

## BAB II

### LANDASAN TEORI

#### A. Akuntansi

Menurut *American Institute of Certified Public Accounting* (AICPA) mendefinisikan akuntansi adalah seni pencatatan, penggolongan, dan pengikhtisaran dengan cara tertentu dan dalam ukuran moneter, transaksi, dan kejadian-kejadian yang umumnya bersifat keuangan dan termasuk menafsirkan hasil-hasilnya.<sup>5</sup> Perintah untuk senantiasa melakukan pencatatan dan penghitungan (proses akuntansi) dan pentingnya saksi (bukti transaksi) telah diperintahkan Allah SWT untuk orang-orang yang beriman dalam QS. Al-Baqarah:282.

يَا أَيُّهَا الَّذِينَ آمَنُوا إِذَا تَدَايَنْتُمْ بِدَيْنٍ إِلَىٰ أَجَلٍ مُّسَمًّى فَاكْتُبُوهُ ۚ وَلْيَكْتُبَ بَيْنَكُمْ كَاتِبٌ بِالْعَدْلِ ۚ وَلَا يَأْبَ كَاتِبٌ أَنْ يَكْتُبَ كَمَا عَلَّمَهُ اللَّهُ ۚ فَلْيَكْتُبْ وَلْيُمْلِلِ الَّذِي عَلَيْهِ الْحَقُّ وَلْيَتَّقِ اللَّهَ رَبَّهُ وَلَا يَبْخَسْ مِنْهُ شَيْئًا ۚ فَإِنْ كَانَ الَّذِي عَلَيْهِ الْحَقُّ سَفِيهًا أَوْ ضَعِيفًا أَوْ لَا يَسْتَطِيعُ أَنْ يُمْلَأَ هُوَ فَلْيُمْلِلْ وَلِيُّهُ بِالْعَدْلِ ۚ وَاسْتَشْهِدُوا شَهِيدَيْنِ مِنْ رِجَالِكُمْ ۚ فَإِنْ لَمْ يَكُونَا رَجُلَيْنِ فَرَجُلٌ وَامْرَأَتَانِ مِمَّنْ تَرْضَوْنَ مِنَ الشُّهَدَاءِ أَنْ تَضِلَّ إِحْدَاهُمَا فَتُذَكِّرَ إِحْدَاهُمَا الْأُخْرَىٰ ۚ وَلَا يَأْبَ الشُّهَدَاءُ إِذَا مَا دُعُوا ۚ وَلَا تَسْأَمُوا أَنْ تَكْتُبُوهُ صَغِيرًا أَوْ كَبِيرًا إِلَىٰ أَجَلِهِ ۚ ذَلِكُمْ أَقْسَطُ عِنْدَ اللَّهِ وَأَقْوَمُ لِلشَّهَادَةِ وَأَدْنَىٰ أَلَّا تَرْتَابُوا ۚ إِلَّا أَنْ تَكُونَ بِجَارَةٍ حَاضِرَةً تُدِيرُوهَا بَيْنَكُمْ فَلَيْسَ عَلَيْكُمْ جُنَاحٌ أَلَّا تَكْتُبُوهَا ۚ وَأَشْهِدُوا إِذَا تَبَايَعْتُمْ ۚ وَلَا يُضَارَّ كَاتِبٌ وَلَا شَهِيدٌ ۚ وَإِنْ تَفَعَّلُوا فَإِنَّهُ فَسُوقٌ بِكُمْ ۚ وَاتَّقُوا اللَّهَ ۚ وَيُعَلِّمُكُمُ اللَّهُ ۚ وَاللَّهُ بِكُلِّ شَيْءٍ عَلِيمٌ

---

<sup>5</sup> Samryn, *Pengantar Akuntansi*, (Jakarta: PT RajaGrafindo, 2015), hal. 5.

Artinya:

*Hai orang-orang yang beriman, apabila kamu bermu'amalah tidak secara tunai untuk waktu yang ditentukan, hendaklah kamu menuliskannya. Dan hendaklah seorang penulis di antara kamu menuliskannya dengan benar. Dan janganlah penulis enggan menuliskannya sebagaimana Allah telah mengajarkannya, maka hendaklah ia menulis, dan hendaklah orang yang berhutang itu mengimlakkan (apa yang akan ditulis itu), dan hendaklah ia bertakwa kepada Allah Rabbnya, dan janganlah ia mengurangi sedikitpun dari hutangnya. Jika yang berhutang itu orang yang lemah akalnya atau lemah (keadaannya) atau dia sendiri tidak mampu mengimlakkan, maka hendaklah walinya mengimlakkan dengan jujur. Dan persaksikanlah dengan dua orang saksi dari orang-orang lelaki (di antaramu). Jika tak ada dua orang lelaki, maka (boleh) seorang lelaki dan dua orang perempuan dari saksi-saksi yang kamu ridhai, supaya jika seorang lupa maka seorang lagi mengingatkannya. Janganlah saksi-saksi itu enggan (memberi keterangan) apabila mereka dipanggil; dan janganlah kamu jemu menulis hutang itu, baik kecil maupun besar sampai batas waktu membayarnya. Yang demikian itu, lebih adil di sisi Allah dan lebih dapat menguatkan persaksian dan lebih dekat kepada tidak (menimbulkan) keraguanmu. (Tulislah muamalahmu itu), kecuali jika muaamalah itu perdagangan tunai yang kamu jalankan di antara kamu, maka tak ada dosa bagi kamu, (jika) kamu tidak menulisnya. Dan persaksikanlah apabila kamu berjual beli; dan janganlah penulis dan saksi saling sulit-menyulitkan. Jika kamu lakukan (yang demikian), maka sesungguhnya hal itu adalah suatu kefasikan pada dirimu. Dan bertakwalah kepada Allah; Allah mengajarmu; dan Allah Maha Mengetahui segala sesuatu. (QS. Al-Baqarah: 282).<sup>6</sup>*

FASB *Statement* mendefinisikan *accounting income* atau laba akuntansi sebagai perubahan dalam ekuitas (*net asset*) dari suatu entity selama satu periode tertentu yang diakibatkan oleh transaksi dan kejadian atau peristiwa yang berasal bukan dari pemilik.<sup>7</sup> Kegiatan yang dilaksanakan oleh perusahaan dagang mencakup empat siklus transaksi sebagai berikut:

---

<sup>6</sup> Kementerian Agama RI, *Al-Qur'an dan . . .*, hal. 48.

<sup>7</sup> Sofyan Syafri Harahap, *Teori akuntansi*, (Jakarta : PT RajaGrafindo Persada, 2016), hal.

1. Siklus pendapatan, yang mencakup transaksi penjualan barang dan jasa kepada pelanggan dan penerimaan kas dari hasil penjualan tersebut.
2. Siklus pengeluaran, yang mencakup transaksi pembelian barang dan jasa dan pengeluaran kas untuk pembayaran pembelian barang dan jasa tersebut, dan juga untuk pembayaran berbagai macam biaya, seperti biaya sewa, biaya gaji, dan sebagainya.
3. Siklus sumberdaya manusia, yang mencakup seluruh transaksi yang berhubungan dengan seleksi, pengangkatan, pelatihan, penempatan, dan pembayaran gaji karyawan.
4. Siklus keuangan, yang mencakup seluruh transaksi yang berhubungan dengan investasi modal dalam perusahaan, pinjaman uang, pembayaran deviden dan bunga dan pelunasan pinjaman.

## **B. Penjualan**

### **1. Pengertian Penjualan**

Penjualan adalah proses menjual, padahal yang dimaksud penjualan dalam laporan laba-rugi adalah hasil menjual atau hasil penjualan (*sales*).<sup>8</sup> Penjualan ini melibatkan penjual dan pembeli pada kegiatan usaha dalam menyerahkan produk yang berupa barang maupun jasa. Penjualan dilakukan oleh penjual dengan harapan akan memperoleh laba dari adanya transaksi tersebut. Dengan demikian,

---

<sup>8</sup> M. Nafarin, *Penganggaran Perusahaan*, (Jakarta: Salemba Empat, 2013), hal. 60.

dapat disimpulkan bahwa penjualan adalah proses menjual barang dari tangan penjual ke tangan pembeli dengan tujuan mendapatkan laba.

