

## BAB II

### TINJAUAN PUSTAKA DAN HIPOTESIS

#### 1.1 Tinjauan Pustaka

##### 1.1.1 Landasan Teori

##### 1.1.1.1 Volume Penjualan

Menurut Basu Swasta pada tahun 2011 Penjualan merupakan interaksi saling bertatap muka yang bertujuan untuk menciptakan, memperbaiki, atau mempertahankan hubungan pertukaran sehingga menguntungkan pihak lain.

“Penjualan adalah sejumlah uang yang dibebankan terhadap pembeli atas barang / jasa yang dijual.” (Kusnadi 2000: 19).

“Penjualan adalah suatu proses menjual, namun yang dimaksud penjualan dalam laporan rugi-laba merupakan hasil menjual atau hasil penjualan.” (M. Narafin 2006:60).

Menurut Basu Swasta (2001) fungsi penjualan meliputi aktivitas yang dilakukan penjual untuk merealisasikan penjualan seperti menciptakan permintaan, mencari pembeli, memberikan syarat-syarat penjualan, dan memisahkan hak milik. Seorang penjual harus sanggup mencari tahu calon pembeli agar mau membeli barang yang ditawarkannya. Semakin tinggi barang yang digunakan, maka dapat meningkatkan laba pada perusahaan.

Menurut Basu Swasta (2001) terdapat lima kelompok penjualan, sebagai berikut. (1) Trade Selling adalah penjualan yang

terjadi produsen dan pedagang besar untuk mempercepat distribusi produk mereka. (2) Penjualan Misionaris, dalam penjualan misionaris, penjualan yang dikembangkan dengan merayu pembeli untuk membeli barang dari distributor perusahaan. (3) Penjualan Teknis adalah salah satu cara untuk meningkatkan penjualan dengan memasukkan saran dan informasi tentang barang dan jasa yang dijual. (4) Penjualan Bisnis Baru merupakan salah satu cara untuk membuat calon pembeli menjadi pembeli. (5) Penjualan Responsif adalah setiap tenaga penjual yang dapat memberikan reaksi terhadap Pelanggan melalui Route Driving and Retaining.

Selain itu ada berbagai macam transaksi penjualan yang menurut La Midjan (2001) dapat dikelompokkan menjadi (1) penjualan secara tunai yang merupakan harga yang terjadi setelah kesepakatan harga penjual dan pembeli, pembeli langsung menyerahkan pembayaran secara tunai dan barang dapat dimiliki oleh pembeli. (2) penjualan secara kredit merupakan penjualan yang tidak dibayar secara langsung tetapi dengan tenggang waktu. (3) penjualan secara tender adalah penjualan yang melalui proses tender untuk Pelanggan. Tender adalah proses seleksi beberapa perusahaan yang akan melakukan kerjasama dengan perusahaan tersebut. (4) penjualan ekspor adalah penjualan ke luar negeri dengan menggunakan persyaratan yang dikeluarkan oleh pihak eksportir dan importir. (5) penjualan secara konsinyasi adalah penjualan barang

secara titipan kepada pembeli yang juga sebagai penjual. (6) penjualan secara grosir merupakan penjualan yang tidak langsung kepada pembeli, dan melalui pedagang perantara pabrik dengan pedagang eceran, dengan kata lain grosir merupakan penjualan barang kepada pembeli atau kepada penggrosir lainnya dan jasa terkait..

“Volume Penjualan adalah merupakan penjualan yang didapat dari komoditas yang khusus dalam masa tertentu”. John Downesdan Jordan Elliot Goodman yang diterjemahkan oleh Susanto Budidharmo (2000: 646).

"Volume penjualan adalah total penjualan yang tercapai pada periode tertentu" Alimiyah dan Padji (2003: 126).

Berdasarkan beberapa definisi yang telah diuraikan diatas dapat ditarik kesimpulan bahwa volume penjualan adalah hasil dari kegiatan penjualan dalam usaha mencapai tujuan yaitu mencapai laba maksimal.

#### 1.1.1.2 Biaya Operasional

Biaya operasional secara harafiah terdiri dari 2 kata yaitu biaya dan operasional menurut KBBI, biaya berarti uang yang dikeluarkan untuk mengadakan sesuatu, ongkos, belanja, dan pengeluaran. Sedangkan, operasional berarti berhubungan dengan operasi.

