

## **BAB II**

### **LANDASAN TEORITIS**

#### **A. Teori – Teori**

##### **1. Pengertian Penjualan**

Aktivitas penjualan merupakan pendapatan utama perusahaan karena jika aktivitas penjualan produk maupun jasa tidak dikelola dengan baik maka secara langsung dapat merugikan perusahaan. Hal ini dapat disebabkan karena sasaran penjualan yang diharapkan tidak tercapai dan pendapatan pun akan berkurang.

Penjualan merupakan salah satu fungsi pemasaran yang sangat penting dan menentukan bagi perusahaan dalam mencapai tujuan perusahaan yaitu memperoleh laba untuk menjaga kelangsungan hidup perusahaan. Sebenarnya pengertian penjualan sangat luas, beberapa para ahli mengemukakan tentang definisi penjualan antara lain :

Definisi penjualan menurut Mulyadi (2008:202), “Penjualan merupakan kegiatan yang dilakukan oleh penjual dalam menjual barang atau jasa dengan harapan akan memperoleh laba dari adanya transaksi-transaksi tersebut dan penjualan dapat diartikan sebagai pengalihan atau pemindahan hak kepemilikan atas barang atau jasa dari pihak penjual ke pembeli. Menurut M. Narafin ( 2006 : 60 ), bahwa : “Penjualan adalah proses menjual, padahal yang dimaksud penjualan dalam laporan laba-rugi adalah hasil menjual atau hasil penjualan (*sales*) atau jualan”.

Menurut Kusnadi dalam buku Akuntansi keuangan lanjutan (2009: 19) yang menjelaskan bahwa, “Penjualan (*sales*) adalah sejumlah uang yang

dibebankan kepada pembeli atas barang atau jasa yang dijual”. Dari penjelasan diatas dapat disimpulkan bahwa penjualan adalah suatu proses pembuatan dan cara untuk mempengaruhi pribadi agar terjadi pembelian (penyerahan) barang atau jasa yang ditawarkan berdasarkan harga yang telah disepakati oleh kedua belah pihak yang terkait didalam kegiatan tersebut.

## 2. Faktor–Faktor yang Mempengaruhi Pertumbuhan Penjualan

Menurut Swastha dan Irawan, (dalam Silviawati, 2010) dalam praktek, kegiatan penjualan ini dipengaruhi oleh beberapa faktor yaitu :

**a. Kondisi dan Kemampuan Pasar**, disini penjual harus dapat meyakinkan pembeli agar berhasil mencapai sasaran penjualan yang diharapkan untuk maksud tertentu, penjual harus memahami beberapa masalah penting yang sangat berkaitan yaitu jenis dan karakteristik barang yang ditawarkan, harga pokok dan syarat penjualan seperti pembayaran, perantaraan garansi dan sebagainya.

**b. Kondisi Pasar**, hal yang harus diperhatikan pada kondisi pasar antara lain :

1. Jenis pasarnya, apakah pasar konsumen, pasar industri, pasar pemerintah atau pasar internasional.
2. Kelompok pembeli dan segmen pasarnya.
3. Daya beli.
4. Frekuensi pembeliannya.
5. Keinginan dan kebutuhan.

**c. Modal**, apakah modal kerja perusahaan mampu untuk mencapai target penjualan yang dianggarkan seperti untuk :

1. Kemampuan untuk membiayai penelitian pasar yang dilakukan.
2. Kemampuan membiayai usaha-usaha untuk mencapai target penjualan.
3. Kemampuan membeli bahan mentah untuk dapat memenuhi target penjualan.

**d. Kondisi Organisasi Perusahaan**, pada perusahaan besar biasanya masalah penjualan ditangani oleh bagian penjualan. Lain halnya dengan perusahaan kecil, dimana masalah penjualan ditangani oleh orang yang juga melakukan fungsi-fungsi lain.

## 3. Pengertian Perputaran Kas

Kas (Rudianto, 2009:200) merupakan alat pembayaran yang dimiliki perusahaan dan siap digunakan di dalam transaksi perusahaan, setiap saat

diinginkan. Kas di dalam laporan posisi keuangan merupakan aset yang paling lancar, dalam arti paling sering berubah.