Penjualan dapat diartikan sebagai pencatatan dari transaksi yang terjadi, baik yang sudah atau belum diterima pembayarannya. Jadi, penjualan adalah peningkatan jumlah aktiva atau penurunan jumlah kewajiban suatu badan usaha yang timbul dari penyerahan barang dagang atau jasa lainnya dalam suatu periode. Penjualan barang dagang ini dilakukan sebagai usaha pokok perusahaan yang biasanya dilakukan secara teratur.<sup>9</sup> Ayat Al-Qur'an yang menerangkan tentang jual beli ini yaitu surah Al-Baqarah:275

الَّذِينَ يَأْكُلُونَ الرِّبَا لَا يَقُومُونَ إِلَّا كَمَا يَقُومُ الَّذِي يَتَخَبَّطُهُ الشَّيْطَانُ مِنَ الْمَسِّ  
 ۚ ذَٰلِكَ بِأَنَّهُمْ قَالُوا إِنَّمَا الْبَيْعُ مِثْلُ الرِّبَا ۗ وَأَحَلَّ اللَّهُ الْبَيْعَ وَحَرَّمَ الرِّبَا ۚ فَمَنْ  
 جَاءَهُ مَوْعِظَةٌ مِنْ رَبِّهِ فَانْتَهَىٰ فَلَهُ مَا سَلَفَ وَأَمْرُهُ إِلَى اللَّهِ ۗ وَمَنْ عَادَ فَأُولَٰئِكَ  
 أَصْحَابُ النَّارِ ۗ هُمْ فِيهَا خَالِدُونَ

Artinya:

*Orang-orang yang makan (mengambil) riba tidak dapat berdiri melainkan seperti berdirinya orang yang kemasukan syaitan lantaran (tekanan) penyakit gila. Keadaan mereka yang demikian itu, adalah disebabkan mereka berkata (berpendapat), sesungguhnya jual beli itu sama dengan riba, padahal Allah telah menghalalkan jual beli dan mengharamkan riba. Orang-orang yang telah sampai kepadanya larangan dari Tuhannya, lalu terus berhenti (dari mengambil riba), maka baginya apa yang telah diambilnya dahulu (sebelum datang larangan); dan urusannya (terserah) kepada Allah. Orang yang kembali (mengambil riba), maka orang itu adalah penghuni-penghuni neraka; mereka kekal di dalamnya. (QS. Al Baqarah:275).<sup>10</sup>*

<sup>9</sup> Rafiandi Nazar, Analisis Laba Berdasarkan Penjualan Tunai dan Penjualan Kredit pada Kantor Pusat PT Columbus Megah Sentrasarana di Berau, *Jurnal Ilmu Administrasi Bisnis*, Vol. 1, No. 3, 2013.

<sup>10</sup> Kementerian Agama RI, *Al-Qur'an dan . . .*, hal. 46.

*Sales growth targets play a major role in the perceptions of top managers. An emphasis on sales growth also provides a useful and visible benchmark to motivate managers. The firms must use a wide variety of goals, including sales growth, to effectively reach their financial objectives. Sales growth influences factors that range from internal motivation to promotion and retention of talented employees all the way to the implied opportunities for investments in new equipment and technologies that upgrade the production process as a whole.*<sup>11</sup>

Target penjualan merupakan peran utama yang harus dicapai oleh manajer puncak. Target penjualan ini menjadi motivasi utama bagi manajer puncak untuk mengembangkan perusahaan. Manajer puncak suatu perusahaan harus menggunakan berbagai macam sasaran, termasuk pertumbuhan penjualan untuk mencapai tujuan keuangan perusahaan yang efektif. Pertumbuhan penjualan mempengaruhi faktor-faktor yang berkisar dari motivasi internal ke promosi dan retensi karyawan yang berbakat ke peluang investasi, yang tersirat dalam bentuk pengadaan peralatan dan teknologi baru, demi kelancaran kegiatan operasional perusahaan.

---

<sup>11</sup> Kaplan and Norton in T. H. Brush, P. Bromiley and friends, The Free Cash Flow Hypothesis For Sales Growth and Firm performance, *Strategic Management Journal*, Vol. 21, 2010.

## 2. Volume Penjualan

Volume penjualan adalah total pendapatan yang didapat dari komoditas yang diperdagangkan dalam suatu masa tertentu. Volume penjualan yang berhasil dicapai atau ingin dicapai oleh suatu perusahaan pada periode tertentu.<sup>12</sup> Indikator volume penjualan adalah, volume penjualan sama dengan total penjualan. Total penjualan didapat dari harga jual per unit dikalikan total unit yang dijual. Berdasarkan definisi menurut para tokoh di atas, dapat disimpulkan bahwa volume penjualan adalah hasil dari kegiatan yang dilakukan perusahaan dalam usahanya mencapai sasaran yaitu memaksimalkan laba yang diperoleh.

*The initiative function of the salesmen is a control variable. The profit function is maximized by a variation of the calculus method by trading off sales revenue, inventory holding cost, loss due to deterioration and cost of sales team initiatives. Finally, optimal values of replenishment and sales team initiatives are calculated to maximize the profit function.*<sup>13</sup>

Fungsi inisiatif yang dijalankan oleh salesman adalah variabel kontrol. Fungsi laba dimaksimalkan dengan variabel metode kalkulus, perdagangan dari pendapatan penjualan, biaya penyimpanan

---

<sup>12</sup> John Downes dan Jordan Elliot Goodman dalam Susanto Budidharmo, Pengaruh Volume Penjualan dan Biaya Operasional Terhadap Laba Bersih, *Jurnal Ekonomi Universitas Komputer Indonesia*, 2015.

<sup>13</sup> Shib Sankar Sana, Shibaji Panda, and friends, Optimal replenishment and sales team initiatives for pharmaceutical products a mathematical model, *Journal of Dailan University of Technology*, 2016.

persediaan, kerugian piutang, dan biaya inisiatif tim penjualan. Selanjutnya, nilai optimal penambahan dan inisiatif tim penjualan dihitung untuk memaksimalkan fungsi laba.

*The challenge of offering high quality customer services while reducing the cost associated with the sales process. 60% of the largest European companies pursue a regional integration strategy, producing and selling on a regional level in accordance to the local needs. The others choose to make different combinations: regional production with global sales, global sales with regional productions or a pure global integration. Sales organization effectiveness in four steps is sales unit design, salesperson turnover, organizational commitment and performance of salespeople.<sup>14</sup>*

Tantangan yang harus dihadapi dalam memaksimalkan laba, yaitu mengurangi biaya yang terkait dengan penjualan. Di dalam penelitian menyebutkan bahwa 60% perusahaan Eropa terbesar mengejar strategi integrasi regional, memproduksi dan menjual pada tingkat regional sesuai dengan kebutuhan masyarakat lokal. Perusahaan lain memilih membuat kombinasi yang berbeda, produk regional dengan penjualan global, serta penjualan global dengan produksi regional. Efektivitas organisasi penjualan dapat dilakukan dengan empat langkah, yaitu desain unit penjualan, perputaran penjual, komitmen organisasi dan kinerja tenaga penjual.

---

<sup>14</sup> Oh and Rugman in Eugenia Matis and Alina Matis, Sales Management Strategies Implemented by the International Financial Groups, *Journal of Procedia Economics and Finance*, Vol. 15, 2014.

## C. Penjualan Tunai

### 1. Pengertian Penjualan Tunai

Penjualan tunai adalah penjualan yang pembayarannya diterima sekaligus (langsung lunas). Penjualan tunai dilaksanakan oleh perusahaan dengan cara mewajibkan pembeli melakukan pembayaran harga barang terlebih dahulu sebelum barang diserahkan oleh perusahaan kepada pembeli.<sup>15</sup> Barang dagang baru diserahkan oleh perusahaan kepada pembeli, jika perusahaan telah menerima kas dari pembeli.<sup>16</sup>

Pada Perusahaan Kaca Hias *Siwalan Glass*, penerimaan kas dari penjualan tunai terjadi pada saat pembeli membeli barang, dan membayar langsung pada saat itu. Transaksi ini disebut transaksi penjualan tunai. Transaksi ini tidak menghasilkan piutang dagang. Berikut ayat jurnal untuk mencatat transaksi penjualan tunai<sup>17</sup>:

Kas	Rp xxx
Penjualan	Rp xxx

---

<sup>15</sup> Mulyadi, *Sistem Akuntansi*, hal. 455.

