

BAB II

KAJIAN PUSTAKA

2.1. Review Hasil Penelitian Terdahulu

Riview penelitian yang pertama dilakukan oleh L. Rizkiyanti Putri dan Lucy Sri Musmini (2013) melakukan analisa menggunakan uji t-Test menyatakan bahwa perputaran kas dan setara kas (X) = 3,797 memiliki pengaruh yang signifikan dan positif terhadap profitabilitas. Hal ini dapat dilihat dari t hitung perputaran kas (X) sebesar 3,797 lebih besar t tabel sebesar 2,353 dan probabilitas signifikan sebesar 0,032 dimana nilai ini lebih kecil dari 0,05 (5%), Hal ini berarti perputaran kas secara parsial berpengaruh signifikan positif terhadap profitabilitas, dengan koefisien determinasi atau $R = 0,828$ mempunyai arti bahwa total pengaruh dari perputaran kas terhadap profitabilitas yaitu 82,8%. Sehingga perputaran kas berpengaruh signifikan positif terhadap profitabilitas.

Riview penelitian yang ke – dua dilakukan oleh Irman Deni (2011) melakukan penelitian dengan cara partial atau uji T, hasilnya adalah perputaran kas berpengaruh negatif dan signifikan terhadap profitabilitas, perputaran piutang berpengaruh positif dan signifikan terhadap profitabilitas sedangkan p memiliki pengaruh positif yang signifikan terhadap profitabilitas. Nilai *adjustment R square* sebesar 0,194 yang menunjukkan bahwa 19,4 ROA dapat dijelaskan oleh variabel independen perputaran kas, perputaran piutang dan perputaran persediaan sedangkan sisanya sebesar 80% dijelaskan oleh variabel lain.

Riview penelitian yang ke – tiga dilakukan oleh Luh Komang Suarnami, dkk (2014) menyatakan bahwa (1) perputaran piutang dan periode pengumpulan piutang berpengaruh positif dan signifikan terhadap profitabilitas sebesar 75,6%

(2) perputaran piutang tidak berpengaruh signifikan terhadap profitabilitas dan
 (3) periode pengumpulan piutang berpengaruh positif dan signifikan terhadap profitabilitas sebesar 48,3%.

Riview penelitian yang ke – empat dilakukan oleh M. Rizal Nur Irawan (2014) menyatakan bahwa (1) Perputaran piutang dan perputaran persediaan tidak berpengaruh signifikan terhadap profitabilitas perusahaan karena $f_{hitung} < f_{tabel}$ ($0,264 < 19$) dan signifikan penelitian $> 0,05$ ($0,264 > 0,05$). (2) Perputaran piutang (X1) mempunyai nilai signifikan 0,545 yang berarti nilai ini lebih besar dari 0,05. Selain itu, t_{hitung} diperoleh $-722 < t_{tabel}$ 2.570, sedangkan perputaran persediaan (X2) mempunyai nilai signifikan 0,588 yang jauh lebih besar dari 0,05 dan t_{hitung} diperoleh $-639 < t_{tabel}$ 2.570, artinya perputaran persediaan lebih dominan berpengaruh terhadap profitabilitas dikarenakan nilai t_{hitung} (X2) lebih besar dari t_{hitung} (X1).

Riview penelitian yang ke – lima dilakukan oleh Ni Kadek Dewi Asih, dkk (2014) menyatakan bahwa berdasarkan hasil uji t terhadap variabel tingkat perputaran kas (X1) menunjukkan bahwa nilai t_{hitung} sebesar -1,021. Uji hipotesis tingkat perputaran kas terhadap profitabilitas dapat dilakukan dengan membandingkan nilai signifikansi $0,313 \geq \alpha$ 0,05. Artinya H_0 diterima dan H_1 ditolak. Hal ini berarti bahwa tingkat perputaran kas berpengaruh negatif dan tidak signifikan terhadap profitabilitas.

Riview penelitian yang ke – enam dilakukan oleh DR. Srinivas Madishetti and Mr. Deogratias Kibona *is conclude there is a significant negative relationship between avarage collection periode and profitability. Positif relationship is observed between avarage payment periode and gross operating profit. The relationship between two control variables viz ; current ratio, financial debt ratio and gross operating profit indicate the expected negative relationship where as the firm size indicate unexpected negatif relationship which may be due to gaps in managerial performance*, artinya adanya hubungan negatif yang signifikan antara rata-rata periode pengumpulan piutang dengan profitabilitas. Adanya hubungan positif antara rata-rata periode pembayaran dengan profitabilitas. Hubungan antara dua variabel kontrol yaitu perputaran kas, rasio hutang dan profitabilitas memberikan profitabilitas. Adanya hubungan

positif antara rata-rata periode pembayaran dengan profitabilitas. Hubungan antara dua variabel kontrol yaitu perputaran kas, rasio hutang dan profitabilitas memberikan pengaruh hubungan negatif.

Riview penelitian yang ke – tujuh dilakukan oleh Fathin Safiah dan Dr Ismail Nizam (2015) dalam hasil penelitiannya menunjukkan bahwa pengaruh manajemen modal kerja terhadap profitabilitas perusahaan mempunyai hubungan yang tidak signifikan antara *Inventory Days (ID)*, *Current Ratio (CR)* dan *Payable Days (CP)* pada Return on Asset (ROA).

