

BAB II

KAJIAN PUSTAKA

2.1. Review Hasil Penelitian Terdahulu

Untuk membantu peneliti dalam melakukan penelitian maka peneliti membaca judul skripsi yang dapat dijadikan sebagai bahan acuan untuk penelitian skripsi ini. Adapun yang menjadi hasil penelitian terdahulu dalam penelitian skripsi ini adalah penelitian yang dilakukan oleh Berta L. Pasaribu (2009), Mahasiswi Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi Indonesia, program studi S-1 Akuntansi dengan judul “Pengaruh Perputaran Piutang Usaha terhadap Laba Bersih pada PT.Indofood sukses Makmur,Tbk”. Tujuan penelitiannya adalah untuk mengetahui seberapa besar pengaruh perputaran piutang usaha terhadap laba bersih pada PT.Indofood sukses Makmur,Tbk. Strategi yang digunakan dalam penelitian ini adalah asosiatif. Hasil yang diperoleh dari penelitian ini menunjukkan terdapatnya pengaruh positif dan signifikan perputaran piutang usaha terhadap laba bersih pada PT.Indofood Sukses Makmur,Tbk. Persamaan regresi linear yang diperoleh adalah $Y = -600415,2606 + 91753,2850 X$ menggambarkan bahwa nilai a tidak memiliki hubungan yang signifikan terhadap perubahan perputaran piutang usaha terhadap laba bersih. Yang membedakan penelitian sekarang dengan penelitian terdahulu yaitu dalam penelitian terdahulu penulis menggunakan 2 pengujian saja yaitu persamaan regresi linear sederhana dan pengujian korelasi. Objek yang diteliti hanya 1 perusahaan yaitu PT.Indofood Sukses Makmur,Tbk selama 1 Tahun. Sedangkan dalam penelitian sekarang penulis menggunakan 4 pengujian yaitu analisis korelasi, analisis determinasi, analisis regresi linear sederhana dan pengujian dengan uji-t. Objek penelitian yang diteliti yaitu Industri Otomotif dan Komponen yang Terdaftar di BEI selama 5 tahun yaitu dari 2008 sampai dengan tahun 2012.

Nina Sufiana dalam E-Journal Administrasi Bisnis Vol. 1 No. 2, 2011: 94-103, Mahasiswa Universitas Udayana dengan judul “Pengaruh perputaran kas, perputaran piutang, perputaran persediaan terhadap profitabilitas”. Tujuan dari penelitian ini adalah untuk mengetahui pengaruh perputaran kas, perputaran

piutang, perputaran persediaan terhadap profitabilitas. Metode penelitian yang digunakan adalah metode *expost facto*. Hasil yang diperoleh dari penelitian ini yaitu secara parsial hanya perputaran piutang dan perputaran persediaan yang berpengaruh terhadap profitabilitas. Pada penelitian terdahulu menggunakan rasio ROI untuk menentukan ukuran Profitabilitas. Tahun yang diteliti hanya 1 tahun yaitu tahun 2010. Sedangkan dalam penelitian sekarang digunakan laba bersih setelah pajak yang diambil dari laporan keuangan untuk menentukan profitabilitas. Tahun yang diteliti ada 5 tahun yaitu dari 2008 sampai dengan tahun 2012.

Meria fitria dalam Jurnal EMBA Vol. 1 No. 16 Juli 2013, Hal: 797-815, Mahasiswa Universitas Negeri Padang dengan judul “Pengaruh Perputaran Piutang Usaha dan Perputaran Persediaan Terhadap Tingkat Profitabilitas Perusahaan Otomotif dan Komponen yang Terdaftar di Bursa Efek Indonesia. Tujuan dari penelitian ini adalah untuk mengetahui pengaruh perputaran piutang usaha dan perputaran persediaan terhadap tingkat profitabilitas pada perusahaan otomotif dan komponen yang terdaftar di Bursa Efek Indonesia. Hasil yang diperoleh dari penelitian ini adalah perputaran piutang usaha tidak berpengaruh signifikan terhadap profitabilitas perusahaan otomotif dan komponen yang terdaftar di BEI. Pada penelitian sebelumnya, sampel yang digunakan adalah Perusahaan Otomotif dan Komponen yang Terdaftar di BEI baik memiliki laba usaha maupun rugi usaha yang telah diaudit. Sedangkan dalam penelitian sekarang, hanya Perusahaan Otomotif dan Komponen yang Terdaftar di BEI yang memiliki laba usaha saja yang dijadikan sampel dalam penelitian ini.

Rina Yuliani dalam Brawijaya *Journal Of Economic* tahun 2012, Hal. 1-15, Mahasiswa Universitas Brawijaya Malang dengan judul Pengaruh Perputaran Piutang Usaha Terhadap Profitabilitas Pada Perusahaan PT.Unilever Indonesia, Tbk. Tujuan dari penelitian ini untuk mengukur seberapa besar pengaruh perputaran piutang usaha terhadap profitabilitas yang diukur dengan *Return On Assets*. Metode analisis data yang digunakan dalam penelitian ini adalah analisis regresi linear sederhana dan uji determinasi. Hasil pengujian yang dilakukan dalam penelitian ini menunjukkan bahwa tingkat perputaran piutang usaha memiliki pengaruh signifikan terhadap tingkat profitabilitas. Hasil ini dapat

dilihat dari R-Square sebesar 0,795 yang berarti hubungan antara perputaran piutang dengan profitabilitas mempunyai hubungan yang sangat kuat. Yang membedakan penelitian terdahulu dengan penelitian sekarang adalah penelitian terdahulu menggunakan ROA (*Return On Assets*) untuk mengukur profitabilitasnya. Pengujiannya menggunakan 2 pengujian saja yaitu regresi linear sederhana dan uji determinasi. Objek yang diteliti hanya PT. Unilever Indonesia, Tbk. sedangkan pada penelitian sekarang penulis menggunakan Laba bersih setelah pajak yang digunakan untuk mengukur profitabilitas. Penulis menggunakan 4 pengujian yaitu uji korelasi, uji determinasi, uji regresi linear sederhana dan uji t. Objek yang diteliti adalah perusahaan industri otomotif dan komponen yang terdaftar di BEI yang memperoleh laba usahatahun 2008-2012.