<sup>16</sup> Rafiandi Nazar, Analisis Laba Berdasarkan Penjualan Tunai dan Penjualan Kredit pada Kantor Pusat PT Columbus Megah Sentrasarana di Berau, *Journal Ilmu Administrasi Bisnis*, Vol. 1, No. 3, 2013.

<sup>17</sup> Luki Kurniawan Mulyana, Ridho Taufiq Subagio, dkk, Sistem Akuntansi Pembelian Tunai, Penjualan Tunai dan Kredit Berbasis Komputer Studi Kasus pada Toko Besi Sukajadi Cirebon, *Jurnal Digit*, Vol. 4, No. 2, 2014.



## 2. Dokumen-dokumen yang Digunakan dalam Penjualan Tunai

Dokumen yang digunakan dalam penjualan tunai, sebagai berikut:

### a. Faktur penjualan tunai

Dokumen ini digunakan untuk merekam berbagai informasi yang diperlukan oleh manajemen mengenai transaksi penjualan tunai. Jika dilihat kembali daftar informasi yang diperlukan oleh manajemen mengenai transaksi penjualan tunai, maka formulir penjualan tunai dapat digunakan untuk merekam data mengenai nama pembeli dan alamat pembeli, tanggal transaksi, kode dan nama barang, kuantitas, harga satuan, jumlah harga, nama dan kode wiraniaga, otoritas terjadinya berbagai tahap transaksi.

Faktur penjualan tunai diisi oleh fungsi penjualan yang berfungsi sebagai pengantar pembayaran oleh pembeli kepada fungsi kas dan sebagai dokumen sumber untuk transaksi penjualan ke dalam penjualan. Tembusan faktur ini dikirimkan oleh fungsi penjualan kepada fungsi pengiriman sebagai perintah penyerahan barang kepada pembeli yang telah melaksanakan pembayaran harga barang ke fungsi kas. Tembusan faktur ini juga berfungsi sebagai slip pembungkus (*packing slip*) yang ditempelkan oleh fungsi pengiriman di atas pembungkus, sebagai alat pendeteksi bungkus barang.<sup>18</sup>

---

<sup>18</sup> Mulyadi, *Sistem Akuntansi*, hal. 463.

**Gambar 2.1 Faktur Penjualan Tunai**

 Toko Buku REMAJA Jl. Lawu 15, Yogyakarta, 55213 Telepon (0274) 63539, Fax (0274) 86104									
<b>FAKTUR PENJUALAN TUNAI</b>									
Nama Pembeli			Alamat			Tanggal		Nomor 125897689	
Nomor Urut	Kode Barang	Nama Barang	Satuan	Harga Satuan	Kuantitas	Jumlah Harga			
Jumlah									
		Dicatat dalam Buku Pembantu	Dicatat dalam Jurnal	Diserahkan		Dijual			
Tanggal									
Tanda Tangan									

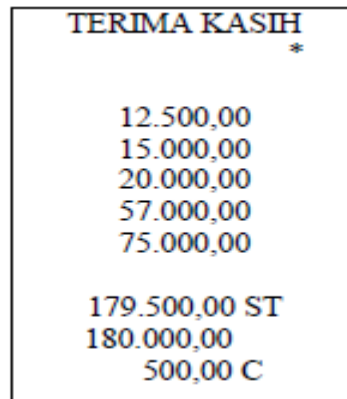
Gambar 2.1 Faktur Penjualan Tunai (Mulyadi, 2010:464)

Sumber: Mulyadi, *Sistem Akuntansi*, hal. 464.

b. Pita Register Kas (*Cash Register Tape*)

Dokumen ini dihasilkan oleh fungsi kas dengan cara mengoperasikan mesin register kas (*cash register*). Pita register kas ini merupakan bukti penerimaan kas yang dikeluarkan oleh fungsi kas dan merupakan dokumen pendukung faktur penjualan tunai yang dicatat dalam penjualan.<sup>19</sup>

<sup>19</sup> *Ibid.*

**Gambar 2.2 Pita Register Kas**

*Sumber: Mulyadi, Sistem Akuntansi, hal. 464.*

## **D. Penjualan Kredit**

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

Penjualan kredit dilaksanakan oleh perusahaan dengan cara mengirimkan barang sesuai dengan *order* yang diterima dari pembeli dan untuk jangka waktu tertentu perusahaan mempunyai tagihan kepada pembeli tersebut.<sup>20</sup> Dapat dikatakan, penjualan kredit adalah penjualan yang dilakukan secara non-tunai, dalam hal ini laba yang diharapkan adalah lebih besar daripada penjualan tunai.

Pada Perusahaan Kaca Hias *Siwalan Glass*, penerimaan kas dari pelunasan piutang diawali dengan pembelian kaca hias oleh pembeli. Pada saat transaksi terjadi, pembeli membayar sebagian dari harga barang, atau menyerahkan sejumlah uang muka sesuai

---

<sup>20</sup> *Ibid.*, hal. 201.

kesepakatan dengan penjual. Transaksi ini dicatat ke dalam jurnal dengan ayat sebagai berikut:

Kas	Rp xxx
Piutang Dagang	Rp xxx
Penjualan	Rp xxx

Pada saat jatuh tempo, maka pembeli melunasi sisa utangnya. Transaksi ini dicatat ke dalam jurnal dengan ayat sebagai berikut<sup>21</sup>:

Kas	Rp xxx
Piutang dagang	Rp xxx

## 2. Dokumen yang Digunakan dalam Penjualan Kredit

Dokumen-dokumen yang digunakan dalam penjualan kredit, sebagai berikut:

### a. Surat *order* pengiriman

Surat *order* pengiriman merupakan dokumen pokok untuk memproses penjualan kredit kepada pelanggan.<sup>22</sup>

---

<sup>21</sup> Luki Kurniawan Mulyana, Ridho Taufiq Subagio, dkk, Sistem Akuntansi Pembelian Tunai, Penjualan Tunai dan Kredit Berbasis Komputer Studi Kasus pada Toko Besi Sukajadi Cirebon, *Jurnal Digit*, Vol. 4, No. 2, 2014.

<sup>22</sup> Mulyadi, *Sistem Akuntansi*, hal. 214.

Gambar 2.3 Surat Order Pengiriman

Gambar 12.6.  
Contoh Order Pembelian

PT Intan Perkasa				No. 5678
Alamat Pengiriman: Jl. Indragiri No. 44 Sleman, DIY 55283		Gunakan nomor di atas sebagai referensi untuk seluruh faktur dan dokumen pengiriman		
<b>ORDER PEMBELIAN</b>				
Kepada: PT Bina Citra Jl. Papandayan No. 321 Magelang – Jawa Tengah 55271			Dikirimkan ke: PT Intan Perkasa P.O. Box 5000 Sleman, DIY, 55283	
<b>Kode Pemasok:</b>	<b>Tanggal Order:</b>	<b>Nomor Permintaan Pembelian:</b>	<b>Petugas Pembelian:</b>	<b>Termin:</b>
121	03/07/2014	89201	Fitriana Dewi	1/10, n/30
<b>F.O.B. Destination</b>	<b>Dikirim Via:</b>	<b>Tanggal Pengiriman</b>	<b>Keterangan:</b>	
	Bebas	15/07/2001		
<b>No. Urut</b>	<b>Kode Barang</b>	<b>Nama Barang</b>	<b>Kuantitas</b>	<b>Harga per unit</b>
1	56715	Kertas Fotocopy 80 gram	15 boks	Rp45.000,00
2	98125	Disket Phoenix HD	10 boks	15.000,00
3	67854	Kertas kontinyus	20 boks	90.000,00
4	56784	Pita Printer Epson	10 buah	21.500,00
Disetujui Oleh: Budhi Sudarsono				


Sumber: Krismiaji, *Sistem Informasi Akuntansi*, hal. 364.

b. Faktur penjualan dan tembusan

Faktur penjualan merupakan dokumen yang dipakai sebagai dasar untuk mencatat timbulnya piutang. Tembusan surat *order* pengiriman terdiri dari:

- 1) Faktur penjualan merupakan lembar pertama yang dikirim oleh fungsi pengalihan kepada pelanggan.
- 2) Tembusan piutang merupakan tembusan faktur yang dikirim oleh fungsi penagihan dan akuntansi sebagai dasar untuk mencatat piutang ke dalam buku besar.<sup>23</sup>

**Gambar 2.4 Faktur Penjualan dan Tembusan**

 Toko Buku REMAJA Jl. Lawu 15, Yogyakarta, 55213 Telepon (0274) 63539, Fax (0274) 86104						
<b>FAKTUR PENJUALAN COD</b>						
Nama Pembeli		Alamat		Tanggal	Nomor <i>Bill Of Lading</i>	Nomor 125897689
Nomor Urut	Kode Barang	Nama Barang	Satuan	Harga Satuan	Kuantitas	Jumlah Harga
Jumlah						
		Dicatat dalam Buku Pembantu	Dicatat dalam Jurnal	Diserahkan	Dijual	
Tanggal						
Tanda Tangan						

Sumber: Mulyadi, *Sistem Akuntansi*, hal. 467.

