

BAB II

KAJIAN PUSTAKA, KERANGKA PEMIKIRAN, DAN

HIPOTESIS

2.1 Kajian Pustaka

2.1.1 Tingkat Perputaran Piutang

2.1.1.1 Pengertian Piutang

Adapun pengertian piutang dari beberapa ahli diantaranya. Menurut J. Fred Weston dan Eugne F Brigham yang dialih bahasakan oleh Jaka Wasana dan Kerbrandoko (2006:472) "Piutang adalah tagihan kepada pelanggan atau pembeli".

Sedangkan Lukman Syamsudin (2007:225) mengemukakan definisi piutang sebagai berikut "Piutang adalah aktiva lancar yang timbul karena adanya transaksi penjualan secara kredit oleh perusahaan kepada pelanggannya".

Menurut Bambang Riyanto (2001:85) bahwa "Piutang adalah merupakan aktiva atau kekayaan perusahaan yang timbul sebagai akibat dari dilaksanakannya penjualan secara kredit".

Menurut Al haryono yusuf (1995:52) "piutang merupakan hak untuk menagih sejumlah uang dari si penjual kepada si pembeli yang timbul karena suatu transaksi" pada umumnya piutang timbul karena adanya transaksi penjualan secara kredit.

Zaki badriawan (1997:123) dalam bukunya *intermediate accounting* menyebut piutang dengan tagihan. “tagihan dimaksudkan dengan klaim perusahaan atas uang, barang-barang atau jasa-jasa terhadap pihak-pihak lain”

Pendapat senada dikemukakan oleh Slamet Sugiri dan Sumiyana (1996:175) “piutang adalah tagihan kepada pihak lain yang pelunasannya akan diterima dalam bentuk kas”

Menurut Jhon J Wild et al yang diterjemahkan oleh S.Bahtiar (2005:60) “piutang merupakan nilai jatuh tempo yang berasal dari penjualan barang atau jasa, atau dari pemberian uang. Piutang mencakup nilai jatuh tempo yang berasal dari aktivitas seperti sewa dan bunga”

Pengertian piutang menurut Aliminsyah dan padji (2003:268) adalah sebagai berikut “piutang dagang kadang-kadang disebut juga piutang usaha yaitu tagihan kepada langganan untuk barang dan jasa yang dijual dengan kredit”

Dari definisi di atas dapat disimpulkan bahwa piutang adalah salah satu aktiva lancar perusahaan yang merupakan hak penagihan kepada pelanggan, sebagai akibat pembelian kredit kepada perusahaan

2.1.1.2 Pentingnya Piutang

Dalam suatu perusahaan, piutang mempunyai nilai yang cukup berpengaruh dalam laporan keuangan. Biasanya nilai piutang tersebut dapat mempengaruhi keseluruhan nilai perusahaan. Penjualan kredit tidak segera menghasilkan penerimaan kas, tetapi menimbulkan piutang langganan, dan barulah pada hari jatuh tempo terjadi aliran kas masuk yang berasal dari

pengumpulan piutang tersebut. Dengan demikian maka piutang merupakan elemen modal kerja yang juga harus selalu dalam keadaan berputar secara terus-menerus dalam rantai perputaran modal kerja

Syamsudin (2004:255) dalam bukunya mengatakan bahwa:“untuk dapat mempertahankan langganan-langganan yang sudah ada sekarang dan untuk menarik langganan-langganan baru, perusahaan pada umumnya melakukan penjualan secara kredit”

Dari penjelasan tersebut terlihat bahwa piutang merupakan aset yang penting bagi perusahaan karena merupakan bagian aktiva lancar yang nilainya bisa mencapai setengah dari aktiva lancar. Oleh sebab itu, manajemen diharapkan akan menaruh perhatian yang cukup terhadap masalah-masalah piutang agar perusahaan jangan sampai mendapat kerugian.

2.1.1.3 Penilaian piutang

Piutang biasanya dicatat dalam neraca berdasarkan taksiran jumlah yang akan direalisasi dengan mengurangkan taksiran yang tidak bisa ditagih terhadap saldo piutang tersebut.

Perusahaan pada umumnya menentukan jumlah tertentu dari piutang yang diperkirakan tidak dapat ditagih. Pencadangan penyisihan dimuka untuk tagihan yang tidak dapat ditagih kemudian, hari ini dicatat dengan ayat jurnal penyesuaian pada akhir periode fiskal. Penurunan rasio penjualan kredit dengan rata-rata piutang menurut munawir (2004:75) dapat disebabkan oleh faktor sebagai berikut:

1. Turunnya penjualan dan naiknya piutang
2. Turunnya piutang dan didikuti turunnya penjualan dalam jumlah lebih besar

3. Naiknya penjualan tunai diikuti naiknya piutang dalam jumlah yang lebih besar
4. Turunnya penjualan dengan piutang yang tetap
5. Naiknya piutang sedangkan penjualan tidak berubah

2.1.1.4 Klasifikasi Piutang

Menurut Slamet Sugiri dan Sumiyana (1996: 175) berdasarkan sumber atau asal terjadinya, piutang dapat digolongkan menjadi piutang usaha dan piutang non usaha.

1. Piutang usaha adalah piutang yang berasal dari penjualan barang atau jasa yang merupakan kegiatan utama perusahaan
2. Piutang non usaha adalah segala jenis tagihan yang timbul dari transaksi di luar normal perusahaan.

Sedangkan, berdasarkan jangka waktu pelunasannya, piutang digolongkan menjadi piutang lancar dan piutang jangka panjang

1. Piutang lancar diharapkan pelunasannya dalam satu tahun atau satu siklus operasi normal
2. Piutang jangka panjang, pelunasannya lebih dari satu tahun atau satu siklus operasi normal

Menurut Zaki badriawan (1996:124) berdasarkan bentuk penyajiannya. Piutang digolongkan menjadi piutang dan wesel tagih

1. Piutang adalah tagihan-tagihan yang tidak didukung dengan janji tertulis
2. Piutang wesel adalah tagihan-tagihan yang didukung dengan janji secara tertulis

Pendapat yang dikemukakan oleh Henry Simamora (2000:228) bahwa klasifikasi dari piutang adalah sebagai berikut:

Piutang dapat dibedakan menjadi dua jenis piutang yaitu piutang dagang dan piutang wesel. Piutang dagang hanya berkaitan dengan penjualan barang dagangan atau pendapatan jasa yang merupakan urat nadi perusahaan sedangkan piutang wesel lebih formal daripada piutang dagang.

Pendapat yang hampir sama dengan pendapat di atas juga dikemukakan oleh Budi raharjo (2000:105-106) yaitu:

Dalam mengklasifikasikan piutang, perlu dibuat perbedaan yang penting antara piutang dagang dengan piutang non dagang. Selain itu piutang juga bisa diklasifikasikan menurut lamanya jatuh tempo dimana piutang ini akan menghasilkan piutang lancar atau piutang jangka pendek dengan piutang tidak lancar atau piutang jangka panjang.

