

## **BAB II**

### **KAJIAN PUSTAKA**

#### **2.1. Review Hasil-hasil Penelitian Terdahulu**

Jurnal pertama oleh Asif Iqbal dan Wang Zhuquan dari Universitas Ocean di Cina melakukan penelitian dengan judul “*Working Capital Management and its Impact on Firm’s Performance*”.

Berdasarkan hasil penelitian tersebut dapat ditarik kesimpulan bahwa hubungan antara profitabilitas dan manajemen modal kerja dengan variabel yang berbeda. Studi ini memprediksi baik negatif dan positif hubungan manajemen modal kerja dan kinerja perusahaan. Peneliti menemukan hubungan negatif dari pengelolaan modal kerja dengan periode rata-rata pembayaran, sementara hubungan positif ditemukan dengan *cash conversion cycle*, periode perputaran persediaan, hutang, penjualan dan periode rata-rata pembayaran. 253 perusahaan yang terdaftar di studi perdagangan option di pasar Modal Indonesia (KSE) yang dipertimbangkan selama 6 tahun dari 2008-2013 untuk analisis variabel yang berbeda.

Penelitian ini datang dengan temuan bahwa ada inefisiensi keseluruhan dalam *Working Capital Management* (WCM) dan profitabilitas perusahaan Pakistan, karena semua variabel dan model didirikan secara statistik tidak signifikan. Koefisien dari periode rata-rata pembayaran (APP), siklus konversi kas (CCC), perputaran persediaan (ITD), penjualan dan hutang positif, sedangkan koefisien periode rata-rata koleksi (ACP) negatif tetapi secara statistik tidak signifikan. Selain itu, nilai-nilai R<sup>2</sup> menunjukkan bahwa model kami sangat lemah dalam menjelaskan perubahan profitabilitas operasi bersih (NOP).

Jurnal kedua oleh Jay J. Ebben and Alec C. Johnson dari Universitas St. Thomas, dengan dengan judul “*Cash Conversion Cycle Management in Small Firms: Relationships with Liquidity, Invested Capital, and Firm Performance*”.

Penelitian ini meneliti hubungan antara siklus konversi kas dan tingkat likuiditas, investasi modal, dan kinerja di perusahaan-perusahaan kecil dari waktu ke waktu. Dalam sampel dari 879 perusahaan manufaktur AS yang kecil dan 833 kecil perusahaan ritel AS, siklus konversi kas ditemukan secara signifikan berhubungan dengan ketiga aspek tersebut yaitu likuiditas, investasi modal dan kinerja perusahaan.

Perusahaan dengan lebih efisien siklus konversi kas yang lebih likuid, diperlukan hutang dan pendanaan ekuitas, dan memiliki keuntungan yang lebih tinggi. Hasil penelitian juga menunjukkan bahwa pemilik perusahaan kecil / manajer mungkin reaktif dalam mengelola kas siklus konversi. Studi ini menyoroti pentingnya siklus konversi kas sebagai alat manajemen proaktif untuk pemilik usaha kecil.

Penelitian ini menguraikan sebuah studi yang menganalisis hubungan antara siklus konversi kas dan diinvestasikan modal, likuiditas, dan kinerja perusahaan kecil selama tiga tahun menggunakan Data keuangan yang ditetapkan manufaktur AS yang kecil dan perusahaan ritel. Meskipun keterbatasan, ini Penelitian memberikan kontribusi yang signifikan terhadap literatur tentang manajemen usaha kecil dan kewirausahaan.

Data menunjukkan bahwa siklus konversi kas merupakan faktor yang signifikan dalam kebutuhan kecil perusahaan modal, likuiditas, dan kinerja, serta tren yang menunjukkan pemilik perusahaan kecil tidak dapat secara proaktif mengelola siklus konversi kas. temuan ini yang signifikan bagi perusahaan kecil dan memberikan dasar untuk penelitian di masa depan arus kas manajemen dalam perusahaan kecil dan untuk mendidik siswa dan pemilik perusahaan kecil pada arus kas manajemen.

Jurnal ketiga oleh Moch. Edman dan Ita Prihatining yang berasal dari Politeknik Negeri Bandung dan Fakultas Ekonomi Universitas Negeri Malang melakukan penelitian, dengan judul "*Cash Conversion Cycle* dan Hubungannya

dengan Ukuran Perusahaan, Profitabilitas dan Manajemen Modal Kerja”. Riset ini bertujuan untuk mempelajari hubungan antara jangka waktu CCC dengan ukuran perusahaan dan strategi manajemen aset dan liabilitas. Metode Penelitian yang digunakan adalah metode deskriptif.

Berdasarkan penelitian tersebut dapat disimpulkan bahwa kelompok industri Textile Mill Products mempunyai rata-rata industri tekstil terendah sebesar 22,47 hari, diikuti oleh kelompok industri Food and Beverages, 29,86 hari, dan Electronic and Office Equipment selama 44,35 hari. Kelompok industri Adhesive mempunyai rata-rata tertinggi untuk CCC yaitu 400,42 hari yang mungkin disebabkan oleh lamanya penagihan piutang mereka yang mencapai 320 hari lebih dalam satu tahun.

Rata-rata industri untuk CCC adalah 127,91 hari. Dapat dikatakan bahwa kelompok industri manufaktur mempunyai isu yang serius dalam manajemen likuiditas yang diterapkan. Hasil selanjutnya adalah CCC mempunyai hubungan negatif yang signifikan 1% dengan ukuran perusahaan, walaupun tidak terlalu kuat, baik dengan total assets maupun dengan sales revenue.

Hal ini berarti bahwa jangka waktu CCC yang pendek dimiliki oleh perusahaan yang besar, sementara perusahaan kecil, memiliki jangka waktu CCC yang lebih panjang. Hasil ini sesuai dengan hasil yang didapatkan pada penelitian yang dilakukan oleh Uyar (2009).