2.2. Landasan Teori

2.2.1. Hakikat Laporan Keuangan

Laporan keuangan adalah laporan yang berisi informasi keuangan sebuah organisasi. Laporan keuangan yang diterbitkan oleh perusahaan merupakan hasil proses akuntansi yang dimaksudkan sebagai sarana mengkomunikasikan informasi keuangan terutama kepada pihak eksternal.

Menurut Ikatan Akuntan Indonesia (IAI) (2008, hal 7) pengertian Laporan Keuangan :

” Laporan keuangan merupakan bagian dari proses pelaporan keuangan. Laporan keuangan yang lengkap biasanya meliputi neraca, laporan laba rugi, laporan perubahan posisi keuangan (yang disajikan dalam berbagai cara misalnya laporan arus kas, atau laporan arus dana), catatan dan laporan lain serta materi penjelasan yang merupakan bagian integral dari laporan keuangan.”

Menurut PSAK No.1 Paragraf 49 (Revisi 2009), “laporan keuangan yang lengkap terdiri dari:

a. Neraca

Neraca perusahaan disajikan sedemikian rupa yang menggambarkan posisi keuangan suatu perusahaan pada saat tertentu maksudnya adalah menunjukkan keadaan keuangan pada tanggal tertentu biasanya pada saat tutup buku.

b. Laporan Laba Rugi

Laporan laba rugi merupakan suatu laporan yang sistematis mengenai penghasilan, biaya, rugi laba suatu perusahaan selama periode tertentu. Tujuan pokok laporan laba rugi adalah melaporkan kemampuan riil perusahaan dalam menghasilkan keuntungan.

c. Laporan Perubahan Ekuitas

Laporan perubahan ekuitas menggambarkan peningkatan atau penurunan aktiva bersih atau kekayaan selama periode yang bersangkutan. Perusahaan harus menyajikan laporan perubahan ekuitas sebagai komponen utama laporan keuangan. Laporan perubahan ekuitas, kecuali untuk perubahan yang berasal dari transaksi dengan pemegang saham seperti setoran modal dan pembayaran dividen, menggambarkan jumlah keuntungan dan kerugian yang berasal dari kegiatan perusahaan selama periode yang bersangkutan.

d. Laporan Arus Kas

Laporan arus kas dapat memberikan informasi yang memungkinkan para pemakai untuk mengevaluasi perubahan dalam aktiva bersih perusahaan, struktur keuangan (termasuk likuiditas dan solvabilitas) dan kemampuan untuk mempengaruhi jumlah serta waktu arus kas dalam rangka adaptasi dengan perubahan keadaan dan peluang (PSAK No. 2, 2009). Informasi arus kas berguna untuk menilai kemampuan perusahaan dalam menghasilkan kas dan setara kas dan

memungkinkan para pemakai mengembangkan model untuk menilai dan membandingkan nilai sekarang dari arus kas masa depan (*future cash flow*) dari berbagai perusahaan.

e. Catatan Atas Laporan Keuangan

Catatan atas laporan keuangan harus disajikan secara sistematis. Setiap pos dalam neraca, laporan laba rugi dan laporan arus kas harus berkaitan dengan informasi yang terdapat catatan atas laporan keuangan.

Catatan atas laporan keuangan mengungkapkan (PSAK No.1 Paragraf 68, Revisi 2009) :

1. Informasi tentang dasar penyusunan laporan keuangan dan kebijakan akuntansi yang dipilih dan diterapkan terhadap peristiwa dan transaksi yang penting,
2. Informasi yang diwajibkan dalam Pernyataan Standar Akuntansi Keuangan tetapi tidak disajikan di neraca, laporan laba rugi, laporan arus kas, dan laporan perubahan ekuitas.
3. Informasi tambahan yang tidak disajikan dalam laporan keuangan tetapi diperlukan dalam rangka penyajian secara wajar.

Laporan keuangan dipersiapkan atau dibuat dengan maksud untuk memberikan gambaran atau laporan kemajuan atau *progress report* secara periodik yang dilakukan pihak manajemen yang bersangkutan. Jadi laporan keuangan adalah bersifat historis atau mengelola data-data masa lalu serta menyeluruh dan sebagai suatu *progress report* terdiri dari data-data yang merupakan suatu kombinasi antara :

a. Fakta yang telah dicatat (*recorded fact*)

Laporan keuangan yang dibuat dasar fakta dari catatan akuntansi seperti jumlah uang kas yang terdiri dari uang yang tersedia dalam perusahaan maupun di Bank, jumlah piutang, persediaan barang dagangan, hutang maupun aktiva tetap yang dimiliki perusahaan.

b. Prinsip-prinsip kebiasaan dalam akuntansi

Berarti bahwa data yang dicatat berdasarkan prosedur maupun anggapan-anggapan tertentu yang merupakan prinsip akuntansi yang lazim.

c. Pendapat pribadi (*personal judgment*)

Dimaksudkan bahwa, walaupun pencatatan akuntansi telah dicatat dalam konversi –konversi dan dalil-dalil yang sudah ditetapkan menjadi standar praktek pembukuan, namun penggunaannya tergantung dari akuntan atau manajemen perusahaan yang bersangkutan.

Dengan memperhatikan sifat-sifat laporan keuangan diatas, maka dapat ditarik kesimpulan bahwa laporan keuangan itu mempunyai beberapa keterbatasan antara lain :

1. Laporan keuangan yang dibuat secara periodik pada dasarnya merupakan interim report atau laporan yang dibuat waktu tertentu yang bersifat sementara dan bukan merupakan laporan yang final.'
2. Laporan keuangan menunjukkan angka dalam rupiah yang kelihatannya bersifat pasti dan tepat, tetapi sebenarnya dasar penyusunannya dengan standar nilai yang mungkin berbeda atau berubah-ubah.
3. Laporan keuangan disusun berdasarkan hasil pencatatan transaksi keuangan atau nilai rupiah dari dari berbagai waktu atau tanggal lalu, dimana daya beli uang tersebut semakin menurun dibandingkan dengan tahun sebelumnya, sehingga kenaikan volume penjualan yang dinyatakan dalam rupiah belum tentu menunjukkan atau mencerminkan unit yang dijual semakin besar.