Riview penelitian yang ke–delapan dilakukan oleh Abdullahi Hassan Gorondutse *et al.* (2016), dalam hasil penelitiannya menunjukkan bahwa pengaruh piutang dagang dan manajemen persediaan terhadap profitabilitas UKM di Malaysia adalah negatif, sedangkan komponen modal kerja berpengaruh terhadap profitabilitas UKM. Oleh karena itu dalam penelitian ini menyarankan agar manufaktur UKM dapat meningkatkan profitabilitas dengan cara mengelola modal kerja secara efektif.

Hasil dari penelitian yang dilakukan oleh peneliti dibandingkan dengan riview hasil penelitian terdahulu mempunyai kesamaan hasil dengan penelitian yang dilakukan oleh Ni Kadek Dewi Asih, dkk (2014) bahwa tingkat perputaran kas berpengaruh negatif dan tidak signifikan terhadap profitabilitas dan penelitian yang dilakukan oleh Irman Deni (2011) bahwa perputaran piutang berpengaruh positif dan signifikan terhadap profitabilitas.

2.2. Landasan Teori

2.2.1. Pengertian Kas

Kas merupakan harta yang sangat penting untuk menunjang kegiatan operasional suatu perusahaan karena tanpa ketersediaan kas kegiatan perusahaan tidak akan dapat berjalan dengan lancar. Oleh karena kas ini sangat penting maka posisi kas sendiri dalam laporan keuangan dicatat dalam posisi paling atas pada aktiva.

Martani (2012:180) menyatakan bahwa “Kas adalah aset keuangan yang digunakan untuk kegiatan operasional perusahaan. Kas merupakan aset yang paling likuid karena dapat digunakan untuk membayar kewajiban perusahaan.

Keberadaan kas dalam entitas sangat penting karena tanpa kas, aktifitas operasi perusahaan tidak dapat berjalan”.

Sukrisno Agoes (2012:166) menyatakan bahwa “Kas merupakan harta lancar perusahaan yang sangat menarik dan mudah untuk diselewengkan, selain itu banyak transaksi perusahaan yang menyangkut penerimaan dan pengeluaran kas”.

Menurut PSAK No.2 hal 2.2 dan 2.3 (IAI:2012) kas terdiri atas : saldo kas (*cash on hand*) dan rekening giro. Setara kas (*equivalent*) adalah investasi yang sifatnya sangat likuid, berjangka pendek dan dengan cepat dapat dijadikan kas dalam jumlah tertentu tanpa menghadapi resiko perubahan nilai yang signifikan.

Kas dapat dikriteriakan sebagai berikut :

1. Diakui secara umum sebagai alat pembayaran yang sah.
2. Dapat digunakan setiap saat bila dikehendaki
3. Penggunaannya secara bebas
4. Diterima sesuai nilai nominalnya pada saat diuangkan tersebut.

Kas terdiri dari saldo kas ditangan perusahaan dan termasuk rekening giro. Setoran kas adalah aset yang dimiliki untuk memenuhi komitmen kas jangka pendek, bukan untuk investasi dan dengan cepat dapat dijadikan menjadi kas.

2.2.2. Tujuan Manajemen Kas

Beberapa hal yang menjadi tujuan dalam manajemen kas adalah sebagai berikut :

1. Penyediaan kas yang cukup untuk operasi jangka-pendek dan jangka panjang.
2. Penggunaan dana perusahaan secara efektif pada setiap waktu.
3. Penetapan tanggung jawab untuk penerimaan kas dan pemberian perlindungan yang cukup sampai dana disimpan.
4. Penyelenggaraan pengendalian untuk menjamin bahwa pembayaran-pembayaran hanya dilakukan untuk tujuan yang sah.
5. Pemeliharaan saldo bank yang cukup untuk mendukung hubungan yang layak dengan bank komersial.
6. Penyelenggaraan catatan-catatan kas yang cukup.

2.2.3. Perputaran Kas

Menurut Kasmir (2015:140) “Rasio perputaran kas berfungsi untuk mengukur tingkat kecukupan modal kerja untuk membayar tagihan dan membiayai penjualan”. Keberhasilan perusahaan mengatur rasio kas nya apabila ia bisa menjaga rasio perputaran kas ini menjadi proporsional. Artinya tidak terlalu tinggi dan juga tidak terlalu rendah.

Berdasarkan definisi tersebut maka rumus menghitung Rasio Perputaran Kas menurut Kasmir adalah :

$$\text{Perputaran Kas} = \frac{\text{Penjualan Bersih (setahun)}}{\text{Rata-rata Kas (kas awal tahun + kas akhir tahun /2)}}$$

Oleh Kasmir (2015:140) disebutkan dua ketentuan :

1. Apabila rasio perputaran kas tinggi, ini berarti ketidakmampuan perusahaan dalam membayar tagihannya.
2. Sebaliknya apabila rasio perputaran kas rendah, dapat di artikan kas yang tertanam pada aktiva yang sulit dicairkan dalam waktu singkat, sehingga perusahaan harus bekerja keras dengan kas yang lebih sedikit.

Tingkat perputaran kas menunjukkan kecepatan perubahan kembali asset lancar menjadi kas melalui penjualan. Artinya dengan rasio perputaran kas ini investor ataupun kreditor ingin tahu sebesar apa penjualan yang bisa dihasilkan dari kas rata-rata yang dimiliki perusahaan. Makin tinggi tingkat perputaran kas, piutang maupun persediaan maka akan menunjukkan tingginya volume dari penjualan perusahaan.