Berdasarkan beberapa pendapat di atas maka dapat disimpulkan bahwa

piutang diklasifikasikan menjadi:

1. Menurut bentuk penyajiannya dibedakan menjadi:
 - a. Piutang usaha adalah piutang yang berasal dari penjualan barang atau jasa yang merupakan kegiatan utama perusahaan
 - b. Piutang non usaha adalah segala jenis tagihan yang timbul dari transaksi di luar normal perusahaan.
2. Menurut jangka waktu yang diperlukan untuk merealisasikan piutang menjadi kas jatuh tempo yaitu
 - c. Piutang lancar, yaitu tagihan yang diharapkan akan diterima pelunasannya dalam jangka waktu satu tahun atau dalam periode siklus kegiatan normal perusahaan
 - d. Piutang jangka panjang, yaitu tagihan yang waktu pelunasannya lebih dari satu tahun. Di dalam neraca piutang ini biasanya disajikan dalam akun investasi yang dicantumkan setelah aktiva lancar
3. Menurut Sumber atau asal terjadinya dibedakan menjadi:
 - a. Piutang yang timbul karena adanya transaksi penjualan barang atau jasa secara kredit
 - b. Piutang yang terjadi bukan karena penjualan barang dan jasa secara kredit disebut pula piutang non dagang. Piutang ini terjadi karena adanya berbagai tagihan yang muncul karena transaksi-transaksi secara

tidak langsung berhubungan dengan penjualan barang atau jasa yang dihasilkan oleh perusahaan.

Berdasarkan pengklasifikasian dari piutang di atas, maka piutang yang akan diteliti adalah termasuk pada piutang usaha yaitu piutang itu merupakan tagihan yang timbul karena adanya penjualan produk atau penyerahan jasa dalam rangka kegiatan usaha normal perusahaan

2.1.1.5 Manajemen Piutang

Adapun tujuan pengelolaan atau manajemen piutang menurut Ninik widiyanti (1994:113) “tujuan pengelolaan piutang ini adalah untuk meningkatkan volume penjualan kredit dan memperkecil kemungkinan timbulnya resiko rugi dari penjualan kredit itu”

Dalam kegiatan pengelolaan piutang salah satu kegiatan di dalamnya yaitu pengendalian piutang usaha. Menurut Mamduh. M. Hanafi (2004:563) “

adanya piutang usaha dapat menimbulkan masalah-masalah seperti pada saat piutang usaha cenderung meningkat, periode pengumpulan piutang semakin meningkat investasi dalam piutang meningkat. Hal tersebut dapat mengakibatkan kenaikan biaya piutang dan akan menurunkan kemampuan perusahaan untuk menghasilkan sumber daya (kas)

Sedangkan menurut Mamduh M. Hanafi (2004:563-565) terdapat beberapa cara untuk mengawasi piutang, diantaranya:

1. Rata-rata periode pengumpulan piutang adalah periode dari penjualan kredit terjadi sampai penjualan tersebut dibayarkan
2. Skedul umur
Skedul umur memecah lebih lanjut informasi piutang dagang berdasarkan umur masing-masing rekening piutang dagang
3. Pendekatan pola pembayaran

Dua cara diatas mempunyai kelemahan yaitu tidak memperhitungkan penjualan musiman

Dapat disimpulkan bahwa rata-rata periode pengumpulan piutang menunjukkan seberapa lama piutang usaha terbayar. Perhitungan ini berasal dari perhitungan perputaran piutang usaha yang menunjukkan berapa kali rata-rata piutang usaha dapat ditagih dalam jangka waktu kurang dari satu tahun atau siklus normal perusahaan.

Dalam rangka memperbesar volume penjualan, perusahaan seringkali menjual produknya secara kredit, yang mengakibatkan timbulnya piutang bagi perusahaan. Dengan menjual barangnya secara kredit, maka penjual telah memberikan fasilitas kredit perdagangan kepada pembeli. Menurut Bambang Riyanto (2001:85) mengemukakan faktor-faktor yang mempengaruhi besar kecilnya investasi dalam piutang, antara lain sebagai berikut:

1. Volume penjualan kredit
Makin besar proporsi penjualan kredit dari keseluruhan penjualan memperbesar jumlah investasi dalam piutang. Dengan makin besarnya volume penjualan kredit setiap tahunnya berarti bahwa perusahaan ini harus menyediakan investasi yang besar lagi dalam piutang. Makin besar jumlah piutang berarti makin besar resiko, tetapi bersamaan dengan itu juga memperbesar "*profitability*" nya.
2. Syarat pembayaran kredit
Syarat pembayaran penjualan kredit dapat bersifat ketat atau lunak. Apabila perusahaan menetapkan syarat pembayaran yang ketat berarti bahwa perusahaan lebih menguntungkan keselamatan kredit daripada pertimbangan profitabilitas. Syarat yang ketat misalnya dalam bentuk batas waktu pembayaran yang pendek, pembebanan bunga yang berat pada pembayaran piutang yang terlambat.
3. Ketentuan tentang pembatasan kredit
Dalam penjualan kredit perusahaan dapat menetapkan batas maksimal atau *plafond* bagi kredit yang diberikan kepada para langganan. Makin tinggi *plafond* yang ditetapkan bagi masing-masing langganan maka makin besar pula dana yang diinvestasikan dalam piutang. Demikian pula ketentuan mengenai siapa yang dapat diberi kredit. Makin selektif para langganan yang dapat diberi kredit akan memperkecil jumlah investasi dalam piutang. Dengan

demikian maka pembatasan kredit disini bersifat baik kuantitatif maupun kualitatif.

4. Kebijakan dalam mengumpulkan piutang
Perusahaan dapat menjalankan kebijaksanaan dalam pengumpulan piutang secara aktif atau pasif. Perusahaan yang menjalankan kebijaksanaan secara aktif dalam pengumpulan piutang akan mempunyai pengeluaran uang lebih besar untuk membiayai aktivitas pengumpulan piutang tersebut dibandingkan dengan perusahaan lain yang menjalankan kebijaksanaannya secara pasif.
5. Kebiasaan membayar dari para pelanggan.
Ada sebagian langganan yang mempunyai kebiasaan untuk membayar dengan menggunakan kesempatan mendapatkan *cash discount*, dan ada sebagian lain yang tidak menggunakan kesempatan tersebut.

2.1.1.6 Indikator Manajemen Piutang

2.1.1.6.1 Persyaratan Kredit

Menurut Lukman Syamsudin (2007:266) “ persyaratan kredit atau *credit term* menunjukkan kepada syarat pembayaran yang didisyaratkan kepada pelanggan yang membeli secara kredit”. Dalam hal ini persyaratan kredit dinyatakan sebagai berikut, 2/10net 30. Persyaratan kredit seperti ini mengandung arti bahwa pembeli akan menerima potongan tunai sebesar 2% apabila pembayaran kredit dilakukan dalam waktu paling lama 10 hari setelah awal periode kredit. Bilamana pembeli tidak mengambil potongan tunai yang ditawarkan (tidak membayar dalam waktu 10 hari) maka keseluruhan jumlah utangnya (piutang bagi perusahaan penjual) harus dibayar dalam waktu paling lambat 30 hari sesudah awal periode kredit. Dengan demikian persyaratan kredit meliputi tiga hal :

1. Potongan Tunai

Perusahaan memberikan atau memperbesar potongan tunai dalam penjualan kredit yang dilakukan maka dapat diperkirakan akan terjadi perubahan-perubahan seperti berikut ini

TABEL 2.1
PENGARUH PERUBAHAN POTONGAN TUNAI TERHADAP
KEUNTUNGAN

Keterangan	Perubahan nilai (N) atau turun (T)	Pengaruh atas keuntungan positif (+) atau negatif
Volume penjualan	N	+
Rata-rata pengumpulan	T	+
Kerugian piutang	T	+
Keuntungan per unit	T	-

Sumber: Lukman Syamsudin (2007:266)

Volume penjualan akan meningkat karena adanya potongan tunai untuk pembayaran yang dilakukan dalam waktu 10 hari maka harga dari produk yang dibeli perusahaan akan lebih murah. Jika permintaan terhadap produk perusahaan cukup elastis, maka penurunan harga tersebut akan diikuti oleh meningkatnya permintaan dan dengan demikian volume penjualannya.