“Biaya Operasional merupakan seluruh biaya yang berhubungan dengan operasional perusahaan di luar kegiatan produksi termasuk didalamnya biaya penjualan dan biaya administrasi dan umum”. Margaretha (2007:24).

Penggolongan biaya yaitu (1) menurut objek pengeluaran adalah dengan menggunakan nama objek pengeluaran sebagai dasar penggolongan, (2) menurut fungsi pokok dalam perusahaan dapat digolongkan menjadi tiga yaitu biaya produksi, pemasaran, dan administrasi umum, (3) penggolongan biaya menurut hubungan biaya dapat digolongkan menjadi dua bagian yaitu biaya tak langsung dan biaya langsung, (4) menurut perilakunya dalam hubungannya terhadap perubahan volume kegiatan dapat digolongkan menjadi empat yaitu biaya variabel, biaya semi variabel, biaya semi fixed, dan biaya tetap, (5) penggolongan biaya menurut jangka waktu dan manfaatnya digolongkan menjadi dua kelompok yaitu pengeluaran modal dan pengeluaran pendapatan. (Mulyadi : 2005)

Menurut Supriyono (2004), biaya operasi digolongkan menjadi dua yaitu :

- a) Biaya langsung : biaya yang terjadi dan dapat diketahui kepada objek atau pusat biaya tertentu.
- b) Biaya tidak langsung : biaya yang terjadi atau manfaatnya tidak dapat diketahui pada objek atau pusat biaya tertentu.

Dari pengertian tersebut diatas dapat ditarik kesimpulan bahwa :

1. Biaya operasional langsung adalah biaya yang dapat secara langsung di bebaskan kepada aktivitas operasional.
2. Biaya operasional tidak langsung adalah biaya yang tidak dibebankan secara langsung pada aktivitas operasional.

Menurut Ony (2012 : 13) Biaya Operasional dikelompokan menjadi 2 yaitu:

1. Biaya Pemasaran/Penjualan: Merupakan biaya yang terjadi untuk melaksanakan kegiatan pemasaran/penjualan produk. Contohnya adalah biaya contoh (*sample*), biaya iklan, biaya gaji karyawan bagian pemasaran.
2. Biaya Administrasi Umum: Merupakan biaya yang dikeluarkan untuk kegiatan produk dan pemasaran produk. Contohnya biaya gaji karyawan bagian keuangan, akuntansi.

Indikator pengukuran biaya operasional adalah dengan menjumlahkan biaya administrasi umum, biaya penyusutan, biaya pemasaran, dan biaya lain-lain (Ismail, 2010). Sedangkan Kasmir (2011) biaya operasional dapat dihitung dengan menjumlahkan biaya gaji pegawai, biaya administrasi, biaya pemeliharaan, dan biaya lain-lain. Selanjutnya Lukman (2001) menyebutkan indikator biaya

operasional adalah dengan menjumlahkan biaya penyusutan, biaya pemasaran, biaya administrasi umum dan biaya operasional lainnya.

Menurut Adisaputro (2003), maka jenis biaya operasi digolongkan sesuai dengan fungsi pokok kegiatan perusahaan. Dalam hal ini biaya pada suatu perusahaan terbagi menjadi 2 kelompok besar, yaitu :

#### 1. Biaya produksi

Keseluruhan biaya yang berhubungan dengan fungsi produksi yaitu seluruh biaya atau beban dalam mengolah bahan baku menjadi produk jadi atau produk selesai yang siap dijual dan masuk pasar.

Biaya produksi dapat digolongkan ke dalam 3 kelompok, yaitu :

##### a. Biaya bahan baku

Harga bahan baku yang dipakai dalam pengolahan produk.

##### b. Biaya tenaga kerja langsung

Biaya yang dikeluarkan perusahaan untuk tenaga kerja langsung dan manfaatnya dapat diidentifikasi kepada produk tertentu.

##### c. Biaya overhead pabrik

Seluruh biaya yang digunakan untuk mengkonversi bahan mentah menjadi produk jadi, selain bahan baku dan biaya tenaga kerja langsung.

