normal debit dengan keseluruhan nilai akun yang bersaldo normal kredit.
4. Menganalisis data penyesuaian dan membuat ayat jurnal penyesuaian.
5. Memposting data jurnal penyesuaian ke masing- masing buku besar akun yang terkait.
6. Dengan menggunakan pilihan (*optional*) bantuan neraca lajur sebagai kertas kerja (*Work sheet*), neraca saldo setelah penyesuaian (*adjusted trial balance*) dan laporan keuangan disiapkan.
7. Membuat ayat jurnal penutup (*closing entries*).
8. Memposting data jurnal penutup ke masing-masing buku besar akun yang terkait.
9. Menyiapkan neraca saldo setelah penutupan (*post closing trial balance*).
10. Membuat ayat jurnal pembalik (*reversing entries*).

Untuk perusahaan yang telah memiliki system komputerisasi akuntansi yaitu sebuah perangkat lunak (*Software*) yang memuat program pemrosesan data dan pelaporan akuntansi, akan secara otomatis memposting jurnal ke buku besar, hingga menghasilkan laporan keuangan dan berbagai laporan lainnya yang dibutuhkan perusahaan, dalam kondisi ini kertas kerja yang sifatnya optional tentu tidak dipergunakan lagi.

## **2.2.2. Penjualan**

### **2.2.2.1. Definisi Penjualan**

Menurut Surjarweni (2015: 79) penjualan adalah suatu sistem kegiatan pokok perusahaan untuk memperjual-belikan barang dan jasa yang perusahaan hasilkan. Dalam penjualan terdapat dua macam jenis, yaitu penjualan tunai dan penjualan kredit.

#### **2.2.2.2. Jenis dan Bentuk Penjualan**

Menurut Swastha Basu (2012:56) pada 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 mempersilahkan pengecer untuk berusaha memperbaiki distribusi pokok mereka. Hal ini melibatkan penyalur dengan kegiatan promosi, peragaan, persediaan dan produk baru, jadi titik beratnya adalah para penjualan melalui penyalir bukan pada penjualan ke pembeli akhir.
2. *Missionary Selling*, penjualan berusaha ditingkatkan dengan mendorong pembeli untuk membeli barang dari penyalur perusahaan.
3. *Technical Selling*, penjualan meningkatkan penjualan dengan pemberian saran dan nasihat kepada pembeli akhir dari barang dan jasa yang dijualnya.
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 memberi respon terhadap permintaan pembeli melalui *route diving and retaining*. Jenis penjualan ini tidak akan menciptakan penjualan yang besar, namun terjalin hubungan pelanggan yang baik yang menjurus pada pembelian ulang.

#### **2.2.2.3. Transaksi Penjualan**

Ada beberapa macam transaksi penjualan menurut Swastha Basu dapat diklasifikasikan sebagai berikut:

- 1. Penjualan Tunai**
- 2. Penjualan Kredit**
- 3. Penjualan Tender**
- 4. Penjualan Ekspor**
- 5. Penjualan Konsinyasi**
- 6. Penjualan Grosir**



Menurut pengertian diatas dapat diuraikan sebagai berikut:

1. Penjualan Tunai

Penjualan secara tunai adalah penjualan yang bersifat “*cash and carry*” dimana penjualan setelah terdapat kesepakatan harga antar penjual dngan pembeli maka pembeli menyerahkan pembayaran secara kontan dan biasa langsung dimiliki oleh pembeli.

2. Penjualan Kredit

Penjualan kredit adalah penjualan *non cash* dengan tenggang waktu rata-rata diatas 1 bulan.

3. Penjualan Tender

Penjualan secara tender adalah penjualan yang dilaksanakan melalui prosedur tender untuk memenuhi permintaan pihak pemmbeli yang membuka tender.

4. Penjualan Ekspor

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

5. Penjualan Konsinyasi

Penjualan secara konsinyasi adalah penjualan barang secara rutin “titipan” kepada pembeli yang juga sebagai penjual apabila barang tersebut tidak terjual maka akan dikembalikan kepada penjual.