Hasil lain yang didapatkan dengan korelasi Kendall's Tau adalah tidak ada signifikansi yang kuat atas korelasi negatif yang terjadi antara CCC dan ROI serta ROE serta adanya korelasi positif yang signifikan antara CCC dan manajemen aset = 5%. Hal ini berarti bahwa semakin pendek waktu CCC yang dimiliki perusahaan, semakin agresif manajemen aset yang dilakukan oleh perusahaan.

Hubungan antara CCC dan variabel CL/TA yang mewakili agresifitas manajemen liabilitas perusahaan menunjukkan korelasi negatif yang signifikan = 1%. Hasil menunjukkan bahwa apabila CCC semakin pendek, maka kebijakan

manajemen liabilitas yang diambil akan menjadi semakin konservatif. Hal yang dapat dikatakan di sini adalah adanya masalah yang harus segera ditanggulangi dalam pengelolaan *Cash Conversion Cycle*.

Perusahaan yang tergabung dalam kelompok industri manufaktur harus memperbaiki pola manajemen yang diterapkan pada penyimpanan inventori, waktu penagihan piutang dan pembayaran hutangnya. Jika tidak, maka dengan semakin panjangnya waktu CCC maka profitabilitas perusahaan akan berkurang.

Jurnal keempat oleh Satrio Dikjaya yang berasal dari Fakultas Ekonomi Pembangunan Nasional Veteran pada tahun 2009 melakukan penelitian dengan judul “Pengaruh Siklus Konversi Kas Pada Perusahaan Retail yang Terdaftar di Bursa Efek Indonesia”.

Tujuan dari penelitian ini adalah untuk mendapatkan data yang benar tentang apakah terdapat hubungan antara siklus konversi kas dengan likuiditas pada perusahaan retail yang terdaftar di Bursa Efek Indonesia. Penelitian ini menggunakan teknik analisis regresi sederhana dengan menggunakan program SPSS 13.00. Sampel dalam penelitian ini sebanyak 9 perusahaan retail yang terdaftar di Bursa Efek Indonesia periode 2004-2007, pemilihan sampel menggunakan metode *purpose sampling*.

Hasil penelitian ini menunjukkan bahwa siklus konversi kas berpengaruh signifikan terhadap likuiditas perusahaan. Selain itu juga diketahui bahwa siklus konversi kas mempengaruhi likuiditas perusahaan sebesar 18,3 % dan sisanya faktor-faktor lain yang berasal dari luar variabel yang diteliti.

Jurnal kelima oleh Nusa Muktiadji dan Halida, Sekolah Tinggi Ilmu Kesatuan Bogor. Melakukan penelitian mengenai Analisis Modal Kerja Terhadap Siklus Operasional Perusahaan studi kasus pada PDAM Tirta Pakuan Kota Bogor. Metode penelitian yang digunakan adalah kuantitatif analisis.

Hasil dari penelitian tersebut adalah besar kecil modal kerja tidak berpengaruh terhadap siklus operasional PDAM kota Bogor, cepat lambat siklus

operasional tidak berpengaruh besar (+) dan kecil (-) terhadap modal kerja pada PDAM kota Bogor, terjadinya kenaikan modal kerja dan siklus operasional tidak menandingi percepatan hutang jangka panjang yang sudah jatuh tempo dan hutang lancar lainnya. PDAM Tirta Pakuan Kota Bogor pada tahun 2011 menggunakan kebijakan konservatif, pada tahun 2002, 2003, 2004 dan 2005 tidak ada kebijakan modal kerja.

## **2.2. Landasan Teori**

### **2.2.1. Modal Kerja**

#### 2.2.1.1. Definisi Modal Kerja

Modal kerja kersih atau *net working capital* adalah selisih antara aktiva lancar dengan utang lancar (Lukman, 2011 : 202). Modal kerja adalah investasi sebuah perusahaan pada aktiva-aktiva jangka pendek seperti : kas, sekuritas, persediaan dan piutang (Fahmi, 2014 : 100).

Modal kerja adalah dana yang diperlukan perusahaan untuk membiayai kegiatan operasional perusahaan sehari-hari, seperti pembelian bahan baku, pembayaran upah buruh, membayar hutang dan lainnya (Sutrisno, 2013 : 41)

Modal kerja adalah dana yang dipergunakan untuk membiayai kegiatan operasi perusahaan sehari-hari. (Agus, 2010 : 74). Modal kerja adalah aktiva-aktiva jangka pendek yang digunakan sehari-hari pada suatu perusahaan (Abdul Halim, 2013 : 85)

Modal kerja (*working capital*), yang kadang disebut modal kerja bruto (*gross working capital*) adalah aktiva lancar yang digunakan dalam operasi perusahaan. (Brigham, 2006 : 150).

Modal kerja adalah modal yang digunakan untuk membiayai kegiatan operasional perusahaan sehari-hari, terutama yang memiliki jangka waktu pendek (Kasmir, 2013 : 210).

Dari beberapa definisi yang sudah dipaparkan oleh para ahli maka penulis menyimpulkan bahwa modal kerja adalah dana yang diperlukan untuk membiayai kegiatan operasional suatu perusahaan.

#### 2.2.1.2. Konsep Modal Kerja

Terdapat beberapa konsep dalam modal kerja (Agus Harjito, 2012 : 75), yaitu :

##### 1. Konsep Kuantitatif

Modal kerja menurut konsep kuantitatif adalah jumlah keseluruhan aktiva lancar yang disebut juga modal kerja bruto (*gross working capital*). Umumnya elemen-elemen modal kerja konsep kuantitatif, meliputi : kas, surat-surat berharga (sekuritas), piutang dan persediaan

##### 2. Konsep Kualitatif

Modal kerja menurut konsep kualitatif adalah kelebihan aktiva lancar diatas hutang lancar yang juga disebut modal kerja bersih (*net working capital*). Umumnya elemen-elemen modal kerja konsep kuantitatif, meliputi : hutang dagang, hutang wesel, hutang pajak dan untuk membelanjai kegiatan operasi perusahaan.