Kas menurut pengertian akuntansi adalah alat pertukaran yang dapat diterima untuk pelunasan hutang, dapat diterima sebagai setoran ke bank dalam jumlah sebesar nilai nominalnya. Kas kecil adalah uang tunai yang disediakan perusahaan untuk membayar pengeluaran-pengeluaran yang jumlahnya relatif kecil dan tidak ekonomis bila dibayar dengan cek atau giro (Rudianto, 2009:200).

Menurut James O. Gill (Kasmir, 2013:140-141) rasio perputaran kas (*cash turnover*) berfungsi untuk mengukur tingkat kecukupan modal kerja perusahaan yang dibutuhkan untuk membayar tagihan dan membiayai penjualan. Artinya rasio ini digunakan untuk mengukur tingkat ketersediaan kas untuk membayar tagihan (utang) dan biaya-biaya yang berkaitan dengan penjualan.

Apabila rasio perputaran kas tinggi, ini berarti perusahaan mampu untuk membayar tagihannya. Sebaliknya apabila rasio perputaran kas rendah, dapat diartikan kas yang tertanam pada aktiva yang sulit dicairkan dalam waktu singkat sehingga perusahaan harus bekerja keras dengan kas yang lebih sedikit.

Rumus yang digunakan untuk mencari rasio perputaran kas (K.R & Wild, 2010:45).

$$\text{Cash Turnover} = \frac{\text{Penjualan}}{\text{Rata-rata Kas dan Setara Kas}}$$

#### **4. Pengertian Perputaran Modal Kerja**

Modal kerja merupakan yang sangat penting bagi perusahaan karena perusahaan selalu membutuhkan modal kerja untuk membiayai operasinya sehari-hari, misalkan untuk memberikan persekot pembelian barang dagangan, membayar upah buruh, gaji pegawai, dan lain sebagainya. Dana yang telah dikeluarkan itu diharapkan dapat kembali lagi masuk dalam perusahaan dalam waktu yang pendek melalui hasil penjualannya.

Modal kerja adalah nilai aset / harta yang dapat segera dijadikan uang kas yaitu dipakai perusahaan untuk keperluan sehari-hari, misalnya untuk membayar gaji pegawai, membeli bahan baku / barang, membayar ongkos angkutan, membayar hutang dan sebagainya (Riyanto, 2008: 57). Kesalahan dalam mengelola modal kerja mengakibatkan kegiatan usaha dapat terhambat atau terhenti sama sekali.

Menurut Sri Dwi Ari Ambarwati (2010:112), menyatakan bahwa :Modal kerja adalah modal yang seharusnya tetap ada dalam perusahaan sehingga operasional perusahaan menjadi lebih lancar serta tujuan akhir perusahaan untuk menghasilkan laba akan tercapai.

Modal Kerja diartikan sebagai investasi yang ditanamkan dalam aktiva lancar atau aktiva jangka pendek, seperti kas, bank, surat-surat berharga, piutang, sediaan, dan aktiva lancar lainnya (Kasmir, 2013:250). Pengertian modal kerja secara mendalam terkandung dalam konsep modalkerja yang dibagi menjadi tiga macam yaitu :

### **a. Konsep Kuantitatif**

Konsep ini mendasarkan pada kuantitas dari dana yang diperlukan untuk mencukupi kebutuhan perusahaan dalam membiayai operasinya yang bersifat rutin, atau menunjukkan jumlah dana (*fund*) yang tersedia untuk tujuan operasi jangka pendek. Modal kerja menurut konsep ini adalah keseluruhan dari jumlah aktiva lancar.

### **b. Konsep Kualitatif**

Konsep ini pengertian modal kerja dikaitkan dengan besarnya jumlah hutang lancar atau hutang yang harus segera dibayar. Modal kerja menurut konsep ini adalah sebagian dari aktiva lancar yang benar-benar dapat digunakan untuk membiayai operasi perusahaan tanpa mengganggu likuiditasnya yaitu yang merupakan kelebihan aktiva lancar diatas hutang lancar.

### **c. Konsep Fungsional**

Konsep ini mendasarkan pada fungsi dari dana dalam menghasilkan pendapatan (*income*), setiap dana yang digunakan dalam perusahaan dimaksudkan untuk menghasilkan pendapatan dari usaha pokok perusahaan, tetapi tidak semua dana digunakan untuk menghasilkan pendapatan periode ini (*current income*). Ada sebagian dana yang digunakan untuk memperoleh atau menghasilkan pendapatan untuk periode berikutnya (*future income*).