<sup>23</sup> *Ibid.*

c. Rekapituasi harga pokok penjualan

Rekapitulasi harga pokok penjualan merupakan dokumen pendukung yang digunakan untuk menghitung total harga pokok produk yang dijual selama periode akuntansi. Data yang dicantumkan dalam rekapitulasi harga pokok penjualan berasal dari kartu persediaan. Secara periodik harga pokok yang dijual selama jangka waktu tertentu dihitung dalam rangka rekapitulasi harga pokok penjualan, kemudian dibuatkan dokumen sumber berupa bukti memorial untuk harga pokok produk yang dijual dalam periode akuntansi tertentu.<sup>24</sup>

**Gambar 2.5 Rekapitulasi Harga Pokok Penjualan**

REKAP HARGA POKOK PENJUALAN										
Bulan	Nomor		Tgl. Pembuatan							
Kode Barang	Nama Persediaan		Jumlah Rupiah							
Departemen Akuntansi Biaya		Bagian Kartu Persediaan								

Sumber: Mulyadi, *Sistem Akuntansi*, hal. 218.

<sup>24</sup> *Ibid.*

d. Bukti memorial

Bukti memorial merupakan dokumen sumber untuk dasar pencatatan ke dalam jurnal umum. Dalam sistem penjualan kredit, bukti memorial merupakan dokumen sumber untuk mencatat harga pokok produk yang dijual selama periode akuntansi tertentu.<sup>25</sup>

**Gambar 2.6 Bukti Memorial**

Memo Kredit				
PT Intan Perkasa Sleman, DIY 55283				
Kredit ke:			Tanggal:	
Untuk Faktur Nomor			Tanggal	No. Order Pelanggan:
Kuantitas	Kode Barang	Nama Barang	Harga Total	
Alasan pengkreditan:				
Diterima oleh:		Ditorisasi oleh:		
Kami Mengkredit Rekening Saudara Sebesar				

Sumber : Krismiaji, *Sistem Informasi Akuntansi*, hal. 323

<sup>25</sup> *Ibid.*



### 3. Prosedur Penjualan Kredit (Manual)

Bagian penjualan:

- a. Menerima Surat Pesanan Pembelian dari pembeli
- b. Atas dasar surat pesanan tersebut, membuat Surat Order Penjualan sebanyak 6 lembar dan didistribusikan sebagai berikut:
  - 1) Lembar ke-1 dari Order Pelanggan, diserahkan ke bagian penagihan untuk diarsipkan sementara.
  - 2) Lembar ke-2 diserahkan ke bagian pengiriman.
  - 3) Lembar ke-3 dan ke-4 dimintakan persetujuan ke bagian kredit.
  - 4) Lembar ke-5 dikirimkan ke palanggan.
  - 5) Lembar ke-6 diarsipkan urut nomor.

Bagian kredit:

- c. Atas dasar Surat Order Penjualan lembar ke-3 dan ke-4 yang diterima dari bagian penjualan, bagian ini memeriksa data kredit pelanggan, yang mencakup sejarah kredit dan batas kredit (*credit limit*) pelanggan tersebut. Selanjutnya, bagian ini memberikan persetujuan (tanda tangan) terhadap Surat Order Penjualan tersebut dan meneruskannya ke bagian gudang.<sup>26</sup>

Bagian gudang:

- d. Atas dasar Surat Order Penjualan lembar ke-3 dan ke-4 yang telah diotorisasi, bagian gudang mempersiapkan barang yang akan

---

<sup>26</sup> Krismiaji, *Sistem Informasi Akuntansi*, (Yogyakarta: UPP STIM YKPN, 2015), hal. 303.

dikirim. Selanjutnya bagian ini mendistribusikan Surat Order Penjualan sebagai berikut:

- 1) Lembar ke-3 bersama dengan barangnya diserahkan ke bagian pengiriman.
- 2) Lembar ke-4 diarsipkan urut nomor.

Bagian pengiriman:

- e. Setelah menerima Surat Order Penjualan (yang telah diotorisasi) dan barang dari bagian gudang, bagian ini mengeluarkan Surat Order Penjualan lembar ke-2 dari arsipnya.
- f. Atas dasar kedua dokumen tersebut, bagian ini memuat nota pengiriman sebanyak 3 lembar, dan didistribusikan sebagai berikut:
  - 1) Lembar ke-1 bersama-sama dengan Surat Order Penjualan yang telah diotorisasi, diserahkan ke bagian penagihan.
  - 2) Lembar ke-2 bersama-sama dengan Surat Order Penjualan lembar ke-2 diarsipkan urut tanggal.
  - 3) Lembar ke-3 bersama-sama dengan barangnya, dikirimkan kepada pelanggan.

Bagian penagihan:

- g. Setelah menerima Surat Order Penjualan (yang telah diotorisasi) dan nota pengiriman lembar ke-1 dari bagian pengiriman, bagian ini mengeluarkan surat order penjualan lembar ke-1 dan surat pesanan pembelian pelanggan dari arsipnya.<sup>27</sup>

---

<sup>27</sup> *Ibid.*, hal. 303-304.

- h. Atas dasar keempat dokumen ini, bagian penagihan memuat faktur penjualan sebanyak 3 lembar, dan didistribusikan sebagai berikut:
- 1) Lembar ke-1, dikirimkan kepada pelanggan.
  - 2) Lembar ke-2, diserahkan ke bagian piutang.
  - 3) Lembar ke-3, diarsipkan urut nomor bersama-sama dengan Surat Order Penjualan lembar ke-3 yang telah diotorisasi, nota pengiriman lembar ke-1, surat pesanan pembelian pelanggan, dan surat order penjualan lembar ke-1, setelah sebelumnya digunakan sebagai dasar untuk mencatat ke jurnal penjualan.

Bagian piutang:

- i. Setelah menerima faktur penjualan lembar ke-1 dari bagian penagihan, bagian ini memeriksa nomor seri faktur. Selanjutnya bagian ini akan memposting transaksi tersebut ke rekening pelanggan yang bersangkutan, dan mengarsipkan penjualan tersebut urut tanggal.<sup>28</sup>

## **E. Laba**

### **1. Pengertian Laba**

Dalam bahasa arab, laba berarti pertumbuhan dalam dagang.

Jual beli adalah *ribh* dan perdagangan adalah *rabihah* yaitu laba atau hasil dagang.<sup>29</sup> Hal ini sudah dijelaskan dalam firman Allah:

---

<sup>28</sup> *Ibid.*, hal. 304.

<sup>29</sup> Sofyan Syafri Harahap, *Teori Akuntansi*, hal. 144.