Sedangkan tujuan penyusunan laporan keuangan adalah sebagai berikut :

Menurut PSAK No.1 Paragraf ke 7 (Revisi 2009), "tujuan laporan keuangan adalah memberikan informasi mengenai posisi keuangan, kinerja keuangan dan arus kas entitas yang bermanfaat bagi sebagian besar kalangan pengguna laporan dalam pembuatan keputusan ekonomi". Laporan keuangan juga menunjukkan hasil pertanggungjawaban manajemen atas penggunaan sumber daya yang dipercayakan kepada mereka. Menurut PSAK No.1 Paragraf ke 7 (Revisi 2009), "dalam rangka mencapai tujuan laporan keuangan, laporan keuangan menyajikan informasi mengenai entitas yang meliputi: asset, liabilitas, ekuitas, pendapatan dan beban termasuk keuntungan dan kerugian, kontribusi dari dan distribusi kepada pemilik dalam kapasitasnya sebagai pemilik dan arus kas". Informasi tersebut, beserta informasi lainnya yang terdapat dalam catatan atas laporan keuangan, membantu pengguna laporan dalam memprediksi arus kas masa depan dan khususnya, dalam hal waktu dan kepastian diperolehnya kas dan setara kas.

Dari definisi diatas dapat diketahui bahwa tujuan laporan keuangan menurut PSAK No.1 Paragraf ke 7 (Revisi 2009) adalah memberikan informasi keuangan

dalam rangka pengambilan keputusan ekonomi bagi pihak-pihak yang berkepentingan.

Pihak-pihak yang berkepentingan dengan laporan keuangan menurut PSAK No.1 Paragraf 7 (Revisi 2009) adalah:

1) Investor

Mereka membutuhkan informasi untuk membantu menentukan apakah harus membeli, menahan, atau menjual investasi tersebut. Pemegang saham juga tertarik pada informasi yang memungkinkan mereka untuk menilai kemampuan perusahaan untuk membayar deviden.

2) Karyawan

Karyawan dan kelompok-kelompok yang mewakili mereka tertarik pada informasi mengenai stabilitas dan profitabilitas perusahaan. Mereka juga tertarik dengan informasi yang memungkinkan mereka untuk menilai kemampuan perusahaan dalam memberikan balas jasa, manfaat pensiun, dan kesempatan kerja.

3) Pemberi Pinjaman

Pemberi pinjaman tertarik dengan informasi keuangan yang memungkinkan mereka untuk memutuskan apakah pinjaman serta bunganya dapat dibayar pada saat jatuh tempo.

4) Pemasok dan kreditor usaha lainnya

Pemasok dan kreditor usaha lainnya tertarik dengan informasi yang memungkinkan mereka untuk memutuskan apakah jumlah yang terutang akan dibayar pada saat jatuh tempo.

5) Pelanggan

Para pelanggan berkepentingan dengan informasi mengenai kelangsungan hidup perusahaan terutama kalau mereka terlibat dalam perjanjian jangka panjang atau tergantung pada perusahaan

6) Pemerintah

Pemerintah dan berbagai lembaga yang berada dibawah kekuasannya berkepentingan dengan alokasi sumber daya dan karena itu berkepentingan dengan aktivitas perusahaan. Mereka juga membutuhkan informasi untuk mengatur aktivitas perusahaan, menetapkan kebijakan pajak sebagai dasar untuk menyusun statistik pendapatan nasional dan statistik lainnya.

7) Masyarakat

Laporan keuangan dapat membantu masyarakat dengan menyediakan informasi kecenderungan (trend) dan perkembangan terakhir kemakmuran perusahaan serta rangkaian aktivitasnya.

2.2.2. Hakikat Penjualan

Dalam dunia perdagangan, faktor kunci yang sangat menentukan dalam mendukung aktifitas usaha, adalah penjualan. Faktor inilah yang menjadi kunci sekaligus indikator apakah sebuah usaha perdagangan dapat dikatakan mengalami kemajuan atau sebaliknya, mengalami kemunduran. Bahkan bila dikaitkan dengan proses produksi dalam suatu perusahaan, hampir bisa dipastikan tanpa adanya penjualan atau pemasaran dari produk yang dihasilkan, perusahaan tersebut akan mengalami kerugian .

Kegiatan penjualan merupakan kegiatan pelengkap atau suplemen dari transaksi, oleh karena itu kegiatan penjualan terdiri dari serangkaian yang meliputi, menemukan sipembeli ,negosiasi harga serta syarat-syarat pembayaran Dalam hal ini penjual harus menentukan kebijaksanaan dan prosedur yang akan diikuti untuk memungkinkan dilaksanakannya rencana penjualan yang telah ditetapkannya

Untuk lebih jelasnya dapat dilihat dari pengertian penjualan itu sendiri adalah sebagai berikut:

Menurut Leny Sulistiyowati (2010:270) penjualan adalah :

“Pendapatan yang berasal dari penjualan produk perusahaan, disajikan setelah dikurangi potongan penjualan dan retur penjualan.”

Menurut Arief Sugiono et all (2010:133) :

“ Penjualan bersih merupakan selisih antara penjualan baik yang dilakukan secara tunai maupun kredit dengan retur penjualan dan potongan penjualan.”

Berdasarkan pengertian di atas, maka dapat disimpulkan bahwa penjualan adalah persetujuan kedua belah pihak antara penjual dan pembeli, dimana penjual menawarkan suatu produk dengan harapan pembeli dapat menyerahkan sejumlah uang sebagai alat ukur produk tersebut sebesar harga jual yang telah disepakati.

Definisi dari pakar tersebut memberikan penjelasan bahwa suatu perusahaan dalam menjalankan operasinya untuk memperoleh pendapatan yang semaksimal mungkin dapat dilakukan penjualan dengan dua cara yaitu:

1. penjualan tunai

penjualan tunai yaitu penjualan yang dibayar dengan tunai dan biasanya mendapatkan potongan pembebanan tertentu sesuai dengan kebijakan yang ditetapkan dari perusahaan tersebut.

2. penjualan kredit

penjualan kredit yaitu penjualan yang memberikan fasilitas berupa keringanan di dalam pembayaran barang dan jasa kepada para pembeli atau distributor dengan syarat pembayaran yang telah disetujui bersama berdasarkan perjanjian.

Salah satu cara perusahaan dalam menjaga kelangsungan hidup dari perusahaan usahanya dalam mengambil kebijakan penjualan kredit, dimana penjualan kredit ini akan menimbulkan piutang yang merupakan investasi bagi perusahaan karena pembayarannya dapat ditangguhkan dan diselesaikan dalam jangka waktu tertentu sesuai perjanjian antara perusahaan dan konsumen.