Elemen-elemen BOP dapat diklasifikasikan :

- a) Biaya bahan-bahan penolong
- b) Biaya asuransi pabrik
- c) Biaya listrik dan air
- d) Biaya tenaga kerja langsung
- e) Biaya overhead pabrik lain-lain
- f) Beban depresiasi aktiva tetap
- g) Biaya service dan perawatan aktiva tetap.

## 2. Biaya non produksi

Dengan semakin tingginya tingkat persaingan dan semakin perkembangan teknologi yang semakin pesat menyebabkan biaya non produksi menjadi teramat penting. Sehingga manajemen berkewenangan untuk mengendalikan informasi mengenai aktivitas dan biaya non produksi tersebut. Pada umumnya, biaya non produksi dapat digolongkan kedalam :

### a. Biaya pemasaran

Merupakan biaya yang dikeluarkan khusus untuk melaksanakan kegiatan pemasaran. Contohnya adalah biaya gaji bagian pemasaran, biaya promosi, biaya sewa artis untuk iklan, biaya pamlet.

### b. Biaya administrasi dan umum

Merupakan biaya-biaya untuk keseluruhan aktivitas untuk mengkoordinasi aktivitas produksi dan pemasaran produk,

contoh biaya ini adalah biaya gaji pegawai bagian keuangan, akuntansi, personalia.

#### b.1.13 Laba Bersih

“Laba bersih berasal dari transaksi seluruh transaksi yang berhubungan dengan pendapatan, beban, untung/rugi usaha. Seluruh transaksi ini diiktisarkan dalam laporan laba rugi. Laba dihasilkan dari pendapatan atau keuntungan dengan beban dan kerugian selama periode tertentu”. Henry Simamora (2000:25). Soemarso (2002) memberikan pengertian mengenai laba merupakan selisih lebih dari pendapatan dengan biaya-biaya yang terjadi yang berhubungan dengan usaha untuk memperoleh pendapatan tersebut selama periode tertentu.

Menurut Sofyan S Harahap (2007) ada konsep laba diantaranya adalah konsep (1) laba akuntansi, merupakan perbedaan antara *revenue* yang direalisasikan yang muncul dari transaksi pada suatu periode dihadapkan dengan biaya yang dikeluarkan pada saat periode tersebut. (2) konsep ekonomi yang mencerminkan laba dalam praktik dan praktis. (3) konsep capital maintenance menurut konsep ini, laba baru disebut ada setelah modal yang dikeluarkan tetap masih ada atau biaya biaya telah tertutupi atau pengambilan modal.

Jenis-jenis laba yang berhubungan dengan perhitungan laba rugi terdiri dari empat yaitu (1) laba kotor merupakan selisih antara

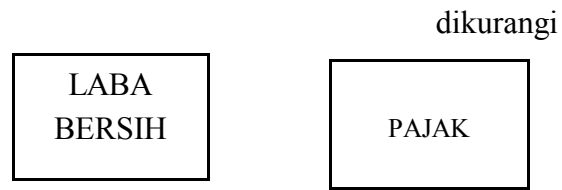


hasil penjualan dengan harga pokok penjualan (HPP), (2) laba operasional merupakan hasil dari aktivitas termasuk rencana kecuali ada perubahan besar dalam ekonomi yang dapat diharapkan akan laba operasional setiap tahun (net operating income) yaitu laba perusahaan yang diperoleh dari kegiatan usaha pokok perusahaan yang bersangkutan dalam jangka waktu tertentu, (3) laba sebelum dikurangi pajak merupakan laba operasional + hasil usaha dan dikurangi biaya di luar operasi biasa, dan (4) laba sesudah pajak atau biasa kita sebut *net profit* / laba bersih merupakan laba setelah dikurangi dengan beban-beban atau pajak. (Supriyono : 2004).