6. Penjualan Grosir

Penjualan secara grosir adalah penjualan yang tidak langsung kepada pembeli, tetapi melalui pedagang perantara yang menjadi perantara pabrik/importer dengan pedagang eceran.

#### **2.2.2.4. Tujuan Penjualan**

Swastha Basu (2012) menjelaskan tujuan penjualan perusahaan pada umumnya mempunyai tiga tujuan umum dalam penjualan, yaitu:

1. Mencapai volume penjualan tertentu.  
Yaitu untuk mencapai ukuran aktivitas perusahaan yang berhubungan dengan kapasitas dalam satuan uang atau unit produk dimana manajemen akan berusaha untuk mempertahankan volume yang menggunakan kapasitas yang ada dengan sebaik mungkin.
2. Mendapatkan laba tertentu.  
Yaitu dengan adanya penjualan diharapkan dapat menambah laba yang dapat diterima oleh perusahaan.
3. Menunjang pertumbuhan perusahaan.  
Yaitu dengan adanya penjualan terutama pada perusahaan dagang, dapat membantu kelangsungan hidup suatu perusahaan tersebut. Serta dapat membuat perusahaan mampu bersaing dengan para pesaingnya.

#### **2.2.2.5. Faktor-faktor yang Mempengaruhi Penjualan**

Aktivitas penjualan banyak dipengaruhi oleh faktor yang dapat meningkatkan aktivitas perusahaan, oleh karena itu manajer penjualan perlu memperhatikan faktor-faktor yang mempengaruhi penjualan.

Faktor-faktor yang mempengaruhi penjualan menurut Swastha basu (2012) sebagai berikut :

- 1) Kondisi dan Kemampuan Penjual  
Kondisi dan kemampuan terdiri dari pemahaman atas beberapa masalah penting yang berkaitan dengan produk yang dijual, jumlah dan sifat dari tenaga penjual adalah:
  - a) Jenis dan karakteristik barang atau jasa yang ditawarkan
  - b) Harga produk atau jasa
  - c) Syarat penjualan, seperti: pembayaran, pengiriman

## 2) Kondisi Pasar

Pasar mempengaruhi kegiatan dalam transaksi penjualan baik sebagai kelompok pembeli atau penjual. Kondisi pasar dipengaruhi oleh beberapa faktor yakni : jenis pasar, kelompok pembeli, daya beli, frekuensi pembelian serta keinginan dan kebutuhannya.

## 3) Modal

Modal atau dana sangat diperlukan dalam rangka untuk mengangkut barang dagangan ditempatkan atau untuk membesar usahanya. Modal perusahaan dalam penjelasan ini adalah modal kerja perusahaan yang digunakan untuk mencapai target penjualan yang dianggarkan, misalnya dalam menyelenggarakan stok produk dan dalam melaksanakan kegiatan penjualan memerlukan usaha seperti alat transportasi, tempat untuk menjual, usaha promosi dan sebagainya.

## 4) Kondisi Organisasi Perusahaan

Pada perusahaan yang besar, biasanya masalah penjualan ini ditangani oleh bagian tersendiri, yaitu bagian penjualan yang dipegang oleh orang-orang yang ahli dibidang penjualan.

## 5) Faktor-faktor lain.

Faktor-faktor lain seperti periklanan, peragaan, kampanye, dan pemberian hadiah sering mempengaruhi penjualan karena diharapkan dengan adanya faktor-faktor tersebut pembeli akan kembali membeli lagi barang yang sama.

## 6) Serta Pajak Masukan dan Pajak Keluaran.

Dalam PPN terdapat istilah pajak masukan dan pajak keluaran. PPN atau Pajak Pertambahan Nilai merupakan pajak yang dibebankan kepada setiap pertambahan nilai barang dan jasa dalam peredarannya dari produsen ke konsumen. Dengan kata lain, PPN adalah pungutan yang dikenakan pada transaksi jual-beli barang dan jasa yang dilakukan oleh wajib pajak pribadi/wajib pajak badan yang telah menjadi Pengusaha Kena Pajak (PKP).