2.2.4. Definisi Piutang

Beberapa definisi piutang menurut para pakar dapat dijelaskan sebagai berikut:

1. Menurut Hans Kartikahadi (2016:37) bahwa yang dimaksud dengan piutang adalah : “Klaim yang dimiliki atas pelanggan atau pihak lain untuk uang, barang atau jasa. Entitas biasanya memiliki piutang dari transaksi penjualan atau pendapatan jasa”.

2. Menurut Hery (2013:202) piutang adalah mengacu sejumlah tagihan yang akan diterima oleh perusahaan dari pihak lain, memberikan pinjaman, maupun sebagai akibat kelebihan pembayaran kas kepada pihak lain.
3. Menurut Hery (2013:215) piutang dagang merupakan jumlah yang terhutang oleh pembeli yang timbul karena penjualan kepadanya barang dagangan atau jasa atau aktiva lainnya yang dilakukan secara kredit. Piutang dagang biasanya berupa suatu tagihan kepada pembeli yang tidak disertai dokumen yang memiliki kekuatan hukum yang dapat memaksa debitur untuk melakukan pembayaran. Oleh karena itu, piutang sangat riskan terhadap kemungkinan tidak terbayar karena berbagai hal.

Karena hal tersebut diatas, maka dalam melakukan penjualan secara kredit, perusahaan harus mengetahui karakteristik pelanggan :

1. *Character*, karakter merupakan sifat dasar atau akibat dari seseorang yang sangat menentukan pola pikir dan pola tindakannya. Karakter pelanggan yang akan melakukan pembelian kredit harus betul-betul dijadikan referensi.
2. *Criterion*, kriteria lebih sebagai ukuran/skala/golongan pelanggan kecil, menengah, atau besar. Termasuk apakah perusahaan pelanggan dalam keadaan sehat atau tidak.
3. *Commitmen*, komitmen menyangkut tanggungjawab seseorang terhadap setiap apa yang telah disepakati, pernah tidaknya seorang pelanggan mengingkari suatu kesepakatan merupakan ukuran penting tingkat komitmen pelanggan yang bersangkutan.
4. *Credibility*, kredibilitas menunjukkan tingkat kepercayaan terhadap seseorang. Kepercayaan ini dapat terbentuk dari pengetahuan tentang *capital* (Modal) dan *capacity* (kemampuan) pelanggan untuk memenuhi kewajibannya.
5. *Credit amount*, pemberian kredit kepada seorang pelanggan perlu ditetapkan batas maksimumnya, pemberian kredit tidak diperbolehkan melebihi atas batas maksimumnya yang dihitung dengan memperhatikan keempat karakteristik sebelumnya.

Pada umumnya penjualan secara kredit dapat meningkatkan jumlah penjualan yang dapat meningkatkan laba perusahaan, namun terkadang penjualan secara

kredit menimbulkan kerugian apabila debitur tidak mau dan tidak mampu melaksanakan kewajibannya .

Kerugian piutang menurut Hery (2013:187) dapat dilakukan dengan menggunakan dua metode yaitu :

1. Metode Penghapusan Langsung (*Direct Write Off Method*)

Dalam metode ini kerugian piutang akan dicatat pada saat perusahaan mendapat kepastian bahwa suatu piutang kepada debitur tertentu tidak akan ditagih. Pada perusahaan-perusahaan besar atau perusahaan yang sebagian penjualannya dilakukan secara kredit, yang sudah memiliki data-data historis tentang piutang-piutangnya, penggunaan metode ini dirasa kurang dapat memberikan informasi yang tepat bagi pengguna laporan keuangan. Penghapusan secara langsung tidak perlu dilakukan estimasi kerugian penghapusan piutang setiap akhir periode.

2. Metode Penyisihan (*Allowance Method*)

Dalam metode ini, untuk akuntansi piutang tak tertagih perusahaan harus menaksir besarnya piutang yang diperkirakan tidak dapat ditagih pada akhir tahun. Pemakaian metode ini mengharuskan dilakukannya estimasi pada setiap akhir periode akuntansi terhadap kemungkinan piutang-piutang yang tidak dapat ditagih dalam periode akuntansi yang akan datang. Sebesar nilai piutang yang diestimasi tidak dapat ditagih tersebut sudah boleh dianggap sebagai kerugian.

2.2.5. Klasifikasi Piutang

Menurut Hery (2013:201) dalam praktek, piutang pada umumnya diklasifikasikan menjadi :

1. Piutang Usaha (*Account Receivable*) yaitu jumlah yang akan ditagih dari pelanggan sebagai akibat penjualan barang atau jasa secara kredit. Piutang usaha memiliki saldo normal di sebelah debit sesuai dengan saldo normal aset. Piutang usaha biasanya diperkirakan akan dapat ditagih dalam jangka waktu yang relatif pendek, biasanya dalam waktu 30 hingga 60 hari.
2. Piutang Wesel (*Notes Receivable*) yaitu tagihan perusahaan kepada pembuat wesel. Pembuat wesel ini adalah pihak yang telah berhutang kepada perusahaan, baik melalui pembelian barang atau jasa secara kredit maupun

melalui peminjaman sejumlah uang. Pihak yang berhutang berjanji kepada perusahaan untuk membayar sejumlah uang tertentu berikut bunganya dalam kurun waktu yang telah disepakati.

3. Piutang Lain-lain (*Other Receivable*) yaitu piutang lain-lain umumnya diklasifikasikan dan dilaporkan secara terpisah dalam neraca. Contohnya adalah piutang bunga, piutang deviden, piutang pajak dan tagihan kepada karyawan. Jika piutang dapat ditagih dalam jangka waktu satu tahun atau sepanjang siklus normal operasi perusahaan, yang mana lebih lama, maka piutang lain-lain ini akan diklasifikasikan sebagai aset lancar.