Penjualan kredit dapat berpengaruh pada volume peningkatan penjualan, karena adanya keringanan yang diperoleh konsumen dengan sistem pembayaran yang dapat diangsur. Bagi konsumen yang tidak memiliki cukup dana untuk membeli produk secara tunai maka perusahaan memberikan kesempatan bagi konsumen untuk membeli secara kredit dan hasil penjualannya dapat dinikmati oleh perusahaan di masa yang akan datang.

Perusahaan tidak memikirkan bagaimana cara untuk memancarkan produk melalui promosi yang cukup besar. Akan tetapi apabila perusahaan menarik pelanggan dan mengungguli pesaing mereka, langkah yang dapat dilakukan dengan cara memenuhi dan memuaskan kebutuhan pelanggan mereka secara lebih baik. Kepuasan pelangganlah yang harus dipenuhi oleh perusahaan yang telah membeli dari produk yang dihasilkan, karena apabila konsumen telah memberi kepercayaan terhadap produk tersebut maka konsumen tidak akan berpaling kepada produk lain.

Dalam melaksanakan sistem penjualan kredit perlu adanya kebijakann-kebijakan yang harus dilakukan oleh suatu perusahaan agar kegiatan usahanya dapat berkembang dan semakin maju. Kegiatan usaha tersebut terlebih dahulu diawali dengan penyeleksian calon konsumen yang secara keuangan dapat diberikan hak untuk melakukan pemberian secara kredit. Setelah semua prosedur persyaratan terpenuhi, perusahaan akan mengirimkan barang sesuai order diterima dari konsumen, kemudian perjanjian pelunasan pembayaran dapat dilakukan secara langsung atau diangsur pada jangka waktu tertentu. Sehingga perusahaan akan mempunyai tagihan pada konsumen tersebut, yang merupakan penghasilan bagi perusahaan dimasa yang akan datang.

Dari penjelasan diatas dapat disimpulkan bahwa dalam melakukan penjualan kepada pihak konsumen dapat dilakukan dengan dua cara yaitu penjualan secara tunai dan penjualan secara kredit. Penjualan kredit ini dilakukan agar konsumen dapat tertarik untuk membeli produk yang dijual oleh perusahaan dan diberikan kemudahan dalam pembayaran. Tinggi rendahnya penjualan akan mempengaruhi aktiva perusahaan karena penjualan tinggi, maka akan terjadi arus masuk ke aktiva yang dihasilkan akan digunakan untuk menutupi kewajiban perusahaan dan juga kegiatan operasional selanjutnya.

Volume penjualan merupakan hasil akhir yang dicapai perusahaan dari penjualan produk yang dilakukan oleh salesman dan tenaga penjual lainnya. Volume penjualan dihitung berdasarkan target yang diasumsikan dengan realisasi yang dicapai.

Volume penjualan tidak memisahkan secara tunai maupun kredit, tetapi dihitung secara keseluruhan dari total yang dicapai. Maka kalau volume penjualan meningkat dan biaya distribusi menurun maka tingkat pencapaian laba perusahaan meningkat. Tetapi sebaliknya bila volume penjualan menurun maka pencapaian laba perusahaan menurun.

Volume penjualan adalah barang yang terjual dalam bentuk uang untuk jangka waktu tertentu yang didalamnya mempunyai strategi pelayanan yang baik. Dari pengertian diatas maka penulis dapat menyimpulkan bahwa volume penjualan merupakan suatu tingkatan keberhasilan penjualan produk yang dinilai menurut satuan mata uang berdasarkan hasil usaha yang dilaksanakan.

Pengusaha atas penjualan bisa sukses apabila memilih satu tujuan dan tujuan tersebut akan menjadi kenyataan apabila dilaksanakan dengan kemampuan dan kemauan yang memadai pada umumnya perusahaan mempunyai tujuan mendapatkan laba tertentu dan mempertahankan atau bahkan berusaha meningkatkan untuk jangka waktu lama. Tujuan tersebut terealisasi apabila penjualan dapat dilaksanakan seperti yang direncanakan.

Perusahaan mempunyai tujuan utama dalam penjualan antara lain :

1. mendapatkan volume atau nilai penjualan
2. mendapatkan laba
3. menunjang pertumbuhan perusahaan

Terdapat berbagai faktor yang mempengaruhi kondisi penjualan pada setiap perusahaan diantaranya adalah

1. perubahan harga jual atau satuan produk.
perubahan harga jual ini ditentukan oleh keadaan pasar yang sulit dikendalikan oleh perusahaan sehingga akan mempengaruhi besar kecilnya penjualan.
2. Perubahan volume produk yang dijual atau dihasilkan.
Perubahan volume produk yang dijual mempunyai hubungan langsung dengan kegiatan bagian penjualan. Adanya kenaikan volume yang dijual berarti bagi penjualan secara aktif dalam anggapan bahwa biaya pemasaran tetap, dengan naiknya volume penjualan berarti perusahaan semakin efisien operasinya.
3. Distribusi
Distribusi merupakan pernyataan barang dari produsen ke konsumen. Semakin luas pendistribusian maka akan mempengaruhi penjualan.
4. Promosi
kegiatan yang dilakukan perusahaan dengan tujuan menginformasikan, membujuk, mempengaruhi dan mengingatkan konsumen agar membeli produk yang dihasilkan.

Sedangkan faktor-faktor yang mempengaruhi yang berasal dari luar perusahaan yang mempengaruhi perkembangan penjualan yaitu seperti kebijakan-kebijakan pemerintah, situasi ekonomi dunia, perkembangan sosial ekonomi, situasi masyarakat dan situasi persaingan.

Akhirnya jelas bahwa masalah penjualan sangat penting bagi kelangsungan hidup perusahaan, maka penjualan harus dikelola dengan sedemikian rupa sehingga perusahaan dapat berkembang dengan baik, penjualan secara kredit terutama harus ditanganidengan teratur dan hati-hati karena pada dasarnya penjualan yang optimal merupakan cara untuk memperoleh keuntungan yang maksimal. Apabila masalah pembayaran penjualan secara kredit diurus dengan baik akan menghasilkan pengumpulan penerimaan dana yang baik pula.