Rata-rata pengumpulan piutang juga diharapkan akan menurun karena pembeli-pembeli yang tidak mengambil potongan tunai, menjadi mengambil potongan tunai. maka jangka waktu rata-rata akan berkurang pula. Demikian halnya dengan kerugian piutang karena banyaknya pelanggan yang mengambil potongan tunai maka kerugian piutang akan semakin meningkatkan keuntungan perusahaan.

2. Periode Potongan Tunai

Menurut Lukman syamsudian (2007:268) “periode potongan kredit merupakan jangka waktu untuk memperoleh potongan tunai”. Namun dalam hal ini pengeruh dari adanya perubahan dalam periode potongan tunai cukup sulit untuk dianalisa karena sifat-sifatnya yang ditimbulkan oleh perubahannya sendiri.

Seperti yang dikemukakan menurut Lukman Syamsudin (2007:268) yang disajikan dalam bentuk Tabel 2.2 dibawah ini.

TABEL 2.2
PENGARUH PERIODE POTONGAN TUNAI
TERHADAP KEUNTUNGAN

No	Keterangan	Perubahan: Naik (N) atau Turun (T)	Pengaruh atas keuntungan: Positif (+) atau negatif (-)
1.	Volume Penjualan	N	+
2.	Rata-rata pengumpulan piutang dari pembeli yang tadinya tidak mengambil potongan tunai sekarang	T	+
3.	Rata-rata pengumpulan piutang dari pembeli yang tadinya sudah mengambil potongan menjadi tetap mengambil potongan tersebut tetapi membayar lebih lambat	N	-
4.	Kerugian piutang atau <i>bad debt expenses</i>	T	+
5.	Keuntungan per unit	T	-

Sumber: Lukman Syamsudin (2007:266)

Dalam menentukan akibat yang sebenarnya adanya perubahan periode potongan tunai di atas terdapat suatu masalah yang diakibatkan oleh dua faktor yang mempengaruhi rata-rata pengumpulan piutang faktor tersebut menurut Lukman Syamsudin (2007:269);

- 1) Apabila periode potongan tunai diperpanjang maka dapat diharapkan adanya pengaruh positif atas keuntungan perusahaan karena pembeli-pembeli yang tadinya tidak mengambil potongan yang ditawarkan perusahaan sekarang akan dapat mengambilnya, sehingga akan menurunkan jangka waktu rata-rata pengumpulan piutang. Hal tersebut akan membawa efek negatif atas keuntungan perusahaan karena dengan adanya perpanjangan periode potongan tunai maka pembeli –pembeli yang tadinya sudah mengambil potongan tunai sekarang akan membayar lebih lambat namun tetap memperoleh potongan tunai sehingga memperlambat rata-rata pengumpulan piutang

- 2) Apabila perusahaan memperpendek periode potongan tunai yang diberikan maka pengaruhnya adalah merupakan kebalikan dari yang disajikan dalam tabel diatas, kecuali untuk pembeli yang memang tidak mengambil potongan tunai

3. Periode kredit

Menurut Lukman Syamsudin (2007:269) “Periode kredit merupakan jangka waktu predit misalnya net 30 hari berarti jangka waktu pengembalian suatu piutang adalah 30 hari“. Perubahan dalam periode kredit juga akan mempengaruhi profitabilitas perusahaan. Pengaruh tersebut terjadi bila perusahaan memperpanjang periode kredit yang diberikan. Sebagaimana dikemukakan menurut Lukman syamsudin (2007:270) yang disajikan dalam Tabel 2.3 berikut ini.

TABEL 2.3
PENGARUH PERUBAHAN PERIODE KREDIT
TERHADAP KEUNTUNGAN

No	Keterangan	Perubahan : Naik (N) atau Turun (T)	Pengaruh atas keuntungan Positif (+), atau Negatif (-)
1.	Volume Penjualan	N	+
2.	Rata-rata pengumpulan piutang	N	-
3.	Kerugian piutang atau <i>bad debt expenses</i>	N	-

Sumber: Lukman Syamsudin (2007:266)

Perpanjangan periode kredit akan meningkatkan volume penjualan tetapi baik rata-rata pengumpulan piutang maupun kerugian piutang juga kan meningkat hal tersebut seperti yang dikemukakan oleh Lukman syamsudin (2007:270)

Peningkatan volume penjualan akan mempunyai pengaruh positif atas keuntungan perusahaan, sedangkan peningkatan rata-rata pengumpulan piutang dan kerugian piutang akan membawa pengaruh negatif bagi keuntungan perusahaan. Sebaliknya perpendekan periode kredit akan mempunyai pengaruh-pengaruh yang sebaliknya

2.1.1.6.2 Kebijakan Kredit

Menurut Lukman Syamsudin (2007:256) “Kebijakan kredit adalah merupakan pedoman yang ditempuh oleh perusahaan dalam menentukan apakah kepada seseorang langganan akan diberikan kredit jika diberikan berapa jumlahnya”.

Sumber-sumber informasi dan analisa-analisa kredit merupakan suatu hal yang penting bagi keberhasilan manajemen piutang perusahaan. Penerapan yang tepat dari kebijakan yang tidak tepat ataupun penerapan yang tidak tepat dari kebijakan yang tepat tidak akan dapat memberikan hasil yang optimal bagi perusahaan.

2.1.1.6.3 Standar Kredit

Menurut Lukman Syamsudin (2007:256) “Standar kredit yaitu kriteria minimum yang harus dipenuhi oleh seseorang langganan sebelum dapat diberikan kredit”. Hal-hal yang termasuk dalam standar kredit meliputi nama baik pelanggan yang sehubungan dengan pembayaran utang-utangnya dagangnya baik kepada perusahaan sendiri maupun kepada perusahaan-perusahaan lain, referensi kredit, rata-rata jangka waktu pembayaran utang dagang dan beberapa rasio keuangan tertentu dari perusahaan langganan akan memberikan suatu dasar penilaian standar kredit perusahaan.

Terdapat beberapa faktor-faktor yang harus dipertimbangkan apabila perusahaan bermaksud untuk mengubah standar kredit yang ditetapkan. menurut Lukman Syamsudin (2007:257) faktor tersebut yaitu:

- 1) Biaya administrasi
bilamana perusahaan memperlunak standar kredit yang ditetapkan maka berarti lebih banyak kredit yang diberikan dan tugas-tugas yang tidak dapat dipisahkan dengan adanya penambahan penjualan kredit tersebut juga akan semakin bertambah besar. Dengan demikian dapat diperkirakan bahwa perlunakan standar kredit akan lebih kerar akan mengurangi biaya-biaya administrasi.
- 2) Investasi dalam piutang
Semakin besar piutang maka semakin besar pula biaya-biayanya. Bilamana perusahaan memperlunak standar kredit yang digunakan maka rata-rata jumlah piutang akan memperkecil rata-rata piutang
- 3) Kerugian piutang
Resiko kerugian piutang akan semakin meningkat dengan diperlunaknya standar kredit, dan akan menurun bila standar kredit diperketat.
- 4) Volume penjualan
Bila standar kredit diperlunak maka diharapkan akan dapat meningkatkan volume penjualan. Pengaruh perubahan dalam volume penjualan atas keuntungan perusahaan tergantung pada pengaruhnya atas biaya-biaya dan penghasilan yang diperoleh.

