

BAB II

LANDASAN TEORI

2.1 Perpajakan

2.1.1 Definisi Pajak

Menurut Mardiasmo (2009:5) jenis pajak berdasarkan sistem pemungutannya dibedakan menjadi Pajak Langsung dan Pajak tidak Langsung. Pajak Langsung adalah pajak yang harus dibayar sendiri oleh wajib pajak dan tidak dapat dilimpahkan kepada pihak lain atau orang lain seperti PPh, dan PBB. Sedangkan, Pajak tidak Langsung adalah pajak yang pembayarannya bisa dilimpahkan kepada pihak lain seperti, PPN, PPnBM, Bea Materai, Cukai, dan Ekspor.

Salah satu jenis pajak yang memberikan pendapatan kepada negara yaitu Pajak Pertambahan Nilai atau PPN. PPN merupakan pungutan yang dipungut atas penjualan dan/atau pembelian barang dan/atau penggunaan jasa, PPN bersifat objektif, dalam kata lain yang pajaknya dikenakan berdasarkan objek yang digunakan. Salah satu bentuk kemandirian pemerintah mencari pendapatan dengan membuat aturan Pajak. Pajak merupakan iuran wajib bagi wajib pajak dan sudah ditetapkan menurut Undang-undang.

Menurut Undang - Undang Ketentuan Umum dan Tata Cara Perpajakan No.28 tahun 2007 pasal 1 ayat 1

“Pajak adalah Kontribusi Wajib kepada Negara yang terutang oleh orang pribadi atau badan yang bersifat memaksa berdasarkan Undang - Undang, tidak mendapatkan imbalan secara langsung dan digunakan untuk keperluan Negara bagi sebesar-besarnya kemakmuran rakyat.”

(Undang - Undang KUP Nomor 28 tahun 2007 pasal 1 ayat 1)

Menurut Dr. Soeparman Soemahamidjaja.

“Pajak ialah iuran wajib, berupa uang atau barang, yang dipungut oleh penguasa berdasarkan norma-norma hukum, guna menutup biaya produksi barang-barang dan jasa-jasa kolektif dalam mencapai kesejahteraan umum.” (Suandy, Erly.2008.HukumPajak).

2.1.2 Fungsi Pajak

Menurut Mulyo Agung dalam buku Perpajakan Indonesia (2014) pajak terdapat dua fungsi pajak, yaitu Fungsi Budgetair (Sumber Keuangan Negara) dan Fungsi Regulated (pengaturan).

1. Fungsi Budgetair/Finansial

Fungsi pajak sebagai Budgetair, artinya pajak merupakan salah satu sumber dari penerimaan pemerintah yang memasukkan uang sebanyak-banyaknya ke kas Negara, dengan tujuan untuk membiayai pengeluaran – pengeluaran Negara.

2. Fungsi Regulated (pengaturan)

Fungsi pajak sebagai Regulated, artinya pajak digunakan sebagai alat untuk mengatur baik masyarakat baik dibidang ekonomi, sosial, maupun politik dengan tujuan tertentu.

2.1.3 Jenis Pajak

Menurut Mardiasmo (2018) terdapat berbagai jenis pajak, yang dapat dikelompokkan menjadi tiga bagian yaitu: pengelompokan menurut golongan, menurut sifat, dan menurut lembaga pemungutnya.

1. Menurut Golongan

Pajak di kelompokkan menjadi dua golongan, yaitu:

a. Pajak Langsung

Pajak yang harus dipikul atau ditanggung sendiri oleh Wajib Pajak dan tidak dapat dilimpahkan atau dibebankan kepada orang lain atau pihak lain. Pajak harus menjadi beban Wajib Pajak yang bersangkutan. Contoh : Pajak Penghasilan (PPh) dan Pajak Bumi dan Bangunan (PBB).

b. Pajak Tidak Langsung

Pajak yang dibebankan atau dilimpahkan kepada orang lain atau pihak ketiga. Contoh : Pajak Pertambahan Nilai (PPN), Pajak Pertambahan Nilai Pertambahan Nilai Atas Barang Mewah (PPnBM), Bea Materai.

2. Menurut Sifat

Pajak dapat dikelompokkan menjadi dua yaitu:

- a. Pajak Subjektif Adalah pajak yang memperhatikan kondisi keadaan wajib pajak. Dalam hal ini penentuan besarnya pajak harus ada alasan-alasan objektif yang berhubungan erat dengan kemampuan membayar wajib pajak. Contoh : PPh
 - b. Pajak Objektif Adalah pajak yang berdasarkan pada objeknya tanpa memperhatikan keadaan diri wajib pajak. Contoh : PPN, PBB, PPn-BM
3. Menurut Lembaga Pemungut.