2.2.3. Hakikat Piutang Usaha

Istilah piutang timbul karena adanya kebijakan penjualan kredit di dalam perusahaan. Penjualan kredit ini tidak segera menghasilkan penerimaan kas pada saat penjualan dilakukan, tetapi menimbulkan piutang dan akan berubah menjadi kas pada saat terjadi pelunasan piutang oleh pelanggan. Piutang tersebut meliputi semua klaim dalam bentuk uang.

Pengertian piutang menurut Hadri Mulya (2010:198) : “Piutang adalah berupa hak klaim atau tagihan berupa uang atau bentuk lainnya kepada seseorang atau suatu perusahaan”.

Penjualan kredit yang pada akhirnya akan menimbulkan hak penagihan atau piutang kepada langganan, sangat erat hubungannya dengan persyaratan-persyaratan kredit yang diberikan. Sekalipun pengumpulan piutang sering kali tidak tepat waktu yang sudah ditetapkan, namun sebagian besar dari piutang tersebut akan terkumpul dalam jangka waktu kurang dari 1 tahun. Dengan alasan itulah, maka piutang dimasukkan sebagai salah satu komponen dalam aktiva lancar perusahaan.

Menurut Michell Suherli (2006:202) piutang dapat dikelompokkan menjadi:

1. Piutang dagang adalah jumlah piutang dari pelanggan yang terjadi karena penjualan barang atau jasa. Umumnya piutang dagang memiliki jangka waktu pelunasan 30-60 hari tergantung syarat kredit seperti $^{n}/30$, $^{n}/45$. Dokumen pendukung piutang dagang biasanya berupa dokumen jual beli : faktur penjualan dan surat pengiriman.
2. Piutang wesel merupakan surat pernyataan yang berhutang atau janji pelunasan secara tertulis. Wesel tagih diklaim sebagai instrument formal terjadinya kredit sebagai bukti adanya hutang debitur kepada perusahaan. Wesel tagih biasanya memberi jangka waktu 60 sampai 90 hari atau lebih lama serta menuntut debitur membayar bunga atas wesel.
3. Piutang lainnya meliputi piutang yang berasal dari bukan pelanggan, contohnya piutang bunga , piutang karyawan, piutang deviden dan piutang pemegang saham.

Faktor-faktor yang mempengaruhi investasi dalam piutang adalah :

1. Volume penjualan

Makin besar proporsi penjualan kredit dari keseluruhan penjualan memperbesar jumlah investasi dalam piutang. Besarnya volume penjualan kredit setiap tahunnya berarti perusahaan harus menyediakan investasi yang lebih besar lagi dalam piutang.

2. Syarat pembayaran penjualan kredit

Syarat pembayaran penjualan kredit dapat bersifat ketat atau lunak. Apabila perusahaan lebih mengutamakan keselamatan kredit dari pertimbangan profitabilitas. Syarat yang ketat misalnya dalam bentuk batas waktu pembayaran yang pendek, pembebanan yang piutang berat pada pembayaran piutang yang lambat.

3. Ketentuan tentang pembatasan kredit

Perusahaan dapat menentukan batas maksimal atau plafond bagi kredit yang diberikan kepada para pelanggannya, makin tinggi plafond yang diterapkan bagi masing-masing langganan berarti makin besar dana yang diinvestasikan dalam piutang. Sehingga pembatsab kredit disini bersifat kualitatif dan kuantitatif.

4. Kebijakan dalam pengumpulan piutang

Perusahaan dapat menjalankan kebijakan dalam pengumpulan piutang secara aktif atau pasif. Perusahaan yang menjalankan kebijakan secara aktif dalam mengumpulkan 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 pelanggan

Ada sebagian langganan yang mempunyai kebiasaan untuk membayar dengan kesempatan mendapat *cash discount*, dan ada sebagian lain yang tidak menggunakan kesempatan tersebut.

2.2.4. Penilaian Piutang Usaha

Pelaporan piutang usaha dalam neraca mencakup klasifikasi dan penilaian. Klasifikasi piutang usaha mencakup menentukan jangka waktu tiap piutang akan beredar atau belum dilunasi. Piutang yang dimaksudkan untuk tertagih dalam jangka waktu yang lebih panjang antara satu tahun atau satu siklus operasi diklasifikasikan sebagai piutang usaha lancar sedangkan piutang lainnya diklasifikasikan sebagai piutang usah tidak lancar. Piutang lancar dinilai dan dilaporkan pada *net realizabvalue* yaitu jumlah bersih yang di perkirakan akan diterima dalam bentuk kas. Dalam *net realizabvalue* dibutuhkan estimasi atas piutang tak tertagih dan penyisihannya.

Seperti yang telah diungkapkan sebelumnya, piutang usaha tidak didukung dengan perjanjian tertulis dan biasanya hanya didukung dengan dokumen-dokumen perusahaan berupa faktur atau bukti-bukti lainnya yang bersifat informal, maka perusahaan dituntut untuk berhati-hati dalam melaksanakan kebijakan kredit tersebut. Sehingga risiko tidak terbayarnya kredit dapat dikurangi.

2.2.5. Umur Piutang

pada setiap akhir periode, misalnya akhir bulan atau akhir tahun dibuat daftar piutang. Ini adalah rincian saldo piutang menurut nama langganan pada suatu saat tertentu. Hal ini dilakukan untuk mengetahui berapa lama piutang suatu

langganan telah berlalu, daftar piutang biasanya dikelompokkan menurut umur piutang.

Umur piutang adalah jangka waktu sejak dicatatnya transaksi penjual sampai dengan saat dibuatnya daftar piutang. Sedangkan metode umur piutang adalah cara untuk memperkirakan piutang ragu-ragu dengan menganalisis setiap akun piutang menurut lamanya waktu pelanggan tersebut. Umur piutang dikelompokkan menurut jumlah hari tertentu. Misalnya piutang yang berumur 1-30 hari, 31-60 hari, dan seterusnya.