Menurut (Kasmir, 2013:182) perputaran modal kerja (*working capital turn over*) merupakan salah satu rasio untuk mengukur atau menilai keefektifan modal kerja perusahaan selama periode tertentu.

Artinya seberapa banyak modal kerja berputar selama suatu periode atau dalam suatu periode. Untuk mengukur rasio ini, dengan membandingkan antara penjualan dengan modal kerja atau dengan modal kerja rata-rata.

$$\text{Working Capital Turn Over} = \frac{\text{Penjualan Bersih}}{\text{Modal Kerja Rata-Rata}}$$

## 5. Jenis-Jenis Modal Kerja

Menurut Sri Dwi Ari Ambarwati dan Bambang Riyanto (2010: 112) yang berdasarkan pendapat AW Taylor, modal kerja dibedakan menjadi dua, yaitu :

**a. Modal Kerja Permanen (*Permanent Working Capital*)**, modal kerja permanen yaitu modal kerja yang harus tetap ada pada perusahaan untuk dapat menjalani fungsinya atau dengan kata lain modal kerja yang secara terus menerus diperlukan untuk kelancaran usaha. Modal kerja ini terdiri dari:

1. Modal kerja primer (*Primary Working Capital*) yaitu jumlah modal kerja minimum yang harus ada pada perusahaan untuk menjaga kontinuitas usahanya.
2. Modal kerja normal (*Normal Working Capital*) yaitu modal kerja yang dibutuhkan untuk menyelenggarakan proses produksi yang normal.

**b. Modal Kerja Variabel (*Variable Working Capital*)**, modal kerja variabel adalah modal kerja yang jumlahnya berubah-ubah sesuai dengan perubahan keadaan. Modal kerja ini terdiri dari:

1. Modal kerja musiman (*Seasonal Working Capital*) yaitu modal kerjayang jumlahnya berubah-ubah disebabkan oleh fluktuasi musim.
2. Modal kerja siklus (*Cyclical Working Capital*) yaitu modal kerja yang jumlahnya berubah-ubah disebabkan oleh fluktuasi konjungtur.
3. Modal kerja darurat (*Emergency Working Capital*) yaitu modal kerja yang jumlahnya berubah-ubah karena keadaan darurat yang tidak diketahui sebelumnya.

## 6. Faktor-Faktor yang Mempengaruhi Modal Kerja

Untuk menentukan jumlah modal kerja yang dianggap cukup bagi suatu perusahaan bukan merupakan hal yang mudah, karena modal kerja

yang dibutuhkan oleh suatu perusahaan dipengaruhi oleh beberapa faktor sebagai berikut (Munawir, 2007: 117):

**a. Sifat atau Jenis Perusahaan,** kebutuhan modal kerja tergantung pada jenis dan sifat dari usaha yang dijalankan oleh suatu perusahaan. Modal kerja dari perusahaan jasa relatif lebih rendah bila dibandingkan dengan kebutuhan modal kerja perusahaan industri, karena untuk perusahaan jasa tidak memerlukan investasi yang besar dalam kas, piutang maupun persediaan.

Kebutuhan uang tunai untuk membayar pegawai maupun untuk membiayai operasinya dapat dipenuhi dari penghasilan atau penerimaan-penerimaan saat itu juga, sedangkan piutang biasanya ditagih dalam waktu relatif pendek. Bagi perusahaan industri dibutuhkan modal kerja yang lebih besar karena perusahaan harus mengadakan investasi yang cukup besar dalam aktiva lancar agar perusahaan tidak mengalami kesulitan di dalam operasinya.

**b. Waktu yang Diperoleh untuk Memproduksi Barang,** kebutuhan modal kerja suatu perusahaan berhubungan langsung dengan jangka waktu yang diperlukan untuk memproduksi barang yang akan dijual. Semakin lama waktu yang diperlukan untuk memproduksi barang, maka jumlah modal kerja yang diperlukan semakin besar.

**c. Syarat pembelian dan penjualan,** syarat kredit pembelian barang dagangan atau bahan baku akan mempengaruhi besar kecilnya modal kerja. Syarat kredit pembelian yang menguntungkan akan memperkecil kebutuhan uang kas yang harus ditanamkan dalam persediaan dan sebaliknya.