➤ Pajak Masukan dalam PPN

Pajak masukan dalam PPN adalah pajak yang seharusnya dibayar oleh PKP atas:

- Perolehan Barang Kena Pajak/Jasa Kena Pajak
- Pemanfaatan BKP/JKP tidak berwujud dari luar daerah pabean
- Impor Barang Kena Pajak telah dipungut oleh Pengusaha Kena Pajak pada saat pembelian barang kena pajak/ jasa kena pajak dalam masa pajak tertentu. Secara lebih sederhana, bisa dikatakan bahwa pengertian pajak masukan dalam PPN adalah pajak yang telah dipungut oleh PKP pada saat pembelian barang/jasa kena pajak dalam masa pajak tertentu. Pajak masukan dijadikan kredit pajak oleh PKP untuk memperhitungkan sisa pajak yang terutang.

➤ Karakteristik Pajak Masukan

Dalam penerapan pungutan PPN, PKP mengkreditkan pajak masukan dan pajak keluaran dalam suatu masa pajak yang sama. Apabila dalam masa pajak tersebut pajak keluaran lebih besar, maka kelebihan pajak keluaran tersebut harus disetorkan ke kas negara. Sebaliknya, apabila dalam masa pajak tersebut, masa pajak masukan lebih besar dari pajak keluaran, kelebihan pajak masukan dapat dikompensasikan ke masa pajak berikutnya. Dalam tata cara ini, jumlah yang harus dibayarkan oleh PKP dapat berubah sesuai dengan pajak masukan yang dibayar.

➤ Pengkreditan Pajak Masukan

1. Pajak masukan dalam satu masa pajak dikreditkan dengan pajak keluaran untuk masa pajak yang sama.
2. Pajak masukan yang dapat dikreditkan tetapi belum dikreditkan dengan pajak keluaran pada masa pajak yang sama dapat dikreditkan pada masa berikutnya paling lama tiga bulan setelah berakhirnya masa pajak yang bersangkutan.

3. PKP yang belum berproduksi sehingga belum melakukan penyerahan yang terutang pajak, pajak masukan atas perolehan/impur barang modalnya dapat dikreditkan.
4. Pajak masukan yang dibayar untuk perolehan BKP/JKP harus dikreditkan dengan pajak keluaran tempat PKP dikukuhkan.

➤ Pajak Keluaran dalam PPN

Berbeda dengan pajak masukan, pengertian pajak keluaran dalam PPN adalah pajak terutang yang wajib dipungut oleh PKP saat melakukan penyerahan Barang Kena Pajak, penyerahan Jasa Kena Pajak, ekspor Barang Kena Pajak Berwujud, ekspor Barang Kena Pajak tidak berwujud / ekspor Jasa Kena Pajak.

➤ Karakteristik Pajak Keluaran

PPN disebut sebagai pajak objektif, karena dalam pemungutannya PPN memberi penekanan pada objek yang dikenakan pajak. Pengenaan pajak keluaran diawali dengan penetapan tarif barang. Kemudian dilanjutkan dengan pemungutan pajak oleh penjual. PKP melakukan transaksi jual beli barang artinya, PKP mengambil/memungut rupiah yang dihasilkan dari penjualan BKP miliknya yang dibeli konsumen yang nantinya juga dapat berfungsi sebagai kredit pajak. Batas waktu melakukan pengkreditan pajak keluaran adalah 3 bulan setelah masa pajak berakhir sehingga PKP memiliki waktu yang leluasa untuk melakukan pengkreditan pajak.

#### **2.2.2.6. Diskon Penjualan, Retur, dan Potongan Penjualan**

a. Diskon penjualan

Warren Carl S. (2015) seorang penjual dapat menawarkan syarat kredit kepada pembeli yaitu diskon untuk pembayaran awal. Penjual menyebut diskon tersebut sebagai diskon penjualan. Diskon penjualan akan

mengurangi pendapatan penjualan. Untuk menguranginya akun penjualan dapat didebitkan. Namun para manajer biasanya ingin mengetahui jumlah diskon penjualan selama periode tertentu. Oleh karena itu, diskon penjualan dicatat di akun diskon penjualan yang terpisah, akun Diskon Penjualan merupakan akun kontra terhadap penjualan.