Faktor-faktor yang mempengaruhi laba yaitu (1) biaya, merupakan suatu pengorbanan yang diukur dengan satuan uang yang digunakan untuk menjalankan suatu usaha, (2) harga jual, merupakan jumlah tertentu yang dibayarkan oleh konsumen terhadap barang atau jasa yang diterima, dan (3) volume penjualan dan produksi barang, besarnya volume penjualan akan berpengaruh terhadap volume produksi akan mempengaruhi besar kecilnya biaya produksi. (Mulyadi 2001: 513)

#### b.1.14 Skema Perhitungan Laba Bersih

$$\boxed{\text{PENJUALAN BERSIH}} \quad \boxed{\text{TOTAL BIAYA}} = \boxed{\text{LABA BERSIH SEBELUM PAJAK}}$$



#### b.1.15 Hubungan Volume penjualan dengan Laba Bersih

Menurut Aliminsyah dan Padji (2003:126), volume penjualan merupakan total penjualan yang berhasil dicapai atau ingin tercapai oleh suatu perusahaan pada periode tertentu. Agar perolehan laba semakin mencapai tingkat maksimal adalah dengan memperhitungkan volume penjualan secara berkala serta berusaha menekan seluruh biaya operasional yang akan dikeluarkan perusahaan. Volume penjualan yang maksimal dan biaya operasional yang efektif dan efisien merupakan target perusahaan, oleh sebab itu perusahaan akan melakukan banyak jalan dalam mencapai target yang direncanakan, karena faktor penting memperoleh laba yang maksimal merupakan volume penjualan yang maksimal dan biaya operasional yang efektif dan efisien.

Volume penjualan dan biaya sangatlah berpengaruh terhadap laba bersih. Volume penjualan yang meningkat serta biaya yang efisien mestinya sangat mempengaruhi peningkatan laba yang dicapai oleh perusahaan dan demikian pula sebaliknya. Sejalan dengan Pendapat Budi (2007) bahwa, adanya hubungan yang erat antara volume penjualan dengan

peningkatan laba bersih perusahaan dan dapat dilihat dari laporan laba-rugi perusahaan, karena laba akan tercapai jika penjualan produk lebih meningkat dibandingkan dengan biaya maupun beban yang dikeluarkan.

Menurut Budi Rahardjo (2000:33) bahwa peningkatan laba bersih perusahaan, dalam hal ini laba akan dicapai jika penjualan produk lebih meningkat dibandingkan dengan biaya-biaya yang dikeluarkan. Faktor utama yang mempengaruhi besar kecilnya laba adalah pendapatan, pendapatan dapat diperoleh dari hasil penjualan barang”.

Eva (2008) berpendapat bahwa adanya hubungan yang erat volume penjualan terhadap peningkatan laba bersih perusahaan, bahwa dengan semakin tingginya volume penjualan produk sebuah perusahaan ternyata akan mengakibatkan meningkatnya keuntungan perusahaan. Hal ini dapat dibuktikan dengan nominal laba bersih yang setiap tahunnya meningkat seiring dengan meningkatnya volume penjualan.

#### b.1.16 Hubungan Biaya Operasional dengan Laba Bersih

Keberhasilan suatu perusahaan dapat dilihat pada tingkat laba bersih yang dicapai suatu perusahaan karena tujuan utama perusahaan adalah untuk mendapat laba bersih yang maksimal dan pencapaian laba bersih merupakan faktor yang menentukan bagi kelangsungan hidup perusahaan sendiri. Laba bersih bisa dicapai

secara maksimal, jika volume penjualan terus meningkat serta biaya yang dikeluarkan dapat ditekan seminimal mungkin.

Biaya operasional adalah biaya atau beban yang mempunyai peran besar dalam memprovokasi keberhasilan perusahaan guna menjangkau tujuannya. Karena, produk yang didapatkan perusahaan melewati proses produksi yang panjang dan produk harus sampai di konsumen melewati serangkaian kegiatan yang saling menunjang. Tanpa kegiatan operasional yang terarah maka produk yang didapatkan tidak bakal mempunyai manfaat untuk perusahaan.

Perolehan laba bersih sangat ditentukan oleh biaya yang dikeluarkan perusahaan dalam menjalankan aktivitasnya. Semakin biaya bisa ditekan seminimal mungkin akan berpengaruh terhadap meningkatnya laba bersih perusahaan. Sejalan dengan pendapat Jopie (2006), apabila suatu perusahaan dapat menekan biaya operasional sekecil mungkin, maka suatu perusahaan akan dapat meningkatkan laba bersih secara optimal, demikian sebaliknya bila terjadi pemborosan terhadap biaya maka akan menyebabkan laba menurun.