2.1.1.6.4 Analisis Kredit

Apabila perusahaan sudah menetapkan standar kredit yang akan ditetapkan maka harus dikembangkan suatu prosedur untuk menilai siapa saja yang akan diberikan kredit. Menurut Lukman Syamsudin (2007:264) terdapat dua faktor dalam mengadakan penilaian dalam terdapat calon pelanggan yang akan diberikan kredit yaitu “pertama, keadaan pelanggan, kedua yaitu menganalisa laporan keuangan dan buku besar utang untuk menentukan umur rata-rata dagang perusahaan calon pelanggan. Secara singkat penganalisaan calon pelanggan seringkali disebut dengan istilah 5C yaitu menurut Lukman syamsudin (2007:264):

1. *Character* Kesadaran pelanggan untuk memenuhi kewajiban kereditnya
2. *Capacity* kemampuan pelanggan untuk memenuhi kewajiban-kewajiban kreditnya diluar pelaksanaan arus kas, seperti kemampuan pimpinana mengelola usahanya
3. *Capital*, cadangan keuangan pelanggan

4. *Collateral* suatu aktiva yang disediakan sebagai jaminan apabila pelanggan gagal untuk membayar kewajibannya
5. *Conditional*. Keadaan ekonomi secara umum yang akan mempengaruhi kegiatan usaha persahaan pelanggan

2.1.1.6.5 Kebijakan Pengumpulan Piutang

Menurut Lukman Syamsudin (2007:256) “Kebijakan Pengumpulan Piutang adalah merupakan prosedur yang harus diikuti dalam mengumpulkan piutang-piutangnya bilamana sudah jatuh tempo”. Sebagian dari keefektifan perusahaan menerapkan kebijakan pengumpulan piutang dapat dilihat dari jumlah kerugian piutang. Bila jumlah kerugian piutang tetap konstan, dalam hubungannya dengan kebijakan kredit yang diberikan, maka semakin besar jumlah pengeluaran untuk pengumpulan piutang akan dapat mengurangi kerugian piutang. Dengan demikian semakin intensifnya usaha-usaha pengumpulan piutang maka diharapkan akan timbul akibat-akibat seperti yang dikemukakan oleh Lukman Syamsudin (2007:273) pada Table 2.4 di bawah ini.

TABEL 2.4
PENGARUH KEBIJAKAN PENGUMPULAN PIUTANG
TERHADAP KEUNTUNGAN

No	Keterangan	Perubahan : Naik (N) atau Turun (T)	Pengaruh atas keuntungan Positif (+), atau Negatif (-)
1.	Kerugian piutang	T	+
2.	Rata-rata pengumpulan piutang	T	+
3.	Pengeluaran-pengeluaran untuk pengumpulan piutang	N	-
4.	Volume penjualan	T	-

Sumber: Lukman Syamsudin (2007:273)

Bertambahnya pengeluaran untuk pengumpulan piutang diharapkan akan menurunkan jumlah kerugian piutang serta lama rata-rata pengumpulan piutang.

namun kedua hal tersebut akan mempunyai pengaruh positif atas keuntungan perusahaan.

2.1.1.6.6 Tingkat Perputaran Piutang

a. Pengertian Tingkat Perputaran Piutang Usaha

Piutang selalu dalam keadaan berputar dalam suatu perusahaan. Pengertian tingkat piutang menurut Bambang Riyanto (2001:258) adalah “Tingkat perputaran piutang menggambarkan kemampuan dana yang tertanam dalam piutang dalam satu periode tertentu.”

Hongren et al. (1999:188) menungkapkan “*account receivable turn over indicates how rapidly collection occur*” yang artinya tingkat perputaran piutang mengindikasikan banagimana kecepatan pengumpulan piutang.

Lukman Syamsudin (2000:49) menyebutkan “tingkat perputaran piutang dimaksudkan untuk mengukur likuiditas atau aktivitas dari piutang perusahaan”

Dari pengertian di atas dapat diambil kesimpulan bahwa tingkat perputaran piutang memberi gambaran berapa kali rata-rata piutang terjadi atau timbul dan diterima pembayarannya dalam satu periode. Atau dengan kata lain menggambarkan kecepatan pengumpulan atau penagihan piutang.

b. Pengukuran Tingkat Perputaran Piutang

Dalam menentukan besarnya tingkat perputaran piutang menurut Munawir (2002:75) adalah sebagai berikut:

$$\text{Tingkat Perputaran Piutang} = \frac{\text{Penjualan Kredit}}{\text{Rata-rata Piutang}}$$

S.Munawir (2002:75)

yang mana rata-rata piutang dapat diketahui dengan persamaan sebagai berikut:

$$\text{Rata-rata piutang} = \frac{\text{Saldo Awal Piutang} + \text{Saldo Akhir Piutang}}{2}$$

Munawir (2002:75)

Apabila tidak terdapat data mengenai penjualan secara kredit, maka dapat pula digunakan data total penjualan, seperti yang dikemukakan Van Horne (1992:729) sebagai berikut “*When credit sales figures for a periode are not available, we must resort to using total sales figures.*” Oleh karena itu pengukuran tingkat perputaran piutang dalam penelitian ini akan menggunakan cara perhitungan yang dikemukakan oleh Van Horne sebagai berikut:

$$\text{Receivable Turnover} = \frac{\text{Total Sales}}{\text{Average Receivable}}$$

Van Horne (1992:729)

Dengan menggunakan tingkat perputaran dapat pula dihitung waktu rata-rata pengumpulan piutang sebagai berikut:

$$\text{Days of Receivable} = \frac{\text{Rata-rata Piutang} \times 360}{\text{Penjualan Kredit}}$$

Munawir (2002:76)

Semakin tinggi tingkat perputaran piutang maka semakin baik hal ini menunjukkan semakin cepatnya piutang dapat ditagih kembali. Seperti dikemukakan oleh Sofyan Syarif Harahap (1998:308) “tingkat perputaran piutang

menunjukkan berapa cepat penagihan piutang. Semakin besar semakin baik karena penagihan dilakukan dengan cepat”

2.1.2 Profitabilitas

2.1.2.1 Pengertian *Profit* atau laba

Salah satu tujuan dari pelaksanaan operasional perusahaan adalah untuk menghasilkan laba sehingga dalam melakukan aktivitasnya selalu diarahkan untuk menciptakan laba. Laba sering dijadikan tolak ukur dalam mengukur kinerja perusahaan. Secara umum laba dijadikan dasar bagi pengambilan keputusan para investor dan kreditor dalam penanaman modalnya walaupun hal tersebut bukan satu-satunya faktor yang mendasari mereka dalam berinvestasi.

Menurut Paul. A. Samuelson (1999:318) "Laba adalah sisa pendapatan setelah total pendapatan penjualan dikurangi biaya". Lebih jelas lagi Paul A. Samuelson (1999:327) menerangkan bahwa "Laba adalah selisih antara total hasil pendapatan dengan total biayanya".

Dari uraian tersebut diatas, dapat disimpulkan bahwa laba adalah kelebihan penghasilan atas biaya-biaya dalam suatu perusahaan industri yaitu selisih antara hasil penjualan bersih dengan harga pokok penjualan dan biaya operasi.

2.1.2.2 Pengertian Profitabilitas

Profitabilitas penting artinya bagi perusahaan. Suatu organisasi harus dalam keadaan *profitable* agar dapat mempertahankan kelangsungan hidupnya.

Menurut Bambang Riyanto (2001:35) “Profitabilitas suatu perusahaan adalah kemampuan perusahaan untuk menghasilkan laba.”

Menurut Sofyan Syarif Harahap (2008:305) “Profitabilitas menggambarkan kemampuan perusahaan mendapatkan laba melalui semua kemampuan, dan sumber yang ada seperti kegiatan penjualan, kas, modal, jumlah karyawan, jumlah cabang, dan sebagainya.”