**d. Tingkat perputaran persediaan,** semakin tinggi tingkat perputaran persediaan maka jumlah modal kerja yang ditanamkan dalam bentuk persediaan (barang) akan semakin rendah. Mencapai tingkat perputaran yang tinggi, maka harus diadakan perencanaan dan pengawasan persediaan yang efisien, semakin tinggi tingkat perputaran persediaan akan mengurangi risiko kerugian yang disebabkan karena penurunan harga atau perubahan selera konsumen, di samping itu akan menghemat ongkos penyimpanan dan pemeliharaan terhadap persediaan tersebut.

**e. Tingkat perputaran piutang,** kebutuhan modal kerja juga dipengaruhi jangka waktu penagihan piutang. Apabila piutang terkumpul dalam waktu pendek berarti kebutuhan akan modal kerja semakin rendah atau kecil. Untuk mencapai tingkat perputaran piutang yang tinggi diperlukan pengawasan piutang yang efektif dan kebijaksanaan yang tepat sehubungan dengan perluasan kredit, syarat kredit penjualan, maksimum kredit bagi langganan serta penagihan piutang.

**f. Volume Penjualan,** perusahaan membutuhkan modal kerja untuk mendukung kegiatan operasional pada saat terjadi peningkatan penjualan. Jika tingkat penjualan tinggi maka modal kerja yang diperlukan relatif tinggi, sebaliknya bila penjualan rendah dibutuhkan modal kerja yang rendah.

**g. Faktor Musim dan Siklus,** fluktuasi dalam penjualan yang disebabkan oleh faktor musim dan siklus akan mempengaruhi kebutuhan akan modal kerja. Perusahaan yang dipengaruhi oleh musim membutuhkan jumlah modal kerja yang relatif pendek. Modal kerja yang ditanamkan dalam

bentuk persediaan barang berangsur-angsur meningkat dalam bulan-bulan menjelang puncak penjualan.

## 7. Pengertian Laba Usaha

Perusahaan dapat dipandang sebagai suatu sistem yang memproses masukan untuk menghasilkan sebuah keluaran. Perusahaan berusaha menghasilkan sebuah keluaran yang nilainya lebih tinggi daripada nilai masukannya agar dapat menghasilkan suatu laba. Dengan laba yang diperoleh diharapkan perusahaan dapat mempertahankan kelangsungan hidupnya dan mengembangkan dirinya.

Menurut PSAK No. 1 informasi laba sangat diperlukan untuk menilai perubahan potensi sumber daya ekonomis yang mungkin dapat dikendalikan di masa depan menghasilkan arus kas dari sumber daya yang ada, dan untuk perumusan pertimbangan tentang efektivitas perusahaan dalam memanfaatkan tambahan sumber daya (IAI, 2007).

Menurut J Wild dan KR Subramanyan (2007 :407) bahwa,“Laba merupakan selisih pendapatan dan keuntungan setelah dikurangi beban dan kerugian. Laba merupakan salah satu pengukuran aktivitas operasi dan dihitung berdasarkan atas dasar akuntansi akrual”.

Berdasarkan definisi diatas maka dapat ditarik kesimpulan bahwa laba adalah selisih antara seluruh pendapatan (*revenue*) dan beban (*expense*) yang terjadi dalam suatu periode akuntansi. Laba merupakan suatu kelebihan pendapatan atau keuntungan yang layak diterima oleh perusahaan, karena perusahaan tersebut telah melakukan pengorbanan untuk kepentingan lain pada jangka waktu tertentu. Informasi laba diperlukan untuk mengetahui kontribusi produk dalam menutupi biaya non produksi.

## **8. Faktor-Faktor yang Mempengaruhi Laba**

Faktor-faktor yang mempengaruhi laba menurut pendapat yang dikemukakan oleh Mulyadi (2001:513), Yaitu :

### **1. Biaya**

Biaya yang timbul dari perolehan atau mengolah suatu produk atau jasa akan mempengaruhi harga jual produk yang bersangkutan.

### **2. Harga Jual**

Harga jual produk atau jasa akan mempengaruhi besarnya volume penjualan produk atau jasa yang bersangkutan.

### **3. Volume Penjualan dan Produksi**

Besarnya volume penjualan berpengaruh terhadap volume produksi produk atau jasa tersebut, selanjutnya volume produksi akan mempengaruhi besar kecilnya biaya produksi.