2.2.6. Faktor-faktor Yang Mempengaruhi Investasi Dalam Piutang

Menurut Riyanto (2015: 85-87) faktor-faktor yang mempengaruhi besar kecilnya investasi dalam piutang adalah sebagai berikut :

1. Volume Penjualan Kredit

Semakin besar proporsi kredit dari keseluruhan penjualan, memperbesar jumlah investasi dalam piutang. Dengan makin besarnya volume penjualan kredit setiap tahunnya berarti bahwa perusahaan itu harus menyediakan investasi yang lebih besar lagi dalam piutang. Makin besarnya jumlah piutang berarti makin besarnya risiko, tetapi bersamaan dengan itu juga memperbesar *profitability* nya.

2. Syarat Pembayaran Bagi Penjualan Kredit

Syarat pembayaran penjualan kredit dapat bersifat ketat atau lunak. Apabila perusahaan menetapkan syarat pembayaran yang ketat berarti bahwa perusahaan lebih mengutamakan keselamatan kredit daripada pertimbangan profitabilitas. Syarat yang ketat misalnya dalam bentuk batas waktu pembayarannya yang pendek, pembebanan bunga yang berat pada pembayaran piutang yang terlambat. Semakin panjang batas waktu pembayarannya berarti semakin besar jumlah investasinya dalam piutang.

3. Ketentuan Tentang Pembatasan Kredit

Dalam penjualan kredit, perusahaan dapat menentukan batas maksimal atau plafond bagi kredit yang diberikan kepada para pelanggan. Semakin tinggi plafond yang ditetapkan bagi masing-masing pelanggan berarti semakin besar

pula dana yang diinvestasikan dalam piutang. Demikian pula ketentuan mengenai siapa yang dapat diberi kredit. Semakin selektif para pelanggan yang diberi kredit maka akan memperkecil jumlah investasi dalam piutang. Dengan demikian pembatasan kredit disini bersifat kuantitatif maupun kualitatif.

4. Kebijakan Dalam Mengumpulkan Piutang

Perusahaan dapat menjalankan kebijakan dalam pengumpulan piutang baik secara aktif atau pasif. Perusahaan yang menjalankan kebijakan secara aktif dalam pengumpulan piutang akan mempunyai pengeluaran uang yang 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 pelanggan yang mempunyai kebiasaan untuk membayar dengan menggunakan kesempatan mendapatkan *cash discount*, dan ada sebagian lain yang tidak menggunakan kesempatan tersebut. Kebiasaan para pelanggan untuk membayar dalam *cash discount period* atau sesudahnya akan mempunyai efek terhadap besarnya investasi dalam piutang. Apabila sebagian besar para pelanggan membayar dalam waktu selama *discount period*, maka dana yang tertanam dalam piutang akan lebih cepat bebas, yang berarti semakin kecilnya investasi dalam piutang.

Di dalam usaha pengumpulan piutang, perusahaan haruslah berhati-hati agar tidak terlalu agresif dalam usaha-usaha menagih piutang dari para pelanggan. Apabila pelanggan tidak dapat membayar tepat pada waktunya maka sebaiknya perusahaan menunggu sampai jangka waktu tertentu yang dianggap wajar sebelum menerapkan prosedur-prosedur penagihan piutang yang sudah ditetapkan.

Kebijakan pengumpulan piutang suatu perusahaan merupakan prosedur yang harus diikuti dalam mengumpulkan piutang-piutangnya apabila sudah jatuh tempo.

Sejumlah teknik penagihan piutang yang biasanya dilakukan perusahaan apabila pelanggan belum membayar sampai dengan waktu yang telah ditentukan antara lain :

1. Melalui Surat

Apabila waktu pembayaran hutang dari pelanggan sudah lewat beberapa hari tetapi belum juga dilakukan pembayaran, maka perusahaan dapat mengingatkan pelanggan tersebut bahwa hutangnya sudah jatuh tempo. Apabila hutang tersebut belum juga dibayar setelah beberapa hari surat dikirimkan, maka dapat dikirimkan surat kedua dengan nada yang lebih keras.

2. Melalui Telepon

Apabila setelah dikirimkan surat teguran ternyata hutang-hutang tersebut belum juga dibayar, maka bagian kredit dapat menelepon dan memintanya untuk segera melakukan pembayaran. Jika dari hasil pembicaraan tersebut pelanggan memiliki alasan yang dapat diterima, maka mungkin perusahaan dapat memberikan perpanjangan sampai batas waktu tertentu.

3. Kunjungan Personel

Teknik penagihan piutang dengan jalan melakukan kunjungan personel atau pribadi ke tempat pelanggan seringkali dilakukan karena dirasakan sangat efektif dalam usaha penagihan piutang.

4. Tindakan Yuridis

Apabila ternyata pelanggan tidak mau membayar hutang-hutangnya maka perusahaan dapat menggunakan tindakan-tindakan hukum dengan mengajukan gugatan perdata melalui pengadilan.

2.2.7. Resiko Yang Mungkin Timbul Dalam Piutang Usaha

Setiap kebijakan yang dilakukan oleh perusahaan pasti akan mempunyai dampak atau pengaruh, baik yang menguntungkan maupun yang merugikan. Resiko kredit adalah resiko tidak terbayarnya kredit yang telah diberikan kepada para pelanggan.

Sebelum perusahaan memutuskan untuk menyetujui permintaan atau penambahan kredit oleh para pelanggan maka perusahaan perlu mengadakan evaluasi resiko kredit dari para pelanggan tersebut.