Hal senada dikemukakan oleh S. Munawir (2004:33) “Profitabilitas adalah menunjukkan kemampuan perusahaan untuk menghasilkan laba selama periode tertentu.”

Berdasarkan pengertian tersebut maka dapat ditarik kesimpulan bahwa profitabilitas adalah kemampuan perusahaan untuk mendapatkan keuntungan selama periode tertentu.

Profitabilitas perusahaan diukur dengan kesuksesan perusahaan dan kemampuan menggunakan aktiva secara produktif, dengan demikian profitabilitas perusahaan dapat diketahui dengan membandingkan antara laba yang diperoleh dalam suatu periode dengan jumlah aktiva atau jumlah modal perusahaan.

Hal ini dikemukakan pula oleh Bambang Riyanto (2001:35) sebagai berikut:

Profitabilitas suatu perusahaan menunjukkan perbandingan antara laba dengan aktiva atau modal yang menghasilkan laba tersebut. Profitabilitas umumnya dirumuskan sebagai:

$$\frac{L}{M} \times 100\%$$

dimana L adalah jumlah laba yang diperoleh selama periode tertentu dan M adalah modal atau aktiva yang digunakan untuk menghasilkan laba tersebut.

Dari penjelasan diatas dapat dikemukakan profitabilitas menunjukkan kemampuan perusahaan dalam memperoleh laba dan sejauh mana efektivitas pengelolaan oleh manajemen untuk memperoleh laba. Analisis terhadap profitabilitas memberikan gambaran kepada para analisis mengenai kegiatan operasional perusahaan masa lalu dan memberikan informasi untuk memperkirakan hasil-hasil yang diharapkan pada masa yang akan datang. Bagi para pemilik modal, analisis profitabilitas ini dapat digunakan untuk memperkirakan berapa tingkat pengembalian yang akan diterimanya. Bagi para kreditor, analisis profitabilitas penting untuk mengetahui perusahaan dalam menghasilkan laba. Laba yang memadai merupakan sumber dana yang dapat digunakan untuk membayar bunga dan pokok pinjaman, sedangkan manajemen berkepentingan terhadap profitabilitas untuk menilai kinerja atas prestasi yang didapat.

Banyaknya cara perhitungan profitabilitas menyebabkan beberapa perusahaan berbeda dalam perhitungan profitabilitasnya. Namun yang paling terpenting adalah profitabilitas mana yang akan digunakan sebagai alat pengukur efisiensi penggunaan modal dalam perusahaan yang bersangkutan.

Menurut Buchari Alma (2001:247) membedakan profitabilitas menjadi dua, yaitu:

1. Profitabilitas badan usaha adalah perbandingan antara pendapatan dengan kekayaan yang ada. Pendapatan ini adalah pendapatan netto sesudah dikurangi pajak.

2. Profitabilitas perusahaan ialah perbandingan antara pendapatan perusahaan dengan kekayaan yang dipakai dalam perusahaan. Ada dua jenis kekayaan yang terpakai dalam perusahaan, yaitu kekayaan sendiri dan kekayaan asing.

Menurut S. Munawir (2004:33) menghitung profitabilitas suatu perusahaan dengan dua cara, yaitu:

1. Perbandingan antara laba usaha dengan seluruh modal yang digunakan (modal sendiri dan modal asing) yang disebut dengan profitabilitas ekonomi.
2. Perbandingan antara jumlah laba yang tersedia untuk pemilik perusahaan dengan jumlah modal sendiri yang dimasukkan oleh pemilik perusahaan tersebut yang disebut dengan profitabilitas modal sendiri atau profitabilitas usaha.

Sumber modal kerja diperoleh dari pemilik perusahaan (modal sendiri) dan dari para kreditur (modal asing). Sumber modal kerja menyebabkan ada dua cara menilai profitabilitas, yaitu profitabilitas ekonomi dan profitabilitas usaha. Hal ini sesuai dengan pernyataan Bambang Riyanto (2001:36) bahwa ada dua cara penilaian profitabilitas, yaitu sebagai berikut:

1. Profitabilitas ekonomi

Menurut Bambang Riyanto (2001:36) "Profitabilitas ekonomi adalah perbandingan antara laba usaha dengan modal sendiri dan modal asing yang dipergunakan untuk menghasilkan laba tersebut dan dinyatakan dalam persentase."

Modal yang diperhitungkan untuk menghitung profitabilitas ekonomi hanyalah modal yang bekerja dalam perusahaan (*operating capital/assets*). Modal yang ditanamkan dalam efek tidak diperhitungkan dalam menghitung profitabilitas ekonomi.

Laba yang diperhitungkan untuk menghitung profitabilitas ekonomi hanyalah laba yang berasal dari operasi perusahaan yaitu laba usaha (*net operating income*). Laba yang diperoleh dari usaha-usaha di luar perusahaan atau dari efek tidak diperhitungkan dalam menghitung profitabilitas ekonomi.

Tinggi rendahnya *profitabilitas* ekonomi ditentukan oleh dua faktor yaitu:

- a. *Profit Margin* yaitu perbandingan antara "*net operating income*" dengan "*net sales*", perbandingan dinyatakan dalam persentase.

Usaha untuk memperbesar *profit margin* dapat dilakukan dengan cara:

- a) Dengan menambah biaya usaha (*operating expenses*) sampai tingkat tertentu diusahakan tercapainya tambahan penjualan yang sebesar-besarnya.
 - b) Mengurangi pendapatan dari penjualan sampai tingkat tertentu diusahakan adanya pengurangan *operating expenses* yang sebesar-besarnya.
- b. *Turnover of operating assets* (tingkat perputaran aktiva usaha) yaitu kecepatan berputarnya *operating assets* dalam suatu periode tertentu.

Usaha untuk mempertinggi *turnover of operating assets* dapat dilakukan dengan cara:

- a) Dengan menambah modal usaha sampai tingkat tertentu diusahakan tercapainya tambahan sales yang sebesar-besarnya.
- b) Dengan mengurangi penjualan sampai tingkat tertentu diusahakan penurunan atau pengurangan modal usaha yang sebesar-besarnya.

2. Profitabilitas usaha

Menurut Bambang Riyanto (2001:44) “Profitabilitas modal sendiri adalah perbandingan antara laba yang tersedia bagi pemilik modal sendiri di satu pihak dengan jumlah modal sendiri yang menghasilkan laba tersebut.”

Laba yang diperhitungkan untuk menghitung profitabilitas modal sendiri adalah laba usaha setelah dikurangi dengan bunga modal asing dan pajak perseroan. Sedangkan modal yang diperhitungkan adalah modal sendiri yang digunakan dalam perusahaan.