أُولَئِكَ الَّذِينَ اشْتَرُوا الضَّلَالَةَ بِالْهُدَىٰ مُهْتَدِينَ فَمَا رَبِحَتْ تِجَارَتُهُمْ وَمَا كَانُوا مُهْتَبِينَ

Artinya: “Mereka itulah orang yang membeli kesesatan dengan petunjuk. Maka tidaklah beruntung perniagaan mereka dan tidaklah mereka mendapat petunjuk”. (QS. Al-Baqarah : 16)<sup>30</sup>

Laba dalam teori akuntansi menunjuk pada konsep yang oleh *Financial Accounting Standard Board* disebut dengan laba komprehensif. Laba komprehensif dimaknai sebagai kenaikan aset bersih selain yang berasal dari transaksi dengan pemilik.<sup>31</sup> Termasuk dalam klasifikasi laba komprehensif adalah laba bersih yang dihitung dalam laporan laba rugi, dan laba komprehensif lain yang meliputi kemungkinan laba atau rugi dari transaksi mata uang asing, pemilikan surat berharga yang dimiliki untuk dijual, tambahan kewajiban dana pensiun minimum, serta kemungkinan laba atau rugi dari pemilikan instrumen derivatif.<sup>32</sup> Karena akuntansi menganut konsep kos historis, asas akrual, dan konsep penandingan, laba akuntansi dimaknai sebagai selisih antara pendapatan dan biaya.<sup>33</sup>

Laba akuntansi memiliki lima karakteristik, sebagai berikut:

- a. Laba akuntansi berdasarkan atas kegiatan sebenarnya terutama yang bersumber pada penjualan barang dagang dan jasa.

<sup>30</sup> Kementerian Agama RI, *Al-Qur'an dan . . .*, hal. 9.

<sup>31</sup> Suwardjono, *Teori Akuntansi . . .*, hal. 455.

<sup>32</sup> L. M. Samryn, *Pengantar Akuntansi*, (Jakarta: PT RajaGrafindo Persada, 2015), hal.

<sup>33</sup> Suwardjono, *Teori Akuntansi...*, hal. 455

- b. Laba akuntansi didasarkan pada pos periodesasi dan mendasari atas kegiatan entitas suatu masa tertentu.
- c. Laba akuntansi berdasarkan prinsip pengakuan pendapatan yang membutuhkan pengukuran tertentu tentang pengertian, dan pengakuan pendapatan.
- d. Laba akuntansi membutuhkan pengukuran tentang biaya (*expenses*) dalam bentuk historis.
- e. Laba akuntansi menganjurkan adanya penandingan (*matching*) antara pendapatan, biaya yang relevan serta berkaitan dengan pendapatan itu.<sup>34</sup>

## 2. Pengertian Laba Kotor, Laba Operasi dan Laba Bersih

Laba kotor merupakan selisih antara penjualan bersih dengan harga pokok penjualan.<sup>35</sup> Laba kotor disebabkan oleh faktor penjualan dan faktor harga pokok penjualan. Harga pokok penjualan adalah semua biaya yang dikorbankan oleh perusahaan untuk mendapatkan barang dagang yang dijual. Laba kotor dihitung dengan mengurangi penjualan bersih dengan harga pokok penjualan dalam suatu periode.

Laba operasi merupakan selisih laba kotor dengan biaya-biaya operasi.<sup>36</sup> Biaya-biaya operasi adalah biaya-biaya yang berhubungan

---

<sup>34</sup> A. A. Putu Merta Budiyasa dan Eka Ardhani Sisdyani, Analisis Laba dan Arus Kas Operasi sebagai Prediktor Arus Kas di Masa Depan, *E-Jurnal Akuntansi Universitas Udayana*, Vol. 13, No. 1, 2015.

<sup>35</sup> Soemarso S.R, *Akuntansi Suatu Pengantar*. (Jakarta: Salemba Empat, 2014), hal. 226

<sup>36</sup> Donal E. Kieso, Jerry J. Weygandt, dkk, *Akuntansi Keuangan Menengah (Intermediate Acc Vol. 2) - IFRS*, (Jakarta, Salemba Empat, 2018), hal. 325.

dengan operasi perusahaan atau biaya-biaya yang sering terjadi di dalam perusahaan dan bersifat operatif. Selain itu, biaya-biaya ini diasumsikan memiliki hubungan dengan penciptaan pendapatan. Diantara biaya-biaya operasi tersebut, yaitu biaya gaji karyawan, biaya administrasi, biaya perjalanan dinas, biaya iklan dan promosi, biaya penyusutan, dan lain-lain. Laba operasi dihitung dengan cara mengurangkan laba kotor dengan beban penjualan dan beban administrasi umum.

Laba bersih merupakan selisih lebih pendapatan atas beban-beban dan merupakan kenaikan bersih atas modal yang berasal dari kegiatan usaha.<sup>37</sup> Laba bersih merupakan pengembalian atas investasi kepada pemilik dan menunjukkan sejauh mana keberhasilan manajemen dalam mengoperasikan bisnis. Hal ini untuk mengukur berapa besar deviden yang akan diberikan kepada investor. Laba bersih dihitung dari laba bersih periode berjalan sebelum pajak dikurangi beban pajak.

### **3. Tujuan Pelaporan Laba**

Berdasarkan uraian di atas, pengertian laba yang dianut oleh struktur akuntansi sekarang ini adalah laba yang merupakan selisih pengukuran pendapatan dan biaya secara akrual. Pengertian semacam ini akan memudahkan pengukuran dan pelaporan laba secara objektif.

---

<sup>37</sup> Soemarso S.R, *Akuntansi Suatu Pengantar*, hal. 227.

Perekayasa akuntansi mengharapkan bahwa laba semacam itu bermanfaat bagi para pemakai statement keuangan khususnya investor dan kreditor. Pendefinisian laba seperti ini jelas akan lebih bermakna sebagai pengukur kembalian atas investasi (*return on investment*) daripada sekedar perubahan kas.

Dalam kenyataannya, para pemakai konsep laba dan model pengambilan keputusan yang berbeda-beda. Apapun pengertian dan cara pengukurannya, laba akuntansi dengan berbagai interpretasinya diharapkan dapat digunakan antara lain sebagai berikut:

- a. Indikator efisiensi penggunaan dana yang tertanam dalam perusahaan yang diwujudkan dalam tingkat kembalian atas investasi (*rate of return on invested capital*).
- b. Pengukur prestasi atau kinerja badan usaha dan manajemen.
- c. Dasar penentuan besarnya pengenaan pajak.
- d. Alat pengendalian terhadap debitur dalam kontrak utang.
- e. Dasar kompensasi dan pembagian bonus.
- f. Alat motivasi manajemen dalam pengendalian perusahaan.
- g. Dasar pembagian deviden.<sup>38</sup>

---

<sup>38</sup> Suwardjono, *Teori Akuntansi...*, hal. 456.

#### 4. Usaha Memaksimalkan Laba

*The accruals policies of managers are related to the nonlinear incentives inherent in their bonus contracts. That firm avoid negative earnings, they present nonparametric evidence that the distribution of earnings is “bunched” just above zero.<sup>39</sup>*

Manajer di dalam perusahaan dalam memajemen laba hasil penjualan barang dagang, dengan memukul target bonus untuk pendapatan yang dilaporkan. Kebijakan manajer ini terkait dengan insentif yang akan diberikan kepada tim penjualan. Dengan cara seperti ini, perusahaan menghindari pendapatan negatif, mereka menyajikan bukti nonparametrik bahwa distribusi pendapatan yang terkumpul tepat diatas nol. Sehingga perusahaan tetap dapat beroperasi normal serta dapat membayar beban gaji pegawai, terutama insentif yang diberikan kepada tim bagian penjualan.

*The goal of each business is certainly to have a positive profit. This can be achieved by increasing sales or reducing costs. If cost optimization is not necessary, then the only way how to achieve the positive growth rate is to increase revenues. Revenues can also be labeled as the corporation value and it can be used for determination the corporation’s own evaluation.<sup>40</sup>*

---

<sup>39</sup> Healy in Daniel Bergstresser and Thomas Philippon, CEO Incentives and earnings management, *Journal of Harvard Business School*, 2014.

<sup>40</sup> E Vitkova, J Chovancova, and friends, Value Driver and Its Impact on operational Profit in Constuction Company, *Procedia Computer Science*, 2017.



Tujuan mendirikan perusahaan atau bisnis adalah untuk mendapatkan keuntungan. Keuntungan ini didapatkan dengan meningkatkan penjualan dan mengurangi biaya. Jika optimalisasi biaya tidak diperlukan, maka keuntungan perusahaan dapat ditempuh dengan upaya meningkatkan pendapatan. Pendapatan yang dihasilkan perusahaan memberikan nilai tersendiri bagi perusahaan (*goodwill*), serta dapat digunakan untuk evaluasi bagi perusahaan tersebut.