Resiko yang mungkin terjadi dalam piutang usaha yaitu :

1. Resiko Tidak Dibayarnya Seluruh Piutang

Resiko tidak terbayarnya seluruh piutang bagi perusahaan merupakan risiko paling berat yang harus dihadapi, karena seluruh tagihan yang telah direncanakan akan diterima dimasa yang akan datang ternyata tidak dapat diterima kembali sebagai kas. Hal ini lebih berat lagi bila perusahaan yang bersangkutan mempunyai modal terbatas sehingga dapat mengakibatkan kegagalan bagi kelangsungan hidup perusahaan. Kejadian ini terjadi karena perusahaan lalai dalam menyelidiki calon pembelinya.

2. Resiko Tidak Dibayar Sebagian Piutang

Resiko tidak dibayar sebagian piutang adalah resiko yang lebih ringan karena sebagian dari total piutang tersebut telah diterima perusahaan

3. Resiko Keterlambatan Pelunasan

Resiko keterlambatan pelunasan merupakan resiko yang lebih ringan tetapi bukan berarti tidak mempengaruhi keadaan keuangan perusahaan, karena meskipun dalam waktu yang relatif tidak lama, jelas terlihat bahwa pemasukan dari uang tagihan tersebut telah melewati jadwal penerimaan yang seharusnya.

4. Resiko Tertanam Modal

Perusahaan harus hati-hati dalam memberikan pinjaman atau piutang kepada pelanggannya sebab bila perusahaan mengadakan penjualan secara kredit akan timbul perkiraan piutang pada laporan keuangan perusahaan yang bersangkutan. Hal ini jelas mengakibatkan modal tertanam dalam piutang baik modal yang bersumber dari modal sendiri maupun modal asing.

2.2.8. Perputaran Piutang

Rasio perputaran piutang mengukur berapa kali rata-rata piutang dapat ditagih selama satu periode. Pengelolaan piutang suatu perusahaan dapat dilihat dari tingkat perputaran piutangnya, dimana tingkat perputaran piutang merupakan periode terikatnya modal kerja dalam piutang. Piutang sebagai unsur modal kerja dalam kondisi berputar, yaitu dari kas, proses komoditi, penjualan, piutang dan kembali ke kas. Semakin cepat perputaran semakin baik kondisi keuangan perusahaan.

Periode perputaran piutang tergantung pada panjang pendeknya ketentuan waktu dalam syarat pembayaran kredit. Disisi lain, syarat pembayaran kredit juga akan mempengaruhi tingkat perputaran piutang dimana tingkat perputaran piutang menggambarkan berapa kali modal yang tertanam dalam piutang berputar dalam satu tahun.

Fahmi (2013:155) menyatakan bahwa “Dalam konsep piutang semakin tinggi perputaran maka semakin baik, namun begitu juga sebaliknya semakin lambat perputaran piutang maka semakin tidak baik. Tingkat perputaran piutang tergantung dari syarat pembayaran yang diberikan oleh perusahaan. Semakin lama syarat pembayaran semakin lama dana atau modal kerja terikat dalam piutang tersebut, yang berarti semakin rendah tingkat perputaran piutang”.

Kasmir (2015:176) menyatakan bahwa “Perputaran piutang merupakan rasio yang digunakan untuk mengukur berapa lama penagihan piutang selama satu periode atau berapa kali dana yang ditanam dalam piutang berputar dalam satu periode. Semakin tinggi rasio menunjukkan bahwa modal kerja yang ditanamkan dalam piutang semakin rendah (dengan membandingkan rasio tahun sebelumnya) dan tentunya kondisi ini bagi perusahaan semakin baik, demikian sebaliknya jika rasio semakin rendah ada *over investment* dalam piutang”.

Menurut Arthur J Keown yang telah dialihbahasakan oleh Marcus Prihminto Widodo (2011:78) bahwa perputaran piutang adalah :

“Rasio perputaran piutang usaha menunjukkan seberapa cepat perusahaan menagih kreditnya, yang diukur oleh lamanya waktu piutang dagang ditagih atau perputaran piutang usaha selama tahun tersebut”.

Perputaran piutang usaha menurut Marcus Prihminto Widodo (2011:78) dapat dihitung dengan menggunakan rumus :

$$\text{Perputaran Piutang Usaha} = \frac{\text{Penjualan Kredit}}{\text{Piutang Usaha}}$$

Tabel 2.1
Contoh Perputaran Piutang

Komponen laporan keuangan	Tahun 2015	Tahun 2016
Penjualan	6000	5500
Piutang	500	350

Untuk tahun 2015 :

$$\begin{aligned} \text{Receivable Turn Over} &= 6000 / 500 \\ &= 12 \text{ kali} \end{aligned}$$

Untuk tahun 2016 :

$$\begin{aligned} \text{Receivable Turn Over} &= 5500 / 350 \\ &= 15,71 \text{ kali} \end{aligned}$$

2.2.9. Persediaan

Persediaan merupakan salah satu komponen dalam laporan posisi keuangan. Namun jumlah nilai persediaan yang ditunjukkan dalam laporan posisi keuangan ini saja tidak cukup untuk memberikan informasi penting bagi perusahaan atau pihak terkait lainnya untuk menjadi dasar dalam pengambilan keputusan dan kebijakan perusahaan.