##### 3. Konsep Fungsional

Konsep fungsional mendasarkan pada fungsi dana yang digunakan untuk memperoleh pendapatan. Konsep ini merupakan konsep mengenai modal yang digunakan untuk menghasilkan pendapatan saat ini (*current income*).

#### 2.2.1.3. Pentingnya Modal Kerja

Modal kerja sangatlah penting bagi kelangsungan hidup suatu perusahaan. Terdapat beberapa alasan pentingnya modal kerja bagi perusahaan (Agus, 2010: 77) yaitu :

1. Aktiva lancar dari perusahaan memiliki jumlah yang cukup besar dibandingkan dengan jumlah aktiva secara keseluruhan
2. Bagi perusahaan kecil, hutang jangka pendek merupakan sumber utama bagi pendanaan eksternal karena perusahaan tersebut tidak memiliki akses pada pasar modal untuk pendanaan jangka panjang
3. Manajer keuangan dan para staf perlu memberikan porsi waktu yang sesuai untuk pengelolaan modal kerja
4. Keputusan modal kerja berdampak langsung terhadap tingkat resiko, laba dan harga saham perusahaan
5. Adanya hubungan langsung antara pertumbuhan penjualan dengan kebutuhan dana untuk membelanjai aktiva lancar

#### 2.2.1.4. Jenis Modal Kerja

Modal kerja dapat diklasifikasikan sesuai kebutuhan suatu perusahaan yang digolongkan menjadi dua jenis modal kerja (Agus, 2010 : 77) , yaitu :

##### 1. Modal Kerja Permanen (*Permanent Working Capital*)

Modal Kerja Permanen adalah modal kerja yang harus selalu ada pada perusahaan agar dapat berfungsi dengan baik dalam satu periode akuntansi. Modal kerja permanen terbagi menjadi dua :

- a. Modal kerja primer (*primary working capital*) adalah sejumlah modal kerja minimum yang harus ada pada perusahaan untuk menjamin kelangsungan kegiatan usahanya
- b. Modal kerja normal (*normal working capital*) yaitu sejumlah modal kerja yang dipergunakan untuk dapat menyelenggarakan kegiatan produksi pada kapasitas normal. Kapasitas normal mempunyai pengertian yang fleksibel menurut kondisi perusahaannya.

##### 2. Modal Kerja Variabel (*Variable Working Capital*)

Modal Kerja Variabel adalah modal kerja yang dibutuhkan saat-saat tertentu dengan jumlah yang berubah-ubah sesuai dengan perubahan keadaan dalam satu periode. Modal kerja variabel dapat dibedakan menjadi tiga macam :

- a. Modal kerja musiman (*seasonal working capital*) yaitu sejumlah modal kerja yang besarnya berubah-ubah disebabkan oleh perubahan musim
- b. Modal kerja siklus (*cycles working capital*) yaitu sejumlah modal kerja yang besarnya berubah-ubah disebabkan oleh perubahan permintaan produk
- c. Modal kerja darurat (*emergency working capital*) yaitu modal kerja yang besarnya berubah-ubah yang penyebabnya tidak diketahui sebelumnya (misalnya kebakaran, banjir, gempa bumi, buruh mogok dan sebagainya).

#### 2.2.1.5. Faktor-faktor Yang Mempengaruhi Modal Kerja

Faktor-faktor yang mempengaruhi modal kerja (Ersa, 2014 : 27) adalah :

1. Jenis perusahaan dalam praktiknya meliputi perusahaan yang bergerak dibidang jasa dan non jasa (industri). Kebutuhan dalam perusahaan industri lebih besar jika dibandingkan dengan perusahaan jasa
2. Waktu produksi, artinya jangka waktu atau lamanya memproduksi suatu barang.
3. Makin lama waktu yang digunakan untuk memproduksi suatu barang, maka akan makin besar modal kerja yang dibutuhkan, begitu pula sebaliknya
4. Syarat pembelian bahan atau barang dagangan yang digunakan untuk memproduksi barang sangat mempengaruhi jumlah modal kerja yang dibutuhkan oleh perusahaan yang bersangkutan
5. Syarat kredit atau penjualan yang pembayarannya dengan cara mencicil juga sangat mempengaruhi modal kerja. Untuk meningkatkan penjualan bisa dilakukan dengan berbagai cara salah satunya adalah melalui penjualan secara kredit. Penjualan barang secara kredit memberikan kelonggaran kepada konsumen untuk membeli barang dengan cara pembayaran diangsur.

6. Pengaruh tingkat perputaran persediaan terhadap modal kerja cukup penting bagi perusahaan. Makin kecil atau rendah tingkat perputaran, maka kebutuhan modal kerja makin tinggi, begitu pula sebaliknya.

#### 2.2.1.6. Komponen Modal Kerja

Komponen modal kerja utama terdiri dari 4 komponen yaitu kas, surat-surat berharga, piutang usaha dan persediaan. Akan tetapi komponen modal kerja yang menjadi fokus dalam penelitian ini adalah kas, piutang dan persediaan. Oleh karena itu, maka penulis hanya akan memaparkan 3 komponen utama secara rinci, yaitu:

1. Kas

- a. Pengertian Kas

Kas merupakan suatu alat pertukaran dan juga digunakan sebagai ukuran dalam akuntansi. Dalam neraca, kas merupakan aktiva paling lancar, dalam arti paling sering berubah (Zaki, 2010 : 83). Kas merupakan salah satu bagian dari aktiva yang memiliki sifat paling lancar (paling likuid) dan paling mudah berpindah tangan dalam suatu transaksi (Agus, 2010 : 121).