Sebagai ilustrasi, PT. Sumbermas Artabahagia menjual persediaan sebesar Rp18.000.000 kepada CV. Maju Bangunan pada 10 Agustus dengan syarat kredit 2/10, n/30. Berdasarkan syarat kredit, CV. Maju Bangunan memiliki waktu sampai 20 Agustus (10 Agustus ditambah 10 hari) untuk membayar dalam periode diskon. Asumsikan CV. Maju Bangunan membayar pada tanggal 19 Agustus. Ketika faktur dibayar dalam periode diskon (10 hari), Maju Bangunan akan mengurangi Rp360.000 ( $Rp18.000.000 \times 2\%$ ) dari jumlah faktur Rp18.000.000 dan membayar Rp17.640.000. PT. Sumbermas akan mencatat penerimaan kas sebagai berikut:

Tanggal		Deskripsi	ref. post.	Debit	Kredit
2019	19	Kas		17.540.000	
		Diskon penjualan		360.000	
agustus		Piutang usaha			18.000.000

#### b. Retur dan Potongan Penjualan

Barang yang sudah terjual dapat dikembalikan oleh pembeli kepada penjual, yang dari sisi penjual merupakan retur penjualan. Di samping itu, karena barang rusak, cacat, atau alasan lain, penjual dapat mengurangi harga barang, yang disebut sebagai potongan penjualan. Dari perspektif penjual, pengembalian dan potongan ini disebut retur dan potongan penjualan. Jika retur atau potongan penjualan terjadi pada penjualan kredit, penjual biasanya mengeluarkan memo kredit atau memorandum kredit untuk pembeli. Memo

ini menunjukkan jumlah dan alasan kredit penjual terhadap piutang usaha (yang jika dikredit berarti berkurang jumlahnya).

Seperti diskon penjualan, retur dan potongan penjualan mengurangi pendapatan. Keduanya juga menambah ongkos kirim penjualan dan beban lainnya. Oleh karena manajer perlu mengetahui jumlah retur dan potongan penjualan dalam suatu periode, penjual biasanya mencatat retur dan potongan penjualan di akun terpisah. Retur dan Potongan Penjualan merupakan akun kontra terhadap Penjualan.

Penjual mendebit Retur dan Potongan Penjualan dengan jumlah tertentu. Jika penjualan awal secara kredit, maka penjual mengkredit Piutang Usaha. Oleh karena persediaan selalu diperbarui dalam sistem perpetual, maka penjual mencatat jumlah barang yang dikembalikan ke dalam akun persediaan (debit). Penjual harus mengkredit jumlah (biaya) barang yang dikembalikan pada akun Beban pokok penjualan. Akibatnya, beban pokok penjualan berkurang karena akun ini didebit saat penjualan awal dicatat.

Pembeli mungkin saja membayar barang yang dibeli dan kemudian barang tersebut dikembalikan. Dalam kasus ini, penjual dapat melakukan salah satu hal berikut.

1. Mengeluarkan memo kredit untuk mengurangi jumlah piutang pembeli.
2. Mengembalikan uang tunai kepada pembeli.

Jika memo kredit digunakan terhadap piutang pembeli, penjual mencatat ayat jurnal yang sama dengan ayat jurnal sebelumnya. Namun, jika penjual mengembalikan uang tunai kepada pembeli sebagai potongan harga atau penggantian harga barang yang diretur, maka penjual akan mendebit Retur dan Potongan Penjualan dan Mengkredit Kas.

### 2.2.3. Pengertian Penjualan Tunai

Menurut Mulyadi (2014:455), penjualan tunai dilaksanakan oleh perusahaan dengan cara mewajibkan pembeli melakukan pembayaran harga barang terlebih dahulu sebelum barang diserahkan oleh perusahaan kepada pembeli. Setelah uang diterima oleh perusahaan, barang kemudian diserahkan kepada pembeli dan transaksi penjualan tunai kemudian dicatat oleh perusahaan.