2.1.2.3 Rasio Profitabilitas

Profitabilitas digunakan untuk mengukur efisiensi penggunaan modal kerja dalam suatu perusahaan. Menurut Sofyan Syarif Harahap (2008:304) “Rasio Profitabilitas menggambarkan kemampuan perusahaan mendapatkan laba melalui semua kemampuan, dan sumber yang ada seperti kegiatan penjualan, kas, modal,

jumlah karyawan, jumlah cabang, dan sebagainya.” Menurut Bambang Riyanto (2001:259-260) rasio profitabilitas terdiri dari:

1. *Gross Profit Margin* menggambarkan laba bruto per rupiah penjualan *Gross Profit Margin* dapat dihitung dengan rumus sebagai berikut:

$$\text{Gross Profit Margin} = \frac{\text{Pendapatan Bersih}}{\text{Penjualan Netto}} \times 100\%$$

2. *Operating Income Ratio (Operating Profit Margin)* menggambarkan laba operasi sebelum bunga dan pajak (*Net Operating Margin*) yang dihasilkan oleh setiap rupiah penjualan. *Operating Income Ratio* dapat diketahui dengan menggunakan rumus sebagai berikut:

$$\text{Operating Income Ratio} = \frac{\text{Penjualan Netto} - \text{HPP} - \text{Biaya administrasi, penjualan, umum}}{\text{Penjualan Netto}} \times 100\%$$

3. *Operating Ratio* menggambarkan biaya operasi per rupiah penjualan. Makin besar rasio ini menggambarkan keadaan yang makin buruk. Rasio ini dapat dihitung dengan menggunakan rumus sebagai berikut:

$$\text{Operating Ratio} = \frac{\text{HPP} + \text{Biaya administrasi, penjualan, umum}}{\text{Penjualan Netto}} \times 100\%$$

4. *Net Profit margin (Sales Margin)* menggambarkan keuntungan netto per rupiah penjualan. *Net Profit margin* dapat diketahui dengan rumus sebagai berikut:

$$\text{Net Profit margin} = \frac{\text{Keuntungan netto sesudah pajak}}{\text{Penjualan Netto}} \times 100\%$$

5. *Earning Power of Tottal Investment (Rate of Return on Total Asset/ROA)* Menggambarkan kemampuan dari modal yang diinvestasikan dalam keseluruhan aktiva untuk menghasilkan keuntungan bagi semua investor. ROA dapat diketahui dengan rumus sebagai berikut:

$$\text{ROA} = \frac{\text{Laba Sebelum Bunga dan Pajak}}{\text{Jumlah Aktiva}} \times 100\%$$

Rasio ini menunjukkan kemampuan perusahaan memperoleh laba diukur dari jumlah laba sebelum dikurangi bunga dan pajak dibandingkan dengan total aktiva. Semakin besar rasio ini semakin baik.

6. *Net Earning Power Ratio (Rate Of Return On Investment/ ROI)*
Menggambarkan kemampuan modal yang diinvestasikan dalam keseluruhan aktiva untuk menghasilkan keuntungan netto. ROI dapat dihitung dengan rumus sebagai berikut:

$$\text{ROI} = \frac{\text{Laba Bersih Sesudah Pajak}}{\text{Jumlah Aktiva}} \times 100\%$$

7. *Rate of Return for The Owners (Rate Of Return On Net Worth)*
Menggambarkan kemampuan dari modal sendiri untuk menghasilkan keuntungan bagi pemegang saham *preferen* dan saham biasa. Perhitungan rasio ini dapat dilakukan dengan rumus sebagai berikut

$$\text{Rate of Return for The Owners} = \frac{\text{Laba Bersih Sesudah Pajak}}{\text{Jumlah Modal sendiri}} \times 100\%$$

Rasio profitabilitas yang akan dipilih dalam penelitian ini yaitu *Rate of Return On investment* yang menunjukkan berapa besar laba bersih diperoleh perusahaan bila diukur dari nilai aktiva

2.1.2.4 *Rate of return on investment (ROI)*

2.1.2.4.1 *Pengertian Rate of return on investment (ROI)*

Lukman syamsuddin (2000:63) mendefinisikan ROI sebagai berikut: “ROI merupakan pengukuran kemampuan perusahaan secara keseluruhan di dalam menghasilkan keuntungan dengan jumlah keseluruhan aktiva yang tersedia di dalam perusahaan”

Munawir (2002:89) mengemukakan “ROI adalah salah satu bentuk dari rasio profitabilitas yang dimaksudkan untuk dapat mengukur kemampuan perusahaan dengan keseluruhan dana yang ditanamkan dalam aktiva yang digunakan untuk operasi perusahaan untuk menghasilkan keuntungan”

R. Agus sartono (1990:91) mengungkapkan bahwa “ROI menunjukkan kemampuan perusahaan menghasilkan laba dari aktiva yang dipergunakan”

Abas Kartadinata (1990:67) menyebutkan “ROI mengukur keuntungan yang diperoleh perusahaan atas keseluruhan investasi yang dilakukan” hal tersebut senada dengan pengertian ROI yang dikemukakan oleh Bambang Riyanto (1994:260) yaitu “ROI menggambarkan kemampuan dari modal yang diinvestasikan dalam keseluruhan aktiva untuk menghasilkan keuntungan neto”

Berdasarkan beberapa pengertian di atas dapat disimpulkan bahwa ROI mengukur kemampuan perusahaan dalam menghasilkan keuntungan bersih ditinjau dari segi total aktiva yang dimilikinya.

2.1.2.4.2 Pengukuran Rate Of Return On Investment (ROI)

ROI dapat diukur dengan membagi keuntungan bersih sesudah pajak dengan jumlah aktiva

$$\text{ROI} = \frac{\text{Keuntungan Netto Sesudah Pajak}}{\text{Jumlah Aktiva}} \times 100\%$$

Bambang Riyanto (1994:260)

Selain itu ROI juga dapat diukur dengan mengalihkan *operating asset turnover* dengan *profit margin*

$$\text{ROI} = \text{operating assets turnover} \times \text{profit margin}$$

Atau

$\text{ROI} = \frac{\text{Penjualan}}{\text{Operating assets}} \times \frac{\text{Laba Usaha}}{\text{Penjualan}}$

Dalam penelitian ini *rate of return on investment (ROI)* akan diukur dengan menggunakan cara perhitungan yang dikemukakan oleh Bambang Riyanto yaitu dengan membagi keuntungan bersih sesudah pajak dengan jumlah aktivasnya.

2.1.2.4.3 Kegunaan dan kelemahan *Rate of return On Investment (ROI)*

Analisis ROI selain memiliki kegunaan juga memiliki kelemahan menurut Munawir (2002:91-94) kegunaan dan kelemahan dari analisis ROI adalah sebagai berikut:

1. Kegunaan analisis ROI
 - a. Analisis ROI memiliki sifat yang menyeluruh sehingga dapat mengukur efisiensi penggunaan modal yang bekerja, efisiensi produksi dan efisiensi bagian penjualan
 - b. Analisis ROI dapat membandingkan efisiensi penggunaan modal satu perusahaan dengan rata-rata industrinya sehingga dapat diketahui apakah perusahaan berada di bawah, sama atau di atas rata-rata
 - c. Analisis ROI dapat digunakan untuk mengukur efisiensi tindakan-tindakan yang dilakukan oleh divisi atau bagian sehingga dapat dibandingkan efisiensi antar bagian
 - d. Analisis ROI dapat digunakan untuk mengukur profitabilitas dari masing-masing produk yang dihasilkan oleh perusahaan
 - e. Analisis ROI selain berguna untuk keperluan kontrol, juga berguna untuk keperluan perencanaan.
2. Kelemahan analisis ROI
 - a. Analisis ROI sukar membandingkan antar satu perusahaan dengan perusahaan lain yang sejenis dikarenakan praktek akuntansi yang digunakan masing-masing perusahaan berbeda-beda

- b. Adanya fluktuasi nilai uang
- c. Dengan menggunakan analisis ROI saja tidak akan dapat digunakan untuk mengadakan perbandingan antara dua perusahaan atau lebih dengan mendapatkan kesimpulan yang memuaskan

Berdasarkan uraian di atas dapat disimpulkan bahwa peningkatan ROI sangat penting bagi sebuah perusahaan karena akan menggambarkan kemampuan perusahaan dalam memperoleh atau meningkatkan labanya. Oleh karena itu seluruh faktor yang mempengaruhi ROI harus diperhatikan, salah satunya adalah aktiva yang dimiliki perusahaan, yang mana di dalamnya termasuk piutang