Pajak dikelompokkan menjadi 2 (dua) :

- a. Pajak Negara atau Pajak Pusat Adalah Pajak yang dipungut oleh pemerintah pusat, pajak pusat merupakan salah satu sumber penerimaan Negara. Contoh : PPh, PPN dan Bea Materai.
- b. Pajak Daerah Adalah pajak yang dipungut oleh pemerintah daerah. Pajak daerah merupakan salah satu sumber penerimaan pemerintah daerah. Contoh : Pajak tontonan, pajak reklame, PKB (Pajak Kendaraan Bermotor) , PBB, Iuran Kebersihan, Retribusi terminal, Retribusi parkir dan Retribusi galian pasir.

2.1.4 Sistem Pemungutan Pajak

Dalam pemungutan pajak dikenal beberapa system pemungutan yang digunakan menurut Mardiasmo (2009) sebagai berikut:

a. Official Assessment System

Suatu system pemungutan pajak di mana besarnya pajak yang harus dilunasi atau pajak yang terutang oleh wajib pajak ditentukan oleh fiskus (dalam hal ini wajib pajak bersifat final).

b. Self Assessment System

Suatu system pemungutan pajak di mana wewenang menghitung besarnya pajak yang terutang oleh wajib pajak diserahkan oleh fiskus kepada wajib pajak yang bersangkutan, di mana dengan system ini wajib pajak harus aktif untuk menghitung, menyetor dan melaporkan kepada Kantor Pelayanan Pajak (KPP) sedangkan fiskus hanya bertugas memberikan penerangan dan pengawasan.

c. With Holding System

Suatu cara pemungutan pajak di mana penghitungan besarnya pajak terutang oleh wajib pajak dilakukan oleh pihak ketiga.

2.2 Pajak Pertambahan Nilai

2.2.1 Pengertian Pajak Pertambahan Nilai

Pajak Pertambahan Nilai adalah suatu upaya pemerintah untuk mencapai keseimbangan pembebanan pajak antara masyarakat yang berpenghasilan rendah dan tinggi, serta mengendalikan pola konsumsi yang tidak produktif dari masyarakat. Menurut Waluyo (2011), Pajak Pertambahan Nilai (PPN) adalah pajak yang dikenakan atas konsumsi barang dan jasa di dalam negeri (di dalam daerah Pabean) untuk konsumsi barang serta konsumsi jasa. Berdasarkan penjelasan UU No. 42 Tahun 2009 Pajak Pertambahan Nilai adalah pajak konsumsi barang dan jasa di Daerah Pabean yang dikenakan secara bertingkat di setiap jalur produksi dan distribusi

Yang dimaksud dengan Daerah Pabean adalah Wilayah Republik Indonesia yang meliputi wilayah darat, perairan, dan ruang udara di atasnya serta tempat-tempat tertentu di Zona Ekonomi Eksklusif dan Landas Kontinen yang di dalamnya terdapat Undang-undang yang mengatur mengenai Kepabeanan. Menurut Rahayu (2010) Pajak Pertambahan Nilai adalah Pajak yang dikenakan terhadap pertambahan nilai (Value Added) yang timbul akibat dipakainya faktor-faktor produksi setiap jalur perusahaan dalam menyiapkan, menyalurkan, dan memperdagangkan barang. Dalam Undang-undang No. 18 Tahun 2000 tentang Pajak Pertambahan Nilai tidak terdapat definisi mengenai Pajak Pertambahan Nilai dan Pajak Penjualan atas Barang Mewah tidak terdapat definisi mengenai Pajak Pertambahan Nilai, sehingga setiap orang dapat secara bebas memberikan definisi mengenai pajak tersebut.

2.2.2 Peraturan Pajak Pertambahan Nilai (PPN)

Pengaturan Pajak Pertambahan Nilai (PPN), sebagai berikut :