Umar Juki (2008) dalam perhitungan laba rugi, besarnya biaya akan menyebabkan berkurangnya laba atau meningkatkan rugi perusahaan. Tingginya biaya operasional perusahaan akan menyebabkan laba menurun, begitu pula apabila biaya operasional

semakin kecil atau rendah maka, laba akan terus meningkat. Jadi untuk memperoleh laba yang maksimal perlu diperhatikan seluruh biaya yang akan dikeluarkan dan mengendalikannya secara efektif dan efisien, dengan begitu perusahaan dapat mencapai laba sesuai dengan yang ingin dicapainya.

## b.2 Penelitian Terdahulu

Berikut penelitian terdahulu untuk mengetahui pengaruh volume penjualan dan biaya operasional terhadap laba bersih perusahaan :

### Matrik Penelitian Terdahulu

No	Nama Peneliti	Variabel	Hasil Penelitian
1.	Kadek Marlita Dewi (2017) "Pengaruh Volume Penjualan Kamar dan Biaya Operasional terhadap Laba Bersih pada Hotel Grand Wijaya Singaraja Tahun 2014-2016"	Menggunakan 2 variabel bebas yaitu volume Penjualan dan biaya operasional, 1 variabel terikat yaitu Laba bersih.	Volume penjualan kamar mempunyai pengaruh yang signifikan secara parsial terhadap laba bersih pada Hotel Grand Wijaya Singaraja tahun 2014-2016. Hal ini ditunjukkan dari hasil analisis ttes yang menunjukkan bahwa nilai t-hitung lebih besar dari ttabel ( $16,355 > 2,03$ ) dengan taraf signifikansi $0,000 < 0,05$ . Biaya operasional mempunyai pengaruh yang signifikan secara parsial terhadap laba bersih pada Hotel Grand Wijaya Singaraja tahun 2014-2016. Hal ini ditunjukkan dari hasil analisis t-tes yang menunjukkan bahwa nilai t-hitung lebih besar dari t-tabel ( $6,919 > 2,03$ ) dengan taraf signifikansi $0,000 < 0,05$ . Secara simultan volume penjualan kamar dan biaya operasional memiliki pengaruh yang signifikan terhadap laba bersih pada Hotel Grand Wijaya Singaraja tahun 2014- 2016. Hal ini ditunjukkan dari hasil analisis F-tes yang menunjukkan bahwa nilai F- hitung lebih besar dari F-tabel ( $133,980 > 4,13$ ) dengantarafsignifikansi $0,000 < 0,05$ .
2.	I Wayan Bayu Wisesa, Anjuman Zukhri, Kadek Rai Suwena (2014) Pengaruh Volume Penjualan dan Biaya Operasional terhadap Laba Bersih Pada UD.	Menggunakan 2 variabel bebas yaitu volume Penjualan dan biaya operasional, 1 variabel	Subjek dalam penelitian ini adalah UD. Agung Esha sedangkan yang menjadi objek penelitian ini adalah volume penjualan mente, biaya operasional dan laba bersih. Data dikumpulkan dengan metode dokumentasi dan dianalisis dengan metode regresi linier berganda. Hasil penelitian memperlihatkan bahwa volume penjualan berpengaruh terhadap laba bersih pada UD. Agung Esha tahun 2013. Hal tersebut dilihat dari hasil analisis ttes yang memperlihatkan bahwa nilai thitung = $5.650 > ttabel =$