Menurut Sujarweni (2015:79), penjualan tunai adalah sistem yang diberlakukan oleh perusahaan dalam menjual barang dengan cara mewajibkan pembeli untuk melakukan pembayaran harga terlebih dahulu sebelum barang diserahkan pada pembeli. Setelah pembeli melakukan pembayaran, baru barang diserahkan, kemudian transaksi penjualan dicatat.

Berdasarkan definisi beberapa ahli diatas, maka penulis dapat menyimpulkan penjualan tunai adalah suatu transaksi penjualan barang atau jasa dimana pembeli diwajibkan untuk melakukan pembayaran terlebih dahulu untuk memperoleh keuntungan yang hendak dicapai oleh perusahaan.

#### 2.2.3.1. Catatan Akuntansi Penjualan Tunai

a. Jurnal Penjualan Tunai

Jurnal penjualan ini digunakan untuk merekam terjadinya transaksi penjualan barang. Terjadinya penjualan barang ini menambah jumlah penjualan yang ada. Warren Carls S.(2015:287) diasumsikan bahwa pada tanggal 01 Agustus 2019, PT. Sumbermas Artabahagia menjual barang dagang seharga Rp1.800.000 secara tunai. Penjualan ini dapat dicatat sebagai berikut:

Tanggal		Deskripsi	ref. post.	Debit	Kredit
2019		Kas		1.800.000	
agustus	1	Penjualan			1.800.000



Pada sistem persediaan perpetual, beban pokok penjualan dan pengurangan jumlah persediaan harus dicatat juga. Dengan cara ini, akun persediaan akan menunjukkan jumlah sisa persediaan (yang belum terjual). Sebagai contoh ilustrasi, diasumsikan jika beban pokok penjualan pada tanggal 01 Agustus 2019 adalah sebesar Rp1.200.000. Ayat jurnal untuk mencatat beban pokok penjualan dan pengurangan dalam persediaan adalah sebagai berikut:

Tanggal		Deskripsi	ref. post.	Debit	Kredit
2019		Beban pokok penjualan		1.200.000	
agustus	1	Persediaan			1.200.000

Penjualan ritel dilakukan kepada pelanggan yang menggunakan kartu kredit, seperti *MasterCard* atau *VISA*. Penjualan seperti ini dicatat sebagai penjualan tunai. Hal ini karena penjualan akan diproses oleh sebuah lembaga kliring yang menghubungi bank penerbit kartu kredit. Bank inilah yang akan mentransfer uang tunai hasil penjualan secara elektronik ke rekening bank perusahaan ritel. Dengan demikian, pengecer biasanya baru akan menerima kas dalam beberapa hari setelah melakukan penjualan menggunakan kartu kredit.

Jika pelanggan membayar tunai maupun menggunakan *MasterCard* untuk membayar pembelanjannya, penjualan akan dicatat seperti ditunjukkan di jurnal tanggal 01 Agustus 2019 diatas. Beban pemrosesan yang dikenakan oleh lembaga kliring atau bank penerbit kartu kredit dicatat secara periodik sebagai beban. Beban ini biasanya dilaporkan di laporan laba rugi sebagai beban administrasi. Sebagai contoh: asumsikan bahwa PT. Sumbermas Artabahagia membayar beban pemrosesan kartu kredit senilai Rp4.150.000 pada 31 Agustus. Untuk mencatat beban jasa atas penjualan dengan

menggunakan kartu kredit untuk bulan berjalan. Beban ini akan dicatat sebagai berikut.