1. Undang-undang Dasar 1945 pasal 23

2. Undang-undang Nomor 6 tahun 1983 tentang Ketentuan Umum Tata Cara Perpajakan
3. Undang-undang Nomor 9 Tahun 1994 tentang perubahan Undang-undang Nomor 6 tahun 1983 tentang Ketentuan Umum Tata Cara Perpajakan
4. Undang-undang Nomor 16 Tahun 2000 tentang perubahan kedua atas Undang-undang Nomor 6 tahun 1983 tentang Ketentuan Umum Tata Cara Perpajakan
5. Undang-undang Nomor 28 tahun 2009 tentang Pajak Daerah dan retribusi Daerah
6. Undang-undang Nomor 18 Tahun 1994 tentang Perubahan atas Undang- undang Nomor 11 Tahun 1994 tentang Perubahan atas Undang-undang Nomor 12 Tahun 1983 tentang Penjualan.
7. Undang-undang Nomor 42 Tahun 2009 tentang Perubahan Ketiga atas Undang-undang Nomor 8 Tahun 1983 tentang Pajak Pertambahan Nilai dan Jasa dan Pajak Penjualan Atas Barang Mewah
8. PP No. 44 Tahun 2022 tentang Penerapan terhadap Pajak Pertambahan Nilai Barang dan Jasa dan Pajak Penjualan atas Barang Mewah.

2.2.3 Objek Pajak Pertambahan Nilai (PPN)

Yang dikenakan pajak pertambahan nilai atau objek PPN adalah :

1. Barang Kena Pajak (BKP)

BKP adalah barang berwujud yang menurut sifatnya dapat berupa barang bergerak atau tidak bergerak dan barang yang tidak berwujud dikenai PPN. Berdasarkan pasal 1A UU PPN, maka yang termasuk ke dalam pengertian barang pajak adalah :

- a. Penyerahan barang ke pedagang perantara atau pihak supplier
- b. Penyerahan hak atas suatu barang kena pajak
- c. Penyerahan barang kena pajak secara Konsinyasi
- d. Penyerahan barang kena pajak antar cabang perusahaan
- e. Pengalihan BKP karna adanya perjanjian

2. Barang Tidak Kena Pajak (Non BKP) :

a. Barang hasil pertambangan atau hasil pengeboran yang diambil dari sumbernya :

- Minyak Mentah (Crude Oil)
- Gas Bumi, Panas Bumi
- Pasir dan kerikil
- Batu bara sebelum diolah menjadi briket
- Bijih besi, bijih timah, bijih emas, bijih tembaga, biji perak, bijih nikel

b. Barang kebutuhan pokok yang sangat dibutuhkan oleh masyarakat :

- Jagung
- Sagu
- Kedelai
- Garam
- Telur
- Susu
- Buah-buahan dan sayur-sayuran
- Beras

c. Makanan dan minuman yang disajikan di hotel, restoran, warung dan sejenisnya

- Uang, emas batangan, dan surat berharga

3. Jasa Kena Pajak (JKP)

Setiap kegiatan pelayanan berdasarkan surat perikatan atau perhutanan hukum yang menyebabkan suatu barang, fasilitas, kemudahan, atau hak tersedia untuk dipakai, termasuk jasa yang dilakukan untuk menghasilkan barang pesanan atau permintaan dengan bahan dan atas petunjuk dari pemesanan yang dikenakan PPN.

4. Jasa Tidak Kena Pajak (Non JKP)

- a. Jasa pelayanan kesehatan medis
- b. Jasa pelayanan sosial

- c. Jasa pengiriman surat dengan prangko
- d. Jasa keuangan
- e. Jasa asuransi
- f. Jasa keagamaan
- g. Jasa pendidikan
- h. Jasa kesenian dan hiburan
- i. Jasa penyiaran yang tidak bersifat iklan
- j. Jasa angkutan umum di darat dan di air
- k. Jasa tenaga kerja
- l. Jasa perhotelan
- m. Jasa yang telah disediakan oleh pemerintah dalam rangka menjalankan pemerintahan secara umum

2.2.4 Karakteristik PPN

Menurut Salim, 2016 terdapat beberapa karakteristik dari PPN adalah :

1. PPN merupakan salah satu contoh pajak tidak langsung. Maksudnya, pembayar pajak (konsumen akhir) dan penanggung jawab atas pembayaran pajak ke kantor pajak (penjual) dilakukan oleh orang yang berbeda
2. Objektif, Timbulnya kewajiban membayar PPN ditentukan oleh adanya objek pajak
3. Multi Stage Tax, pajak dikenakan pada setiap proses produksi dan distribusi sejak keluar dari pabrik
4. Menggunakan Faktur
5. Dipungut atas dasar konsumsi dalam negeri
6. Menghindari double tax karna PPN hanya dikenakan pada pertambahan nilai saja
7. Non duplikasi karna terdapat mekanisme perkreditan pajak masukan
8. Perhitungan PPN menggunakan cara pengurangan tidak langsung dengan memperhitungkan besarnya pajak masukan dan pajak keluaran