	AGUNG ESHA KARANGASEM Tahun 2013	terikat yaitu Laba bersih.	1.81246. Besar pengaruh volume penjualan mente terhadap laba bersih adalah sebesar 0,883. Biaya operasional berpengaruh terhadap laba bersih pada UD. Agung Esha tahun 2013. Hal tersebut dilihat dari hasil analisis ttes yang memperlihatkan bahwa nilai thitung = 3.078 > ttabel = 1.81246. Besar pengaruh biaya operasional terhadap laba bersih adalah sebesar - 0,716. Volume penjualan dan biaya operasional berpengaruh terhadap laba bersih pada UD. Agung Esha tahun 2013. Hal tersebut dilihat dari hasil analisis Ftes yang memperlihatkan bahwa nilai Fhitung = 135.244 > Ftabel = 4,26. Besarnya pengaruh volume penjualan mente dan biaya operasional terhadap laba bersih pada UD. Agung Esha tahun 2013 adalah sebesar 96,1%, sedangkan sisanya sebesar 3,9% dipengaruhi oleh faktor lain yang tidak termasuk dalam penelitian ini.
3.	Fadhillah Ramadhani Nasution Lisa Marlina (2013) "Pengaruh biaya operasional terhadap laba bersih Pada bank swasta nasional yang terdaftar Di Bursa Efek Indonesia periode 2009-2011	Menggunakan 1 variabel bebas yaitu Biaya Operasional dan 1 variabel terikat yaitu Laba Bersih.	Hasil analisis data menunjukkan bahwa secara parsial variabel beban bunga berpengaruh positif dan signifikan terhadap Administrasi dan Umum adalah sebesar 0,182 lebih besar dari nilai signifikan sebesar 0,05. Hasil perhitungan baik melalui t hitung maupun nilai signifikan, menunjukkan Beban Administrasi dan Umum tidak berpengaruh signifikan terhadap Laba Bersih. Nilai t hitung untuk variable Tenaga Kerja sebesar 0,990 dengan nilai signifikan 0,326. Hasil uji tersebut menunjukkan t hitung lebih kecil dari t tabel (0,990 < 1,998). Dilihat signifikansinya, nilai signifikansi Beban Tenaga Kerja adalah sebesar 0,326 lebih besar dari nilai signifikan sebesar 0,05. Hasil perhitungan baik melalui t hitung maupun nilai signifikan, menunjukkan Beban Tenaga Kerja tidak berpengaruh signifikan terhadap Laba Bersih.
4.	Astri Fitrihartini S (2015) " P E N G A R U H V O L U M E PENJUALAN DAN B I A Y A O P E R A S I O N A L TERHADAP LABA BERSIH" (Studi Kasus Pada Perusahaan Batubara yang Terdaftar di Bursa Efek	Menggunakan 2 variabel bebas yaitu volume Penjualan dan biaya operasional, 1 variabel terikat yaitu Laba bersih	Volume penjualan berpengaruh signifikan terhadap laba bersih pada Perusahaan Batubara yang terdaftar di Bursa Efek Indonesia periode 2011-2014. Terdapat hubungan yang sedang dengan arah positif antara volume penjualan dengan laba bersih, hal tersebut menunjukkan apabila perusahaan dapat menaikkan volume penjualan maka laba bersih perusahaan akan ikut naik hal ini di sebabkan karena naiknya harga jual batubara. Biaya operasional berpengaruh signifikan terhadap laba bersih pada Perusahaan Batubara yang terdaftar di Bursa Efek Indonesia periode 2011-2014. Terdapat hubungan yang rendah dengan arah negatif antara biaya operasioanl dengan laba bersih, hal tersebut menunjukkan apabila perusahaan dapat menekan biaya operasional maka laba bersih akan naik hal

	Indonesia 2011-2014)	Periode		ini disebabkan oleh menurunnya biaya penjualan dan biaya administrasi umum. Secara bersama-sama volume penjualan dan biaya operasional berpengaruh signifikan terhadap laba bersih pada Perusahaan Batubara yang terdaftar di Bursa Efek Indonesia periode 2011-2014. Terdapat hubungan yang erat dengan arah positif antara volume penjualan dan biaya operasional terhadap laba bersih.
5.	Fadillah Ramadhan PENGARUH BIAYA PRODUKSI DAN BIAYA OPERASIONAL TERHADAP LABA BERSIH (Kasus Perusahaan Industri manufaktur sector industry barang konsumsi sub rokok yang terdaftar di Bursa Efek Indonesia (BEI)	Zainnah	Menggunakan 2 variabel bebas yaitu biaya produksi dan biaya operasional, 1 v a r i a b e l terikat yaitu Laba bersih	Biaya Produksi berpengaruh terhadap laba bersih. Nilai korelasi bertanda positif, ini berarti terdapat hubungan antara biaya produksi dengan laba bersih. Dimana semakin tinggi biaya produksi maka akan diikuti oleh semakin tingginya laba bersih pada perusahaan rokok yang terdaftar di Bursa Efek Indonesia. Dari hasil pengujian parsial dapat disimpulkan bahwa variabel Biaya Produksi terhadap Laba Bersih memiliki kontribusi pengaruh positif.  Biaya Operasional berpengaruh terhadap laba bersih. Nilai korelasi bertanda positif, ini berarti terdapat hubungan antara biaya operasional dengan laba bersih. sehingga pada penelitian ini biaya operasional tidak akan terlalu berdampak besar terhadap laba bersih pada perusahaan rokok yang terdaftar di Bursa Efek Indonesia. Dari hasil pengujian parsial dapat disimpulkan bahwa variabel Biaya Operasioanal terhadap Laba Bersih memiliki kontribusi pengaruh positif.