Tanggal		Deskripsi	ref. post.	Debit	Kredit
2019		Beban Kartu Kredit		4.150.000	
agustus	1	Kas			4.150.000

Selain menggunakan *MasterCard* atau *VISA*, pelanggan dapat menggunakan kartu kredit yang tidak diterbitkan oleh sebuah bank. Misalnya, pelanggan dapat menggunakan kartu *American Express*. Jika penjual menggunakan lembaga kliring, maka lembaga tersebut akan menagih piutang dan mentransfer kas ke akun bank perusahaan ritel dengan cara yang sama jika pelanggan menggunakan *MasterCard* atau *VISA*. Namun, perusahaan besar mungkin menggunakan lembaga kliring. Dalam kasus tersebut, kartu kredit penjualan non-bank, harus dilaporkan ke perusahaan kartu tersebut terlebih dahulu sebelum kas diterima. Oleh karena itu, piutang dibuat oleh perusahaan kredit non-bank. Namun ketika kebanyakan perusahaan ritel menggunakan lembaga kliring untuk memproses kartu kredit bank ataupun non-bank, semua penjualan dengan menggunakan kartu kredit akan dicatat sebagai penjualan kas (Warren, 2015: 288).

b. Jurnal Penerimaan Kas.

Jurnal penerimaan kas ini digunakan untuk merekam terjadinya penerimaan uang dari hasil penjualan tunai yang akan menambah kas. Serta seluruh transaksi yang melibatkan penerimaan kas dicatat di dalam jurnal penerimaan kas (Warren, 2015:235).

c. Jurnal Umum

Jurnal umum atau sering disebut jurnal saja, dapat digunakan untuk ayat jurnal yang tidak cocok dicatat di jurnal khusus manapun. Sebagai contoh, ayat jurnal penyesuaian dan penutup dicatat di jurnal umum (Warren, 2015:231).

d. Kartu Persediaan Barang

Kartu persediaan barang dibuat oleh bagian akuntansi digunakan untuk mengawasi mutasi dan persediaan barang digudang.

e. Kartu Gudang

Kartu gudang digunakan untuk mencatat berkurangnya jumlah produk yang dijual. Pembuat kartu gudang adalah bagian gudang untuk mencatat mutasi dan persediaan barang yang disimpan dalam gudang.

#### **2.2.4. Pengertian Penjualan Kredit**

Menurut Mulyadi (2014: 210), penjualan kredit dilaksanakan oleh perusahaan dengan cara mengirimkan barang sesuai dengan order yang diterima dari pembeli untuk jangka waktu tertentu perusahaan mempunyai tagihan kepada pembeli tersebut. Untuk menghindari tidak tertagihnya piutang, setiap penjualan kredit yang pertama kepada seseorang pembeli selalu didahului dengan analisis terhadap dapat atau tidaknya pembeli tersebut diberi kredit.

Menurut Sujarweni (2015:89), penjualan kredit adalah sistem penjualan dimana pembayarannya dilakukan setelah barang diterima pembeli. Jumlah dan jatuh tempoo pembayarannya disepakati oleh kedua pihak.

Berdasarkan definisi beberapa ahli diatas, maka penulis menyimpulkan penjualan kredit adalah suatu transaksi dengan cara mengirimkan barang kepada pembeli dan memberi batas waktu pembayaran dalam tanggal jatuh tempo yang telah disepakati kedua belah pihak yaitu penjual dan pembeli.

### 2.2.4.1. Catatan Akuntansi Penjualan Kredit

Menurut Mulyadi (2014:207), dokumen yang terkait dalam penjualan kredit, yaitu:

#### 1. Jurnal Penjualan Kredit.

Perusahaan dapat menjual barang secara kredit. Penjual mencatat penjualan sebagai debit pada Piutang Usaha dan kredit pada Penjualan. Contoh ayat jurnal untuk penjualan secara kredit senilai Rp18.000.000 untuk PT. Sumbermas Artabahagia adalah sebagai berikut. Beban pokok penjualannya adalah Rp10.800.000.

Tanggal		Deskripsi	ref. post.	Debit	Kredit
2019		Piutang Usaha		18.000.000	
agustus	10	Penjualan			18.000.000
	12	Beban pokok penjualan		10.800.000	
		Persediaan			

#### 2. Kartu Piutang

Merupakan buku pembantu yang berisi rincian mutasi piutang perusahaan kepada setiap debiturnya.

#### 3. Kartu Persediaan

Merupakan buku pembantu yang berisi rincian mutasi setiap jenis persediaan.