2.2.5 Tarif dan Perhitungan Pajak Pertambahan Nilai (PPN)

1. Tarif pajak pertambahan nilai (PPN)

Menurut UU Nomor 42 Tahun 2009, Tarif PPN sebagai berikut:

- a. Ekspor Barang Kena Pajak Berwujud, Barang Kena Pajak Tidak Berwujud, dan Ekspor Jasa Kena Pajak . Tarif PPN 0%
- b. Semua produk yang beredar di dalam Negara Indonesia Tarif 10%
- c. Barang mewah. Tarif PPN paling rendah 10% dan paling tinggi 200%.
- d. Barang dan atau jasa yang dikenai PPN 10% dapat mengalami perubahan. pemerintah berwenang untuk menetapkan PPN pada rentang 5%-20%

2. Dasar Pengenaan Pajak

Menurut Waluyo (2014:315) Dasar Pengenaan Pajak (DPP) merupakan jumlah Harga Jual atau penggantian atau Nilai Impor atau Nilai Ekspor atau Nilai lain yang ditetapkan dengan Keputusan Menteri Keuangan yang dipakai sebagai dasar untuk menghitung pajak yang terutang.

Dasar pengenaan pajak, besarnya PPN yang terutang dapat diketahui dengan cara mengalikan tarif PPN dengan DPP meliputi :

a. Harga Jual

Nilai berupa uang + semua biaya (termasuk biaya yang diminta atau seharusnya diminta oleh penjual karena penyerahan BKP, biaya asuransi, biaya pemeliharaan, biaya garansi) – potongan harga yang tersebut dalam faktur pajak = Harga Jual

b. Penggantian

Nilai berupa uang + semua biaya (termasuk biaya yang diminta atau seharusnya diminta oleh penjual karena penyerahan BKP, biaya asuransi, biaya pemeliharaan, biaya garansi) – potongan harga yang tersebut dalam faktur pajak = Penggantian

c. Nilai Impor

(Cost + insurance + freight (CIF) + bea cukai.)

d. Nilai Ekspor

Nilai berupa uang, termasuk biaya yang diminta atau seharusnya diminta eksportir.

e. Nilai Lain

Suatu jumlah yang ditetapkan sesuai dengan peraturan pajak dengan keputusan Menteri Keuangan.

f. Cara perhitungan pajak pertambahan nilai Cara menghitung PPN adalah sebagai berikut :

$$\text{PPN} = \text{Dasar Pengenaan Pajak} \times \text{Tarif PPN}$$

2.2.6 Pajak Masukan Dan Pajak Keluaran

Pajak masukan adalah pajak pertambahan nilai yang seharusnya sudah dibayar oleh pengusaha perolehan barang kena pajak dan atau pemanfaatan barang kena pajak tidak berwujud dari luar daerah pabean, pemanfaatan jasa kena pajak dari luar daerah pabean dan impor barang kena pajak.

Pembeli barang kena pajak, penerima jasa kena pajak pengimpor barang kena pajak, pihak yang memanfaatkan barang kena pajak tidak berwujud dari luar daerah pabean, wajib membayar PPN dan berhak menerima bukti pungutan pajak. PPN yang seharusnya sudah dibayar tersebut merupakan pajak masukan bagi pembeli barang kena pajak, penerima jasa kena pajak, pengimpor barang kena pajak, pihak yang memanfaatkan barang kena pajak tidak berwujud dari luar dari daerah pabean, atau pihak yang memanfaatkan jasa kena pajak dari luar daerah pabean yang berstatus sebagai pengusaha kena pajak (Siti Zubaidah, 2017).

Pajak masukan yang wajib dibayar tersebut oleh pengusaha kena pajak dapat dikreditkan dengan pajak keluaran yang dipungutnya dalam masa pajak yang sama. Tempat pengkreditan pajak masukan adalah di tempat pengusaha kena pajak dikukuhkan. Faktur pajak yang menjadi dasar pengkreditan harus memenuhi ketentuan yang berlaku, antara lain alamat pengusaha kena pajak yang tercantum dalam surat keputusan pengukuhan.

Dalam hal pengusaha melakukan impor barang kena pajak dan tempat melakukan impor berbeda dengan tempat pengusaha kena pajak dikukuhkan maka tempat pengkreditan pajak masukan atas impor barang kena pajak adalah tempat pengusaha dikukuhkan sebagai pengusaha kena pajak. Dengan demikian, pengusaha kena pajak yang melakukan impor barang kena pajak tersebut tidak perlu dikukuhkan sebagai pengusaha kena pajak di tempat barang kena pajak tersebut diimpor.