### b.3 Kerangka Pemikiran

Volume  
Penjualan

Laba Bersih



Biaya Operasional
----------------------

#### b.4 Hipotesis

##### b.4.1 Pengaruh Volume Penjualan terhadap Laba Bersih.

Menurut penelitian Astri Fitrihartini pada tahun 2015 dengan judul “Pengaruh Volume Penjualan dan Biaya Operasional terhadap Laba Bersih (Studi Kasus Pada Perusahaan Batubara yang Terdaftar di Bursa Efek Indonesia Periode 2011-2014)” menyimpulkan hasil penelitiannya bahwa Volume penjualan berpengaruh secara signifikan terhadap laba bersih pada Perusahaan Batubara yang terdaftar di Bursa Efek Indonesia periode 2011-2014. Terdapat hubungan yang sedang dengan arah positif antara volume penjualan dengan laba bersih, hal tersebut menunjukkan apabila perusahaan dapat menaikkan volume penjualan maka laba bersih perusahaan akan ikut naik hal ini disebabkan karena naiknya harga jual batubara.

Menurut penelitian Kadek Marlita Dewi pada tahun 2017 dengan judul “Pengaruh Biaya Operasional, Volume Penjualan, Modal Kerja, dan Perputaran Total Aktiva terhadap Laba Bersih Perusahaan sub sektor Logam dan sejenisnya yang terdaftar di Bursa Efek Indonesia” menyimpulkan hasil penelitiannya bahwa Volume penjualan kamar mempunyai pengaruh yang signifikan



secara parsial terhadap laba bersih pada Hotel Grand Wijaya Singaraja tahun 2014- 2016. Hal ini ditunjukkan dari hasil analisis ttes yang menunjukkan bahwa nilai thitung lebih besar dari ttabel ( $16,355 > 2,03$ ) dengan taraf signifikansi  $0,000 < 0,05$ .

Menurut penelitian I Wayan Bayu Wisesa pada tahun 2014 dengan judul “Pengaruh Volume Penjualan Mente dan Biaya Operasional terhadap Laba Bersih pada UD. Agung Esha Karangasem tahun 2013” menyimpulkan hasil penelitiannya bahwa Volume penjualan berpengaruh terhadap laba bersih pada UD. Agung Esha tahun 2013. Hal tersebut dilihat dari hasil analisis ttes yang memperlihatkan bahwa nilai thitung = 5.650 > ttabel = 1.81246 atau dengan signifikansi  $0,000 < \alpha = 0,05$ . Besar pengaruh volume penjualan mente terhadap laba bersih adalah sebesar 0,883.

Berdasarkan beberapa hasil penelitian di atas maka hipotesis dalam penelitian ini yaitu :

$H_1$  : Volume Penjualan berpengaruh terhadap Laba Bersih

#### b.4.2 Pengaruh Biaya Operasiaonal terhadap Laba Bersih.

Menurut penelitian Astri Fitrihartini pada tahun 2015 dengan judul “Pengaruh Volume Penjualan dan Biaya Operasional terhadap Laba Bersih (Studi Kasus Pada Perusahaan Batubara yang Terdaftar di Bursa Efek Indonesia

Periode 2011-2014)” menyimpulkan hasil penelitiannya bahwa Biaya operasional berpengaruh signifikan terhadap laba bersih pada Perusahaan Batubara yang terdaftar di Bursa Efek Indonesia periode 2011-2014. Terdapat hubungan yang rendah dengan arah negatif antara biaya operasional dengan laba bersih, hal tersebut menunjukkan apabila perusahaan dapat menekan biaya operasional maka laba bersih akan naik hal ini disebabkan oleh menurunnya biaya penjualan dan biaya administrasi umum.