Kas pada perusahaan dapat diartikan sebagai darah dalam tubuh manusia setiap bagian yang ada dalam perusahaan membutuhkan aliran kas (Sutrisno, 2013 : 71)

Dari beberapa definisi yang sudah dipaparkan oleh para ahli maka penulis menyimpulkan bahwa kas merupakan salah satu bagian dari aktiva yang paling (lancar) likuid yang digunakan sebagai alat tukar dan sebagai alat ukur dalam akuntansi. Kas meliputi semua mata uang kertas, logam dan surat-surat yang mempunyai sifat seperti mata uang.

#### b. Sumber dan Penggunaan Kas

Sumber dan penggunaan kas sangat berperan dalam kegiatan perusahaan. Oleh karena itu sumber dan penggunaan kas harus terus diawasi agar tidak berakibat pada pemanfaatan dan pengelolaan kas yang tidak efisien karena kas tersebut menganggur dan tidak menghasilkan keuntungan bagi aktifitas perusahaan.

Sumber penerimaan kas dalam perusahaan pada dasarnya berasal dari (Ross, 2009 : 257):

- 1) Meningkatkan utang jangka panjang (meminjam dana untuk jangka panjang)
- 2) Meningkatkan ekuitas (menjual saham)
- 3) Meningkatkan kewajiban lancar (mendapatkan pinjaman 90 hari)
- 4) Mengurangi aset lancar selain kas (menjual inventori untuk kas)
- 5) Mengurangi aset tetap (menjual aset)

Adapun penggunaan atau pengeluaran kas dapat disebabkan oleh adanya transaksi-transaksi sebagai berikut (Ross, 2009 : 257) :

- 1) Mengurangi utang jangka panjang (membayar utang jangka panjang)
- 2) Mengurangi ekuitas (membeli kembali saham)
- 3) Mengurangi kewajiban lancar (membayar pinjaman 90 hari)
- 4) Meningkatkan aset lancar selain kas (membeli inventori secara tunai)
- 5) Meningkatkan aset tetap (membeli aset)

#### c. Motif Memiliki Kas (Sutrisno, 2013 : 72)

- 1) Motif Transaksi (Transacion Motive), yaitu seseorang memegang kas untuk keperluan realisasi dari berbagai transaksi bisnisnya, baik transaksi yang rutin maupun yang tidak rutin. Seperti : pembayaran upah, pembayaran hutang, pembelian bahan baku dan lain-lain

- 2) Motif Berjaga-jaga (Precautionary Motive), yaitu: seseorang memegang kas untuk mengantisipasi adanya kebutuhan yang bersifat mendadak.
- 3) Motif Spekulasi (Speculatif Motive), yaitu motivasi seseorang atau perusahaan untuk memegang kas karena adanya keinginan untuk memperoleh keuntungan yang besar dari suatu kesempatan investasi, biasanya investasi yang bersifat likuid.

#### d. Manajemen Kas yang Efisien

Strategi dasar yang harus digunakan oleh perusahaan dalam mengelola kasnya (Lukman, 2011 : 234) adalah sebagai berikut :

- 1) Membayar utang dagang selambat mungkin tanpa mengurangi kepercayaan supplier kepada perusahaan, tetapi memanfaatkan setiap potongan tunai (cash discount) yang menguntungkan bagi perusahaan
- 2) Mengatur perputaran persediaan secepat mungkin tapi menghindari resiko kehabisan persediaan yang dapat menimbulkan kerugian pada perusahaan dimasa mendatang.
- 3) Kumpulkan piutang secepat mungkin tetapi jangan sampai mengakibatkan kemungkinan menurunnya volume penjualan pada masa yang akan datang karena ketatnya kebijaksanaan-kebijaksanaan dalam penjualan kredit dan pengumpulan piutang.

## 2. Piutang

### a. Pengertian Piutang

Piutang merupakan tagihan perusahaan kepada pelanggan atau pembeli produk perusahaan. Piutang muncul karena adanya penjualan kredit (Agus, 2010 : 98). Piutang adalah tagihan perusahaan kepada pihak lain sebagai akibat penjualan kredit (Sutrisno, 2013 : 59).

Piutang adalah aktiva yang menunjukkan jumlah tagihan yang dimiliki oleh perusahaan sebagai hasil dari penjualan barang dan atau jasa di dalam kegiatan usahanya (Abdul halim , 2013 : 113). Piutang adalah tagihan tagihan kepada individu atau perusahaan lain yang yang akan diterima dalam bentuk kas (Slamet, 2013 : 45)

Dari beberapa definisi yang sudah dipaparkan oleh para ahli maka penulis menyimpulkan bahwa piutang adalah Tagihan perusahaan kepada pelanggan yang muncul karena adanya penjualan kredit.

#### b. Faktor-faktor yang Mempengaruhi Investasi Dalam Piutang

Besarnya investasi pada piutang yang muncul di perusahaan ditentukan oleh dua faktor (Agus, 2010 : 98) yaitu :

- 1) Besarnya presentase penjualan kredit terhadap penjualan total
- 2) Kebijakan penjualan kredit dan jangka waktu pengumpulan piutang (jangka waktu penagihan piutang). Kebijakan ini dipengaruhi oleh jangka waktu penjualan kredit, kualitas pelanggan dan usaha pengumpulan piutang”.

#### c. Teknik Pengumpulan Piutang

Teknik pengumpulan piutang yang biasanya dilakukan oleh perusahaan apabila pelanggan belum membayar sampai dengan waktu yang telah ditentukan adalah sebagai berikut (Lukman, 2011 : 273):

##### 1) Melalui Surat

Bilamana waktu pembayaran utang dari langganan sudah lewat jatuh tempo maka perusahaan dapat mengirimkan surat dengan nada “mengingatkan” dan apabila utang tersebut belum juga dibayar oleh pelanggan maka perusahaan dapat mengirimkan surat yang kedua dengan nada yang lebih tegas

2) Melalui Telpon

Apabila setelah dikirimkan surat teguran ternyata utang-utang tersebut belum juga dibayar oleh pelanggan, maka bagian kredit dapat menelpon pelanggan untuk segera melakukan pembayaran

3) Kunjungan Personal

Teknik pengumpulan piutang dengan cara kunjungan personal seringkali digunakan oleh perusahaan karena sangat efektif dalam usaha pengumpulan piutang

4) Tindakan Yuridis

Apabila pelanggan tidak mau membayar utang-utangnya maka perusahaan dapat menggunakan tindakan-tindakan hukum dengan mengajukan gugatan perdata melalui pengadilan.