## **9. Pengaruh Pertumbuhan Penjualan, Perputaran Kas dan Perputaran Modal Kerja terhadap Laba Usaha**

### **a. Pengaruh Pertumbuhan Penjualan terhadap Laba Usaha**

Aktivitas penjualan merupakan pendapatan utama perusahaan karena jika aktivitas penjualan produk maupun jasa tidak dikelola dengan baik maka secara langsung dapat merugikan perusahaan, hal ini dapat disebabkan karena sasaran penjualan yang diharapkan tidak tercapai dan pendapatan pun akan berkurang. Dari pengertian diatas bisa kita simpulkan bahwa penjualan merupakan suatu perjanjian antara penjual dan pembeli yang memindah tangankan atas hak kepemilikan dengan perjanjian dan juga syarat-syarat tertentu.

Pertumbuhan penjualan sangat mempengaruhi laba perusahaan karena semakin besar pertumbuhan penjualan maka laba yang dihasilkan perusahaan juga semakin besar. Perusahaan yang meningkatkan pertumbuhan penjualan secara efisien serta mengarah pada penggunaan sumber daya yang optimal, dapat diartikan perusahaan tersebut dapat mempertahankan posisi ekonomi dan kelangsungan hidupnya.

Jika jumlah barang yang dijual semakin besar, maka biaya rata-rata persatuan produk akan semakin kecil sehingga laba yang dihasilkan suatu perusahaan akan meningkat.

#### **b. Pengaruh Perputaran Kas terhadap Laba Usaha**

Perputaran kas merupakan perbandingan antara penjualan dengan jumlah kas rata-rata. Perputaran kas menunjukkan kemampuan kas dalam menghasilkan pendapatan sehingga dapat dilihat berapa kali uang kas berputar dalam satu periode tertentu. Semakin tinggi perputaran kas ini akan semakin baik, hal ini berarti semakin tinggi efisiensi penggunaan kasnya dan keuntungan yang diperoleh akan semakin besar (Riyanto, 2001).

Menurut James O. Gill (Kasmir, 2013:140-141) rasio perputaran kas (*cash turnover*) berfungsi untuk mengukur tingkat kecukupan modal kerja perusahaan yang dibutuhkan untuk membayar tagihan dan membiayai penjualan. Artinya rasio ini digunakan untuk mengukur tingkat ketersediaan kas untuk membayar tagihan (utang) dan biaya-biaya yang berkaitan dengan penjualan.

Apabila rasio perputaran kas tinggi, ini berarti ketidakmampuan perusahaan dalam membayar tagihannya. Sebaliknya apabila rasio perputaran kas rendah, dapat diartikan kas yang tertanam pada aktiva yang sulit dicairkan dalam waktu singkat sehingga perusahaan harus bekerjakeras dengan kas yang lebih sedikit.

### c. Pengaruh Perputaran Modal Kerja terhadap Laba Usaha

$$\text{Working Capital Turn Over} = \frac{\text{Penjualan Bersih}}{\text{Modal Kerja Rata-Rata}}$$

Efisiensi modal kerja dapat dinilai dengan menggunakan rasio antara total penjualan dengan jumlah modal kerja rata-rata yang sering disebut *working capital turnover* (perputaran modal kerja). Rasio ini menunjukkan hubungan antara modal kerja dengan penjualan yang dapat diperoleh perusahaan untuk tiap rupiah modal kerja.

Perputaran modal kerja akan berpengaruh kepada tingkat profitabilitas. Tingkat profitabilitas yang rendah bila dihubungkan dengan modal kerja dapat menunjukkan kemungkinan rendahnya volume penjualan dibanding dengan ongkos yang digunakan. Sehingga untuk menghindari itu, diharapkan adanya pengelolaan modal kerja yang tepat di dalam perusahaan.

Perusahaan yang dikatakan memiliki tingkat profitabilitas tinggi berarti tinggi pula efisiensi penggunaan modal kerja yang digunakan perusahaan tersebut (Munawir, 2004). Semakin tinggi pertumbuhan penjualan semakin tinggi perputaran kas nya, semakin tinggi pula perputaran modal kerja nya.