#### **F. Kajian Penelitian Terdahulu**

Adapun penelitian-penelitian terdahulu yang dilakukan di Indonesia yang mengkaji masalah tentang analisis laba berdasarkan penjualan tunai dan penjualan kredit dalam perusahaan dan beberapa penelitian lain yang masih memiliki kaitan dengan variabel dalam penelitian ini, sebagai berikut:

Menurut penelitian Nazar<sup>41</sup>, yang bertujuan untuk mengetahui kontribusi laba masing-masing sistem penjualan tunai dan penjualan kredit pada PT. Columbus Megah Sentrasarana dan untuk mengetahui sistem yang mendatangkan laba yang paling besar di antara kedua sistem pemasaran perusahaan kemudian menghitung alokasi biaya pemasaran perusahaan kemudian menghitung laba rugi untuk penjualan tunai dan penjualan kredit, selanjutnya perhitungan itu dibandingkan antara laba sebelum pajak yang dihasilkan dari penjualan tunai dan penjualan kredit,

---

<sup>41</sup> Rafiandi Nazar, Analisis Laba Berdasarkan Penjualan Tunai dan Penjualan Kredit Pada Kantor Pusat PT Columbus Megah Sentrasarana di Berau, *Jurnal Ilmu Administrasi Bisnis*, 2013.

serta menghitung dan membandingkan alokasi biaya bersama dan profit margin yang dihasilkan dari penjualan tunai dan penjualan kredit. Metode penelitian yang digunakan yaitu deskriptif kuantitatif. Hasil penelitian ini adalah kebijaksanaan untuk menerapkan penjualan tunai dan penjualan kredit adalah tepat guna untuk meningkatkan volume penjualan yang selanjutnya berpengaruh terhadap laba bersih yang diterima perusahaan. Persamaan dengan penelitian sekarang yaitu sama-sama memiliki variabel berupa penjualan tunai, kredit, dan laba. Sedangkan, perbedaan dengan penelitian sekarang yaitu, (1) Penelitian terdahulu menggunakan objek penelitian pada Kantor Pusat PT Columbus Megah Sentrasarana di Berau, sedangkan penelitian sekarang menggunakan objek penelitian pada Perusahaan Kaca Hias *Siwalan Glass* di Trenggalek. (2) Hasil akhir yang memiliki kesimpulan berbeda antara penelitian terdahulu dan sekarang.

Menurut penelitian Astri<sup>42</sup>, yang bertujuan untuk mengetahui pengaruh volume penjualan dan biaya operasional terhadap laba bersih. Metode penelitian yang digunakan yaitu deskriptif verifikatif. Hasil penelitian ini adalah Terdapat hubungan yang sedang dengan arah positif antara volume penjualan dengan laba bersih, hal itu menunjukkan apabila perusahaan dapat menaikkan volume penjualan maka laba bersih perusahaan akan ikut naik. Terdapat hubungan yang rendah dengan arah negatif antara biaya operasional dengan laba bersih, hal itu menunjukkan apabila perusahaan dapat menekan biaya operasional maka laba bersih

---

<sup>42</sup> Astri Fitri Hartini, Pengaruh Volume Penjualan dan Biaya Operasional Terhadap Laba Bersih, *Jurnal Ekonomi Universitas Komputer Indonesia*, 2015.

akan naik. Persamaan dengan penelitian sekarang yaitu terdapat variabel yang sama dengan penelitian sekarang yaitu variabel penjualan dan laba. Sedangkan, perbedaan dengan penelitian sekarang yaitu, penelitian terdahulu meneliti pada hubungan volume penjualan dan biaya operasional terhadap laba bersih perusahaan, sedangkan penelitian sekarang meneliti, lebih menguntungkan yang mana antara penjualan tunai dan penjualan kredit terhadap perolehan laba perusahaan.

Menurut penelitian Widyawati<sup>43</sup>, yang bertujuan untuk mengetahui pengaruh penjualan dan perputaran piutang terhadap laba bersih perusahaan farmasi. Metode yang digunakan dalam penelitian ini adalah kuantitatif. Terdapat tiga hasil dari penelitian ini, yaitu: (1) Penjualan berpengaruh terhadap laba bersih pada perusahaan farmasi di Bursa Efek Indonesia, (2) Perputaran piutang berpengaruh terhadap laba bersih pada perusahaan farmasi di Bursa Efek Indonesia, (3) Penjualan mempengaruhi pengaruh yang dominan terhadap laba bersih karena mempunyai koefisien determinasi parsialnya paling besar. Persamaan dengan penelitian sekarang yaitu terdapat variabel yang sama dengan penelitian sekarang yaitu variabel penjualan dan laba. Sedangkan, perbedaan dengan penelitian sekarang yaitu penelitian terdahulu meneliti pengaruh antara penjualan dan perputaran piutang terhadap laba bersih Perusahaan Farmasi, sedangkan penelitian sekarang meneliti, lebih menguntungkan yang mana antara

---

<sup>43</sup> Nurul Widyawati, Pengaruh Penjualan dan Perputaran Piutang Terhadap Laba Bersih Perusahaan Farmasi, *Jurnal Ilmu & Riset Manajemen*, Vol. 3, No.1, 2014.

penjualan tunai dan penjualan kredit terhadap perolehan laba perusahaan Kaca Hias *Siwalan Glass* di Trenggalek.

Menurut penelitian Bunga<sup>44</sup>, yang bertujuan untuk mengetahui pengaruh modal kerja dan penjualan terhadap laba bersih pada perusahaan sub sektor food and beverage yang terdaftar di bursa efek indonesia periode 2011-2015. Metode penelitian yang digunakan adalah kuantitatif. Hasil penelitiannya meliputi (1) Modal kerja berpengaruh signifikan terhadap laba bersih pada perusahaan sektor *food and beverage* yang terdaftar di Bursa Efek Indonesia. (2) Penjualan berpengaruh signifikan terhadap laba bersih pada perusahaan sektor *food and beverage* yang terdaftar di Bursa Efek Indonesia. (3) Variabel modal kerja dan penjualan secara bersama-sama (simultan) berpengaruh signifikan terhadap laba bersih pada perusahaan sektor *food and beverage* yang terdaftar di Bursa Efek Indonesia. Persamaan dengan penelitian ini adalah terdapat variabel yang sama dengan penelitian sekarang yaitu variabel penjualan dan laba. Sedangkan, perbedaan dengan penelitian ini yaitu pada penelitian terdahulu meneliti pengaruh modal kerja dan penjualan terhadap laba pada perusahaan sektor *food and beverage* yang terdaftar di Bursa Efek Indonesia, sedangkan penelitian sekarang meneliti, lebih menguntungkan yang mana antara penjualan tunai dan penjualan kredit terhadap perolehan laba Perusahaan Kaca Hias *Siwalan Glass* di Trenggalek.

---

<sup>44</sup> Bunga Teratai, Pengaruh Modal Kerja dan Penjualan Terhadap Laba Bersih pada Perusahaan Sub Sektor Food and Beverage yang terdaftar di Bursa Efek Indonesia Periode 2011-2015, *E-Journal Administrasi Bisnis*, Vol. 5, No. 2, 2017.

Menurut penelitian Mulyana, Taufiq, Mufti<sup>45</sup>, yang bertujuan untuk mengetahui sistem akuntansi pembelian tunai, penjualan tunai dan kredit berbasis komputer studi kasus pada toko besi sukajadi cirebon. Metode penelitian dalam penelitian ini adalah dekriptif. Hasil penelitian ini meliputi, (1) Program aplikasi yang dibuat dapat meminimalisir kesalahan yang terjadi pada transaksi pembelian dan penjualan. (2) Mempermudah bagian pembelian dan penjualan dalam menginput transaksi yang terjadi sehari-hari. (3) Laporan keuangan dapat dihasilkan lebih cepat dan akurat sehingga sangat membantu pimpinan untuk mengambil keputusan. Persamaan dengan penelitian sekarang Terdapat variabel yang sama dengan penelitian sekarang yaitu variabel penjualan tunai dan kredit. Sedangkan, perbedaan dengan penelitian ini adalah penelitian terdahulu meneliti aplikasi untuk pembelian tunai, penjualan tunai dan kredit untuk memudahkan pencatatan di perusahaan, sedangkan pada penelitian sekarang fokus pada strategi apa yang harus dilakukan terkait penjualan tunai dan kredit, agar perusahaan dapat menghasilkan laba yang maksimum.