3. Persediaan

a. Pengertian Persediaan

Persediaan adalah persediaan barang-barang yang menjadi objek usaha pokok perusahaan (Munandar, 2010 : 104). Persediaan adalah sebagai suatu aktiva yang meliputi barang-barang milik perusahaan dengan maksud untuk dijual dalam suatu periode waktu tertentu atau persediaan barang-barang yang masih dalam pengerjaan atau proses produksi, ataupun persediaan bahan baku yang menunggu penggunaannya dalam suatu proses produksi (IlmuAkuntansi.web.id)

Dalam perusahaan manufaktur terdapat jenis-jenis persediaan, seperti : persediaan barang jadi (*inventory of finished goods*), persediaan barang setengah jadi (*inventory of work in process*) dan persediaan bahan baku atau bahan mentah (*inventory of raw material*). Sedangkan pada perusahaan dagang, persediaan yang ada merupakan persediaan barang dagangan (*inventory of merchandise*) (Agus, 2010 : 87).

Persediaan adalah barang-barang yang disimpan untuk kemudian di jual lagi oleh perusahaan (Abdul Halim, 2013 : 90).

Persediaan adalah aset untuk dijual dalam kegiatan usaha, dalam proses produksi kemudian untuk dijual atau dalam bentuk bahan atau perlengkapan dalam proses produksi atau pemberian jasa (Slamet, 2013 : 77).

Dari beberapa definisi yang sudah dipaparkan oleh para ahli maka penulis menyimpulkan bahwa persediaan adalah objek usaha suatu perusahaan yang terdiri dari persediaan barang jadi (*inventory of finished goods*), persediaan barang setengah jadi (*inventory of work in process*) dan persediaan bahan baku atau bahan mentah (*inventory of raw material*).

#### b. Jenis-jenis Persediaan

Menurut para ahli, persediaan dibedakan menjadi tiga jenis (Keown, 2010 : 275), yaitu :

- 1) Persediaan bahan baku, yaitu bahan baku dasar yang dibeli dari perusahaan lain untuk digunakan dalam operasi perusahaan
- 2) Persediaan barang dalam proses, yaitu barang jadi yang membutuhkan pekerjaan tambahan sebelum menjadi barang jadi
- 3) Persediaan barang jadi, yaitu barang yang proses produksinya telah selesai tetapi belum dijual

#### c. Manfaat Persediaan

Dilihat dari pengertian persediaan, maka persediaan memiliki manfaat sebagai berikut (Alfian, 2013 : 234):

- 1) Mengelola sejumlah unit persediaan agar tidak sampai terjadi kekurangan terhadap kebutuhan perusahaan dalam hal produksi dan kebutuhan pasar dalam hal penjualan yang berujung pada profit
- 2) Memastikan sejumlah persediaan tersedia pada waktu yang tepat, sehingga tidak terjadi penundaan (*delay*) yang terlalu lama yang

akan menimbulkan biaya dan tidak terpenuhinya target waktu produksi dan penjualanpun akan ikut terpengaruh ketika permintaan naik namun persediaan belum kunjung datang

- 3) Secara menyeluruh jumlah persediaan dan waktu yang tepat dalam menghasilkan atau memesan persediaan akan berpengaruh pada produktifitas sehingga berpengaruh juga terhadap penjualan ketika persediaan tidak dapat memenuhi permintaan, memang tidak secara langsung mengalami kerugian, namun perusahaan kehilangan kesempatan menjual persediaan pada pelanggan, jika tidak segera dipenuhi maka pelanggan akan memilih perusahaan lain, hal tersebut merupakan kerugian tidak langsung bagi perusahaan.

#### 2.2.1.7. Manajemen Modal Kerja

##### 1. Manajemen Kas

Tujuan dari manajemen kas adalah untuk meminimalkan jumlah kas yang harus dimiliki oleh perusahaan guna menjalankan aktivitas bisnis secara normal, dimana pada waktu yang bersamaan perusahaan juga memiliki cukup kas. Pada dasarnya terdapat empat motif pokok bagi perusahaan untuk memiliki kas dan surat berharga, yaitu :

- a. *Transaction Motives* atau Motif Transaksi. Kas merupakan hal yang dibutuhkan dalam operasi bisnis. Pembayaran maupun penerimaan, penjualan dan pembelian melibatkan saldo kas. Persediaan kas dibutuhkan untuk menjaga likuiditas dan mengelola transfer pembayaran.
- b. *Precautionary Motives* atau Motif Berjaga-jaga. Motif berjaga-jaga berkaitan dengan fluktuasi arus kas masuk dan keluar yang tidak dapat diperkirakan. Semakin mudah estimasi arus kas, semakin sedikit jumlah kas yang ditahan untuk menghadapi keadaan tak terduga.

- c. *Speculative Motives* atau Motif Spekulasi. Saldo untuk berspekulasi adalah saldo kas yang ditahan agar perusahaan dapat memanfaatkan kesempatan yang akan datang.
- d. *Compensation Motives* atau Motif Kompensasi. Saldo kompensasi berupa saldo minimum yang diputuskan untuk tetap berada di bank. Dengan adanya saldo ini, bank dapat meminjamkan dana-dana tersebut pada pihak lain dengan jangka waktu yang lebih lama. Bank akan memperoleh bunga yang merupakan biaya jasa tidak langsung yang harus dibayar oleh perusahaan pertama.