Pajak masukan yang tidak dapat dikreditkan

- 1) Perolehan barang kena pajak atau jasa kena pajak sebelum pengusaha dikukuhkan sebagai pengusaha kena pajak.
- 2) Perolehan barang kena pajak atau jasa kena pajak yang tidak mempunyai hubungan langsung dengan kegiatan usaha.
- 3) Perolehan dan pemeliharaan kendaraan berupa dan station wagon, kecuali merupakan barang dagangan atau disewakan.
- 4) Pemanfaatan barang kena pajak tidak berwujud atau pemanfaatan jasa kena pajak dari luar daerah pabean sebelum pengusaha dikukuhkan sebagai pengusaha kena pajak.
- 5) Perolehan barang kena pajak atas jasa kena pajak yang fatur pajaknya tidak mencantumkan keterangan tentang penyerahan barang kena pajak atau penyerahan jasa kena pajak atau tidak memenuhi persyaratan formal dan material atau tidak mencantumkan nama, alamat, dan nomor pokok wajib pajak pembeli barang kena pajak atau penerima jasa kena pajak.
- 6) Pemanfaatan barang kena pajak tidak berwujud atau pemanfaatan jasa kena pajak dari luar daerah pabean yang faktur pajaknya tidak memenuhi ketentuan sebagai dokumen tertentu yang kedudukannya dipersamakan dengan faktur pajak.
- 7) Perolehan barang kena pajak atau jasa kena pajak yang pajak masukannya ditagih dengan penerbitan ketetapan pajak.
- 8) Perolehan barang kena pajak atau jasa kena pajak yang pajak masukannya tidak dilaporkan dalam surat pemberitahuan masa PPN, yang ditemukan pada waktu dilakukan pemeriksaan.

- 9) Perolehan barang kena pajak selain barang modal atau jasa kena pajak sebelum pengusaha kena pajak memproduksi.

Sedangkan Menurut Soermarso S.R (2003:270) "Pajak Keluaran adalah pajak yang di kenakan atas penjualan barang kena pajak yang di tambahkan sebesar 10 % dari harga jual".

2.3 Penjualan

2.3.1 Pengertian Penjualan

Istilah penjualan terkadang dianggap sama dengan istilah pemasaran. Padahal kedua istilah tersebut mempunyai ruang lingkup yang berbeda. Pemasaran meliputi kegiatan yang luas, sedang penjualan hanya merupakan suatu kegiatan saja dalam pemasaran. Untuk memperoleh kegiatan yang jelas harus diketahui terlebih dahulu definisi dari pemasaran. Menurut Swastha (2002) dalam bukunya "manajemen penjualan" mendefinisikannya sebagai: "Pemasaran adalah sistem keseluruhan dari kegiatan usaha yang ditujukan untuk merencanakan, menentukan harga, mempromosikan dan mendistribusikan barang dan jasa serta memberikan ide kepada pasar sasaran agar dapat mencapai tujuan organisasi". Berdasarkan definisi tersebut dapat dilihat bahwa proses pemasaran dimulai sejak sebelum barang-barang diproduksi, tidak dimulai pada saat produksi selesai juga tidak berakhir dengan penjualan. Semua keputusan yang diambil dibidang pemasaran harus ditunjukkan untuk menentukan produk dan pasarannya, harganya serta promosinya.

SAK No. 23 paragraf 2 menyatakan bahwa : "penjualan barang meliputi barang yang diproduksi perusahaan untuk dijual dan barang yang dibeli untuk dijual kembali seperti barang dagang yang dibeli yang pengecer atau lainnya. 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.

Berdasarkan pernyataan di atas, maka dapat diartikan bahwa penjualan, khususnya penjualan barang merupakan kegiatan menjual

barang yang diproduksi sendiri atau di beli dari pihak lain untuk dijual kembali kepada konsumen secara kredit maupun tunai. Jadi dengan adanya penjualan dapat tercipta suatu proses pertukaran barang atau jasa antara penjual dan pembeli antara kedua pihak baik pembeli maupun penjual.

Penjualan merupakan tujuan utama dilakukannya kegiatan perusahaan. Perusahaan, dalam menghasilkan barang/jasa, mempunyai tujuan akhir yaitu menjual barang/jasa tersebut kepada masyarakat. Oleh karena itu, penjualan memegang peranan penting bagi perusahaan agar produk agar produk yang dihasilkan oleh perusahaan dapat terjual dan memberikan penghasilan bagi perusahaan. Penjualan yang dilakukan oleh perusahaan bertujuan untuk menjual barang/jasa yang diperlukan sebagai sumber pendapatan untuk menutup semua ongkos guna memperoleh laba.