2.1.3 Keterkaitan Perputaran Piutang Dengan Profitabilitas Perusahaan

Semakin tinggi tingkat perputaran piutang mengindikasikan semakin cepat waktu antara penjualan yang menimbulkan piutang dengan waktu penagihannya. Dengan semakin cepatnya piutang tertagih maka modal kerja yang diinvestasikan dalam piutang akan semakin sedikit. Hal ini seperti diungkapkan oleh Munawir (2002:75) “makin tinggi tingkat perputaran piutang menunjukkan modal kerja yang ditanamkan dalam piutang rendah” sehingga modal kerja yang ada dapat segera digunakan kembali ke dalam aktivitas yang dapat menghasilkan *profit* atau keuntungan, dengan demikian dapat mendukung perusahaan dalam meningkatkan ROI yang dicapainya. Hal serupa juga dikemukakan oleh Faisal Abdullah (2005:137)

Dalam upaya mempertahankan dan meningkatkan omzet penjualan, maka pada umumnya perusahaan melakukan penjualan secara kredit. Oleh karena itu pada saat penyerahan produk tidak terjadi penerimaan kas dan justru menimbulkan piutang disaat tertagihnya piutang maka terjadi aliran kas masuk pada perusahaan. Perusahaan investasi pada aktiva lancar berupa piutang berkisar 40% sampai dengan 45% dan total aktiva lancar atau hampir 25% terhadap aktiva tetap. Manajemen investasi dalam

piutang merupakan bagian penting dalam manajemen keuangan karena berkaitan dengan pencapaian laba perusahaan.

Pengaruh besarnya piutang terhadap profitabilitas menurut suad husnan

dan enny pudjiastuti (2004:117) bahwa:

Piutang merupakan proses penjualan barang hasil produksi secara kredit. Penjualan secara kredit tersebut merupakan suatu upaya untuk meningkatkan (atau mencegah penurunan) penjualan. Dengan penjualan yang meningkat, diharapkan laba juga akan meningkat

Pendapat lain menurut www.permintaanakuntasikeuangan002.com yaitu:

Dalam rangka usaha untuk memperbesar volume penjualannya kebanyakan perusahaan menjual produknya dengan cara kredit atau dengan kata lain menggunakan piutang. Pada dasarnya makin besar jumlah piutang dalam suatu perusahaan berarti makin besar pula resikonya, tetapi bersamaan dengan itu juga memperbesar profitabilitasnya.

Namun apabila tingkat perputaran piutang semakin rendah atau penagihan piutang berjalan lambat, maka akan menghambat perusahaan dalam menjalankan operasinya karena modal kerja yang akan digunakan untuk membiayai kegiatan operasi perusahaan masih terikat dalam piutang atau dengan kata lain adanya *over investment* dalam piutang. Sebagaimana dinyatakan oleh Munawir (2002:75) “jika tingkat perputaran piutang semakin rendah berarti ada *over invesment* dalam piutang.” Hal ini dapat menghilangkan kesempatan perusahaan untuk memperoleh keuntungan sehingga dapat menurunkan ROI yang dicapainya.

2.1.4 Penelitian-penelitian Terdahulu yang Berkaitan Dengan Variabel dan Objek

TABEL 2.5
HASIL PENELITIAN YANG TERDAHULU

No	Judul penelitian	Tahun	Nama Penulis	Kesimpulan
1	Analisis Hubungan Manajemen Piutang Terhadap Kemampuan Pada PT (Persero) Pelabuhan Indonesia 1 Medan	2008	Dermawan Yunita Sitinjak (Jurnal Keuangan)	Hasil penelitian menunjukkan bahwa rasio <i>Receivable Turnover</i> dan <i>Days Sales Outstanding</i> sebagai metode yang dapat mengevaluasi manajemen piutang memiliki hubungan yang signifikan terhadap Kemampuan/kemampuan perusahaan didalam memperoleh laba.
3.	Analisis Pengaruh Manajemen Piutang Dan Persediaan Terhadap Profitabilitas Perusahaan Manufaktur Yang Listing Di Jakarta Islamic Index Tahun 2001-2006	2008	Ali Setiawan (Jurnal Keuangan)	Dari hasil analisis regresi linier berganda menunjukkan variabel perputaran persediaan (X1) tidak memberikan pengaruh yang signifikan terhadap Variabel profitabilitas (Y) dapat diketahui dari hasil output yang didapatkan bahwa nilai probabilitas variabel perputaran persediaan memberikan nilai sebesar 0,174 lebih besar dari alpha sebesar 0,05(5%). Untuk variabel perputaran piutang (X2) memberikan pengaruh yang signifikan terhadap peningkatan profitabilitas (Y), dapat diketahui perputaran piutang memberikan nilai probabilitas sebesar 0,000 lebih kecil dari alpha 0,05.
4.	Pngaruh Perputaran Aktiva Tetap dan Perputaran Piutang Terhadap Profitabilitas (Studi Empiris pada Perusahaan yang Listing di BEJ).	2008	Srina (Jurnal Keuangan)	Bahwa Profitabilitas berpengaruh secara simultan dan signifikan terhadap Perputaran Aktiva Tetap dan Perputaran Piutang, dengan derajat hubungan sebesar 0,520 dan koefisien determinasi sebesar 27.04%, sedangkan hasil uji hipotesis menunjukkan bahwa

No	Judul penelitian	Tahun	Nama Penulis	Kesimpulan
				pengaruh Perputaran Aktiva Tetap dan Perputaran Piutang terhadap Profitabilitas pada Perusahaan <i>Customer goods</i> adalah signifikan.

Sumber: Referensi dari berbagai jurnal

Dilihat dari tabel hasil penelitian pendahuluan, terdapat persamaan dan perbedaan penelitian yang diteliti penulis dengan penelitian yang sudah ada. Persamaan penelitian ini dengan penelitian pendahuluan yaitu pada variabel-variabelnya yaitu Piutang. Penelitian penulis memiliki perbedaan yang spesifik dibandingkan dengan penelitian-penelitian pendahuluan, terutama yang menyangkut jenis dan jumlah variabel maupun objek yang diteliti, belum ada yang meneliti perputaran piutang meskipun terdapat variabel lain yang sama seperti piutang.

Objek yang diteliti penulis berbeda dengan objek penelitian terdahulu, Dermawan Yunita Sitinjak (2007) objek penelitian pada Koperasi Produsen Tempe Tahu, Ali Setiawan (2008) objek penelitian pada Perusahaan Manufaktur Yang Listing Di Jakarta Islamic Index, Srina (2008) objek penelitian pada Perusahaan yang Listing di BEJ,

Berdasarkan penelusuran di atas berbagai penelitian pendahuluan dan sumber ilmiah lainnya melalui kepustakaan, sampai sejauh ini belum ditemui adanya penelitian dengan cakupan yang identik dengan penelitian penulis, sehingga diyakini penelitian ini memiliki orisinalitas yang cukup tinggi.