## 2. Manajemen Piutang Usaha

Tujuan dari pemberian kredit adalah untuk meningkatkan penjualan. Namun terlalu royal dalam pemberian kredit ini juga dapat berdampak buruk bagi perusahaan, seperti gagalnya hutang tersebut dilunasi konsumen sehingga akan terjadi piutang tak tertagih.

Bila nilai piutang tak tertagih terus bertambah hingga ke tingkat berlebih maka arus kas akan menurun dan piutang tak tertagih akan mengurangi laba atas penjualan. Teknik yang digunakan untuk memberikan piutang atau tidak adalah dengan 5 C, yaitu :

- a. *Character* : Catatan hutang calon penerima piutang sebelumnya
- b. *Capacity* : Kemampuan calon penerima piutang membayarkan piutang yang akan diberikan
- c. *Capital* : Perbandingan hutang dan ekuitas calon penerima piutang
- d. *Collateral* : Aset yang dimiliki calon penerima piutang untuk menjamin piutang
- e. *Conditions* : Kondisi ekonomi yang terjadi pada saat terjadinya transaksi Setelah pemberian kredit, maka perusahaan akan memiliki masalah mengenai pengumpulan piutang sehingga perusahaan harus menetapkan kebijakan pengumpulan piutang agar dapat memonitor piutang yang dimiliki perusahaan.

Caranya adalah dengan (1) Average Collection Period, dan (2) Aging Schedule. Average Collection Period berguna untuk melihat berapa lama waktu yang dibutuhkan perusahaan untuk dapat menerima uang kas atas penjualan kredit yang diberikannya. Aging Schedule memecah piutang berdasarkan usia pinjamannya. Dengan menggunakan aging schedule perusahaan dapat melihat piutang yang akan atau sudah jatuh tempo. Seberapa besar pelunasan atas piutang yang telah dibayar dan belum dibayarkan sehingga dapat memperkirakan akan kemungkinan terjadinya piutang tak tertagih.

### 3. Manajemen Persediaan

Persediaan merupakan salah satu komponen utama dari aset lancar dan dibutuhkan investasi yang besar (Pradeep Singh, 2010). Sangatlah penting untuk dapat mengatur persediaan secara efisien agar tidak terjadi investasi yang akhirnya akan menimbulkan kerugian. Perusahaan yang tidak dapat mengatur persediaan akan menghadapi masalah serius terhadap profitabilitas dalam jangka panjang dan mungkin akan menghadapi kegagalan.

Pada umumnya persediaan terbagi menjadi tiga jenis, yaitu bahan mentah, barang dalam proses, dan barang jadi. Tujuan dari manajemen persediaan adalah menjaga perputaran persediaan secepat mungkin agar tidak mengganggu penjualan yang diakibatkan dari tidak tersedianya persediaan.

Bagi manajemen perusahaan sendiri, terdapat perbedaan dalam menghadapi persediaan. Bagian keuangan menginginkan agar jumlah persediaan tidak terlalu banyak untuk memastikan bahwa uang perusahaan tidak digunakan untuk investasi yang berlebih. Bagian penjualan menginginkan agar jumlah persediaan selalu tersedia dalam jumlah besar untuk memastikan tidak terjadi stockout yang dapat mengganggu penjualan. Demikian pula dengan bagian produksi. Agar

terhindar dari masalah penundaan produksi, maka harus dipastikan persediaan barang mentah dalam jumlah yang memadai.

#### 2.2.1.8. Periode Konversi Persediaan

Persediaan biasanya mencakup beberapa jenis persediaan, seperti persediaan bahan mentah, persediaan barang setengah jadi, dan persediaan barang jadi. Bahan mentah adalah bahan yang akan digunakan untuk memproduksi barang dagangan, barang setengah jadi adalah barang yang belum sepenuhnya menjadi barang dagangan, barang jadi adalah barang yang sudah selesai dikerjakan dan siap untuk dijual.

Manfaat investasi pada persediaan menurut Mamduh (2009:571) antara lain: memanfaatkan diskon kuantitas, menghindari kekurangan bahan, manfaat pemasaran, spekulasi. Disamping manfaat, persediaan juga mempunyai biaya-biaya yang berkaitan antaralain: biaya investasi, biaya penyimpanan, dan biaya pemesanan. Sehingga manajer keuangan harus menentukan tingkat persediaan yang optimal dan periode konversi persediaan tersebut.

Periode konversi persediaan (inventory conversion period) adalah rata-rata waktu yang dibutuhkan untuk mengonversi bahan baku menjadi barang jadi dan kemudian menjual barang tersebut. Periode konversi persediaan dihitung dengan membagi persediaan oleh jumlah penjualan perhari (Brigham & Houston, 2006:133) dan dapat dihitung dengan:

$$\begin{aligned} \text{Periode Konversi Persediaan} &= 365/\text{Perputaran persediaan} \\ \text{Perputaran Persediaan} &= \text{Harga Pokok Penjualan/Rata-rata Persediaan} \end{aligned}$$

#### 2.2.1.9. Periode Pengumpulan Piutang

Piutang dagang merupakan komponen aktiva lancar yang cukup penting. Secara umum perusahaan akan menjual dengan tunai, karena akan menerima kas lebih cepat dan memperpendek siklus kas. Piutang dagang muncul ketika

penjualan terjadi, tetapi perusahaan belum menerima kas. Dengan demikian penggunaan piutang diharapkan dapat meningkatkan penjualan dan keuntungan, tetapi dilain pihak piutang juga menyebabkan peningkatan biaya yang terkait dengan piutang. Biaya tersebut antara lain biaya kesempatan karena dana tertanam pada investasi piutang dan biaya piutang yang tidak terbayar.

Mamduh (2009:554) berpendapat bahwa semaikn tinggi piutang dagang, maka semakin tinggi biaya yang berkaitan dengan piutang dagang tersebut, tetapi semakin tinggi piutang dagang semakin besar tingkat penjualan yang diharapkan. Sehingga manajer keuangan harus menentukan tingkat piutang yang optimal dan rata-rata lamanya pengumpulan piutang tersebut.