Untuk itu laporan posisi keuangan maupun laba rugi, dapat menjadi bermanfaat jika dapat diinterpretasikan dengan menggunakan analisis rasio laporan keuangan. Untuk melakukan analisis rasio laporan keuangan, diperlukan perhitungan terhadap rasio-rasio keuangan yang mencerminkan aspek tertentu.

2.2.10. Jenis-jenis Persediaan

Menurut Rangkuti (2007:7-8) menyebutkan ada beberapa jenis persediaan menurut fungsinya antara lain :

1. *Batch Stock / Lot Size Inventory*

Persediaan dilakukan karena pembelian barang dalam jumlah yang lebih besar daripada jumlah yang dibutuhkan saat itu. Keuntungannya yang diperoleh:

- a. Potongan harga pada harga pembelian
- b. Efisiensi produksi

c. Penghematan biaya angkutan

2. *Fluctuation Stock*

Persediaan dilakukan untuk menghadapi fluktuasi permintaan konsumen yang tidak dapat dipastikan.

3. *Anticipation Stock*

Persediaan yang dilakukan untuk menghadapi fluktuasi permintaan yang dapat dipastikan yang dipengaruhi oleh faktor musiman dalam satu tahun dan untuk menghadapi penggunaan, penjualan atau permintaan yang meningkat.

2.2.11. Perputaran Persediaan

Kasmir (2015:180) menyatakan bahwa “Perputaran persediaan merupakan rasio yang digunakan untuk mengukur berapa kali dana yang ditanam dalam persediaan (*inventory*) ini berputar dalam satu periode”. Rasio ini dikenal dengan nama rasio perputaran persediaan (*inventory turn over*). Atau dapat diartikan dengan perputaran persediaan merupakan rasio yang menunjukkan berapa kali jumlah barang persediaan diganti dalam satu tahun. Semakin kecil rasio ini, semakin jelek demikian sebaliknya.

Cara menghitung rasio perputaran persediaan dilakukan dengan dua cara yaitu :

1. Membandingkan antara harga pokok barang yang dijual dengan nilai persediaan.
2. Membandingkan antara penjualan dengan nilai persediaan. Apabila rasio yang diperoleh tinggi, ini menunjukkan perusahaan bekerja secara baik. Demikian pula apabila perputaran persediaan semakin rendah berarti perusahaan bekerja secara tidak efisien atau tidak produktif dan banyak barang persediaan yang menumpuk. Hal ini akan mengakibatkan investasi dalam tingkat pengembalian rendah.

Rumus untuk menentukan *inventory turn over* menurut J. Fred Weston, yang dikutip Kasmir (2015:180) adalah sebagai berikut :

$$\text{Inventory Turn Over} = \frac{\text{Penjualan}}{\text{Persediaan}}$$

Tabel 2.2
Contoh Perputaran Persediaan

Komponen laporan keuangan	Tahun 2015	Tahun 2016
Penjualan	6000	5500
Persediaan (<i>inventory</i>)	300	550

Untuk tahun 2015 :

$$\begin{aligned} \text{Inventory turn over} &= 6000/300 \\ &= 20 \text{ kali} \end{aligned}$$

2.2.12. Profitabilitas

Kasmir (2015:196) menyatakan bahwa “Rasio profitabilitas yakni rasio yang menilai kemampuan perusahaan dalam mencari keuntungan”. Rasio ini juga memberikan ukuran tingkat efektivitas manajemen suatu perusahaan. Hal ini ditunjukkan oleh adanya laba yang dihasilkan dari penjualan dan pendapatan investasi. Inti dari penggunaan rasio ini adalah untuk menunjukkan efisiensi perusahaan.

Rasio profitabilitas memiliki tujuan dan manfaat tidak hanya bagi pihak internal, tetapi juga bagi pihak eksternal terutama pihak-pihak yang memiliki kepentingan dengan perusahaan.

Tujuan penggunaan rasio profitabilitas menurut Kasmir (2015:197), adalah :

1. Untuk mengukur atau menghitung laba yang diperoleh perusahaan dalam satu periode tertentu.
2. Untuk menilai posisi laba perusahaan tahun sebelumnya dengan tahun sekarang.
3. Untuk menilai perkembangan laba dari waktu ke waktu.
4. Untuk menilai besarnya laba bersih sesudah pajak dengan modal sendiri.
5. Untuk mengukur produktivitas seluruh dana perusahaan yang digunakan baik modal pinjaman maupun modal sendiri.
6. Untuk mengukur produktivitas dari seluruh dana perusahaan yang digunakan baik modal sendiri.

Manfaat yang diperoleh rasio profitabilitas menurut Kasmir (2015:198), yaitu:

1. Mengetahui besarnya tingkat laba yang diperoleh perusahaan dalam satu periode.
2. Mengetahui posisi laba perusahaan tahun sebelumnya dengan sekarang.
3. Mengetahui perkembangan laba dari waktu ke waktu.
4. Mengetahui besarnya laba bersih sesudah pajak dengan modal sendiri.
5. Mengetahui produktivitas dari seluruh dana perusahaan yang digunakan baik modal pinjaman maupun modal sendiri.

Dengan demikian bagi investor jangka panjang akan sangat berkepentingan dengan analisa profitabilitas ini. Profitabilitas suatu perusahaan dapat diukur dengan menghubungkan antara keuntungan yang diperoleh dari kegiatan pokok perusahaan dengan kekayaan atau asset yang dimiliki untuk menghasilkan keuntungan perusahaan (*operating asset*).

Terdapat beberapa jenis rasio profitabilitas yang dapat digunakan untuk menilai serta mengukur posisi keuangan perusahaan dalam satu periode tertentu atau untuk beberapa periode.