2.2.6. Piutang Tak Tertagih

SticeSkousen et all (2004 :105) mengemukakan bahwa ;

Metode paling sederhana untuk mengakui kerugian dari akun yang tidak dapat ditarik adalah dengan mendebetkan akun biaya, seperti Beban Kerugian Piutang (*Bad Debt Expense*), atau Beban Piutang Ragu-ragu (*Uncollectible Accounts*), dan piutang dagan ditentukan bahwa akun tidak dapat ditarik. Pendekatan ini disebut metode penghapusan langsung (*direct write-off method*) dan sering digunakan usaha kecil karena kesederhanaannya. Sementara pengakuan tidak dapat dalam periode pemulihan adalah sederhana dan mudah, metode ini tidak dapat memberikan atas pemasangan biaya dengan pendapatan sekarang dan tidak melaporkan piutang pada nilai bersih yg direalisasikan.

Namun demikian pemakaian metode penghapusan langsung dianggap sebagai permulaan dari prinsip-prinsip akuntansi yang dapat diterima secara umum dengan cara:

1. Menetapkan penyisihan piutang tak tertagih

Ketika menggunakan metode penyisihan, jumlah piutang yang diestimasi menjadi tak tertagih dicata sebagai debit piutang tak tertagih dan kredit untuk penyisihan piutang tak tertagih. Penyisihan piutang tak tertagih merupakan akun lawan yang mengurangi piutang usaha hasilnya adalah saldo piutang usaha yang dilaporkan dalam nilai realisasi bersih. Sisi kredit akun penyisihan menyajika estimasi piutang tak tertagih dimasa yang akan datang. Sisi debit dari akun tersebut mencerminkan piutang tak tertagih yang telah diverifikasi. Apabila saldo kredit yang besar menumpuk pada akun terserbut sejalan dengan waktu, maka ini berarti jumlah estimasi piutang tak tertagih lebih besar dari piutang tak tertagih

yang sesungguhnya dan bahwa tehnik estimasi yang digunakan mungkin harus direvisi.

Ayat jurnal yang biasanya digunakan untuk mengakui beban piutang tak tertagih, yang umunya dibuat sebagai penyesuaian pada akhir periode adalah sebagai berikut :

Beban Piutang Tak Tertagih	xxx	
Penyisihan Piutang Tak Tertagih		xxx

2. Menghapus piutang tak tertagih dengan metode penyisihan

Saat ditemukan bukti positif mengenai hilangnya seluruh atau sebagian nilai piutang, piutang tersebut dihapus dengan cara mendebit akun penyisihan yang sebelumnya dibuat dan mengkredit piutang usaha. Bukti positif atas pengurangan nilai ditemukan dalam kebangkrutan, kematian, atau tak terlacaknya seorang debitur, kegagalan untuk memaksa penagihan secara legal atau halangan penagihan karena adanya syarat batasan. Ayat jurnal untuk menghapus piutang usaha tak tertagih adalah sebagai berikut:

Penyisihan Piutang Tak Tertagih	xxx	
Piutang Usaha		xxx

Kadang-kadang sebuah piutang yang telah dihapus sebagai tak tertagih tanpa terduga dapat ditagih. Ayat jurnal diperlukan untuk membalik ayat jurnal penghapusan dan untuk mencatat penagihan tersebut. ayat jurnal yang akan dibuat pada periode penagihan :

Untuk membalik ayat jurnal yang menghapus piutang tersebut:

Piutang Usaha	xxx	
Penyisihan Piutang Tak Tertagih		xxx

Untuk mencatat piutang tak tertagih:

Kas	xxx	
Piutang usaha		xxx

3. Estimasi piutang tak tertagih dapat didasarkan pada penjualan periode tersebut atau berdasarakan jumlah piutang usaha yang bleum dibayar pada

akhir periode. Ketika dasar penjualan digunakan, jumlah piutang tak tertagih di tahun-tahun sebelumnya terdapat total penjualan akan memberikan prosentasi perkiraan piutang tak tertagih.

ayat jurnal yang digunakan untuk mencatat estimasi piutang tak tertagih :

Beban Piutang Tak Tertagih	xxx	
Penyisihan Piutang Tak Tertagih		xxx

4. Estimasi piutang tak tertagih berdasarkan saldo piutang usaha.

Sebagai ganti menggunakan persentase penjualan untuk mengestimasi piutang tak tertagih, perusahaan dapat mendasarkan estimasi mereka pada persentase jumlah total piutang usaha yang belum tertagih. Apabila akun penyisihan telah memiliki saldo kredit dari periode sebelumnya.

Ayat jurnal untuk mencatat estimasi beban piutang tak tertagih:

Beban Piutang Tak Tertagih	xxx	
Penyisihan Piutang Tak Tertagih		xxx

Sebelum perusahaan memutuskan untuk menyetujui permintaan atau penambahan kredit dari pelanggan tersebut, manajer harus mempertimbangkan berbagai faktor yang menentukan besar kecilnya kredit tersebut. Menurut Soemarso SR (2004:209) perusahaan pada umumnya dalam mengadakan penilaian kredit adalah dengan mempertimbangkan 5C yaitu:

1. *Character*, menggambarkan keinginan atau kemauan para pembeli untuk memenuhi kewajiban-kewajiban sesuai dengan persyaratan yang telah ditetapkan oleh penjual. Polapembayaran utang masa lalu yang dijadikan pedoman dalam menilai karakter seorang calon langganan.
2. *Capacity*, menggambarkan kemampuan langganan untuk memenuhi kewajiban-kewajiban finansialnya. Suatu estimasi yang dianggap cukup baik dapat diperoleh dengan menilai posisi likuiditas dan proyeksi cash flow dari calon langganan.
3. *Capital*, menunjukan kepada kekuatan *financial* calon pelanggan terutama dengan melihat jumlah modal sendiri yang dimilikinya. Analisa terhadap neraca perusahaan dengan menggunakan rasio-rasio *finacial* yang tersedia akan dapat memenuhi kebutuhannya atas penilaian *capital* calon pelanggan
4. *Collateral*, menggambarkan jumlah aktiva yang dijadikan sebagai barang

jaminan oleh calon pelanggan. Akan tetapi biasanya hal ini bukanlah merupakan pertimbangan yang sangat penting karena tujuan perusahaan dalam memberikan kredit bukanlah untuk menyita kemudian menjual aktiva langganan, tetapi tekanannya adalah pada pembayaran kredit yang diberikan pada waktu yang telah ditetapkan.

5. *Conditions*, menunjukkan kepada keadaan ekonomi secara umum dan pengaruhnya atas kemampuan calon langganan dalam memenuhi kewajibannya.