Menurut penelitian Muhani dan Sumiati<sup>46</sup>, yang bertujuan untuk mengetahui pengaruh penjualan tunai dan penjualan kredit terhadap laba pada industri bengkel las diana di palopo. Metode yang digunakan dalam

---

<sup>45</sup> Luki Kurniawan Mulyana, Ridho Taufiq Subagio, dkk, Sistem Akuntansi Pembelian Tunai, Penjualan Tunai dan Kredit Berbasis Komputer Studi Kasus pada Toko Besi Sukajadi Cirebon, *Jurnal Digit*, Vol. 4, No. 2, 2014.

<sup>46</sup> Pasoni Mustafa Muhani dan Sumiati, Pengaruh Penjualan Tunai dan Penjualan Kredit Terhadap Laba pada Industri Bengkel Las Diana di Palopo, *Jurnal Ekonomi Pembangunan*, Vol. 01, No. 02, 2014.

penelitian ini adalah kuantitatif. Hasil dari penelitian ini, meliputi (1) Penelitian ini menunjukkan bahwa variabel penjualan tunai, penjualan kredit berpengaruh signifikan terhadap laba usaha. (2) Penjualan tunai dan penjualan kredit secara serentak berpengaruh positif dan signifikan terhadap laba usaha. (3) Penjualan tunai lebih menguntungkan dalam menghasilkan laba daripada penjualan kredit pada Industri Bengkel Las Diana di Palopo. Persamaan dengan penelitian ini yaitu terdapat variabel yang sama dengan penelitian sekarang yaitu variabel penjualan tunai, penjualan kredit, dan laba. Sedangkan, perbedaan dengan penelitian ini adalah penelitian terdahulu meneliti pada Industri Bengkel Las Diana di Palopo, sedangkan pada penelitian sekarang meneliti pada Perusahaan Kaca Hias *Siwalan Glass* Trenggalek.

Tabel 2.1 Penelitian Terdahulu

No.	Nama	Judul	Variabel	Metode Penelitian	Hasil	Persamaan dan Perbedaan dengan Penelitian Sekarang
1.	Rafiandi Nazar (2013) <sup>43</sup>	Analisis Laba Berdasarkan Penjualan Tunai dan Penjualan Kredit pada Kantor Pusat PT Colombus Megah Sentrasarana di Berau	Penjualan tunai, penjualan kredit, dan laba	Deskriptif kuantitatif	Kebijaksanaan untuk menerapkan penjualan tunai dan penjualan kredit adalah tepat guna untuk meningkatkan volume penjualan yang selanjutnya berpengaruh terhadap laba bersih yang diterima perusahaan	<p><b>Persamaan:</b> Sama-sama memiliki variabel berupa penjualan tunai, kredit, dan laba.</p> <p><b>Perbedaan:</b> 1. Penelitian terdahulu menggunakan objek penelitian pada Kantor Pusat PT Columbus Megah Sentrasarana di Berau, sedangkan penelitian sekarang menggunakan objek penelitian pada Perusahaan Kaca Hias <i>Siwalan Glass</i> di Trenggalek. 2. Hasil akhir yang memiliki kesimpulan berbeda antara penelitian terdahulu dan sekarang.</p>

<sup>43</sup> Rafiandi Nazar, Analisis Laba Berdasarkan Penjualan Tunai dan Penjualan Kredit Pada Kantor Pusat PT Columbus Megah Sentrasarana di Berau, *Jurnal Ilmu Administrasi Bisnis*, 2013.

2.	Astri Fitri Hartini (2015) <sup>44</sup>	Pengaruh Volume Penjualan dan Biaya Operasional Terhadap Laba Bersih	Volume penjualan, biaya operasional, dan laba bersih	Deskriptif verifikatif	<p>Terdapat hubungan yang sedang dengan arah positif antara volume penjualan dengan laba bersih, hal itu menunjukkan apabila perusahaan dapat menaikkan volume penjualan maka laba bersih perusahaan akan ikut naik.</p> <p>Terdapat hubungan yang rendah dengan arah negatif antara biaya operasional dengan laba bersih, hal itu menunjukkan apabila perusahaan dapat menekan biaya operasional maka laba bersih akan naik.</p>	<p><b>Persamaan:</b> Terdapat variabel yang sama dengan penelitian sekarang yaitu variabel penjualan dan laba.</p> <p><b>Perbedaan:</b> Penelitian terdahulu meneliti pada hubungan volume penjualan dan biaya operasional terhadap laba bersih perusahaan, sedangkan penelitian sekarang meneliti, lebih menguntungkan yang mana antara penjualan tunai dan penjualan kredit terhadap perolehan laba perusahaan.</p>
----	------------------------------------------	----------------------------------------------------------------------	------------------------------------------------------	------------------------	-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------	-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------

---

<sup>44</sup> Astri Fitri Hartini, Pengaruh Volume Penjualan dan Biaya Operasional Terhadap Laba Bersih, *Jurnal Ekonomi Universitas Komputer Indonesia*, 2015.



3.	Nurul Widyawati (2014) <sup>45</sup>	Pengaruh Penjualan dan Perputaran Piutang Terhadap Laba Bersih Perusahaan Farmasi	Penjualan, perputaran piutang, dan laba bersih	Kuantitatif	Terdapat tiga hasil dari penelitian ini, yaitu: 1) Penjualan berpengaruh terhadap laba bersih pada perusahaan farmasi di Bursa Efek Indonesia, 2) Perputaran piutang berpengaruh terhadap laba bersih pada perusahaan farmasi di Bursa Efek Indonesia, 3) Penjualan mempengaruhi pengaruh yang dominan terhadap laba bersih karena mempunyai koefisien determinasi parsialnya paling besar.	<p><b>Persamaan:</b> Terdapat variabel yang sama dengan penelitian sekarang yaitu variabel penjualan dan laba.</p> <p><b>Perbedaan:</b> Penelitian terdahulu meneliti pengaruh antara penjualan dan perputaran piutang terhadap laba bersih Perusahaan Farmasi, sedangkan penelitian sekarang meneliti, lebih menguntungkan yang mana antara penjualan tunai dan penjualan kredit terhadap perolehan laba perusahaan Kaca Hias <i>Siwalan Glass</i> di Trenggalek.</p>
----	--------------------------------------	-----------------------------------------------------------------------------------	------------------------------------------------	-------------	---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------	--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------

---

<sup>45</sup> Nurul Widyawati, Pengaruh Penjualan dan Perputaran Piutang Terhadap Laba Bersih Perusahaan Farmasi, *Jurnal Ilmu & Riset Manajemen*, Vol. 3, No.1, 2014.

4.	Bunga Teratai (2017) <sup>46</sup>	Pengaruh Modal Kerja dan Penjualan Terhadap Laba Bersih pada Perusahaan Sub Sektor Food and Beverage yang terdaftar di Bursa Efek Indonesia Periode 2011-2015	Modal kerja, penjualan, dan laba bersih	Kuantitatif	1) Modal kerja berpengaruh signifikan terhadap laba bersih pada perusahaan sektor <i>food and beverage</i> yang terdaftar di Bursa Efek Indonesia. 2) Penjualan berpengaruh signifikan terhadap laba bersih pada perusahaan sektor <i>food and beverage</i> yang terdaftar di Bursa Efek Indonesia. 3) Variabel modal kerja dan penjualan secara bersama-sama (simultan) berpengaruh signifikan terhadap laba bersih pada perusahaan sektor <i>food and beverage</i> yang terdaftar di Bursa Efek Indonesia.	<p><b>Persamaan:</b> Terdapat variabel yang sama dengan penelitian sekarang yaitu variabel penjualan dan laba.</p> <p><b>Perbedaan:</b> Pada penelitian terdahulu meneliti pengaruh modal kerja dan penjualan terhadap laba pada perusahaan sektor <i>food and beverage</i> yang terdaftar di Bursa Efek Indonesia, sedangkan penelitian sekarang meneliti, lebih menguntungkan yang mana antara penjualan tunai dan penjualan kredit terhadap perolehan laba Perusahaan Kaca Hias <i>Siwalan Glass</i> di Trenggalek.</p>
----	------------------------------------	---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------	-----------------------------------------	-------------	--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------	------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------

<sup>46</sup> Bunga Teratai, Pengaruh Modal Kerja dan Penjualan Terhadap Laba Bersih pada Perusahaan Sub Sektor Food and Beverage yang terdaftar di Bursa Efek Indonesia Periode 2011-2015, *E-Journal Administrasi Bisnis*, Vol. 5, No. 2, 2017.