Menurut Kasmir (2015:199) menjelaskan bahwa dalam praktiknya jenis-jenis rasio profitabilitas yang digunakan adalah :

1. Profit margin (*profit margin on sales*)
2. Return on investment (ROI)
3. Return on Equity (ROE)
4. Laba per lembar saham

Penggunaan rasio profitabilitas dapat dilakukan dengan menggunakan perbandingan antara komponen yang ada didalam laporan keuangan, terutama laporan posisi keuangan dan laporan laba rugi.

Rasio profitabilitas yang digunakan oleh peneliti dalam penelitian ini adalah :

1. *Return On Assets* (ROA)

Menurut Kasmir (2015:201) ROA digunakan untuk menunjukkan kemampuan perusahaan menghasilkan laba dengan menggunakan total asset yang dimiliki. *Return On Assets* (ROA) menunjukkan kemampuan perusahaan dalam menghasilkan laba dari aktiva yang digunakan. *Return On Asset* (ROA) merupakan rasio yang terpenting diantara rasio profitabilitas yang ada. *Return*

On Asset (ROA) atau disebut juga dengan *Return On Investment* (ROI) diperoleh dengan cara membandingkan laba bersih setelah pajak terhadap total aktiva (James Van Home dan John M. Wachowicz, 1997).

Secara matematis menurut Kasmir (2015:202) ROA dapat dirumuskan sebagai berikut :

$$\text{Return On Asset} = \frac{\text{Laba Bersih Setelah Pajak}}{\text{Total Asset}} \times 100 \%$$

Berdasarkan hal ini, maka faktor yang mempengaruhi profitabilitas adalah laba bersih setelah pajak, penjualan bersih dan total asset.

2. *Net Profit Margin* (NPM)

Rasio ini menunjukkan berapa besar persentase pendapatan bersih yang diperoleh dari setiap penjualan. Menurut Harahap (2011:304) “semakin besar rasio ini semakin baik karena dianggap kemampuan perusahaan dalam mendapatkan laba”.

Secara matematis menurut Harahap (2011:304) *Net Profit Margin* dapat dirumuskan sebagai berikut:

$$\text{Net Profit Margin} = \frac{\text{Laba Bersih Setelah Pajak}}{\text{Total Penjualan}}$$

2.2.13. Hubungan Perputaran Kas Terhadap Profitabilitas

Perputaran kas (*cash turnover*) adalah beberapa kali uang berputar dalam suatu tertentu melalui penjualan. Dengan menghitung perputaran kas maka diketahui sampai berapa jauh tingkat efisiensi yang dapat dicapai perusahaan dalam upaya mendayagunakan persediaan kas yang ada untuk mewujudkan tujuan perusahaan.

Perputaran kas yang semakin tinggi maka akan semakin efisiensi dalam penggunaan kas. Sedangkan modal kerja yang tersedia terlalu kecil, sehingga akan kurang cukup untuk memenuhi kebutuhan perusahaan. Demikian pula sebaliknya, dengan semakin rendahnya perputaran kas maka mengakibatkan banyaknya uang kas yang tidak produktif sehingga akan mengurangi

profitabilitas perusahaan.

Hubungan perputaran kas terhadap profitabilitas menurut Kasmir (2013:14) adalah semakin tinggi tingkat perputaran kas maka akan semakin baik profitabilitas.

Sedangkan menurut penelitian Nina Sufiyana dan Ni Ketut Purnawati (2011) menyatakan bahwa perputaran kas menunjukkan kemampuan kas dalam menghasilkan pendapatan, sehingga dapat dilihat berapa kali uang kas berputar dalam satu periode tertentu.

Sehingga dapat disimpulkan bahwa semakin tinggi perputaran kas maka keuntungan yang diperoleh pun akan semakin besar sehingga dapat dilihat berapa kali uang kas berputar dalam satu periode tertentu.

2.2.14. Hubungan Perputaran Piutang Terhadap Profitabilitas

Piutang merupakan salah satu komponen dari aktiva lancar perusahaan. Pos piutang dalam neraca biasanya merupakan bagian yang cukup besar dari aktiva lancar dan oleh karena itu perusahaan perlu memberikan perhatian yang cukup serius agar perkiraan piutang ini dapat dikelola dengan cara yang seefisien mungkin sehingga dapat meningkatkan profitabilitas perusahaan.

Piutang terjadi karena adanya penjualan secara kredit. Pemberian kredit diberikan dengan tujuan untuk memperbesar penjualan. Peningkatan penjualan dapat meningkatkan profitabilitas perusahaan. Tapi disisi lain, peningkatan piutang juga membutuhkan tambahan pembiayaan, biaya untuk analisis kredit dan penagihan piutang, serta kemungkinan piutang yang macet tidak dapat tertagih.

Tinggi rendahnya perputaran piutang mempunyai efek yang langsung terhadap besar kecilnya modal yang diinvestasikan dalam piutang. Semakin tinggi turnovernya berarti semakin cepat perputarannya yang berarti semakin pendek waktu terikatnya modal dalam piutang, dengan naiknya turnover dibutuhkan jumlah modal yang lebih kecil yang diinvestasikan dalam piutang.

Oleh karena itu jika perusahaan dapat mengelola aktiva lancarnya dengan lebih efisien sehingga beroperasi dengan investasi yang lebih kecil pada modal kerja, maka hal ini akan meningkatkan profitabilitas. Dimana dengan adanya

piutang maka perusahaan akan menerima kas pada masa datang.