2.2 Kerangka Pemikiran

Tersedianya aktiva yang cukup dapat dicapai dengan mengelola secara tepat setiap komponen pembentuk aktiva, salah satunya adalah piutang. Piutang sebagai salah satu komponen aktiva lancar muncul salah satunya dikarenakan adanya penjualan kredit yang dilakukan oleh perusahaan. Hal ini seperti diungkapkan Niswonger, Fess, dan Warren dalam Marianus Sinaga (1999: 232) bahwa “ piutang timbul dari beberapa jenis transaksi, di mana yang paling umum ialah dari penjualan barang ataupun jasa secara kredit”

Pengertian piutang sendiri menurut menurut Smith dan Skousen dalam Nugroho Widjajanto (1989:238-239) bahwa “Dalam arti luas piutang adalah hak terhadap pihak lain atas uang, barang atau jasa. Secara sempit piutang menjelaskan hak-hak yang diharapkan dapat terpenuhi dengan penerimaan kas.” Jadi berdasarkan pernyataan di atas dapat disimpulkan bahwa perusahaan tidak langsung menerima kas dari penjualan yang telah dilakukannya tetapi ada tenggang waktu yang diberikan kepada pelanggan untuk membayar barang dan jasa yang telah dibelinya dari perusahaan.

Piutang biasanya memiliki bagian yang signifikan dari total aktiva lancar perusahaan. Sebagaimana yang diungkapkan oleh Smith dan Skousen dalam Nugroho Widjajanto (1989:238) “bagi kebanyakan perusahaan, piutang merupakan pos penting yang acapkali menunjukkan suatu bagian besar harta likuid perusahaan” ini berarti sebgaiian besar aktiva yang akan digunakan sebagai modal kerja oleh perusahaan tertanam dalam piutang. Oleh karena itu, kecepatan

piutang untuk dapat ditagih kembali sangatlah penting. Kecepatan piutang dapat ditagih kembali ditujukan oleh tingkat perputarannya.

Tingkat perputaran piutang menurut Sofyan Syarif Harahap (2008:308) “menunjukkan berapa cepat penagihan piutang. Semakin baik karena penagihan piutang dilakukan dengan cepat: sedangkan Smith et al. (1988:666) “*account receivable turnover indicates the number of time per year that the average balance of account receivable is collected.*” Yang mana tingkat perputaran piutang dapat diketahui dengan membagi penjualan kredit bersih atau total penjualan dengan rata-rata piutangnya

$$\text{Receivable Turnover} = \frac{\text{Total Sales}}{\text{Average Receivable}}$$

Van Horne (1992:729)

Jika tingkat perputaran piutang tinggi berarti penagihan piutang dilakukan dengan cepat. Dengan semakin cepatnya piutang tertagih maka modal kerja yang diinvestasikan dalam piutang akan semakin sedikit. Hal ini seperti diungkapkan oleh Munawir (2002:75) “makin tinggi tingkat perputaran piutang menunjukkan modal kerja yang ditanamkan dalam piutang rendah” sehingga modal kerja yang ada pada perusahaan dapat segera digunakan kembali untuk membiayai kegiatan operasi perusahaan dengan lancar.

Namun pada kenyataannya selain mendatangkan keuntungan, piutang juga menimbulkan resiko bagi perusahaannya yaitu adanya kerugian piutang atau piutang tidak tertagih yang disebabkan pelanggan tidak dapat memenuhi

kewajibannya pada saat jatuh tempo. Seperti diungkapkan Niswonger, Fess dan Warren dalam Marianus Sinaga (1992:238) bahwa "bila suatu barang ataupun jasa dijual secara kredit, biasanya sebagian dari piutang terhadap pelanggan tersebut tidak dapat tertagih." Hal ini dapat mengakibatkan tingkat perputaran piutang menjadi rendah. Ini berarti semakin lambatnya penagihan piutang dan modal kerja semakin lama tertanam dalam piutang atau dengan kata lain adanya *over investment* dalam piutang."

Tujuan perusahaan selain ingin meraih citra yang baik salah satunya adalah ingin mendapatkan citra yang baik di lingkungan bisnis dan perusahaan dapat bertahan dalam runag lingkup industrinya. Perusahaan dalam lingkup internal berorientasi laba, perolehan laba merupakan merupakan upaya untuk menjaga kelasngsungan hidup usahanya. Kemampuan perusahaan untuk memperoleh laba dalah satunya dapat ditunjukkan oleh *rate of return on investment* atau ROI yang dicapainya. Hal ini sebagaimana diungkapkan oleh Lukman Syamsudin (2000:63) bahwa "ROI merupakan pengukuran kemampuan perusahaan secara keseluruhan di dalam menghasilkan keuntungan dengan jumlah keseluruhan aktiva yang tersedia di dalam perusahaan" kemudian Bambang Riyanto (2001: 260) menyatakan "ROI menggambarkan kemampuan dari modal yang diinvestasikan dalam keseluruhan aktiva untuk menghasilkan keuntungan netto." Jadi, ROI merupkan salah satu cara untuk mengukur kemampuan perusahaan dalam menghasilkan keuntungan atau laba dalam hubungannya dengan total aktiva yang dimiliki perusahaan.

Semakin tinggi ROI yang dicapai oleh suatu perusahaan menggambarkan semakin baik keadaan perusahaan tersebut. ROI dapat diketahui dengan membagi keuntungan netto sesudah pajak dengan jumlah aktiva.

$$\text{ROI} = \frac{\text{Keuntungan Netto sesudah pajak}}{\text{Jumlah Aktiva}} \times 100\%$$

(Bambang Riyanto, 2001:260)

Berdasarkan cara pengukuran ROI di atas dapat disimpulkan bahwa keuntungan bersih dan jumlah aktiva mempengaruhi besarnya ROI. Aktiva digunakan sebagai modal kerja dalam perusahaan untuk membiayai kegiatan operasionalnya. Tersedianya aktiva yang cukup akan memudahkan perusahaan dalam membiayai kegiatan operasionalnya secara lancar. Kondisi ini memberikan kesempatan bagi perusahaan untuk meningkatkan labanya secara optimal dan pada akhirnya dapat meningkatkan ROI yang dicapainya.

Hal ini dapat menghambat perusahaan dalam membiayai operasinya. Adapun kerangka pemikiran dalam penelitian ini terlihat dalam Gambar 2.1 dibawah ini



GAMBAR 2.1
KERANGKA PEMIKIRAN
PENGARUH TINGKAT PERPUTARAN PIUTANG TERHADAP PROFITABILITAS
PT CAKRA MANDIRI PRATAMA INDONESIA

- Berhubungan
- Tidak diteliti
- ▣ Diteliti

Berdasarkan kerangka pemikiran penelitian pengaruh manajemen piutang terhadap profitabilitas PT Cakra Mandiri Pratama Indonesia maka disusun sebuah paradigma pengaruh manajemen piutang terhadap profitabilitas PT Cakra Mandiri Pratama Indonesia. Secara jelas digambarkan dalam Gambar 2.2 sebagai berikut :



GAMBAR 2.2
PARADIGMA PENELITIAN
PENGARUH TINGKAT PERPUTARAN PIUTANG TERHADAP
PROFITABILITAS PERUSAHAAN PADA PT CAKRA MANDIR
PRATAMA INDONESIA

2.3. Hipotesis

Hipotesis menurut Suharsimi Arikunto (2006:71) adalah “Suatu jawaban yang bersifat sementara terhadap permasalahan penelitian sampai terbukti melalui data yang terkumpul”.

Sugiyono (2006:39) mengemukakan pengertian hipotesis sebagai berikut:

Hipotesis merupakan jawaban sementara terhadap rumusan masalah penelitian, dikatakan sementara karena jawaban yang diberikan baru didasarkan pada fakta-fakta yang empiris yang diperoleh melalui pengumpulan data.

Berdasarkan pengertian di atas hipotesis merupakan kesimpulan pendapat masih perlu diuji kebenarannya. Berdasarkan pengertian yang telah diuraikan di atas, maka hipotesis yang akan diuji kebenarannya melalui penelitian ini adalah bahwa **”Terdapat Pengaruh Tingkat Perputaran Piutang dengan Profitabilitas”**