2.3.2 Faktor yang mempengaruhi penjualan

Kegiatan penjualan itu tidak selalu berjalan lancar dan meningkat secara terus menerus, namun adakalanya terjadi penurunan volume penjualan karena ada beberapa faktor yang mempengaruhi penurunan tersebut. Adapun faktor-faktor yang mempengaruhi penjualan tersebut yaitu:

- a. Faktor dari luar perusahaan antara lain:
 - 1) Kebijakan Pemerintah Terutama di bidang ekonomi moneter dan perdagangan dapat mempengaruhi situasi penawaran dan permintaan barang dan jasa di pasar.
 - 2) Perkembangan Ekonomi Dunia Dengan struktur ekonomi terbuka saat ini perkembangan ekonomi dalam negeri tidak dapat terlepas dari perkembangan ekonomi dunia, seperti perkembangan harga minyak internasional.
 - 3) Perkembangan sosial ekonomi masyarakat Perubahan sosial ekonomi yang terjadi di masyarakat sangat berpengaruh terhadap pola permintaan mereka atas berbagai macam barang dan jasa.

- 4) Situasi persaingan Besar kecilnya situasi persaingan di pasar akan mempengaruhi kedudukan jasa masing-masing perusahaan yang bersaing.
- b. Faktor dari dalam Perusahaan antara lain:
- 1) Kapasitas produksi pengadaan dana modal kerja paling sedikit untuk jangka pendek Kapasitas produksi yang dimiliki perusahaan akan membatasi kemampuan mereka dalam memproduksi barang dan jasa sampai jumlah tertentu.
 - 2) Kesan pembeli terhadap hasil produksi Kesan pembeli terhadap barang dan jasa serta layanan yang mengiringinya sangat besar pengaruhnya terhadap kelancaran penjualan hasil produksi dimasa yang akan datang.
 - 3) Kebijakan harga jual Harga jual produk yang diterapkan perusahaan dimasa mendatang dapat menentukan kedudukan perusahaan dalam persaingan pada hal kemampuan perusahaan untuk bersaing akan mempengaruhi besar kecilnya jumlah penjualan barang dan jasa.

Berdasarkan faktor-faktor yang mempengaruhi penjualan di atas dapat dikatakan bahwa faktor penentu sebuah penjualan naik atau turun ada dua yaitu faktor internal dan eksternal. Faktor internal adalah faktor yang berasal dari dalam perusahaan sendiri seperti kebijakan manajemen, strategi pemasaran, kapasitas produksi dan lain sebagainya sedangkan faktor eksternal adalah faktor yang berasal dari luar perusahaan seperti kebijakan pemerintah di bidang moneter serta perpajakan sehingga mempengaruhi harga dan daya beli masyarakat selain itu perkembangan ekonomi dan persaingan pasar juga menentukan tingkat penjualan dari sebuah perusahaan.

2.3.3 Tingkat Penjualan

Volume penjualan dapat dijabarkan sebagai umpan balik dari kegiatan pemasaran yang dilaksanakan oleh perusahaan. Penjualan mempunyai pengertian yang bermacam-macam tergantung pada lingkup permasalahan yang sedang dibahas. Menurut Kotler dan Armstrong (2012) penjualan dalam lingkup kegiatan, sering disalah

artikan dengan pengertian pemasaran. Penjualan dalam lingkup ini lebih berarti tindakan menjual barang atau jasa. Kegiatan pemasaran adalah penjualan dalam lingkup hasil atau pendapatan berarti penilaian atas penjualan nyata perusahaan dalam suatu periode. Indikator yang digunakan dalam menghitung penjualan adalah tingkat penjualan yang diperoleh dari penjualan periode tertentu dikurangi dengan penjualan periode sebelumnya lalu dibagi dengan penjualan periode tertentu. Maka rumus yang digunakan untuk mengukur tingkat penjualan adalah:

$$Y = \frac{Y_t - Y_{t-1}}{Y_{t-1}}$$

Keterangan:

Y = Tingkat Penjualan

Y_t = Penjualan tahun berjalan

Y_{t-1} = Penjualan tahun sebelumnya.