Selain itu juga diperlukan langkah-langkah untuk penyaringan para langganan dalam rangka usaha untuk memperkecil resiko tertundanya atau tidak terkumpulnya piutang. Langkah-langkahnya adalah sebagai berikut :

1. Penentuan besarnya resiko yang akan ditanggung oleh perusahaan.
2. Penyelidikan tentang kemampuan perusahaan untuk memenuhi kewajibannya.
3. Mengadakan klasifikasi dari para langganan berdasarkan resiko pembayarannya.
4. Mengadakan seleksi dari para langganan.

Demikian keempat hal tersebut penting dalam usaha pencegahan terhadap piutang yang mungkin tidak dapat tertagih. Keempat hal ini memerlukan penanganan dan perhatian yang besar dari pihak yang memberi kredit. Bagaimanapun juga perusahaan tidak menghendaki adanya resiko yang besar terhadap pemberian kredit tersebut. Sedapat mungkin perusahaan selalu berpatokan pada usaha memperbesar profitabilitasnya, sehingga usaha perusahaan dalam rangka memperluas kegiatan usahanya dapat dicapai.

2.2.7. Hakikat Perputaran Piutang Usaha

Piutang yang dimiliki oleh suatu perusahaan mempunyai hubungan yang erat dengan volume penjualan kredit, karena timbulnya piutang disebabkan oleh penjualan barang-barang secara kredit dan hasil dari penjualan secara kredit netto dibagi dengan piutang rata-rata merupakan perputaran piutang.

Nilai dari perputaran piutang tergantung dari syarat pembayaran piutang tersebut. Makin lunak atau makin lama syarat pembayaran yang ditetapkan berarti makin lama modal terikat dalam piutang. Mengenai perputaran piutang.

Pendapat mengenai perputaran piutang menurut Munawir (2004:75) mengatakan bahwa: “Posisi piutang dan taksiran waktu pengumpulannya dapat dinilai dengan menghitung tingkat perputaran piutang *turn over receivable* yaitu, dengan membagi total penjualan kredit neto dengan piutang rata-rata”.

Menurut C. Rollin Niswonger et all (2005:407) perputaran piutang adalah “Usaha (*account receivable turn over*) untuk mengukur seberapa sering piutang usaha berubah menjadi kas dalam setahun”.

Menurut C. Rollin Niswonger et all (2005:430) perputaran piutang usaha (*turn over account receivable*) itu di dapat dengan membagi total penjualan kredit (*netto*) dengan piutang rata-rata. Rata-rata piutang kalau memungkinkan dapat dihitung secara bulanan (saldo tiap-tiap akhir bulan dibagi dua belas) atau tahunan yaitu piutang usaha awal tahun kemudian akhir tahun dibagi dua.

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

Perusahaan yang memberikan jangka waktu kredit yang panjang cenderung memiliki piutang usaha yang relatif tinggi dibandingkan dengan perusahaan yang memberikan jangka waktu yang lebih pendek. Kas yang diberikan dari penagihan piutang akan meningkat. Solvensi dan mengurangi resiko kerugian di piutang tak tertagih.

Piutang yang dimiliki suatu perusahaan memiliki hubungan yang erat dengan volume penjualan kredit. Semakin tinggi perputaran usaha suatu perusahaan semakin baik pengelolaan piutang. Perputaran piutang usaha dapat ditingkatkan dengan memperketat kebijaksanaan penjualan kredit, misalnya dengan jalan memperpendek waktu pembayaran. Tetapi kebijaksanaan semacam ini cukup sulit diterapkan, karena dengan semakin ketatnya kebijaksanaan

penjualan kredit kemungkinan besar volume penjualan akan menurun. Sehingga hal tersebut bukannya membawa kebaikan bagi perusahaan bahkan sebaliknya.

Oleh karena itu, seorang analisis keuangan perusahaan perlu mempertanyakan adanya perputaran piutang usaha yang sangat tinggi dibandingkan dengan perusahaan sejenis lainnya. Karena hal tersebut mungkin berarti kurang baiknya kebijaksanaan kebijakan kredit yang diharapkan.

Penurunan rasio penjualan kredit dengan rata-rata piutang dapat disebabkan oleh faktor-faktor sebagai berikut :

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

Dari berbagai uraian diatas, maka dapat disimpulkan bahwa perputaran piutang usaha adalah suatu angka yang menunjukkan berapa kali perusahaan melakukan penagihan terhadap piutang selama periode tertentu, yang didapat dengan membagi total penjualan kredit dengan rata-rata piutang usaha. Hasil perhitungan tersebut yang menggambarkan seberapa efisien upaya perusahaan dalam mengelola modal maka akan semakin cepat pula perusahaan mendapatkan hasil dari penjualannya yang otomatis akan meningkatkan pendapatan dan akhirnya dapat membayar kewajiban yang harus dibayar perusahaan.

2.2.8. Hakikat Laba

Tujuan utama suatu perusahaan adalah memperoleh laba, secara terus menerus sehingga kontinuitas perusahaan (*Going Concern*) terjaga dan dapat dipertahankan, bahkan untuk memperluas usaha perusahaan. Suatu perusahaan dapat dikatakan memperoleh laba apabila produksi yang dihasilkan oleh

perusahaan dapat terjual dengan nilai yang lebih besar dari biaya yang dikeluarkan untuk menghasilkan produksi yang bersangkutan.

Secara umum para pakar dalam bidang akuntansi mendefinisikan pengertian laba dengan berbagai macam deskripsi seperti:

Aliyal Azmi (2007:12) mendefinisikan laba sebagai jumlah yang berasal dari pengurangan harga pokok produksi, biaya lain dan kerugian dari penghasilan atau penghasilan operasi.

Stice Skousen et all (2004:240) laba adalah pengambilan atas investasi kepada pemilik. Hal ini mengukur nilai yang dapat diberikan oleh entitas kepada investor dan entitas masih memiliki kekayaan yang sama dengan posisi awalnya.

Soemarso SR (2004 : 227) angka terakhir dalam laporan laba rugi adalah Laba Bersih (*net income*). Jumlah ini merupakan kenaikan bersih terhadap modal. Sebaliknya, apabila perusahaan menderita rugi, angka terakhir dalam laporan laba rugi adalah rugi bersih (*net loss*).