5.	Luki Kurniawan Mulyana, Ridho Taufiq Subagio, Imas Mufti (2014) <sup>47</sup>	Sistem Akuntansi Pembelian Tunai, Penjualan Tunai dan Kredit Berbasis Komputer Studi Kasus pada Toko Besi Sukajadi Cirebon	Pembelian tunai, penjualan tunai dan kredit	Deskriptif	1)Program aplikasi yang dibuat dapat meminimalisir kesalahan yang terjadi pada transaksi pembelian dan penjualan. 2)Mempermudah bagian pembelian dan penjualan dalam menginput transaksi yang terjadi sehari-hari. 3)Laporan keuangan dapat dihasilkan lebih cepat dan akurat sehingga sangat membantu pimpinan untuk mengambil keputusan.	<p><b>Persamaan:</b> Terdapat variabel yang sama dengan penelitian sekarang yaitu variabel penjualan tunai dan kredit.</p> <p><b>Perbedaan:</b> Penelitian terdahulu meneliti aplikasi untuk pembelian tunai, penjualan tunai dan kredit untuk memudahkan pencatatan di perusahaan, sedangkan pada penelitian sekarang fokus pada strategi apa yang harus dilakukan terkait penjualan tunai dan kredit, agar perusahaan dapat menghasilkan laba yang maksimum.</p>
----	-------------------------------------------------------------------------------	----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------	---------------------------------------------	------------	-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------	----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------

<sup>47</sup> Luki Kurniawan Mulyana, Ridho Taufiq Subagio, dkk, Sistem Akuntansi Pembelian Tunai, Penjualan Tunai dan Kredit Berbasis Komputer Studi Kasus pada Toko Besi Sukajadi Cirebon, *Jurnal Digit*, Vol. 4, No. 2, 2014.

6.	Pasoni Mustafa Muhani dan Sumiati (2014) <sup>48</sup>	Pengaruh Penjualan Tunai dan Penjualan Kredit Terhadap Laba pada Industri Bengkel Las Diana di Palopo	Penjualan tunai, penjualan kredit, laba	Kuantitatif	<p>1) Penelitian ini menunjukkan bahwa variabel penjualan tunai, penjualan kredit berpengaruh signifikan terhadap laba usaha.</p> <p>2) Penjualan tunai dan penjualan kredit secara serentak berpengaruh positif dan signifikan terhadap laba usaha.</p> <p>3) Penjualan tunai lebih menguntungkan dalam menghasilkan laba daripada penjualan kredit pada Industri Bengkel Las Diana di Palopo</p>	<p><b>Persamaan:</b> Terdapat variabel yang sama dengan penelitian sekarang yaitu variabel penjualan tunai, penjualan kredit, dan laba.</p> <p><b>Perbedaan:</b> Penelitian terdahulu meneliti pada Industri Bengkel Las Diana di Palopo, sedangkan pada penelitian sekarang meneliti pada Perusahaan Kaca Hias <i>Siwalan Glass</i></p>
----	--------------------------------------------------------	-------------------------------------------------------------------------------------------------------	-----------------------------------------	-------------	----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------	--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------

---

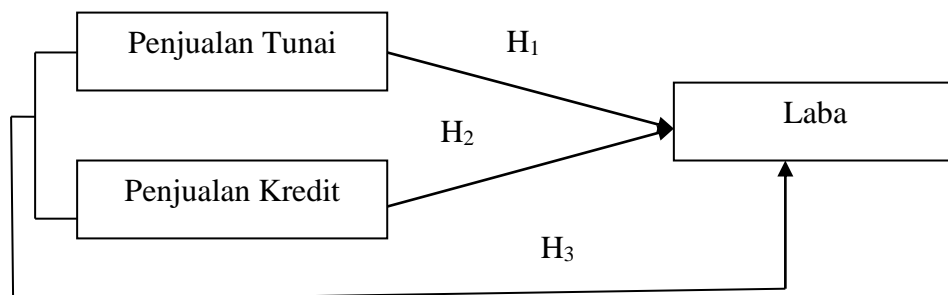
<sup>48</sup> Pasoni Mustafa Muhani dan Sumiati, Pengaruh Penjualan Tunai dan Penjualan Kredit Terhadap Laba pada Industri Bengkel Las Diana di Palopo, *Jurnal Ekonomi Pembangunan*, Vol. 01, No. 02, 2014.

## G. Kerangka Konseptual

Perusahaan Kaca Hias *Siwalan Glass* termasuk perusahaan dagang. Di dalam perusahaan dagang erat sekali dengan kegiatan jual beli barang. Kegiatan-kegiatan dalam jual beli barang yaitu, penjualan tunai, penjualan kredit, pembelian tunai, dan pembelian kredit. Keempat aktivitas tersebut tidak bisa lepas dari perusahaan dagang. Penjualan tunai adalah penjualan yang pembayarannya diterima sekaligus (langsung lunas). Sedangkan penjualan kredit adalah penjualan yang dilakukan secara non-tunai atau menggunakan sistem pembayaran secara angsuran.

Di dalam penelitian ini, melihat penjualan tunai dan kredit dalam mempengaruhi laba yang diperoleh Perusahaan Kaca Hias *Siwalan Glass* Trenggalek. Lebih menguntungkan yang mana antara penjualan tunai dan penjualan kredit, serta strategi apa yang dilakukan oleh perusahaan untuk meningkatkan penjualan tunai dan penjualan kredit.

**Grafik 2.1 Kerangka Konseptual**



## H. Hipotesis Penelitian

1. Penjualan tunai berpengaruh signifikan terhadap kontribusi laba pada Perusahaan Kaca Hias *Siwalan Glass*. Hipotesis ini sejalan dengan penelitian terdahulu yang dilakukan oleh Muhani dan Sumiati<sup>49</sup>, hasil penelitiannya menunjukkan bahwa variabel penjualan tunai berpengaruh signifikan terhadap laba usaha pada Bengkel Las Diana di Palopo.
2. Penjualan kredit berpengaruh signifikan terhadap kontribusi laba pada Perusahaan Kaca Hias *Siwalan Glass*. Hipotesis ini sejalan dengan penelitian terdahulu yang dilakukan oleh Nazar<sup>50</sup>, hasil penelitiannya menunjukkan bahwa penjualan secara kredit memberikan peningkatan laba bersih sebelum pajak yang dicapai lebih besar daripada laba bersih sebelum pajak yang dicapai penjualan tunai.
3. Sistem penjualan tunai lebih menguntungkan dalam kontribusi laba dibandingkan dengan sistem penjualan kredit pada Perusahaan Kaca Hias *Siwalan Glass*. Hipotesis ini sejalan dengan penelitian terdahulu yang dilakukan oleh Muhani dan Sumiati<sup>51</sup>, hasil penelitiannya menunjukkan bahwa variabel penjualan tunai berpengaruh signifikan terhadap laba usaha pada Bengkel Las Diana di Palopo.

---

<sup>49</sup> Pasoni Mustafa Muhani dan Sumiati, Pengaruh Penjualan Tunai dan Penjualan Kredit Terhadap Laba pada Industri Bengkel Las Diana di Palopo, *Jurnal Ekonomi Pembangunan*, 2014, vol. 01 No. 02.

<sup>50</sup> Rafiandi Nazar, Analisis Laba Berdasarkan Penjualan Tunai dan Penjualan Kredit Pada Kantor Pusat PT Columbus Megah Sentrasarana di Berau, *Jurnal Ilmu Administrasi Bisnis*, 2013.

<sup>51</sup> Pasoni Mustafa Muhani dan Sumiati, Pengaruh Penjualan Tunai dan Penjualan Kredit Terhadap Laba pada Industri Bengkel Las Diana di Palopo, *Jurnal Ekonomi Pembangunan*, 2014, vol. 01 No. 02.

4. Strategi-strategi yang dilakukan perusahaan untuk meningkatkan kontribusi laba, baik untuk sistem penjualan tunai maupun sistem penjualan kredit.