#### 4. Kartu Gudang

Catatan ini diselenggarakan oleh fungsi gudang untuk mencatat mutasi dan persediaan fisik barang yang disimpan di gudang.

#### 5. Jurnal Umum

Untuk mencatat harga pokok produk yang dijual selama periode akuntansi tertentu.

### 2.2.5. Laba Bersih

Greuning et al., (2013:39) menyatakan bahwa laba adalah jumlah yang dapat diberikan kepada semua pemegang saham biasa dari induk (yang memiliki kendali maupun tidak). Menurut Kasmir (2011:303) menyatakan bahwa pengertian laba bersih (Net Profit) merupakan laba yang telah dikurangi biaya-biaya yang merupakan beban perusahaan dalam suatu periode tertentu termasuk pajak.

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.”

Sedangkan menurut Budi Rahardjo (2010: 83) laba bersih atau laba bersih sesudah pajak penghasilan diperoleh dengan mengurangi laba atau penghasilan sebelum kena pajak dengan pajak penghasilan yang harus dibayar oleh perusahaan.

Berdasarkan pengertian diatas dapat disimpulkan bahwa laba bersih adalah laba operasi dikurangi beban lain lain termasuk pajak pada suatu periode tertentu.

#### 2.2.5.1. Indikator Laba Bersih

Menurut Budi Rahardjo (2010:83) laba bersih dapat dihitung dengan rumus sebagai berikut:

$$\text{Laba bersih} = \text{laba sebelum pajak} - \text{pajak penghasilan}$$

Sumber: Budi Rahardjo (2010:83)

Keterangan:

- Laba sebelum pajak = Laba operasi ditambah hasil usaha dan dikurangi biaya diluar operasi biasa.
- Pajak Penghasilan = Pajak penghasilan yang harus dibayar oleh perusahaan.

Stice, Stice dan Skousen (2010 : 241), menyatakan laba sesudah pajak atau laba bersih merupakan laba setelah dikurangi dengan pajak. Laba bersih dipindahkan kedalam perkiraan laba ditahan atau Retainer Earning. Dalam perkiraan ini akan diambil suatu jumlah tertentu untuk dibagikan sebagai deviden kepada para pemegang saham. Dengan gambaran seperti dibawah ini:

$$\text{Laba bersih} = \text{laba} - \text{beban pajak}$$

Sumber: Stice, Stice dan Skousen (2010 : 241)

Keterangan:

- Laba = Laba kotor pada perioder tertentu.
- Beban pajak = Biaya pajak perusahaan pada periode tertentu.

Sedangkan menurut kasmir (2011:303) bahwa laba bersih dapat diukur dengan rumus:

$$\text{Laba bersih} = \text{laba kotor} - \text{beban operasi} - \text{beban marketing} - \text{beban pajak}$$

Sumber: Kasmir (2011:303)

Keterangan:

- Laba kotor = laba yang berasal dari penjualan dikurangi harga pokok.
- Beban operasional = beban dari aktivitas operasi.
- Beban pajak = Biaya pajak perusahaan pada periode tertentu

Berdasarkan beberapa pendapat tersebut indikator laba bersih dalam penelitian ini adalah laba bersih sama dengan laba kotor dikurangi beban operasi dan beban pajak.

## **2.3. Pengaruh Antara Variabel Penelitian**

### **2.3.1. Pengaruh Penjualan Tunai Terhadap Laba Bersih**

Menurut Mulyadi (2014:455), penjualan tunai dilaksanakan oleh perusahaan dengan cara mewajibkan pembeli melakukan pembayaran harga barang terlebih dahulu sebelum barang diserahkan oleh perusahaan kepada pembeli. Setelah uang diterima oleh perusahaan, barang kemudian diserahkan kepada pembeli dan transaksi penjualan tunai kemudian dicatat oleh perusahaan. Berdasarkan penelitian terdahulu Muhani dan Sumiati (2014) Variabel penjualan tunai berpengaruh signifikan terhadap laba usaha pada Bengkel Las Diana di Palopo. Nilai koefisien korelasi (R) sebesar 88,8%, hal ini menunjukkan bahwa hubungan antara variabel bebas yaitu penjualan tunai terhadap variabel terikat yaitu laba berkorelasi positif atau mempunyai hubungan yang kuat.