## B. Review Penelitian Terdahulu

Penelitian-Penelitian yang telah dilakukan oleh beberapa peneliti sebelumnya dapat dilihat dalam tabel berikut :

**Tabel II.1**  
**Daftar Peneliti Terdahulu**

No	Nama Peneliti	Judul Penelitian	Hasil Penelitian
1.	Silviana Dwi Sulistianingrum (2012)	Pengaruh Perputaran Modal Kerja terhadap Profitabilitas Perusahaan Property and Real Estate yang terdaftar di BEI.	Tingkat perputaran modal kerja dan profitabilitas dinyatakan kurang baik, tidak terdapat pengaruh yang signifikan antara variabel perputaran modal kerja dan profitabilitas (menggunakan net margin).
2.	Yoyon Supriadi dan Ratih Puspitasari (2012)	Pengaruh Modal Kerja Terhadap Penjualan dan Profitabilitas Perusahaan Pada PT. Indocement Tunggal Prakarsa, Tbk.	Terdapatnya pengaruh yang signifikan pada modal kerja bersih terhadap penjualan dan profitabilitas perusahaan.
3.	Dazrizal Masri	Analisis Perputaran Modal Kerja Pada Usaha Ekonomi Desa UED-SP Tuah Negeri Rambah Hilir Rokan Hilir Rokan Hulu.	Tingkat perputaran modal kerja cenderung rendah sehingga dapat mengindikasikan adanya kelebihan pada modal kerja yang cenderung tinggi. Besar kecilnya perputaran modal kerja tergantung dari ketersediaan modal kerja yang dimiliki suatu perusahaan.

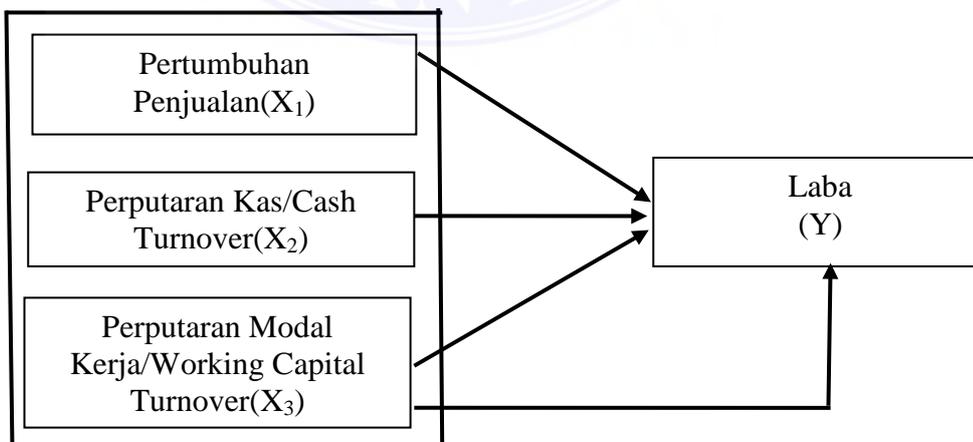
4.	I Made Dian Satriya dan Putu Vivi Lestari	Pengaruh Perputaran Modal Kerja Terhadap Profitabilitas Perusahaan Real Estate dan Property di BEI.	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Perputaran Modal Kerja berpengaruh secara positif dan signifikan terhadap profitabilitas perusahaan Property and Real Estate di BEI.</li> <li>-Perputaran kas berpengaruh secara positif dan signifikan terhadap profitabilitas perusahaan Property and Real Estate.</li> <li>- Perputaran Persediaan berpengaruh secara positif dan signifikan terhadap profitabilitas perusahaan Property and Real Estate di BEI.</li> </ul>
----	---	---	---

Sumber : Berbagai Jurnal dan Penelitian

Perbedaan Penelitian ini dengan penelitian sebelumnya yaitu terletak pada variabel penelitiannya. Keempat penelitian hanya menggunakan 1 variabel independen yaitu perputaran modal kerja, sedangkan penulis menggunakan 2 (dua) variabel yaitu pertumbuhan penjualan dan perputaran kas.

### C. Kerangka Teoritis

Kerangka teoritis penelitian ini dapat dilihat pada gambar berikut ini :



**Gambar II.1**  
**Kerangka Konsep**

Maka hipotesis yang diajukan dalam penelitian ini adalah sebagai berikut :

$H_1$  = Pertumbuhan Penjualan( $X_1$ ) Berpengaruh pada Laba (Y)

$H_2$  = Perputaran Kas( $X_2$ ) Berpengaruh pada Laba(Y)

$H_3$  = Perputaran Modal( $X_3$ ) Kerja Berpengaruh pada Laba(Y)

$H_0$  = Pertumbuhan Penjualan ( $X_1$ ), Perputaran Kas ( $X_2$ ), Perputaran Modal

Kerja ( $X_3$ ) berpengaruh secara simultan terhadap laba usaha.