Pengertian laba apabila dilihat dari penghasilan, dapat dibagi kedalam dua bagian yaitu :

1. Laba yang sudah terealisasi yaitu laba yang terjadi karena transaksi penjualan.
2. Laba yang belum terealisasi yaitu laba yang terjadi karena peningkatan kekayaan sebagai akibat dari kenaikan nilai aktiva (*unrealized appreciation assets*) dan belum terjadi transaksi.

Dari beberapa pendapat diatas dapat disimpulkan bahwa laba merupakan selisih atas pendapat biaya-biaya yang terjadi sehubungan dengan kegiatan usaha yang pada akhirnya akan mencapai suatu tujuan yaitu mendapat keuntungan. Dalam laporan laba rugi, laba dikelompokkan menjadi beberapa elemen yaitu :

1. Laba kotor
Selisih antara penjualan bersih terhadap harga pokok barang dagang yang dijual.
2. Laba usaha
Selisih antara laba kotor dengan total biaya usaha.

3. Laba bersih sebelum pajak
Penambahan atau pengurangan laba usaha dengan pendapatan dan biaya di luar usaha.
4. Laba bersih
Laba setelah dikurangi pajak penghasilan yang merupakan angka terakhir dalam laporan laba rugi dan merupakan kenaikan bersih terhadap ekuitas pemilik dari aktifitas penciptaan laba selama periode bersangkutan.

Bentuk laporan laba rugi yang biasa digunakan adalah *single step* (satu tahap) dan bentuk *multiple step* (beberapa tahap)

1. Bentuk *single step* (satu tahap) adalah suatu format laporan laba rugi yang menggabungkan semua pendapatan dalam satu kelompok dan semua beban dalam satu kelompok sehingga laba atau rugi bersih diperoleh dengan mengurangkan total pendapatan terhadap total beban.
2. bentuk *multiple step* (beberapa tahap) yaitu suatu format laporan pendapatan dan beban dalam urutan-urutan tertentu sesuai dengan prinsip yang digunakan secara umum.

Berdasarkan uraian diatas, dapat disimpulkan bahwa laba bersih adalah selisih dari seluruh pendapatan setelah dikurangi seluruh beban yang dikeluarkan untuk memperoleh pendapatan tersebut pada suatu periode tertentu. Laba bersih dapat menjadi parameter paralel perusahaan, karena dapat digunakan untuk meniali kinerja perusahaan secara keseluruhan pada setiap periode.

2.2.9. Pengaruh Perputaran Piutang Usaha terhadap Laba Bersih

Sesuai dengan kondisi perekonomian Indonesia sehingga sampai sekarang masih kurang stabil, salah satu cara untuk meningkatkan volume penjualan adalah dengan menggunakan kebijakan penjualan kredit. Jika perusahaan mengambil kebijakan untuk melakukan penjualan kredit disamping penjualan tunai, maka perusahaan akan dapat menjual barang lebih banyak. Suatu kebutuhan belum tentu dengan diikuti terdaiannya dana atau uang untuk memenuhi kebutuhan

tersebut. Demikian pula yang dialami pelanggan, karena itu beberapa dari mereka memenuhi kebutuhannya dengan jalan membeli secara kredit.

Pada umumnya para pelanggan lebih suka membeli secara kredit atau membayar angsuran daripada harus membayar langsung. Oleh sebab itu dalam rangka meningkatkan penjualan, perusahaan menambahkan dananya dalam piutang. Perputaran piutang merupakan salah satu faktor yang dapat digunakan untuk mengetahui tingkat aktivitas suatu perusahaan.

Laba bersih adalah penambahan bersih pada modal sendiri yang terjadi karena pengoperasian perusahaan. Laba bersih dari selisih antar pendapatan dikurangi biaya. Laba bersih tersebut adalah laba setelah dikurangi pajak penghasilan. Suatu akibat langsung dari investasi pada piutang adalah naiknya penjualan, kenaikan ini diharapkan secara tidak langsung akan menaikkan laba bersih yang diperoleh. Semakin rendah tingkat perputaran piutang, semakin lama piutang akan ditahan dan semakin kecil kemungkinan untuk ditagih.

2.3. Hubungan antar Variabel Penelitian

Variabel perputaran piutang dan tingkat laba bersih dalam penelitian ini memiliki hubungan kasual, yaitu hubungan yang bersifat sebab akibat. Dalam penelitian ini, variabel perputaran piutang merupakan variabel yang mempengaruhi atau yang menjadi sebab perubahannya (variabel independen) sedangkan, variabel tingkat laba bersih merupakan variabel yang dipengaruhi atau yang menjadi sebab (variabel dependen).

Dalam mengevaluasi efisiensi dan efektivitas pengelolaan piutang, perusahaan dapat menetapkan tingkat pengelolaan piutang tertentu dengan menghitung perputaran piutang dalam perusahaan. Perputaran piutang negukur beberapa kali, secara rata-rata piutang berhasil ditagih selama satu periode. Dengan ini, dapat diketahui dari perputaran piutang yang lalu berapa lama waktu yang dibutuhkan agar piutang dapat ditagih dan jumlah piutang yang berhasil ditagih sehingga manajemen perusahaan dapat menetapkan kebijakan kredit yang tepat untuk periode selanjutnya.

Semakin cepat perputaran piutang maka semakin tinggi pengembalian yang dapat diperoleh dari keberhasilan penagihan piutang tersebut. Kebijakan

kredit yang ketat akan berpengaruh pada tingginya perputaran piutang, jumlah piutang akan menurun dan tingkat kas dalam piutang akan rendah. Tingkat perolehan laba bersih akan tinggi jika piutang dapat ditagih dalam batas waktu yang telah ditetapkan sehingga pendapatan pun akan meningkat. Sebaliknya kebijakan kredit yang lunak akan berpengaruh pada rendahnya perputaran piutang, jumlah piutang akan meningkat dan tingkat kas dalam piutang akan tinggi. Tingkat perolehan laba bersih akan rendah jika piutang tidak dapat ditagih sehingga pendapatan akan menurun.

2.4. Hipotesis Penelitian

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

Berdasarkan uraian di atas, penulis mengambil kesimpulan sementara dalam memecahkan masalah tersebut, maka penulis membuat hipotesis terdapat pengaruh positif dan signifikan perputaran piutang usaha terhadap laba bersih pada Industri Otomotif dan Komponen yang terdaftar di Bursa Efek Indonesia.