Tingkat penjualan secara garis besar dapat dilihat dengan membandingkan penjualan periode berjalan dengan periode sebelumnya sehingga dapat diketahui seberapa besar nilai dari peningkatan penjualan pada periode berjalan. Hasil dari perhitungan tersebut dapat menunjukkan tingkat penjualan yang naik atau turun, jika hasilnya negatif maka tingkat penjualan terjadi penurunan begitu pun sebaliknya jika hasilnya positif maka terjadi kenaikan penjualan dari periode sebelumnya.

2.4 Laba Bersih

2.4.1 Pengertian Laba Bersih

Labanya bersih adalah keuntungan yang dapat diperoleh perusahaan secara bersih jika pendapatan yang diperoleh melebihi beban yang dikeluarkan ketika menghasilkan suatu produk Hanafi, (2020). Greuning (2013) menyatakan laba adalah jumlah yang dapat diberikan kepada semua pemegang saham biasa dari induk (yang memiliki kendali maupun tidak). Menurut (Kasmir, 2011) menyatakan bahwa laba bersih

merupakan laba yang telah dikurangi biaya-biaya yang merupakan beban perusahaan dalam suatu periode tertentu termasuk pajak. Laba bersih yang berasal dari transaksi pendapatan, beban, keuntungan dan kerugian. Laba dihasilkan dari selisih antara sumber daya keluar (beban dan kerugian) selama periode waktu tertentu (Simamora, Akuntansi Basis Pengambilan Keputusan Bisnis, 2013).

Menurut Raharjo (2010) menjelaskan laba bersih atau laba bersih sesudah pajak penghasilan diperoleh dengan mengurangi laba atau penghasilan sebelum pajak dengan pajak penghasilan yang harus dibayar oleh perusahaan. Menurut Harahap (2011) laba adalah sebagai jumlah yang berasal dari pengurangan harga pokok produksi, biaya lain dan kerugian dari penghasilan atau penghasilan operasi. Menurut Simamora (2013) laba bersih berasal dari transaksi pendapatan, beban, periode tertentu. Informasi tentang kinerja perusahaan digunakan untuk menilai dan memprediksi jumlah dan waktu atas ketidakpastian arus kas di masa depan. Elemen dari laporan laba rugi komprehensif berkaitan langsung dengan penghasilan dan beban.

Simamora (2013) berpendapat bahwa laba bersih adalah pendapatan operasi perusahaan setelah dikurangi biaya bunga dan pajak. Menurut Martani (2014) Komponen laba/rugi adalah total pendapatan dikurangi beban. Yang di dalamnya tidak termasuk pendapatan komprehensif lain. Tampubolon (2005) menyatakan bahwa: laba atau korporasi diperoleh dari penjualan dikurangi semua biaya operasional". Dari definisi tersebut, maka dapat disimpulkan bahwa laba diperoleh dari hasil penjualan setelah dikurangi semua biaya. Jadi untuk meningkatkan laba, perusahaan harus mampu meningkatkan penjualan, atau menekan biaya, atau kalau sanggup kedua faktor tersebut diusahakan secara bersama-sama. Laba didefinisikan oleh Skousen (2001) sebagai berikut: "ukuran dari kinerja suatu perusahaan sama dengan pendapatan dikurangi biaya-biaya tersebut".

Laba terdiri dari empat elemen utama yaitu pendapatan (revenue), beban (expense), keuntungan (gain), dan kerugian (loss).

Pengertian dari elemen-elemen laba tersebut telah dikemukakan oleh Stice dan Skousen:

- a. Pendapatan (revenue) adalah arus masuk atau peningkatan lain dari aktiva suatu entitas atau pelunasan kewajibannya dari penyerahan atau produksi suatu barang, pemberian jasa atau aktivitas lain yang merupakan usaha terbesar atau usaha utama yang sedang dilakukan entitas tersebut. Dalam pendapatan PDAM terbagi menjadi dua yaitu pendapatan air dan pendapatan non air. Pendapatan air dan pendapatan non air adalah pendapatan atas penjualan air baik melalui pipa maupun tangki air yang diakui saat produk air telah diterima atau digunakan oleh konsumen dalam hal ini masyarakat yaitu rumah tangga, instansi pemerintah, tempat sosial, perusahaan besar dan usaha kecil menengah maupun usaha kecil ke bawah. Pengakuan pendapatan air dicatat pada akun kas loket dan penerimaan air masing-masing di debit dan kredit dalam membuat jurnal transaksi.
- b. Beban (expencc) adalah arus kas keluar atau penggunaan lain dari aktiva atau timbulnya kewajiban dari penyerahan atau produksi suatu barang, pemberi jasa, atau pelaksanaan aktivitas lain yang merupakan usaha terbesar atau usaha utama yang sedang dilakukan entitas tersebut.
- c. Keuntungan (gain) adalah peningkatan dalam ekuitas (aktiva bersih) dari transaksi sampingan atau transaksi yang terjadi sesekali dari suatu entitas dan dari semua transaksi, kejadian dan kondisi lainnya yang mempengaruhi entitas tersebut kecuali yang berasal dari pendapatan atau investasi pemilik.
- d. Kerugian (loss) adalah penurunan dalam ekuitas (aktiva bersih) dari transaksi sampingan atau transaksi yang terjadi sesekali dari suatu entitas dan dari semua transaksi, kejadian, dan kondisi lainnya yang mempengaruhi entitas tersebut, kecuali yang berasal dari pendapatan atau investasi pemilik.