### **.2.3.2. Pengaruh Penjualan Kredit Terhadap Laba Bersih**

Menurut Mulyadi (2014: 210), penjualan kredit dilaksanakan oleh perusahaan dengan cara mengirimkan barang sesuai dengan order yang diterima dari pembeli untuk jangka waktu tertentu perusahaan mempunyai tagihan kepada pembeli tersebut. Untuk menghindari tidak tertagihnya piutang, setiap penjualan kredit yang pertama kepada seseorang pembeli selalu didahului dengan analisis terhadap dapat atau tidaknya pembeli tersebut diberi kredit. Berdasarkan penelitian terdahulu Muhani dan Sumiati (2014) Variabel penjualan kredit berpengaruh signifikan terhadap laba usaha pada Bengkel Las Diana di Palopo. Nilai koefisien korelasi (R) sebesar 88,8%, hal ini menunjukkan bahwa hubungan antara variabel bebas yaitu penjualan tunai terhadap variabel terikat yaitu laba berkorelasi positif atau mempunyai hubungan yang kuat.

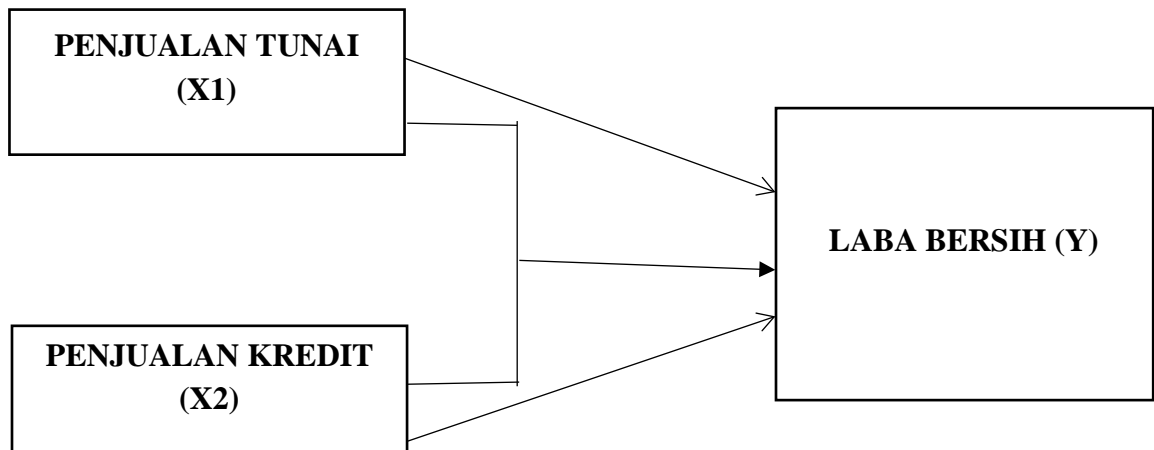
#### 2.4. Pengembangan Hipotesis

Berdasarkan latar belakang hingga landasan teori seperti yang telah dijabarkan, hipotesis yang muncul dalam penelitian ini antara lain:

1. Penjualan tunai berpengaruh terhadap laba bersih perusahaan di PT. Sumbermas Artabahagia pada ahun 2016 – 2018.
2. Penjualan kredit berpengaruh terhadap laba bersih perusahaan di PT. Sumbermas Artabahagia pada Tahun 2016 – 2018.
3. Penjualan tunai dan penjualan kredit berpengaruh terhadap laba bersih di PT. Sumbermas Artabahagia Pada Tahun 2016 – 2018.

#### 2.5. Kerangka Konseptual

Berdasarkan latar belakang, kajian pustaka dan beberapa penelitian terdahulu, maka kerangka konseptual dalam penelitian ini dapat digambarkan sebagai berikut:



Gambar 2.1. Kerangka Konseptual