Menurut penelitian Kadek Marlita Dewi pada tahun 2017 dengan judul “Pengaruh Biaya Operasional, Volume Penjualan, Modal Kerja, dan Perputaran Total Aktiva terhadap Laba Bersih Perusahaan sub sektor Logam dan sejenisnya yang terdaftar di Bursa Efek Indonesia” menyimpulkan hasil penelitiannya bahwa dengan taraf signifikansi  $0,000 < 0,05$ . Biaya operasional mempunyai pengaruh yang signifikan secara parsial terhadap laba bersih pada Hotel Grand Wijaya Singaraja tahun 2014-2016. Hal ini ditunjukkan dari hasil analisis t-tes yang menunjukkan bahwa nilai t-hitung lebih besar dari t-tabel ( $6,919 > 2,03$ ) dengan taraf signifikansi  $0,000 < 0,05$ .

Menurut penelitian I Wayan Bayu Wisesa pada tahun 2014 dengan judul “Pengaruh Volume Penjualan Mente dan Biaya Operasional terhadap Laba Bersih pada UD. Agung Esha

Karangasem tahun 2013” menyimpulkan hasil penelitiannya bahwa Biaya operasional berpengaruh terhadap laba bersih pada UD. Agung Esha tahun 2013. Hal tersebut dilihat dari hasil analisis ttes yang memperlihatkan bahwa nilai thitung = 3.078 > ttabel = 1.81246 atau dengan signifikansi  $0,013 < \alpha = 0,05$ . Besar pengaruh biaya operasional terhadap laba bersih adalah sebesar - 0,716.

Menurut penelitian Fadillah Zainnah Ramadhan pada tahun 2015 dengan judul Pengaruh Biaya Produksi Dan Biaya Operasional Terhadap Laba Bersih Perusahaan Manufaktur sektor Rokok” menyimpulkan hasil dari pengujian statistik Biaya Operasional berpengaruh sebesar 10,78% sehingga biaya Produksi berpengaruh terhadap Laba Bersih pada perusahaan rokok. Hasil nilai korelasi sebesar 0,621 termasuk kategori “kuat” dan bertanda positif yang menunjukkan hubungan yang terjadi antara keduanya adalah searah, artinya kenaikan Biaya Operasional akan diikuti pula oleh kenaikan Laba Bersih.

Menurut Penelitian Mike Tumanggor pada tahun 2015 dengan judul “Pengaruh Biaya Operasional, Volume Penjualan, Modal Kerja, dan Perputaran Total Aktiva terhadap Laba Bersih Perusahaan Sub Sektor Logam Dan Sejenisnya yang Terdaftar di Bursa Efek Indonesia” menyimpulkan hasil penelitiannya bahwa Secara parsial biaya operasional memiliki pengaruh negatif dan

tidak signifikan terhadap laba bersih sehingga besar kecilnya laba bersih yang diterima oleh Perusahaan Sub Sektor Logam dan Sejenisnya yang terdaftar di BEI Periode 2011-2015.

Menurut Penelitian Mike Tumanggor pada tahun 2015 dengan judul “Pengaruh Biaya Operasional, Volume Penjualan, Modal Kerja, dan Perputaran Total Aktiva terhadap Laba Bersih Perusahaan Sub Sektor Logam Dan Sejenisnya yang Terdaftar di Bursa Efek Indonesia” menyimpulkan hasil penelitiannya bahwa Secara parsial untuk variable volume penjualan menunjukkan bahwa variabel volume penjualan berpengaruh positif dan tidak signifikan terhadap laba bersih sehingga besar kecilnya laba bersih yang diterima oleh Perusahaan Sub Sektor Logam dan Sejenisnya yang terdaftar di BEI Periode 2011-2015.

Berdasarkan beberapa hasil penelitian di atas maka hipotesis kedua dalam penelitian ini yaitu

H<sub>2</sub> : Biaya Operasioal berpengaruh terhadap Laba Bersih