Berdasarkan uraian diatas, penulis dapat menyimpulkan bahwa piutang dapat memperbesar tingkat profitabilitas namun rasio yang memperlihatkan lamanya untuk mengubah piutang menjadi kas itu disebut perputaran piutang. Jadi perputaran piutang berpengaruh terhadap profitabilitas.

2.2.15. Hubungan Perputaran Persediaan Terhadap Profitabilitas

Setiap perusahaan yang menjalankan bisnisnya yaitu perusahaan dagang atau perusahaan manufaktur pasti memiliki persediaan, dengan pengecualian perusahaan jasa. Persediaan sebagai bagian dari elemen modal kerja dan sebagai bagian dari aktiva lancar yang likuid dan penting setelah kas dan piutang.

Persediaan perlu mendapatkan perhatian khusus karena merupakan salah satu elemen modal karena merupakan salah satu elemen modal kerja yang dibutuhkan dalam perusahaan dan juga merupakan komponen dari aktiva perusahaan yang langsung mempengaruhi laba.

Oleh karena itu perusahaan perlu menerapkan manajemen persediaan. Manajemen persediaan menyangkut kemampuan suatu perusahaan dalam mengatur dan mengelola perputarannya. Perputaran persediaan dalam perusahaan menunjukkan kinerja perusahaan dan efektivitas dari sebuah perusahaan dalam aktivitas operasionalnya.

Menurut Raharjaputra (2009) dalam (Sufiana dan Purnawati, 2013) menyatakan bahwa “Semakin tinggi tingkat perputaran persediaan, maka akan semakin besar pula keuntungan (profitabilitas) yang diperoleh perusahaan. Sebaliknya jika tingkat perputaran persediaan rendah, maka akan semakin kecil pula keuntungan (profitabilitas) yang diperoleh perusahaan”.

Hubungan perputaran persediaan terhadap profitabilitas menurut Bambang Riyanto (2011:217) menyatakan masalah penentuan besarnya investasi atau alokasi modal dalam persediaan mempunyai efek yang langsung terhadap keuntungan perusahaan. Kesalahan dalam penetapan besarnya investasi dalam inventory akan menekan keuntungan perusahaan.

Sehingga dapat disimpulkan bahwa salah satu faktor yang mempengaruhi besarnya profitabilitas yaitu tingkat perputaran persediaan. Semakin tinggi

tingkat perputaran persediaan maka semakin besar pula keuntungan yang akan diperoleh.

2.3. Hipotesis Penelitian

Menurut Sanusi (2017:44) menyatakan bahwa “Hipotesis berasal dari kata hipo yang berarti ragu dan tesis yang berarti benar”. Jadi, Hipotesis adalah kebenaran yang masih diragukan. Hipotesis dapat dideduksi dari proposisi lainnya yang tingkat keberlakuannya lebih universal. Oleh karena itu, hipotesis merupakan hasil pemikiran rasional yang dilandasi oleh teori, dalil, hukum, dan sebagainya yang sudah ada sebelumnya.

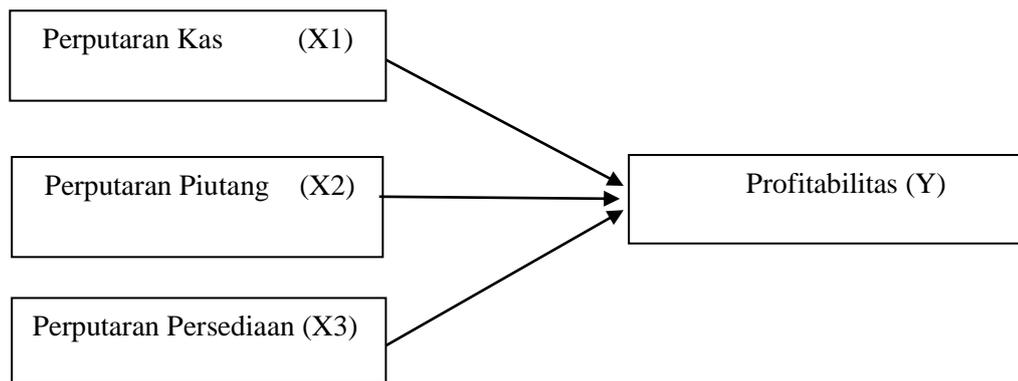
Hipotesis dalam penelitian ini adalah sebagai berikut :

- H1 : Perputaran kas berpengaruh terhadap profitabilitas pada perusahaan tekstil dan garmen yang terdaftar di BEI tahun 2015 – 2018
- H2 : Perputaran piutang berpengaruh terhadap profitabilitas pada perusahaan tekstil dan garmen yang terdaftar di BEI tahun 2015 – 2018
- H3 : Perputaran persediaan berpengaruh terhadap profitabilitas pada perusahaan tekstil dan garmen yang terdaftar di BEI tahun 2015 – 2018

2.4. Kerangka Konseptual

Kerangka berfikir dalam penelitian pada dasarnya adalah kerangka hubungan konsep yang ingin diamati atau diukur melalui penelitian yang akan dilakukan. Dengan kerangka berfikir tersebut, gambaran mengenai isi penelitian secara keseluruhan dapat dilihat dengan jelas mulai dari variabel dependen, perantara, sampai variabel independen.

Dalam penelitian ini variabel independen meliputi perputaran kas, perputaran piutang dan perputaran persediaan. Variabel dependennya adalah profitabilitas perusahaan.



Gambar 2.1 :
Kerangka Konseptual Penelitian.