Periode pengumpulan piutang (receivables conversion periode) adalah rata-rata waktu yang dibutuhkan untuk mengkonversi piutang perusahaan menjadi kas yaitu, untuk menerima kas setelah terjadi penjualan. Periode pengumpulan piutang disebut pula jumlah hari penjualan belum tertagih (day sales outstanding–DSO), dan dihitung dengan membagi piutang oleh rata-rata penjualan kredit perhari.

Mengacu Brigham & Houston (2010:134), dengan asumsi semua penjualan adalah kredit, perhitungan periode pengumpulan piutang diproxikan sebagai berikut:

$$\begin{aligned} \text{Periode Pengumpulan Piutang} &= 365/\text{Perputaran Piutang} \\ \text{Perputaran Piutang} &= \text{Penjualan}/\text{Rata-rata Piutang} \end{aligned}$$

#### 2.2.1.10. Periode Penangguhan Utang

Utang dagang dapat menghasilkan tambahan permodalan. Apabila pembayaran utang dagang dipertama, maka tambahan modal yang dimiliki dapat digunakan untuk melakukan investasi. Dengan adanya investasi maka perusahaan dapat melakukan kegiatan produksi dengan lebih efektif.

Periode penangguhan utang (payables deferal period) adalah rata-rata waktu yang dibutuhkan untuk membeli bahan baku dan tenaga kerja dan

pembayarannya. Mengacu Brigham & Houston (2010:134), dengan asumsi semua pembelian bahan baku dan tenaga kerja secara utang atau dibiayai dengan utang dagang, perhitungan periode penangguhan utang diproxikan sebagai berikut:

$$\begin{aligned} \text{Periode Penangguhan Utang} &= 365/\text{Perputaran Utang} \\ \text{Perputaran Utang} &= \text{Harga Pokok Penjualan/Rata-rata Utang Dagang} \end{aligned}$$

## 2.2.2 Siklus Konversi Kas

### 2.2.2.1 Pengertian Siklus Konversi Kas

*Cash Cycle* suatu perusahaan didefinisikan sebagai jangka waktu yang dibutuhkan sejak perusahaan mengeluarkan uang kas untuk membeli bahan-bahan mentah sampai dengan saat pengumpulan hasil penjualan barang jadi yang dibuat dengan bahan mentah tersebut (Lukman, 2011 : 234)

Siklus Kas adalah jumlah hari yang berlalu sebelum akhirnya kita mengumpulkan kas dari suatu penjualan, *diukur* dari ketika kita benar-benar membayar inventori (Ross, 2009 : 160)

*Cash Conversion Cycle (CCC)* adalah penjumlahan dari hari penjualan (days of sales) yang masih beredar (outstanding) dan hari persediaan dikurangi hari utang dagang yang outstanding (Keown, 2010 : 196)

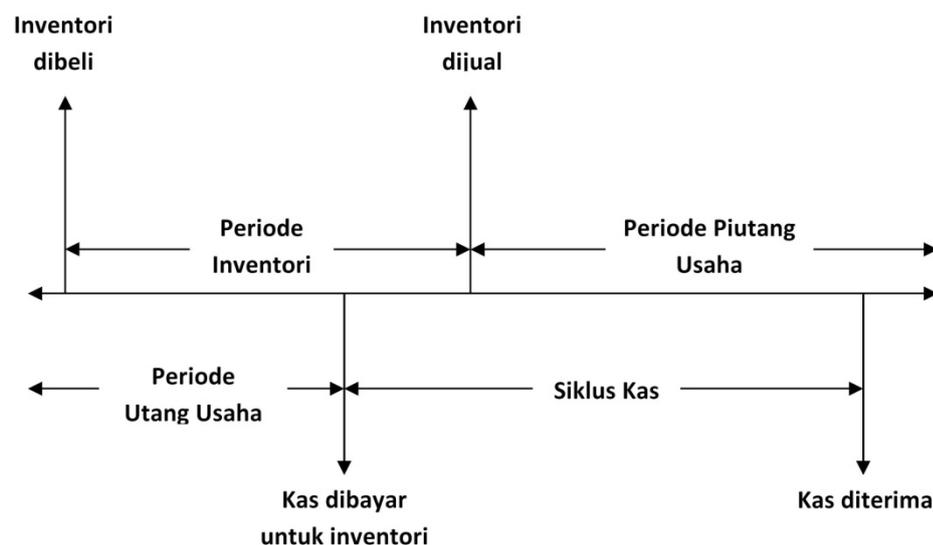
Kas Konversi Siklus adalah mengukur lamanya waktu yang dibutuhkan bagi perusahaan untuk mengkonversi kas yang diinvestasikan dalam operasi dan kas yang diterima sebagai hasil dari operasi (Gitman, 2012 : 603)

Siklus Konversi Kas adalah lama waktu antara pembayaran bahan mentah perusahaan dan penagihan pembayaran dari pelanggan (Brealey, 2013 : 140)

Dari beberapa definisi yang sudah dipaparkan oleh para ahli maka penulis menyimpulkan bahwa siklus konversi kas adalah lamanya waktu perusahaan dalam mengolah bahan baku menjadi barang jadi dan menjualnya secara kredit hingga memperoleh piutang dalam bentuk kas dikurangi dengan lamanya waktu perusahaan dalam melunasi hutang

Berdasarkan definisi dari siklus konversi kas tersebut, maka penulis menggambarkan siklus konversi kas tersebut melalui gambar dibawah ini :

**Gambar 2.1**  
**Siklus Konversi Kas**



Siklus konversi kas merupakan salah satu cara untuk mengukur efektifitas modal kerja suatu perusahaan. Siklus konversi kas berfokus pada rentang waktu yang terjadi dimana arus kas masuk dan arus kas keluar. Siklus kas tergantung dari periode konversi inventori, periode penerimaan piutang dan periode penangguhan hutang.