Laba dan rugi merupakan suatu kondisi yang dihadapi perusahaan yang berorientasi pada laba. Laba sangat berperan penting dalam pengambilan keputusan pengguna laporan keuangan karena para pengguna dapat memprediksi keadaan perusahaan di masa yang akan datang. Dengan posisi laba yang baik maka para pengguna pun akan menyimpan kepercayaan terhadap perusahaan. Laba bersih merupakan salah satu komponen yang terdapat dalam laporan laba rugi komprehensif. Unsur-unsur yang menjadi bagian pembentuk laba adalah pendapatan dan biaya.

Menurut Soemarso (2009) bahwa angka terakhir dalam laporan laba rugi adalah laba bersih (net income). Jumlah ini merupakan kenaikan bersih terhadap modal yang ada pada laporan laba rugi, apabila perusahaan menderita rugi, angka terakhir dalam laporan laba rugi adalah rugi bersih (net loss). Dengan mengelompokkan unsur-unsur pendapatan dan biaya, akan diperoleh hasil pengukuran laba yang berbeda antara lain: laba kotor, laba operasional, laba sebelum pajak, dan laba bersih.

Menurut Kieso (2018) bahwa laba bersih merupakan hasil bersih dari kinerja perusahaan selama periode waktu. Hasil bersih dari kinerja perusahaan telah dikurangi oleh bermacam-macam beban termasuk beban pajak. Hasil bersih tersebut sering disebut laba bersih ketika pendapatan lebih besar dibanding beban.

2.4.2 Jenis-jenis Laba

Menurut Wild (2007) jenis-jenis laba yang dapat digolongkan dalam penetapan pengukuran laba pada suatu laporan keuangan :

- a. Laba kotor, merupakan selisih pendapatan bersih dari penjualan dan harga pokok penjualan. Disebut juga gross profit on sales atau gross margin. Beban operasi masih harus dilakukan pengurangan maka sebab dari itu dikatakan laba kotor.¹⁹
- b. Laba usaha, merupakan laba yang diperoleh dari pengurangan laba kotor penjualan terhadap semua beban usaha atau biaya operasi.
- c. Laba sebelum pajak penghasilan, merupakan jumlah Laba operasi yang dikurangi dengan beban bunga ditambah dengan penghasilan

bunga, dan juga kerugian-kerugian lainnya yang akan menghasilkan laba dari operasi perusahaan sebelum pajak penghasilan.

- d. Laba bersih, merupakan laba setelah dikurangi beban-beban perusahaan dan juga setelah pajak dalam satu periode berjalan. Laba bersih juga disebut penghasilan atau keuntungan bersih.

2.4.3 Faktor-faktor yang mempengaruhi Laba bersih

Menurut Jumingan (2006), faktor yang mempengaruhi perubahan laba bersih (net income) sebagai berikut:

- a. Naik turunnya jumlah unit yang dijual dan harga jual per unit
- b. Naik turunnya harga pokok penjualan. Perubahan harga pokok penjualan ini dipengaruhi oleh jumlah unit yang dibeli atau diproduksi atau dijual dan harga pembelian per unit atau harga pokok per unit
- c. Naik turunnya biaya usaha yang dipengaruhi oleh jumlah unit yang dijual, variasi jumlah unit yang dijual, variasi tingkat harga dan efisiensi operasi perusahaan
- d. Naik turunnya pos penghasilan atau biaya non-operasional yang dipengaruhi oleh variasi jumlah unit yang dijual, variasi dalam tingkat harga dan perubahan kebijaksanaan dalam pemberian atau penerimaan diskon
- e. Naik turunnya pajak perseroan yang dipengaruhi oleh besar kecilnya laba yang diperoleh atau tinggi rendahnya tarif pajak
- f. Adanya perubahan dalam metode akuntansi.