Siklus kas akan meningkat saat periode konversi inventori dan pengumpulan piutang lebih panjang dan siklus kas akan menurun apabila

perusahaan menunda pembayaran hutang dan memperpanjang periode penangguhan hutang. Siklus kas yang panjang akan menambah pembiayaan perusahaan, sehingga dapat mengindikasikan bahwa perusahaan tersebut memiliki masalah dalam mengelola modal kerjanya.

Siklus konversi kas (cash conversion cycle) adalah rentang waktu diantara pengeluaran kas aktual perusahaan untuk membayar sumber daya produktif (bahan baku dan tenaga kerja) dan penerimaan kasnya sendiri dari penjualan produk (yaitu, waktu yang dibutuhkan diantara membayar tenaga kerja dan bahan baku dan penerimaan piutang). Jadi siklus konversi kas sama dengan rata-rata waktu uang senilai satu dolar terikat pada aktiva lancar (Brigham & Houston, 2010:134) dapat dihitung dengan:

$$\text{Siklus konversi kas} = \text{Periode konversi persediaan} + \text{Periode pengumpulan piutang} - \text{Periode penangguhan utang}$$

#### 2.2.2.2 Cara Mengukur Siklus Konversi Kas

Cara yang digunakan untuk menghitung cash conversion cycle adalah (Brigham, 2010 : 150):

1. *Inventory Conversion Period (ICP)* adalah Periode Konversi Persediaan, merupakan jangka waktu rata-rata yang diperlukan untuk mengkonversi bahan baku menjadi barang jadi yang siap dijual. Persediaan Barang jadi merupakan biaya produk akhir yang tersedia untuk dijual. Ketika persediaan barang jadi yang dijual kepada pelanggan, maka menjadi beban yang disebut sebagai harga pokok penjualan yang muncul di laporan laba rugi (Iman : 3). Oleh karena itu persediaan dan harga pokok penjualan merupakan dasar untuk menghitung berapa lama periode konversi persediaan.

$$\text{ICP} = \frac{\text{Persediaan}}{\text{Harga Pokok Penjualan}/360}$$

2. *Receivable Conversion Period (RCP)* adalah Periode Penerimaan Piutang, merupakan jangka waktu rata-rata yang diperlukan untuk mengkonversi piutang perusahaan menjadi kas. Piutang merupakan tagihan perusahaan kepada vendor sebagai akibat dari penjualan kredit. Oleh karena itu piutang dagang dan penjualan merupakan dasar untuk menghitung berapa lama Periode Penerimaan Piutang dagang.

$$RCP = \frac{\text{Piutang}}{\text{Penjualan}/360}$$

3. *Payable Deferral Period (PDP)* adalah Periode Penangguhan Utang Usaha, merupakan jangka waktu rata-rata sejak pembelian bahan baku hingga terlaksananya pembayaran terhadap bahan baku. Hutang dagang timbul karena adanya pembelian bahan baku secara kredit. Biaya yang timbul pada saat pembelian bahan baku merupakan bagian dari harga pokok penjualan. Oleh karena itu hutang dagang dan harga pokok penjualan merupakan dasar untuk mengetahui berapa lama periode penangguhan utang dagang.

$$PDP = \frac{\text{HutangDagang}}{\text{HargaPokokPenjualan}360}$$

4. *Cash Conversion Cycle (CCC)* adalah Siklus Konversi Kas merupakan rentang waktu diantara pengeluaran kas aktual perusahaan untuk membayar sumber daya produktif (bahan baku dan tenaga kerja) dan penerimaan kasnya sendiri dari penjualan produk (yaitu, waktu yang dibutuhkan diantara membayar tenaga kerja dan bahan baku dan penerimaan piutang).

$$\text{Cash Conversion Cycle} = \text{Inventory Conversion Period} + \text{Receivable Conversion Period} - \text{Payable Defferal Period}$$

### 2.2.2.3 Siklus Operasional dan Siklus Kas

Perhatian utama dalam keuangan jangka pendek adalah aktivitas-aktivitas operasional dan pembiayaan dalam jangka pendek. Untuk perusahaan manufaktur yang biasa, aktivitas-aktivitas jangka pendek ini mungkin terdiri atas rangkaian kejadian-kejadian dan keputusan-keputusan seperti berikut ini :

<b>Kejadian</b>	<b>Keputusan</b>
1. Pembelian bahan baku	1. Berapa banyak inventori untuk dipesan
2. Pembayaran tunai	2. Apakah meminjam atau menurunkan saldo kas
3. Memproses produk	3. Pilihan teknologi produksi yang akan digunakan
4. Menjual produk	4. Apakah kredit harus diberikan kepada pelanggan tertentu
5. Menghimpun kas	5. Bagaimana cara mengumpulkan kas

Berdasarkan definisi siklus operasional adalah jumlah dari periode inventori dan piutang usaha.

### 2.2.2.4 Memperpendek Siklus Konversi Kas

Efektifitas penggunaan modal kerja secara langsung akan memperlihatkan kemampuan modal kerja berputar dalam periode siklus konversi kas. Jika dikaitkan dengan penjualan, maka efektifitas modal kerja yang semakin meningkat akan menghasilkan output tertentu dengan jumlah modal kerja yang relatif sedikit.

Semakin pendek waktu siklus konversi kas maka semakin baik bagi perusahaan karena dapat mengurangi besarnya pembiayaan operasional baik internal maupun eksternal perusahaan. Tetapi jika semakin lama waktu siklus konversi kas maka semakin banyak modal yang harus ditanamkan diperusahaan untuk membiayai kegiatan operasional perusahaan.

Untuk memperpendek siklus konversi kas dapat dilakukan dengan cara (Brigham, 2010 : 151):

1. Mempersingkat periode konversi persediaan dengan mempercepat proses produksi dan penjualan barang
2. Mempersingkat periode konversi piutang usaha dengan mempercepat penagihan
3. Memperpanjang periode penangguhan utang usaha dengan memperlambat pemabayaran